GRUPO VAMOS®

RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

RESULTADOS
1T25

VAMOS LOCAÇÃO® VAMOS SEMINOVOS® BMB TRUCKVAN®

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

DISCLAIMER

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

Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores. Dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da **VAMOS** e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa.

Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Demonstrações Financeiras e do Release de Resultados.

DESTAQUES 1T25

Capturar oportunidades de crescimento na locação e venda de ativos	**Receita Líquida de serviços: R$ 960 milhões (+15% vs. 1T24)** **Recorde na venda de seminovos: R$ 290 milhões (+82% vs 1T24)**
Foco na melhora do capital empregado	**Aumento da taxa de ocupação para 85% com trajetória ascendente e redução dos estoques**
Crescimento sustentável e eficiência operacional com diversificação setorial	**R$ 1,3 bi de capex implantado (+4% vs. 1T24*)** **Backlog de R$ 13,9 bi (+2% vs. 4T24)**
Gestão de contratos e ativos	**Redução da retomada de ativos: R$ 217 mi (-19,5% vs. 1T24 e -28,9% vs média de 2024)**
Gestão financeira	**Emissão de R$ 1,9bi de dívida a um custo competitivo, comprovando a qualidade do acesso a mercado de capitais**

* 1T24 excluindo a operação de sales and leaseback.

RECLASSIFICAÇÃO DOS EFEITOS DA CISÃO NOS RESULTADOS TRIMESTRAIS DE 2024

Operações continuadas R$ milhões	1T24	2T24	3T24	4T24	2024*
Lucro Líquido	188,4	212,3	165,3	213,2	779,2
Efeitos da cisão	9,8	20,1	19,3	-49,2	0,0
Lucro Líquido Reclassificado	198,2	232,4	184,7	164,0	779,2

- Na divulgação de resultados do 4T24, foram refletidos todos os efeitos da cisão das concessionárias ocorrido em 30/11/2024.
- Para a divulgação dos resultados do 1T25 e demais trimestres ao longo do ano, visando melhorar a comparabilidade, a Companhia reclassificou os efeitos da cisão nos respectivos trimestres do ano de 2024.
- As reclassificações entre os trimestres do ano de 2024 não trazem quaisquer efeitos no resultado divulgado do exercício de 2024, permanecendo inalteradas as informações já divulgadas na DFP de 2024 e disponibilizadas no site da CVM e de RI em 24/03/2025.
- Os resultados trimestrais reclassificados, incluindo as aberturas por segmentos, estão disponíveis na Planilha do site de RI.

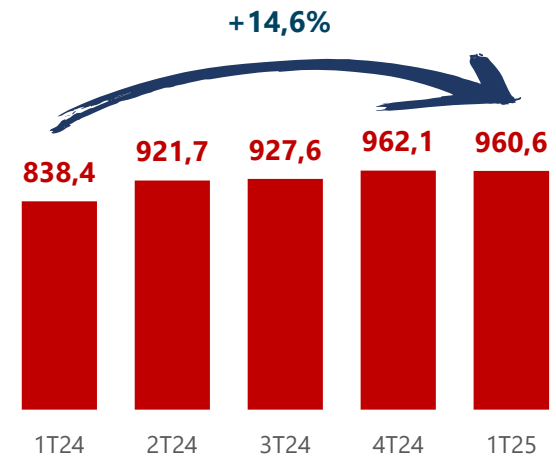
*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário.

Locação 1T25

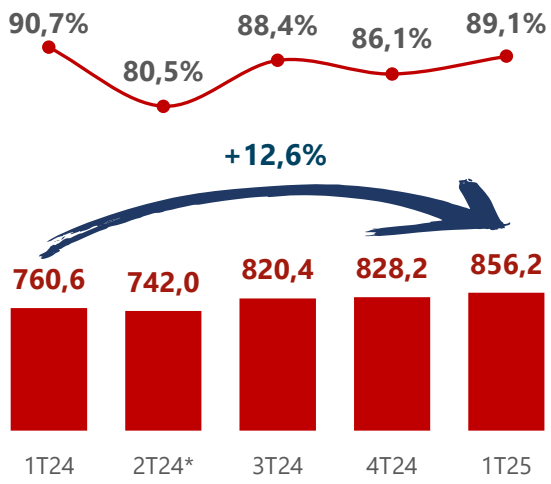
RESILIÊNCIA DA MARGEM EBITDA EM 89%, COM TAXA DE OCUPAÇÃO DE 85%

EXPECTATIVA DE RETOMADA DA RECEITA E MARGEM EBIT COM A GRADUAL REDUÇÃO DOS ESTOQUES DE SEMPRE NOVO

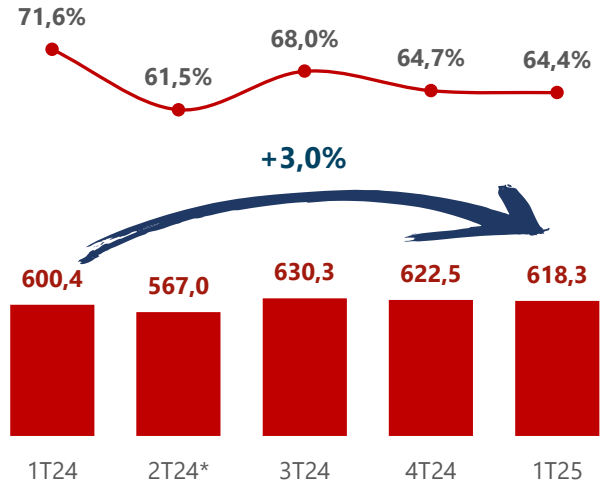
Receita líquida de serviços | R$ milhões



EBITDA de serviços | R$ milhões



EBIT de serviços | R$ milhões



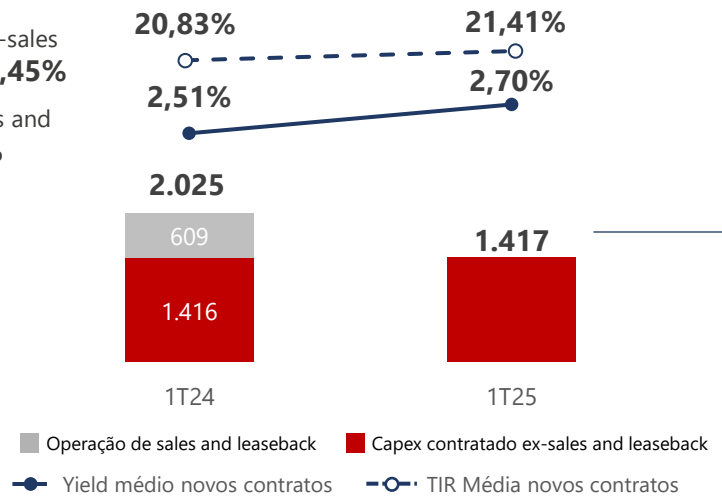
- Expansão da receita em 15%, mesmo com maior efeito da sazonalidade do setor sucroalcooleiro (não faturamento de R$40M no 1T25 vs R$24M no 1T24, referente à entressafra);
- Efeito transitório do estoque do Sempre Novo na margem EBIT:
  - Impacto na depreciação tendo em vista o maior volume de ativos usados disponíveis para locação, que estão sendo depreciados, mas não estão gerando receita;
  - Os efeitos observados na margem EBIT de serviços serão mitigados nos próximos trimestres à medida que esses estoques sejam reduzidos.

*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário.

DEMANDA E RENTABILIDADE CONSISTENTES NOS NOVOS CONTRATOS

Capex Contratado | R$ milhões

- TIR média 1T24 ex-sales and leaseback: **19,45%**
- Yield 1T24 ex-sales and leaseback: **2,40%**

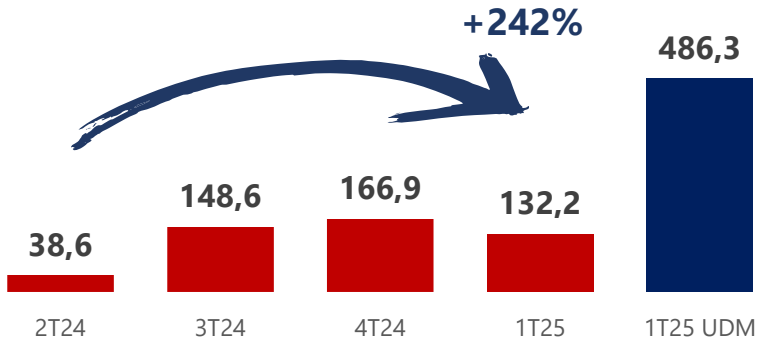


1T25: R$ 1,417 bi

Prazo médio 1T25: 46 meses

- **R$ 924 milhões**: novos contratos com ativos novos — 53 MESES
- **R$ 51 milhões**: renovação com ativos novos — 53 MESES
- **R$ 310 milhões**: extensão de contrato com ativos usados — 28 MESES
- **R$ 132 milhões**: Sempre Novo – ativos usados — 33 MESES

Capex contratado Sempre Novo | R$ milhões

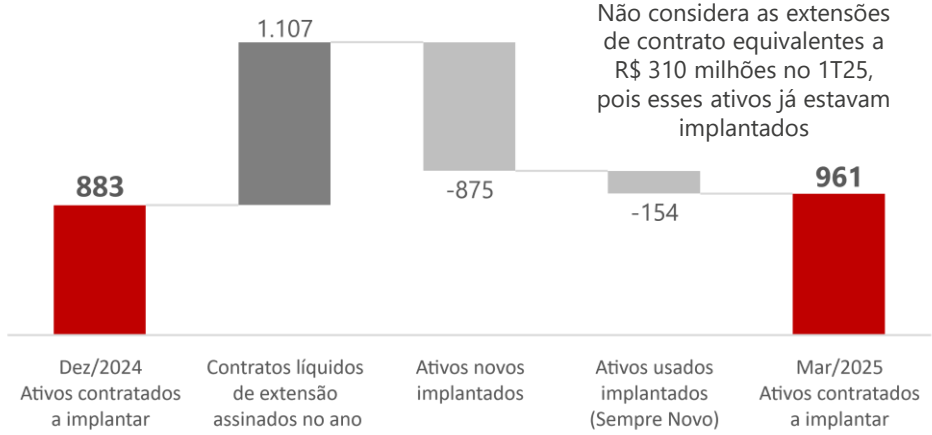


TIR Média 1T25
~22%

(considera como premissa o preço de mercado do ativo)

Evolução da implantação dos ativos contratados

R$ milhões

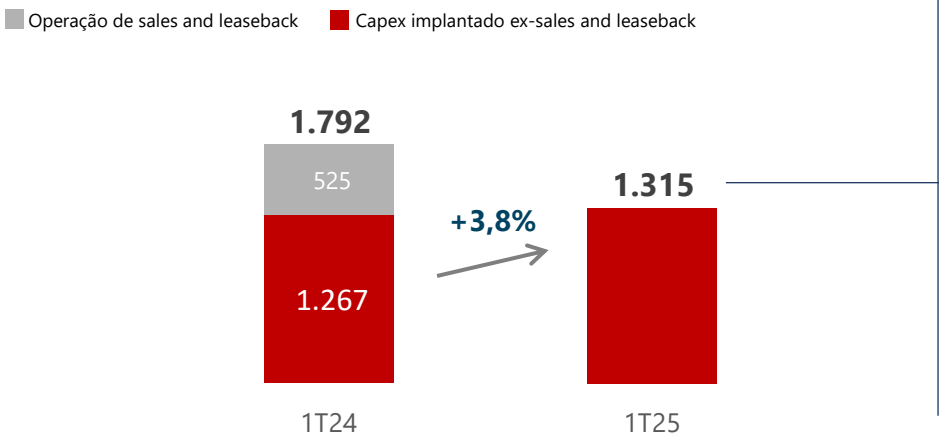


Não considera as extensões de contrato equivalentes a R$ 310 milhões no 1T25, pois esses ativos já estavam implantados

