

# APRESENTAÇÃO DE ROADSHOW



GRUPO  
**VAMOS**

RENOVANDO  
FROTAS.  
INOVANDO  
NEGÓCIOS.



**IMPORTANTE: ANTES DE CONTINUAR, LEIA OS TERMOS E CONDIÇÕES ABAIXO E CONCORDE EM ESTAR VINCULADO A ELAS. OS TERMOS E CONDIÇÕES ABAIXO APLICAM-SE (I) À APRESENTAÇÃO QUE SE SEGUE (“APRESENTAÇÃO”), (II) À APRESENTAÇÃO ORAL DAS INFORMAÇÕES A SER REALIZADA PELA VAMOS LOCAÇÃO DE CAMINHÕES, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS S.A. (“COMPANHIA”) OU QUALQUER PESSOA AGINDO EM NOME DA COMPANHIA, E (III) A QUALQUER SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS QUE SE SEGUE À APRESENTAÇÃO ORAL (EM CONJUNTO, AS “INFORMAÇÕES”).**

As Informações estão expostas de forma resumida e não têm a intenção de serem exaustivas. Esta Apresentação foi preparada exclusivamente para fins informativos e não deve ser interpretada como uma recomendação, um convite ou uma oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários e não deve ser tratada como uma recomendação legal, fiscal, de investimento, ou de qualquer outro tipo.

Esta Apresentação não é direcionada aos objetivos específicos de investimento e não considera a situação financeira ou necessidades particulares de quaisquer destinatários. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita quanto à precisão, integridade ou confiabilidade das informações, declarações ou opiniões aqui contidas, inclusive em relação a dados estatísticos, previsões ou estimativas aqui contidas, e nenhuma confiança deve ser depositada na precisão, imparcialidade ou integridade de tais Informações apresentadas ou contidas nesta Apresentação.

Esta Apresentação abaixo foi preparada pela ou sob a direção da Companhia e inclui informações gerais sobre a Companhia a partir da data indicada nesta Apresentação. As Informações foram preparadas exclusivamente para reuniões a serem feitas com potenciais investidores em relação à Oferta Pública de Distribuição Primária e Secundária de Ações Ordinárias de emissão da Companhia e de titularidade da Simpar S.A., na qualidade de acionista vendedor (“Acionista Vendedor” ou “Simpar”, Ações” e “Oferta”, respectivamente) a ser realizada no Brasil, nos termos do artigo 26, inciso II, alínea (a), da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 160, de 13 de julho 2022, conforme alterada (“Resolução CVM 160”), sob o rito de registro automático de distribuição perante a CVM. As Ações serão oferecidas somente em jurisdições onde e na medida do permitido.

A Oferta não foi e não será registrada de acordo com o United States Securities Act de 1933 (“Securities Act”) ou de acordo com qualquer lei estadual de valores mobiliários nos Estados Unidos e qualquer oferta de valores mobiliários proposta para ser oferecida ou vendida nos Estados Unidos, exceto de acordo com uma isenção ou em uma transação não sujeita às exigências do Securities Act. Esta Apresentação não constitui um “memorando” de acordo com o significado do Securities Act. Qualquer oferta de valores mobiliários da Companhia a ser realizada fora do Brasil será feita exclusivamente por meio de um memorando de oferta. Em particular, esta Apresentação e as Informações aqui contidas não constituem uma oferta ou convite, ou solicitação de uma oferta, para subscrever ou comprar quaisquer valores mobiliários, e nenhuma parte desta apresentação, nem qualquer informação ou declaração aqui contida deverá formar a base ou ser considerada em conexão com qualquer contrato ou compromisso, e nem constituir uma oferta ou venda de valores mobiliários nos Estados Unidos.

Esta Apresentação não pode ser divulgada, exceto (i) nos Estados Unidos, exclusivamente para investidores institucionais qualificados (qualified institutional buyers), residentes e domiciliados nos Estados Unidos, conforme definidos na Rule 144A do Securities Act (“QIBs”) em operações isentas de registro nos Estados Unidos, previstas no Securities Act, e nos regulamentos editados ao amparo do Securities Act; e (ii) nos demais países, exceto os Estados Unidos e o Brasil, para investidores que sejam considerados não residentes ou domiciliados nos Estados Unidos ou não constituídos de acordo com as leis daquele país (non-U.S. persons), em conformidade com os procedimentos previstos no Regulation S, editado pela SEC, no âmbito do Securities Act (“Regulation S”), e que invistam de acordo com a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor (sendo os investidores pertencentes às alíneas (i) e (ii) acima, em conjunto “Investidores Estrangeiros”) e, em ambos os casos, que tais Investidores Estrangeiros invistam no Brasil de acordo com os mecanismos de investimento regulados pela legislação brasileira aplicável, especialmente, pelo Banco Central do Brasil, pelo Conselho Monetário Nacional e/ou pela CVM.