IMPLANTAÇÃO DO 1T25 CONFIRMA AS PROJEÇÕES PARA 2025

BACKLOG CRESCENTE DE R$13,9 BILHÕES, 2% MAIOR QUE O 4T24

CAPEX implantado | R$ milhões

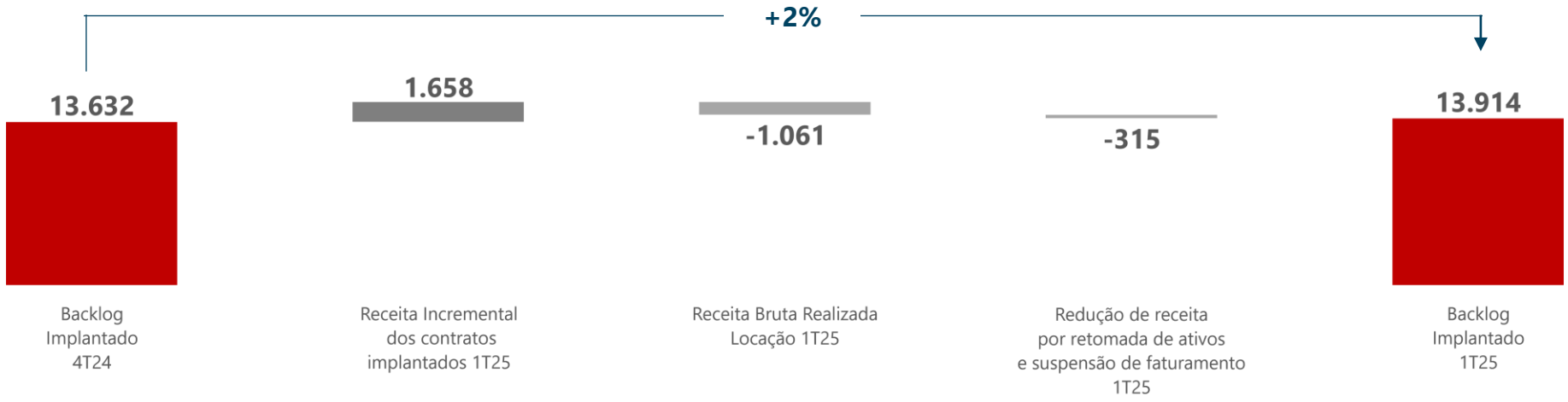


1T25: R$ 1,315 bi

- **R$ 870 milhões**: novos contratos com ativos novos — 54 MESES
- **R$ 5 milhões**: renovação com ativos novos — 54 MESES
- **R$ 286 milhões**: extensão de contrato com ativos usados — 27 MESES
- **R$ 154 milhões**: Sempre Novo – ativos usados — 37 MESES

Prazo médio 1T25: 46 meses

Backlog da Receita Bruta – Implantação | R$ milhões

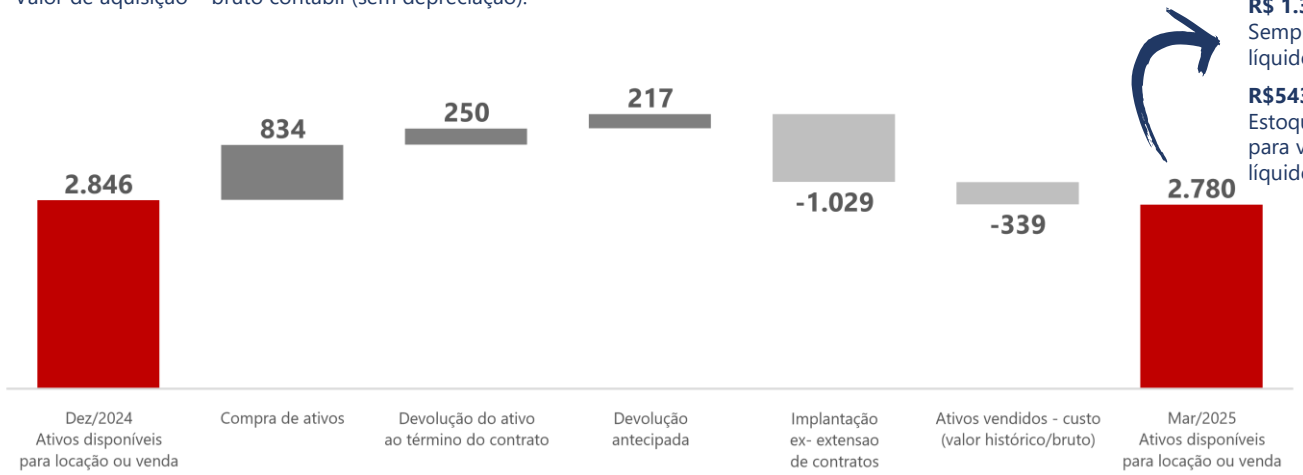


TAXA DE OCUPAÇÃO EM TRAJETÓRIA CRESCENTE

REDUÇÃO DOS ESTOQUES DISPONÍVEIS PARA LOCAÇÃO OU VENDA

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

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



R$ 850 milhões
Ativos novos

R$ 1.386 milhões
Sempre Novo (R$ 1.245 líquido de depreciação)

R$543 milhões
Estoque de seminovos para venda (R$ 412 líquido de depreciação)

Safra de implantação dos ativos retomados | R$ milhões

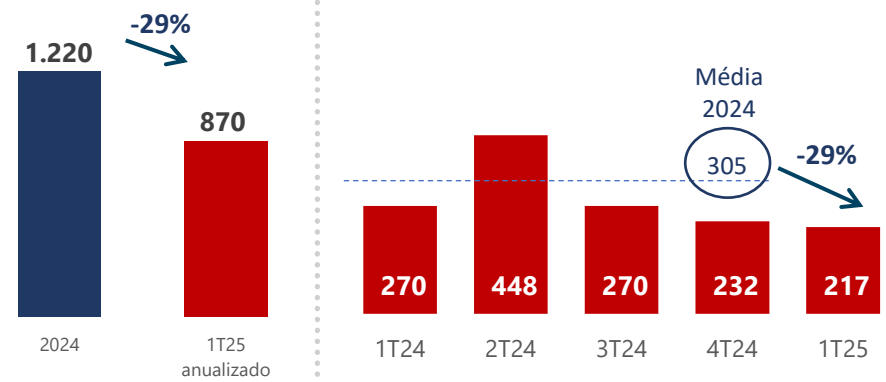
Ativos retomados referem-se a contratos assinados, principalmente, em 2021, 2022 e 2023

Ano de Implantação	Capex Retomado (R$ milhões)	% do Capex Retomado ano implantação	Capex Retomado ano competência (R$ milhões)
Outros períodos	113	5,2%	-
2021	400	18,2%	-
2022	1.042	47,5%	-
2023	568	25,9%	757
2024	71	3,2%	1.220
2025	-	-	217
Total	2.194	100,0%	2.194

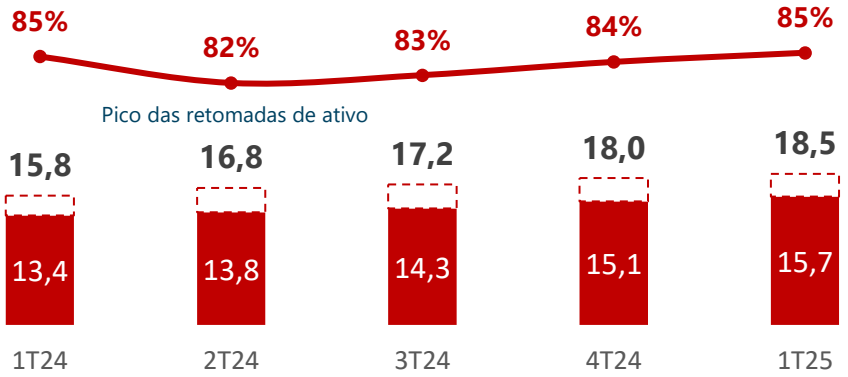
Término antecipado de contrato (capex retomado)*

R$ milhões

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



Imobilizado bruto locado vs imobilizado bruto total | R$ bilhões



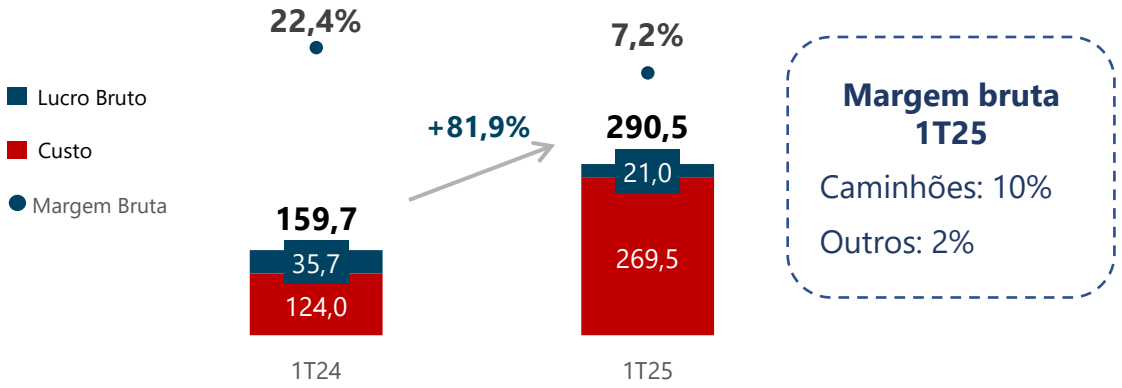
Taxa de ocupação segue crescendo sequencialmente, acumulando aumento de 3 p.p. em relação ao pico das retomadas no 2T24

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

RECORDE DE VENDA DE ATIVOS SEMINOVOS

82% MAIOR QUE O REALIZADO NO 1T24

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



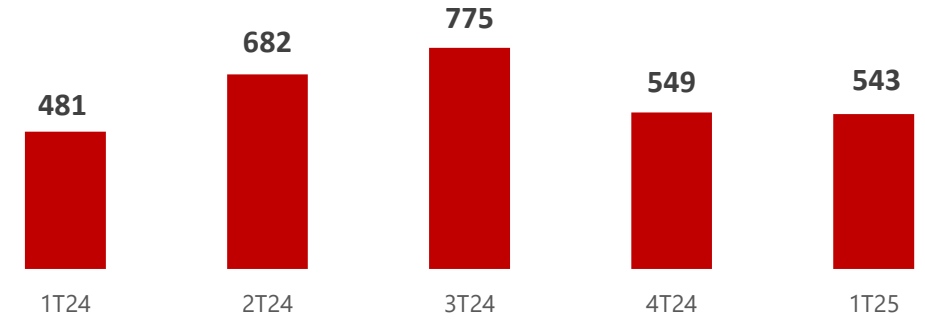
Margem bruta 1T25

Caminhões: 10%

Outros: 2%

Estoques* | (R$ milhões)

Trajetória de redução do nível dos estoques



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

Capilaridade de lojas

Expansão de pontos de venda
- Primavera do Leste (MT)
- Guarulhos (SP)
- Itajaí (SC)

20 Lojas VAMOS Seminovos

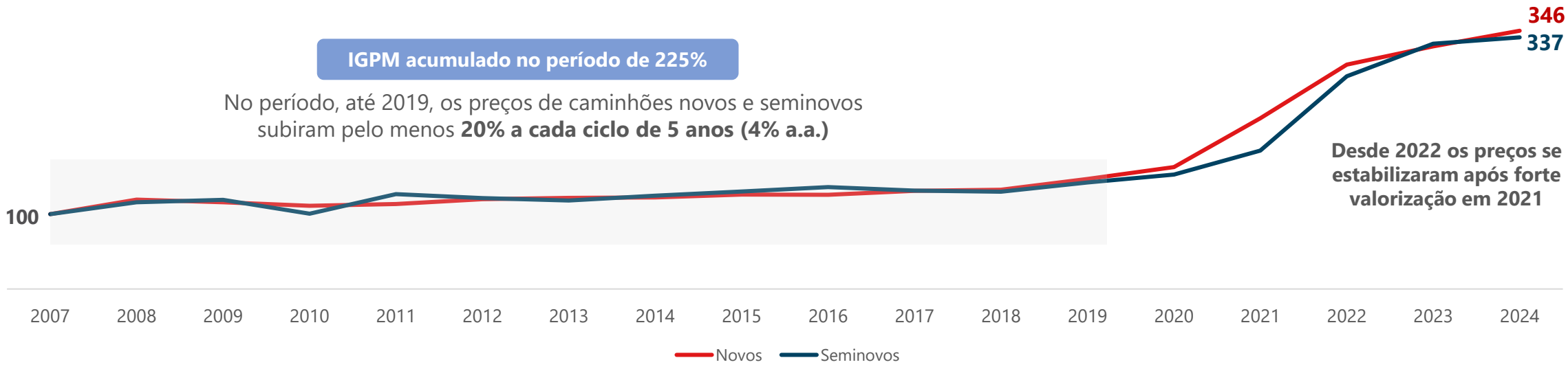
- **78 pontos de venda de terceiros em todo território nacional**

OS PREÇOS DOS SEMINOVOS SUSTENTAM A FORTE VALORIZAÇÃO DOS ÚLTIMOS ANOS

- Com base em dados públicos da FIPE, vemos que, após importante apreciação, os ativos seguem apresentando **estabilidade de preços;**
- Os patamares saudáveis de preços comprovam a **alta liquidez dos ativos** e o potencial do mercado de seminovos;
- Tais evidências corroboram **positivamente** para a tese de investimentos do negócio de locação de pesados e **reforçam a assertividade das taxas de depreciação** adotadas pela administração.

Forte correlação entre o preço dos ativos novos e seminovos

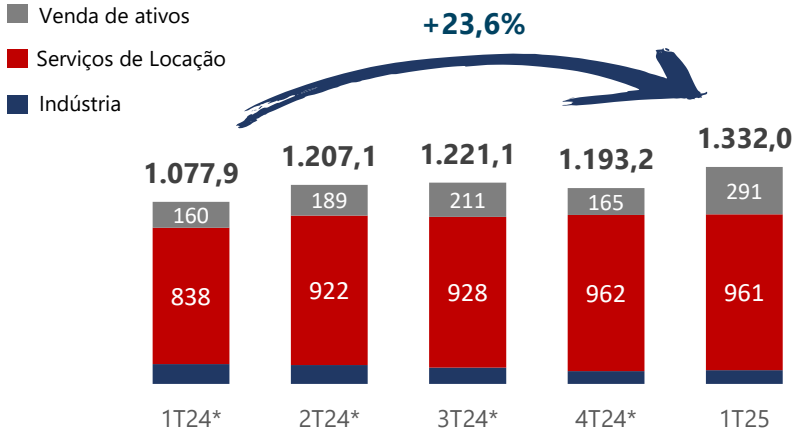
(tabela FIPE)



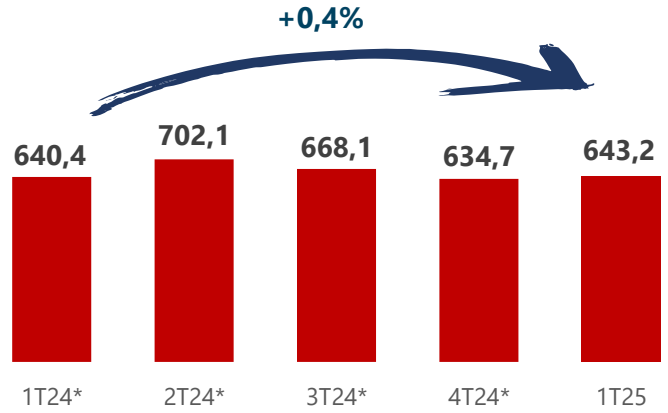
Consolidado 1T25

RECORDE DE VENDAS DE ATIVOS IMPULSIONA A RECEITA LÍQUIDA DO 1T25

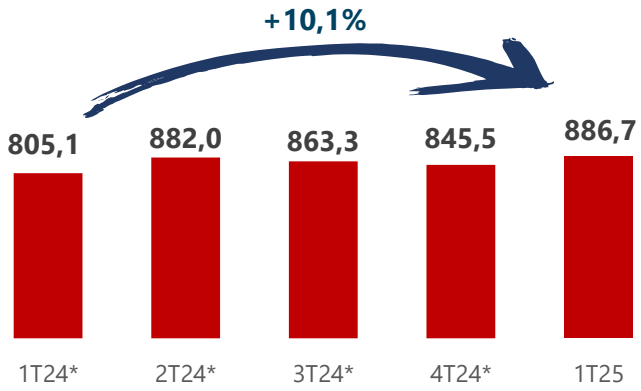
Receita líquida consolidada | R$ milhões



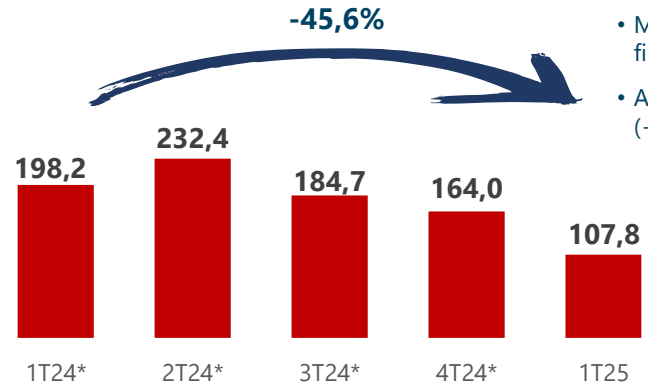
EBIT consolidado | R$ milhões



EBITDA consolidado | R$ milhões



Lucro líquido consolidado | R$ milhões

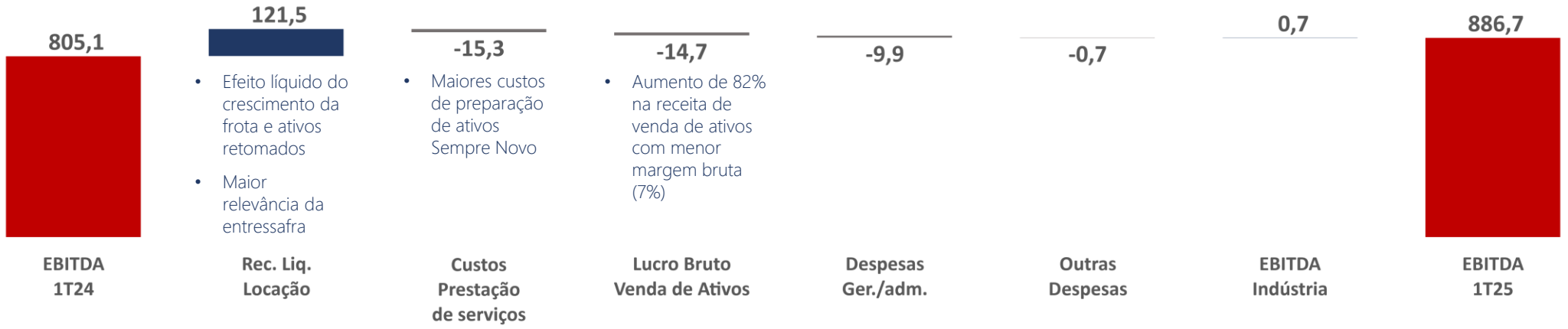


- Maior despesa financeira (+20%)
- Alíquota de IR (+2p.p)

* Números reclassificados conforme informado no slide 3 desta apresentação.
2T24 considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário

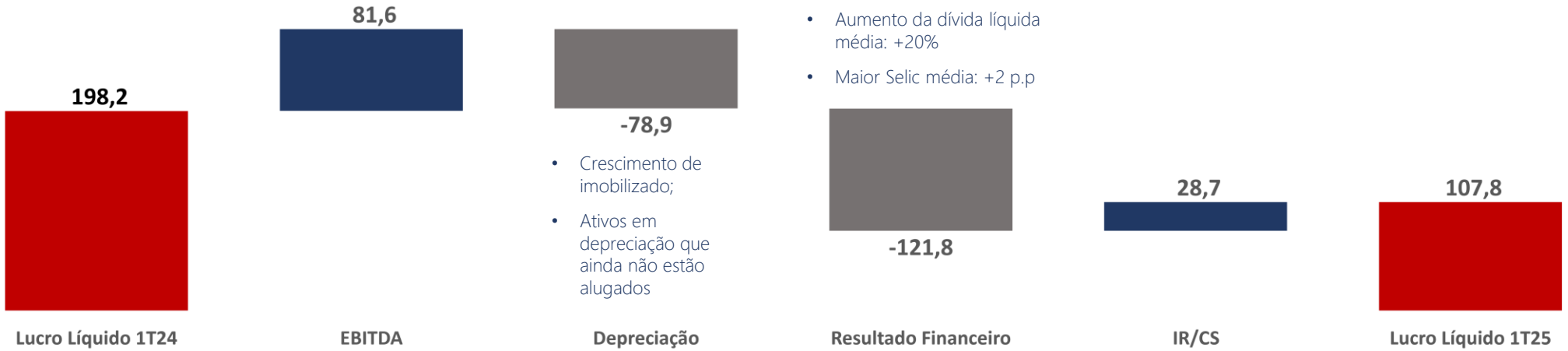
PRIORIDADE NA REDUÇÃO DOS ESTOQUES E AUMENTO DA TAXA DE OCUPAÇÃO PARA MINIMIZAR OS EFEITOS DA MAIOR TAXA DE JUROS

EBITDA | R$ milhões



- Efeito líquido do crescimento da frota e ativos retomados
- Maior relevância da entressafra
- Maiores custos de preparação de ativos Sempre Novo
- Aumento de 82% na receita de venda de ativos com menor margem bruta (7%)