Nos termos da Resolução CVM 160, esta Apresentação será divulgada nos sites da Companhia, da Simpar e dos bancos coordenadores da Oferta. As Informações não são direcionadas a, destinadas à distribuição para ou utilizadas por qualquer pessoa ou entidade que seja um cidadão ou residente de, ou localizada em qualquer localidade, estado, país ou outra jurisdição onde a distribuição ou utilização seria contrária a qualquer lei ou regulamento, ou que exigiria qualquer registro ou licença dentro da jurisdição.

Esta Apresentação contém “declarações prospectivas”, conforme esse termo é definido na Seção 27A do Securities Act e na Seção 21E do U.S. Securities and Exchange Act de 1934, conforme alterado. As palavras “antecipa”, “deseja”, “espera”, “estima”, “pretende”, “pretende”, “projeta”, “planeja”, “prediz”, “projetos”, “metas” e palavras semelhantes destinam-se a identificar essas declarações. Qualquer projeção, previsão, estimativa ou outra declaração “prospectiva” nesta Apresentação é válida apenas a partir da presente data, baseia-se nos planos e expectativas atuais da Companhia e apenas ilustra o desempenho hipotético, sob premissas especificadas de eventos ou condições e está sujeito a uma série de incertezas e riscos conhecidos e desconhecidos, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Tais projeções, previsões, estimativas ou outras declarações “prospectivas” não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

Não há garantia de que (i) a Companhia tenha medido ou identificado corretamente todos os fatores que afetam seus negócios ou a extensão de seu provável impacto, (ii) as informações publicamente disponíveis com relação a esses fatores nos quais a análise da Companhia se baseia é completo ou preciso, (iii) a análise da Companhia está correta, ou (iv) a estratégia da Companhia, que se baseia em parte nessa análise, será bem-sucedida. Os possíveis investidores devem entender as premissas e avaliar se são apropriadas para seus propósitos. Alguns eventos ou condições podem não ter sido considerados em tais suposições. Eventos ou condições reais podem diferir materialmente de tais suposições.

Esta Apresentação pode incluir figuras relacionadas a desempenho passado, ou desempenho passado simulado. O desempenho passado não é um indicador confiável de resultados ou desempenho futuros. A Companhia se isenta de qualquer obrigação de atualizar sua visão de tais riscos e incertezas ou de anunciar publicamente os resultados de qualquer revisão das declarações prospectivas feitas neste documento, exceto onde isso seria exigido pela lei aplicável.

Você é advertido a não confiar em declarações prospectivas, pois os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas declarações prospectivas. Esta Apresentação também contém estimativas e outras informações relacionadas ao setor da Companhia que são baseadas em publicações, pesquisas e previsões sobre o setor. Essas informações envolvem várias suposições e limitações, e não verificamos independentemente a precisão ou integridade das informações. Todas as declarações prospectivas subsequentes relativas à transação proposta ou a outros assuntos e atribuíveis à Companhia ou a qualquer pessoa que atue em seu nome são expressamente qualificadas em sua totalidade pelas declarações de advertência mencionadas acima.

Esta Apresentação contém medidas financeiras Non-GAAP (não contábeis). As medidas financeiras Non-GAAP contidas nesta Apresentação não são medidas de desempenho financeiro calculadas de acordo com o IFRS e não devem ser consideradas substituições ou alternativas ao lucro ou prejuízo líquido, fluxo de caixa das operações ou outras medidas IFRS de desempenho ou liquidez operacional. A Companhia apresenta medidas financeiras Non-GAAP quando acredita que as informações adicionais são úteis e significativas para os investidores. As medidas financeiras Non-GAAP são fornecidas para aprimorar a compreensão geral dos investidores sobre o desempenho financeiro atual da Companhia e suas perspectivas de futuro. Essas medidas podem ser diferentes das medidas financeiras Non-GAAP usadas por outras empresas. As medidas financeiras Non-GAAP devem ser vistas além e não como um substituto para a análise dos resultados da Companhia relatados de acordo com as IFRS. As medidas financeiras Non-GAAP têm limitações, pois não refletem todos os valores associados aos resultados operacionais da Companhia, conforme determinado de acordo com as IFRS. Esta Apresentação contém reconciliações dessas medidas financeiras Non-GAAP com as medidas financeiras IFRS mais diretamente comparáveis da Companhia.

Quaisquer opiniões expressas nesta Apresentação estão sujeitas a alterações sem aviso prévio e os agentes de colocação e a Companhia se isentam expressamente de qualquer obrigação ou compromisso de divulgar quaisquer atualizações ou revisões desta Apresentação, incluindo quaisquer dados financeiros ou declarações prospectivas, e não divulgarão publicamente quaisquer revisões que possam fazer nesta Apresentação que possam resultar de qualquer alteração nas expectativas da Companhia, qualquer alteração em eventos, condições ou circunstâncias nas quais essas informações, incluindo as declarações prospectivas, se baseiam, ou outros eventos ou circunstâncias que surjam após a data indicada na apresentação. Os dados de mercado usados nesta Apresentação não atribuídos a uma fonte específica são estimativas da Companhia e não foram verificados de forma independente.