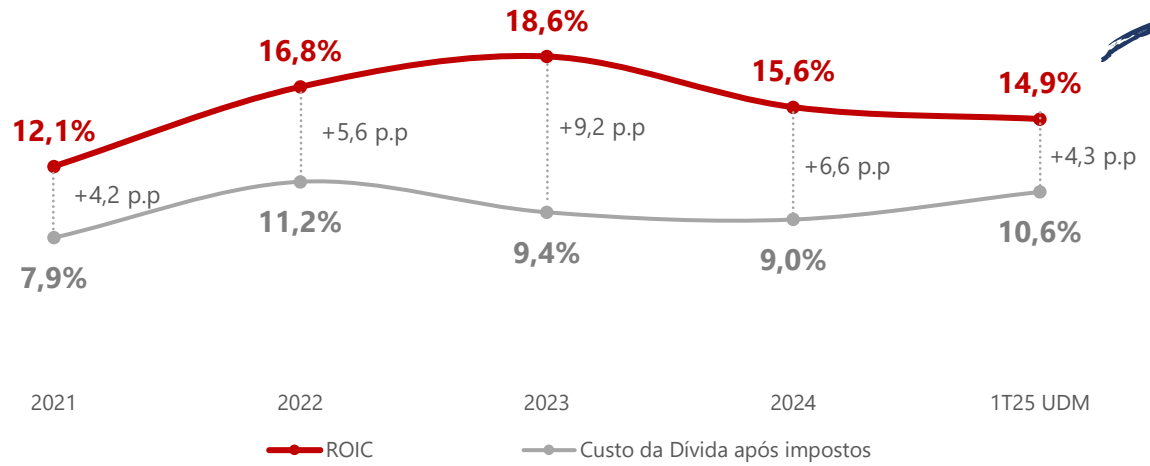
Lucro líquido | R$ milhões

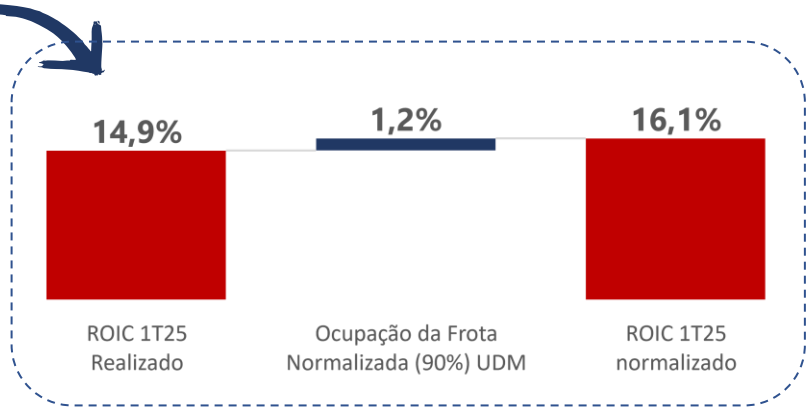


- Crescimento de imobilizado;
- Ativos em depreciação que ainda não estão alugados
- Aumento da dívida líquida média: +20%
- Maior Selic média: +2 p.p

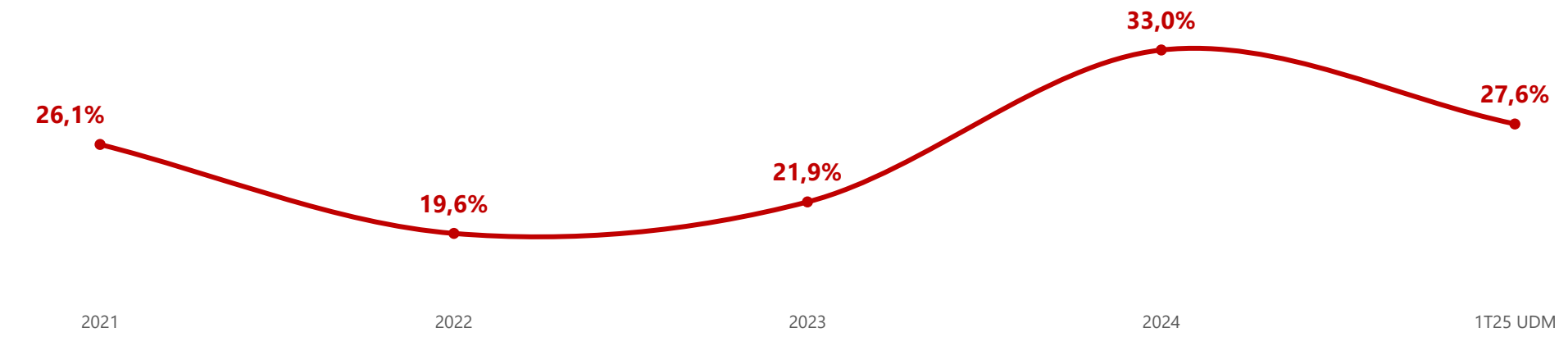
ROIC SPREAD POSITIVO DE 4,3p.p., MESMO EM CENÁRIO ADVERSO

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %





ROE Consolidado (operações continuadas) | %



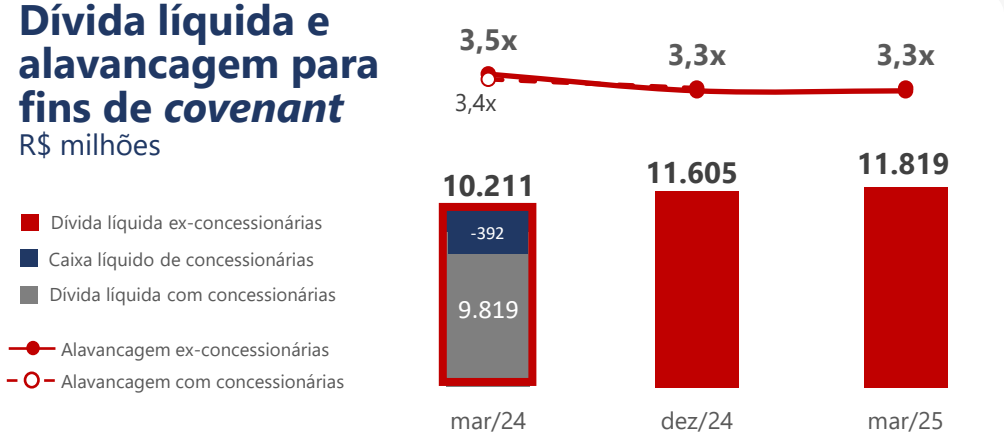
ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.
ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio

LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA
FAVORECE GESTÃO DA DÍVIDA E DA ALAVANCAGEM

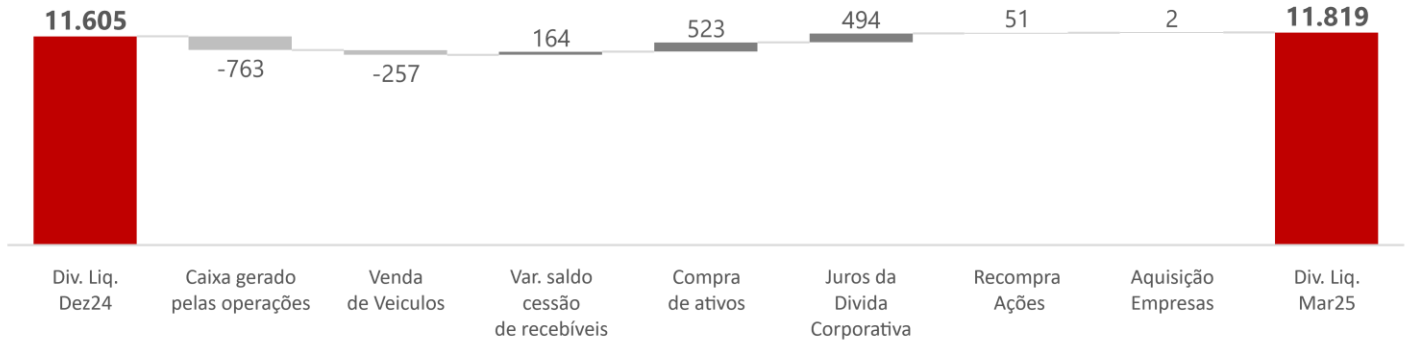
'AA+br' MOODY'S
'brAA+' S&P Global
'AA+(bra)' FitchRatings

GRUPO VAMOS

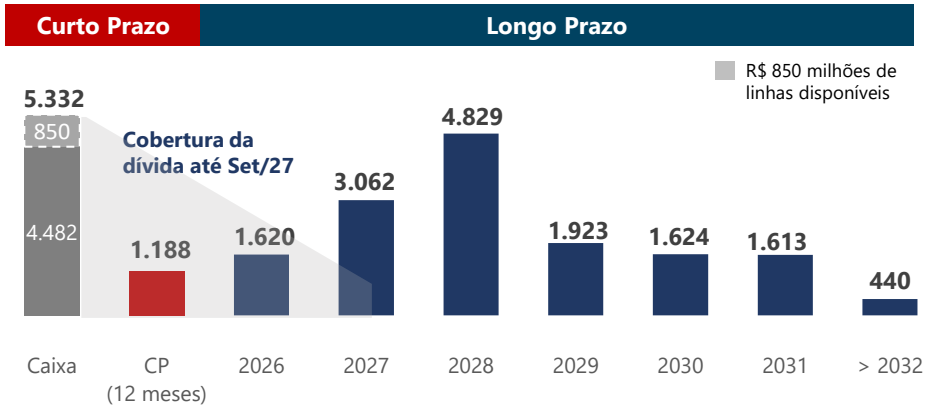
Dívida líquida e alavancagem para fins de *covenant*
R$ milhões



Movimentação da dívida líquida 1T25 | R$ milhões

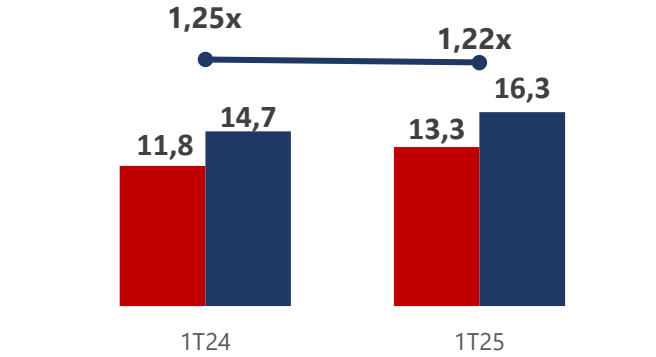


Cronograma de amortização da dívida | R$ milhões



Prazo médio da Dívida Líquida: 4,3 anos

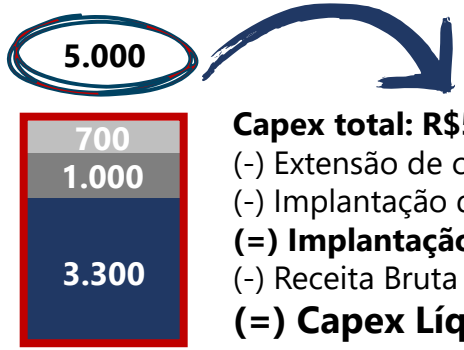
Valor da frota vs dívida líquida*
R$ bilhões



Dívida líquida* = Dívida líquida + Working Capital + Cessão de recebíveis
Valor da frota = Imobilizado líquido consolidado (veículos + máquinas) + estoques de seminovos disponíveis para venda
Ratio

GUIDANCE 2025

Evolução do Capex Implantado | R$ milhões



Capex total: R$5.000
(-) Extensão de contrato com mesmo ativo: R$700
(-) Implantação de Sempre Novo: R$1.000
(=) Implantação de novos ativos: R$3.300
(-) Receita Bruta de Venda de ativos usados: R$1.200
(=) Capex Líquido: R$2.100

Oportunidade de **aumento da taxa de ocupação**

Sempre Novo: Potencial de **adição de receita**

Melhora de **rentabilidade e desalavancagem**

* Considera SELIC média de 14,7% para os últimos nove meses do ano.
** Para fins de *covenants*

Indicadores Financeiros | R$ milhões

EBITDA	**R$ 3.850 a R$ 4.150**
Lucro Líquido*	**R$ 450 a R$ 550**
CAPEX Líquido	**R$ 2.000 a R$ 2.200**
Alavancagem**	**3,0 a 3,2x**

MENSAGENS FINAIS

- **85% de taxa de ocupação,** com trajetória ascendente**;**
- Crescimento com menor capex líquido: 31% do Capex contratado no 1T25 correspondeu a veículos usados, o maior patamar já registrado;
- **R$ 1,3bi de Capex Implantado, Backlog de R$ 14bi**;
- **Renovaremos cerca de 70%** de todos os contratos que vencem em 2025 com os mesmos ativos, reduzindo a necessidade de compra de novos. **No 1T25 44% já foram renovados;**
- Nível de retomadas segue caindo trimestre após trimestre;
- Preço dos ativos no mercado de usados segue resiliente, nos dando conforto quanto às atuais taxas de depreciação;
- **Recorde de vendas de ativos (+82% A/A)**, mostra a liquidez dos nossos ativos e a qualidade do nosso mercado de usados;
- **Emissão de R$ 1,9 bi** em nova dívida a um custo competitivo, reforçando posição de Caixa e comprovando a qualidade do acesso a mercado de capitais.

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

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

MUITO OBRIGADO.

VAMOS LOCAÇÃO · VAMOS SEMINOVOS · BMB · TRUCKVAN

GRUPO VAMOS®

RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

1Q25 RESULTS

VAMOS LOCAÇÃO® VAMOS SEMINOVOS® BMB TRUCKVAN®

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

DISCLAIMER

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

Forward-looking statements depend substantially on market conditions, government regulations, and on the performance of the industry and the Brazilian economy, among other factors. Operating data can affect the future performance of **VAMOS** and may lead to results that will differ materially from those expressed in such future consideration 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.

1Q25 HIGHLIGHTS

Capture growth opportunities in leasing and asset sales	**Net revenue from services: R$960 million (+15% vs. 1Q24)** **Record asset sales: R$290 million (+82% vs. 1Q24)**
Focus on improving invested capital	**Increase in occupancy rate to 85% with an upward trend and reduction in inventories**
Sustainable growth and operational efficiency with sector diversification	**R$ 1.3 billion of deployed capex (+4% vs. 1Q24*)** **Revenue Backlog of R$ 13.9 billion (+2% vs. 4Q24)**
Contracts and assets management	**Reduction in asset repossession: R$217 million (-19.5% vs. 1Q24 and -28.9% vs. 2024 average)**
Liability management	**Issuance of R$1.9 billion in debt at a competitive cost, demonstrating the quality of access to the capital market**

* 1Q24 excluding sales and leaseback operations.

RECLASSIFICATION OF SPIN-OFF EFFECTS IN 2024 QUARTERLY RESULTS

Continuing operations R$ million	1Q24	2Q24*	3Q24	4Q24	2024*
Net Income	**188.4**	**212.3**	**165.3**	**213.2**	**779.2**
Spin-off effects	**9.8**	**20.1**	**19.3**	**-49.2**	**0.0**
Reclassified Net Income	**198.2**	**232.4**	**184.7**	**164.0**	**779.2**

- All effects of the spin-off of the Dealerships, which took place on November 30, 2024, were reflected in the 4Q24 results.
- In order to improve comparability, the Company reclassified the effects of the spin-off into the respective quarters of 2024 for the 1Q25 Earnings Release and for the remaining quarters of the year.
- These reclassifications among the 2024 quarters have no impact on the full-year 2024 results, and the information already disclosed in the 2024 financial statements filed with the CVM and made available on the CVM and IR websites on March 24, 2025, remains unchanged.
- The reclassified quarterly results, including the segment breakdowns, are available in the spreadsheet on the IR website.

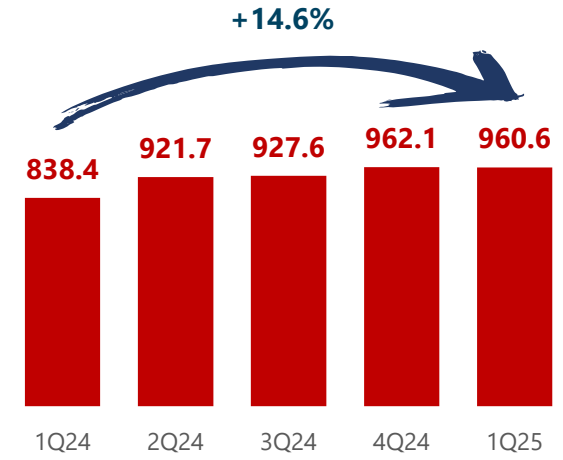
* Considers adjusted figures to exclude extraordinary and non-recurring impacts from weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary bad debt provision.

1Q25 Leasing

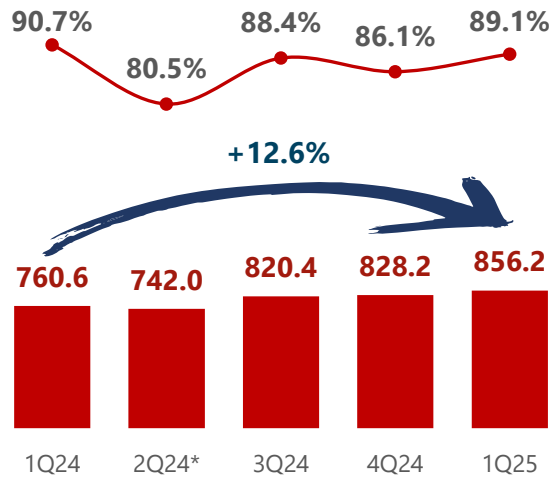
EBITDA MARGIN RESILIENCE AT 89%, WITH 85% OCCUPANCY RATE

EXPECTATION ON RECOVERY OF REVENUE AND EBIT MARGIN WITH THE GRADUAL REDUCTION OF SEMPRE NOVO INVENTORIES

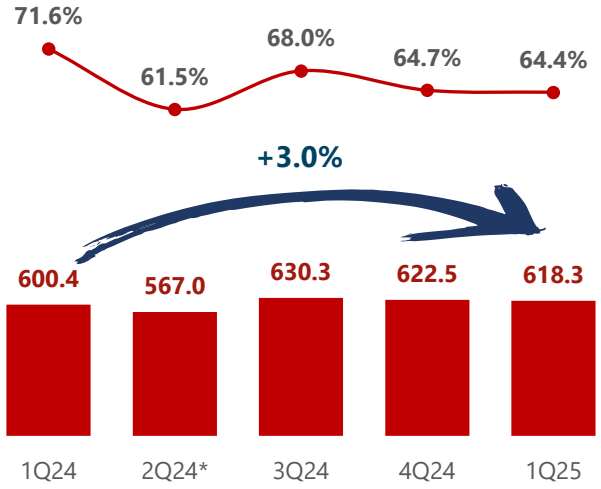
Net Revenue from Services | R$ million



Services EBITDA | R$ million



Services EBIT | R$ million



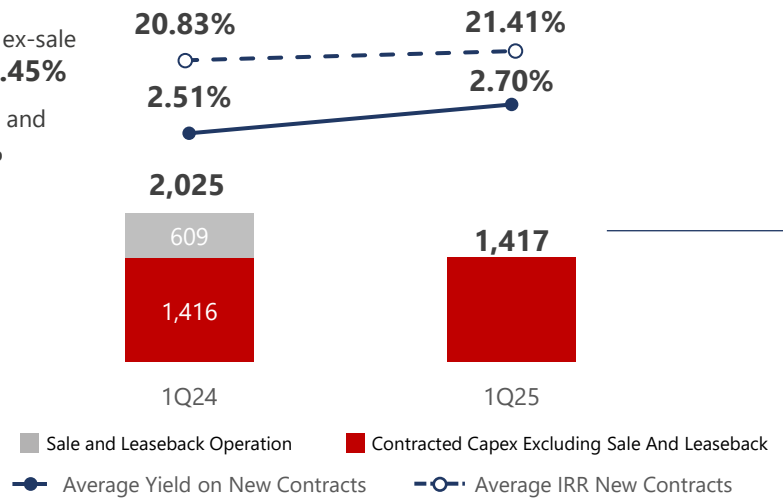
- Revenue grew 15%, despite the stronger off-season effect in the sugar and ethanol sector, with R$40 million in revenue not recognized in 1Q25 (vs. R$24 million in 1Q24).
- Transitory effect of Sempre Novo inventory on EBIT margin:
  - Impact on depreciation given the greater volume of used assets available for leasing, which are being depreciated but are not generating revenue;
  - The effects observed on the services EBIT margin will be mitigated in the coming quarters as these inventories are reduced.

*2Q24 figures reflect adjustments excluding non-recurring impacts from weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary bad debt provision.

CONSISTENT DEMAND AND PROFITABILITY IN NEW CONTRACTS

Contracted Capex | R$ million

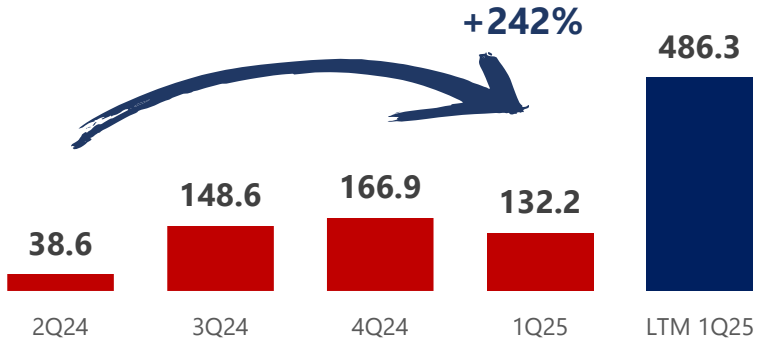
- 1Q24 Average IRR ex-sale and leaseback: **19.45%**
- 1Q24 Yield ex-sale and leaseback: **2.40%**



1Q25: R$ 1.417B

		1Q25 Average Term: 46 months
R$924 million: expansion - new assets		53 MONTHS
R$51 million: renewal - new assets		53 MONTHS
R$310 million: contract extension		28 MONTHS
R$132 million: Sempre Novo		33 MONTHS

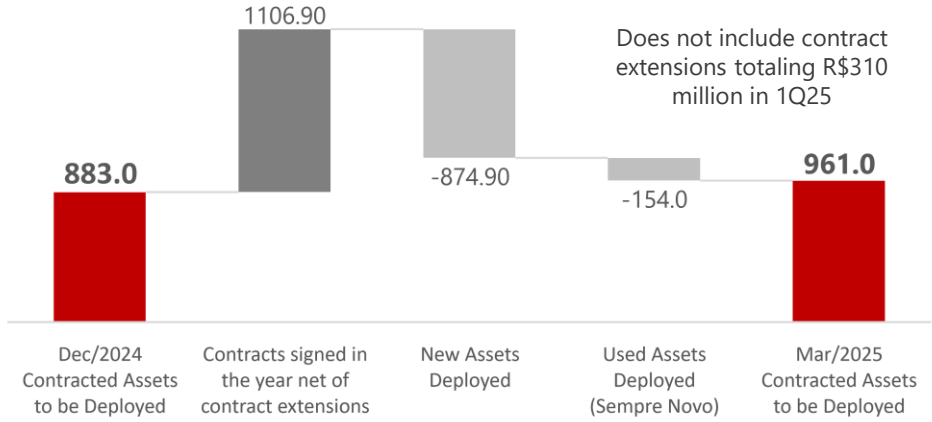
Contracted CAPEX Sempre Novo | R$ million



1Q25 Average IRR ~22%

(based on the market price of the asset)

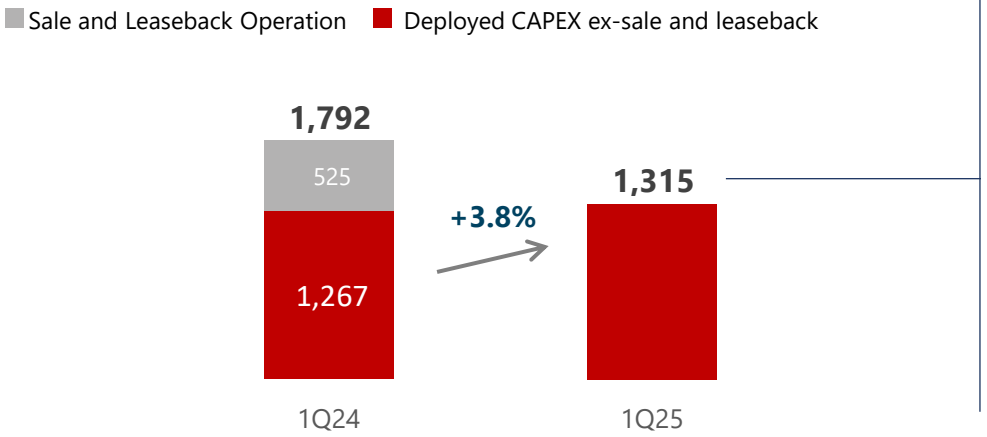
Deployment of Contracted Assets | R$ million



1Q25 DEPLOYMENT CONFIRMS PROJECTIONS FOR 2025

GROWING BACKLOG OF R$13.9 BILLION, 2% HIGHER THAN IN 4Q24

Deployed CAPEX | R$ million



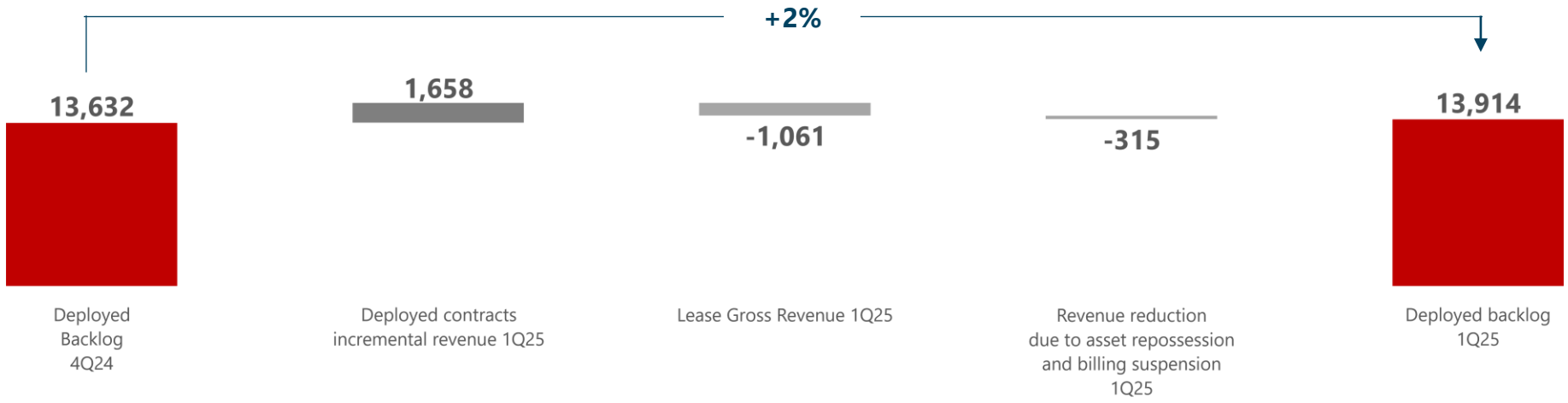
1Q25: R$ 1.315B

- **R$870 million**: expansion - new assets
- **R$5 million**: renewal - new assets
- **R$286 million**: contract extension - same assets
- **R$154 million**: Sempre Novo

Average Term
1Q25: 46 months

54 MONTHS
54 MONTHS
27 MONTHS
37 MONTHS

Gross Revenue Backlog - Deployment| R$ million

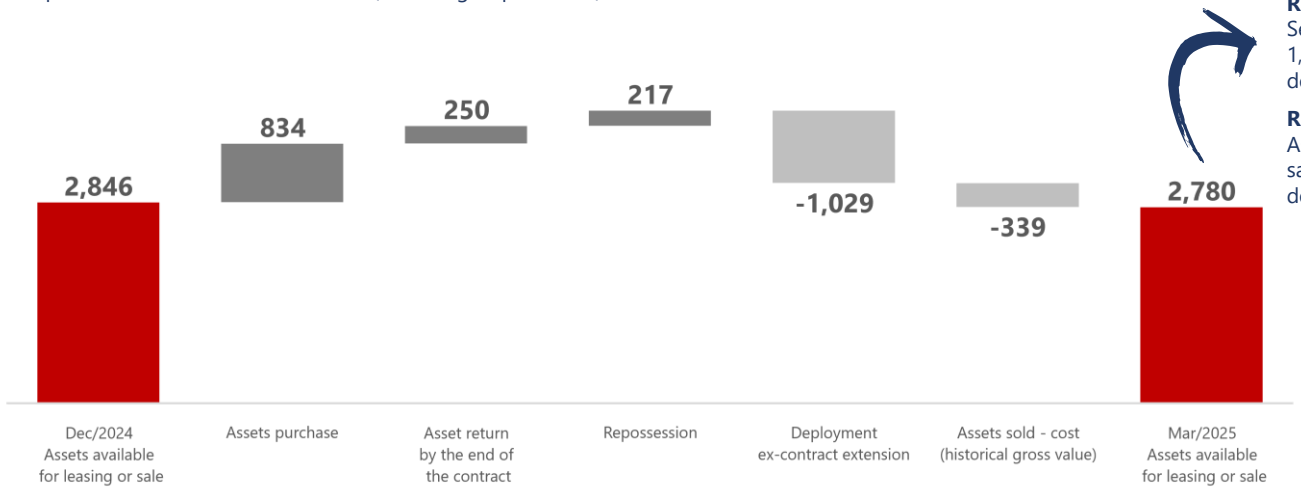


CONTINUED INCREASE IN OCCUPANCY RATE

REDUCTION OF INVENTORIES AVAILABLE FOR LEASE OR SALE

Assets Available for Lease or Sale* | R$ million

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



R$ 850 million
New Assets

R$ 1.386 million
Sempre Novo (R$ 1,245 net of depreciation)

R$ 543 million
Assets available for sale (R$ 412 net of depreciation)

Deployment cycle of repossessed assets| R$ million

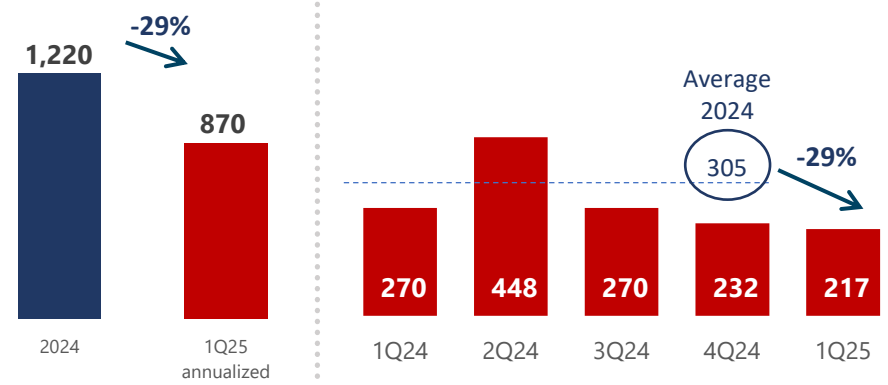
Repossessed assets refer to contracts signed primarily in 2021, 2022, and 2023

Year of Deployment	Repossessed CAPEX (R$ million)	% of Repossessed CAPEX (year of deployment)	Repossessed CAPEX (accrual year) (R$ million)
Other periods	113	5,2%	-
2021	400	18,2%	-
2022	1.042	47,5%	-
2023	568	25,9%	757
2024	71	3,2%	1.220
2025	-	-	217
Total	2.194	100,0%	2.194

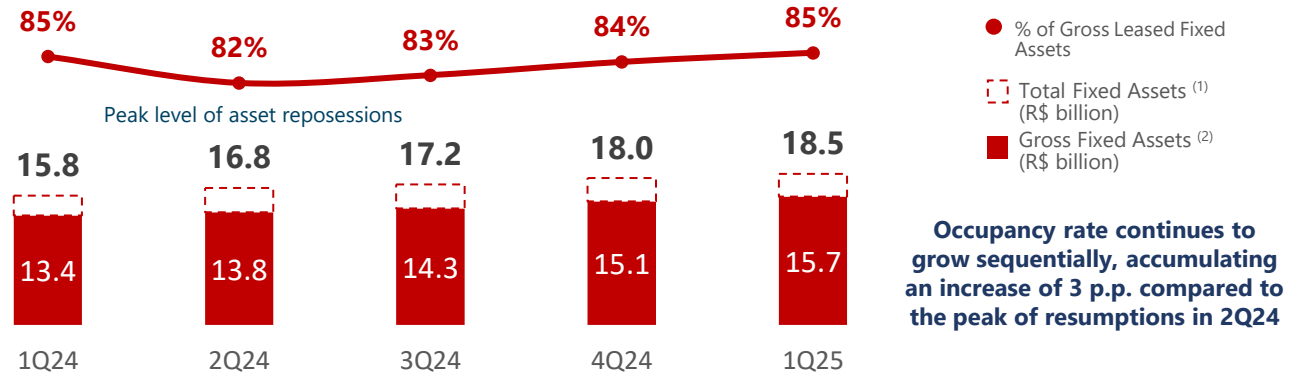
Early contract termination (repossessed capex)*

R$ million

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



Gross Lease Assets vs Total Gross Assets | R$ billion



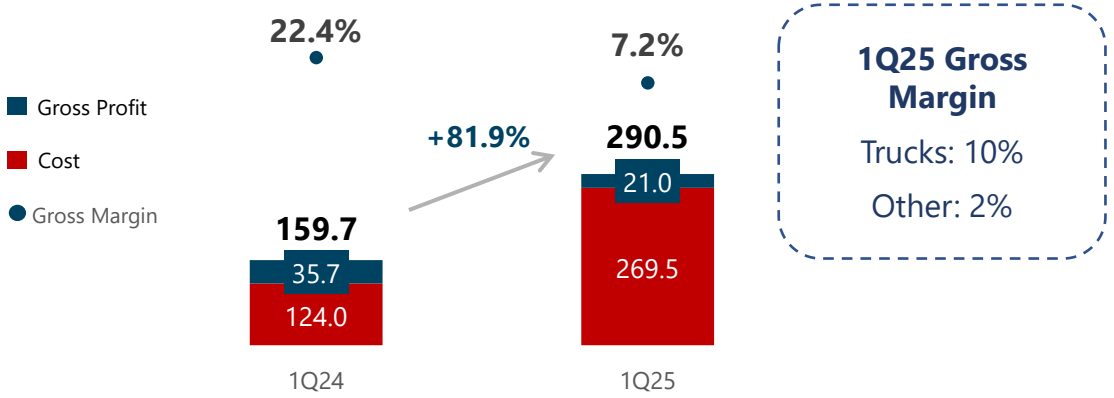
Occupancy rate continues to grow sequentially, accumulating an increase of 3 p.p. compared to the peak of resumptions in 2Q24

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

RECORD USED ASSET SALES

93% HIGHER THAN IN 1Q24

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



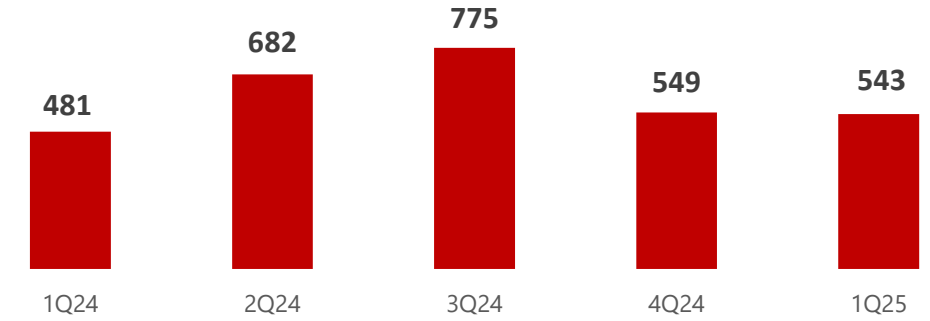
1Q25 Gross Margin

Trucks: 10%

Other: 2%

Inventory* | (R$ million)

Inventory reduction trajectory



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

Sales capillarity

Expansion of Sales Network

- Primavera do Leste (MT)
- Guarulhos (SP)
- Itajaí (SC)

20 VAMOS Seminovos Stores

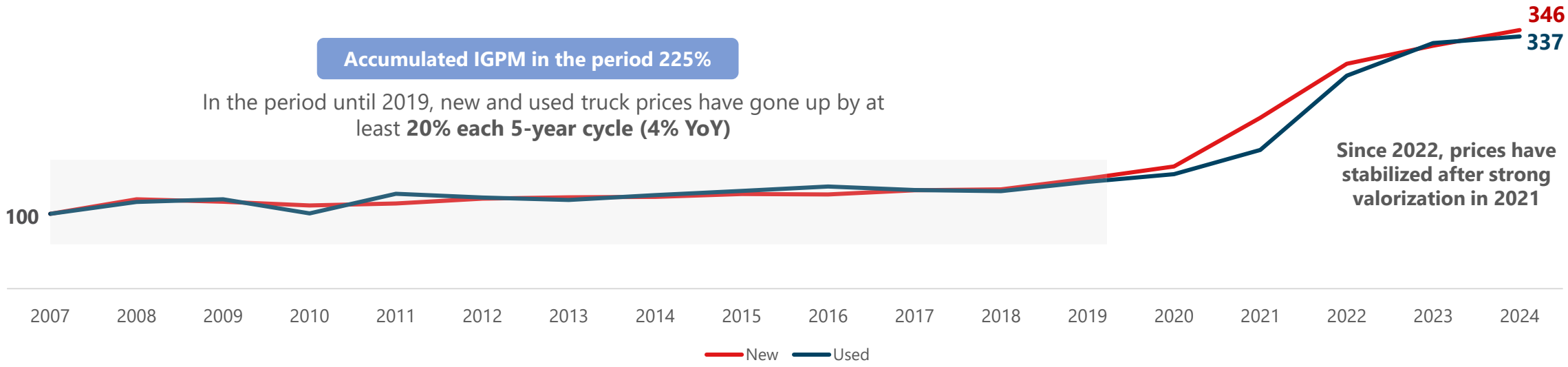
- **78 partners nationwide**

USED ASSET PRICES SUPPORT THE STRONG PRICE INCREASE IN RECENT YEARS

- Based on public data from FIPE, we see that, after significant appreciation, the assets continue to show **price stability**;
- The healthy price levels prove the **high liquidity of the assets** and the potential of the used vehicle market;
- This evidence positively corroborates the investment thesis of the heavy vehicle rental business and **reinforces the assertiveness of the depreciation rates** adopted by management.

Strong correlation between the price of new and used assets

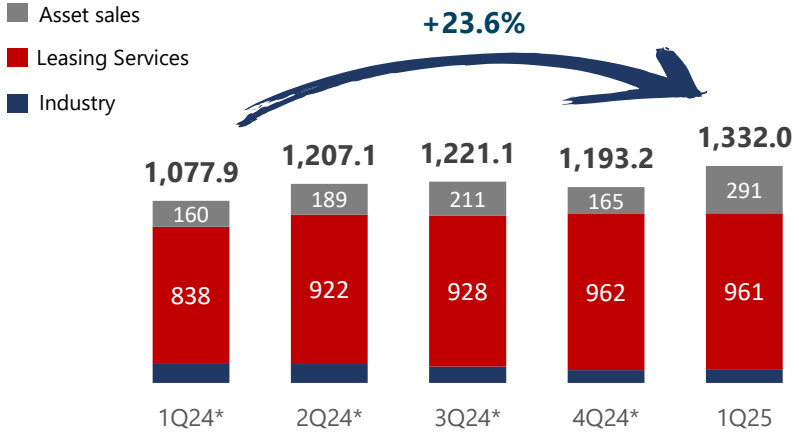
(FIPE table)



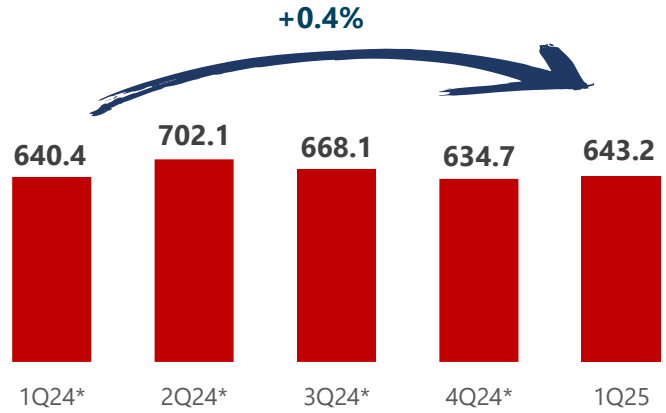
1Q25 Consolidated

RECORD ASSET SALES BOOST 1Q25 NET REVENUE

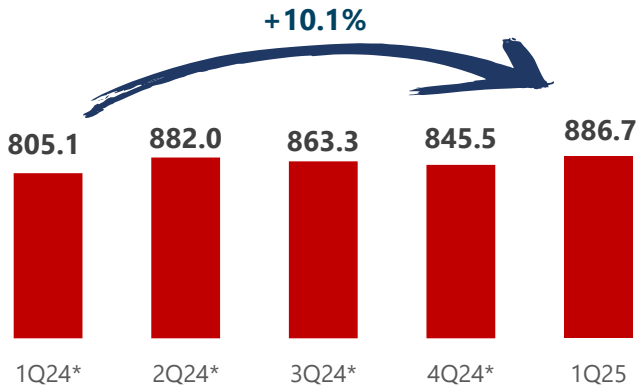
Consolidated Net Revenue | R$ million



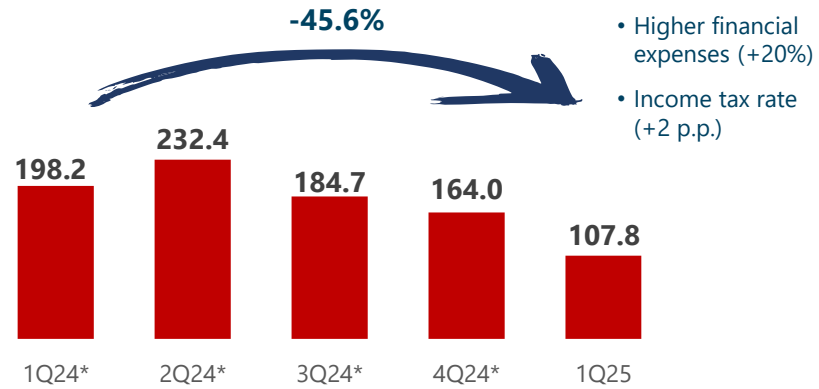
Consolidated EBIT | R$ million



Consolidated EBITDA | R$ million



Consolidated Net Income | R$ million

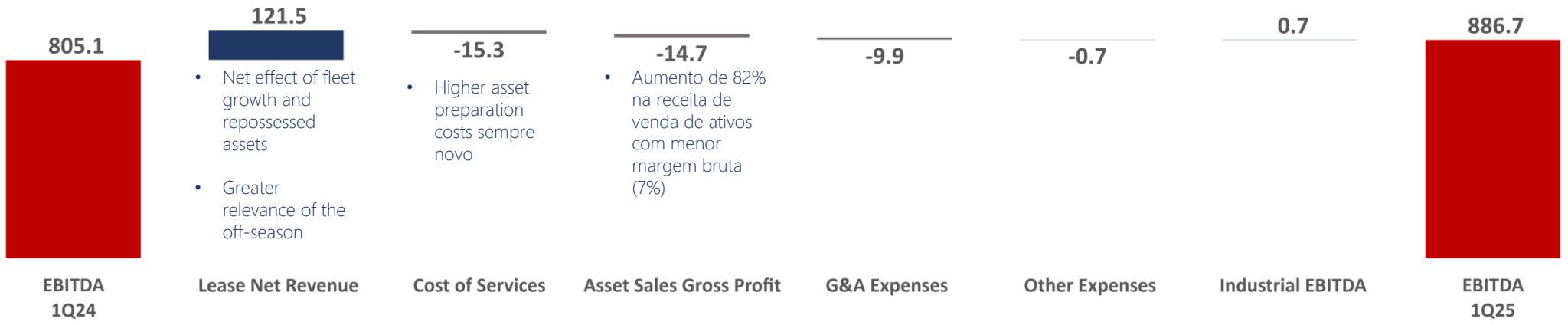


- Higher financial expenses (+20%)
- Income tax rate (+2 p.p.)

* Figures reclassified as disclosed on slide 3 of this presentation.
2Q24 figures reflect adjustments excluding non-recurring impacts from weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary bad debt provision.

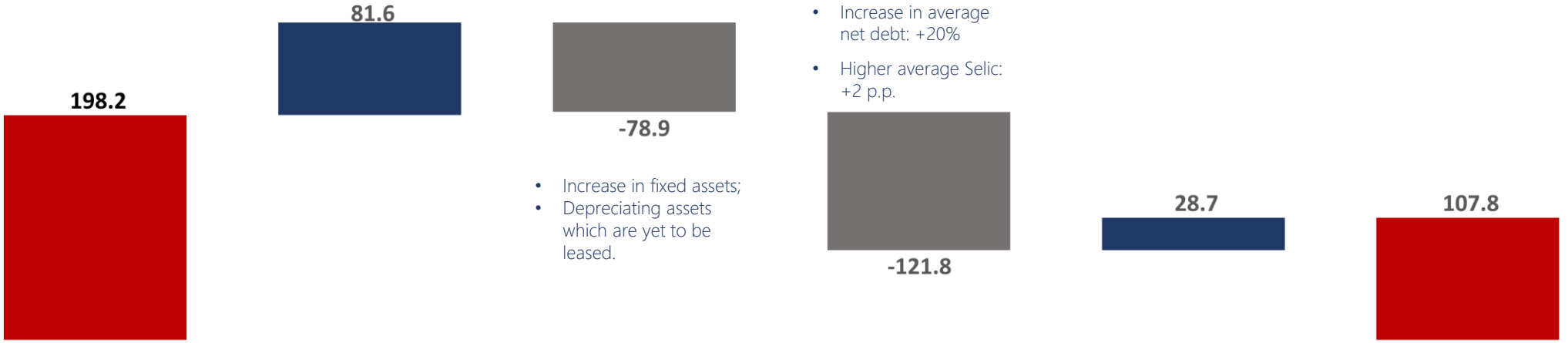
PRIORITY ON REDUCING INVENTORY AND INCREASING OCCUPANCY RATE TO MINIMIZE THE EFFECTS OF HIGHER INTEREST RATES

EBITDA | R$ million



- Net effect of fleet growth and repossessed assets
- Greater relevance of the off-season
- Higher asset preparation costs sempre novo
- Aumento de 82% na receita de venda de ativos com menor margem bruta (7%)

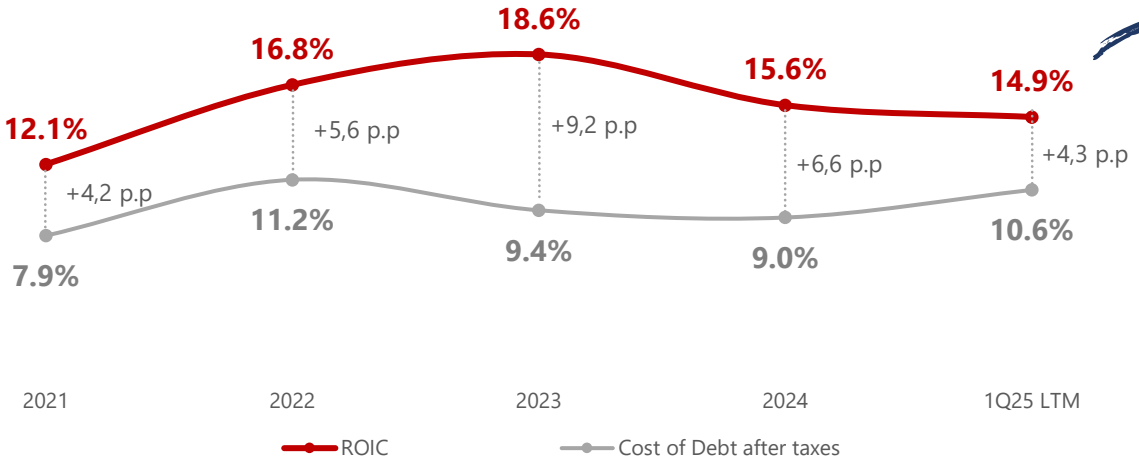
Net Income | R$ million

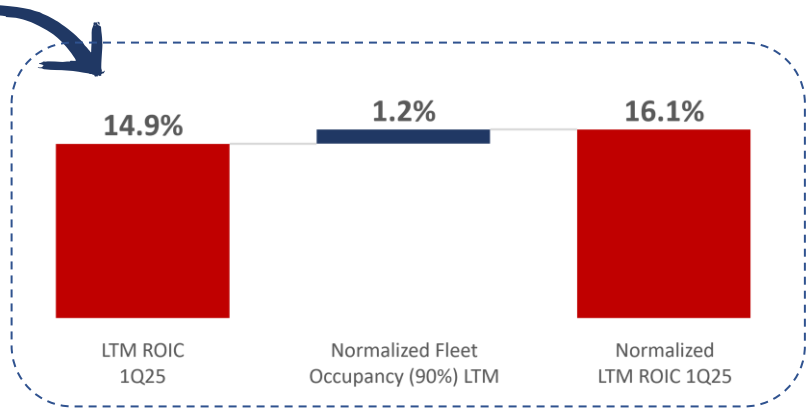


- Increase in fixed assets;
- Depreciating assets which are yet to be leased.
- Increase in average net debt: +20%
- Higher average Selic: +2 p.p.

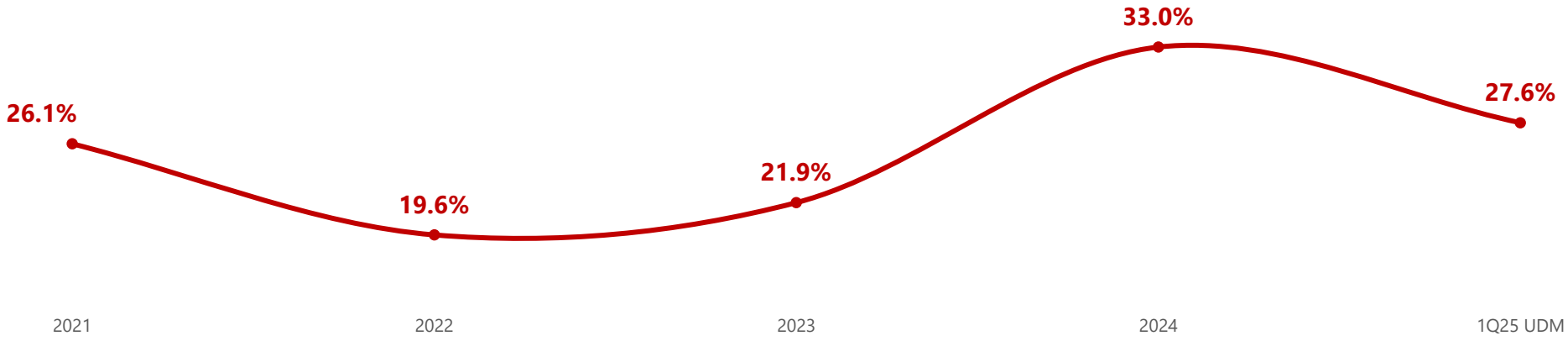
POSITIVE ROIC SPREAD OF 4.3p.p., EVEN IN AN ADVERSE SCENARIO

Consolidated ROIC (continuing operations) | %





Consolidated ROE (continuing operations) | %

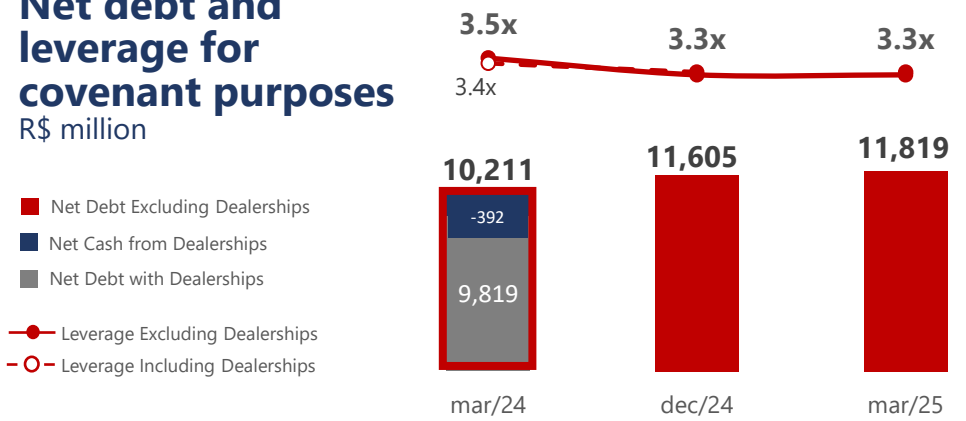


ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.
ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio

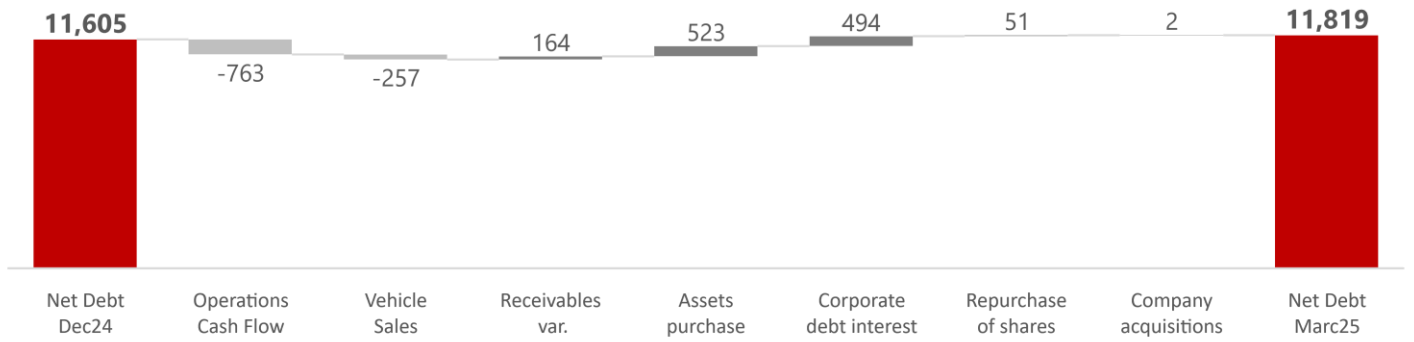
STRONG LIQUIDITY
SUPPORTS DEBT AND LEVERAGE MANAGEMENT

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

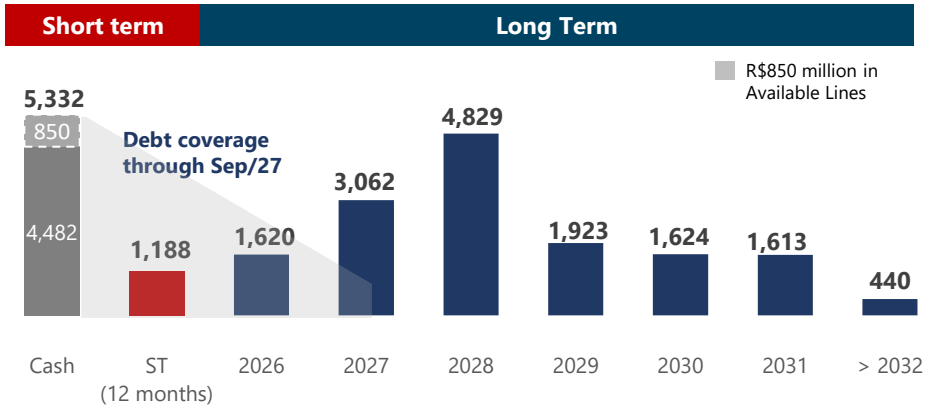
Net debt and leverage for covenant purposes
R$ million



Net Debt evolution – 1Q25 | R$ million

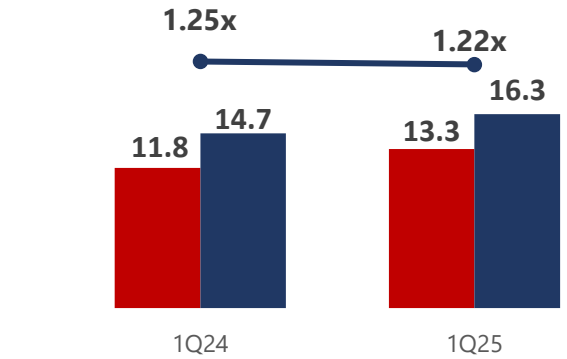


Debt Amortization Schedule | R$ million



Average Term of Net Debt: 4.3 years

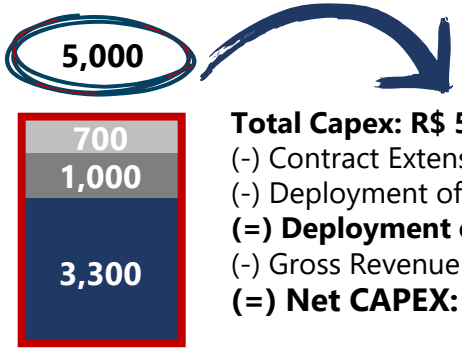
Fleet Value vs. Net Debt* | R$ billion



Net debt* = Net debt + Working Capital + Assignment of receivables
Fleet value = Consolidated net fixed assets (vehicles + machinery) + used assets inventory available for sale
Ratio

2025 GUIDANCE

CAPEX Execution Progress | R$ million



Total Capex: R$ 5,000
(-) Contract Extension with Same Assets: R$ 700
(-) Deployment of Sempre Novo: R$ 1,000
(=) Deployment of New Assets: R$ 3,300
(-) Gross Revenue from the Sale of Used Assets: R$ 1,200
(=) Net CAPEX: R$ 2,100

Opportunity to **increase overall occupancy**

Sempre Novo: Revenue **growth potential**

Improved **profitability and deleveraging**

*Assumes average SELIC rate of 14.3% for the year
** For covenant purposes

Financial Indicators | R$ million

EBITDA	**R$ 3,850 to R$ 4,150**
Net Income*	**R$ 450 to R$ 550**
NET CAPEX	**R$ 2,000 to R$ 2,200**
Leverage	**3.0 to 3.2x**

TAKEAWAY MESSAGES

- **85% occupancy rate,** with an upward trend;
- Growth with lower net capex: 31% of the capex contracted in 1Q25 related to used assets, the highest level ever recorded;
- **R$ 1.3bn in deployed capex, revenue backlog of R$ 14bn**;
- Approximately 70% of all contracts to be expired in 2025 will be renewed with the same asset. **44% of these were already renewed in 1Q25.**
- The level of repossession continues to fall quarter after quarter;
- Asset prices in the used market remain resilient, giving us comfort regarding current depreciation rates;
- **Record asset sales (+82% YoY),** confirms the liquidity of our assets and the quality of its market;
- **Issuance of R$1.9 billion** in new debt at a competitive cost, reinforcing cash position and proving the quality of access to the capital market**.**

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

INVESTOR RELATIONS

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

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

THANK YOU.

VAMOS LOCAÇÃO VAMOS SEMINOVOS BMB TRUCKVAN