Todas as declarações prospectivas subsequentes, escritas e orais, relativas à transação proposta ou a outros assuntos e atribuíveis à Companhia ou a qualquer pessoa agindo em seu nome são expressamente qualificadas em sua totalidade pelas declarações de advertência mencionadas acima. Esta Apresentação está sendo feita apenas para investidores que, por meio de sua presença nesta Apresentação, representam aos agentes de colocação que são (i) “Qualified Institutional Buyers”, conforme definido na Rule 144A do Securities Act ou (ii) investidores institucionais ou outros investidores fora dos Estados Unidos e Brasil que não são U.S. Persons, no sentido do Regulation S do Securities Act.

Você deve consultar seus próprios consultores jurídicos, regulatórios, tributários, comerciais, de investimentos, financeiros e contábeis, na medida em que julgar necessário, e deve tomar suas próprias decisões de investimento, hedge ou negociação em relação à oferta com base em seu próprio julgamento e na orientação de tais consultores, conforme julgar necessário, e não em qualquer opinião expressa neste material.

Qualquer decisão de subscrição ou compra das Ações deve ser tomada exclusivamente com base nos documentos da Oferta, os quais são divulgados ou distribuídos nos termos da legislação aplicável, em especial, a Resolução CVM 160.

**OS INVESTIDORES DEVEM LER ATENTAMENTE O MEMORANDO PRELIMINAR E O MEMORANDO DEFINITIVO RELACIONADOS À OFERTA, CONFORME O CASO, BEM COMO O FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA INCORPORADO POR REFERÊNCIA AOS REFERIDOS MEMORANDOS, ESPECIALMENTE A SEÇÃO DE FATORES DE RISCO ANTES DE TOMAR SUA DECISÃO DE INVESTIMENTO.**





## Gustavo Couto

*CEO: +24 anos de experiência*

- CEO da VAMOS desde 2019, tendo antes desenvolvido sua carreira em diferentes indústrias que aportam profunda visão e foco na relevância da centralidade no cliente e suas necessidades dentro da estratégia
- Larga experiência na área de supply chain em indústrias de óleo e gás, papel e celulose, siderurgia, mineração, cimento e serviços, também tendo atuado nas áreas comercial, marketing, logística, suprimentos e relacionamento B2B
- Engenheiro Civil, com pós graduação em marketing pela ESPM, Gestão Empresarial pela FDC e Conselhos de Adm pelo IMD



## Adriano Ortega

*CFO: +17 anos de experiência*

- CFO da VAMOS desde janeiro de 2023
- Experiência profissional em bancos e na gestão de áreas financeiras de grandes empresas brasileiras onde liderou áreas financeiras, com destaque para Tesouraria e FP&A;
- Economista, com mestrado em Economia pelo Insper



## Aline Saenz

*Diretora de RI: +15 anos de experiência*

- Diretora de RI da VAMOS desde agosto de 2022
- Experiência em RI por mais de 15 anos, em empresas de construção civil e agronegócio
- Bacharel em Administração de Empresas pelo Mackenzie e MBA Executivo em Finanças pelo Insper

# SUMÁRIO DA OFERTA

## Emissor

- VAMOS Locação de Caminhões, Máquinas e Equipamentos S.A. ("VAMOS")

## Estrutura

- Follow-on sob à Resolução CVM 160 e com esforços de distribuição 144ª e Reg S

## Listagem

- B3 – Novo Mercado

## Tamanho da Oferta<sup>(1)</sup>

- Oferta Base Total: 118 milhões de ações ou R\$ 1,5 bilhão, (R\$1,0 bilhão em Primária / R\$500 milhões em Secundária)

## Hot Issue

- n.a.

## Lock-up

- 90 dias para a Companhia, Management, Acionistas Vendedores e Conselho de Administração

## Datas Relevantes

- Lançamento: Junho 21
- Precificação: Junho 28
- Liquidação: Julho 3

## Global Coordinators



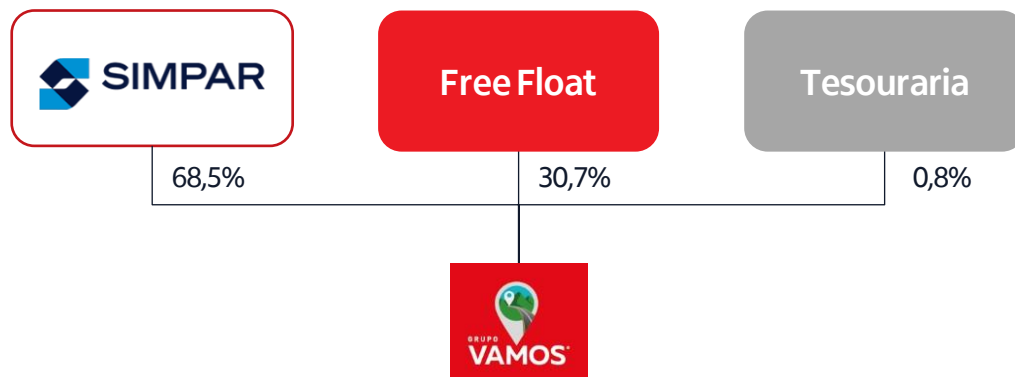
## Joint Bookrunners



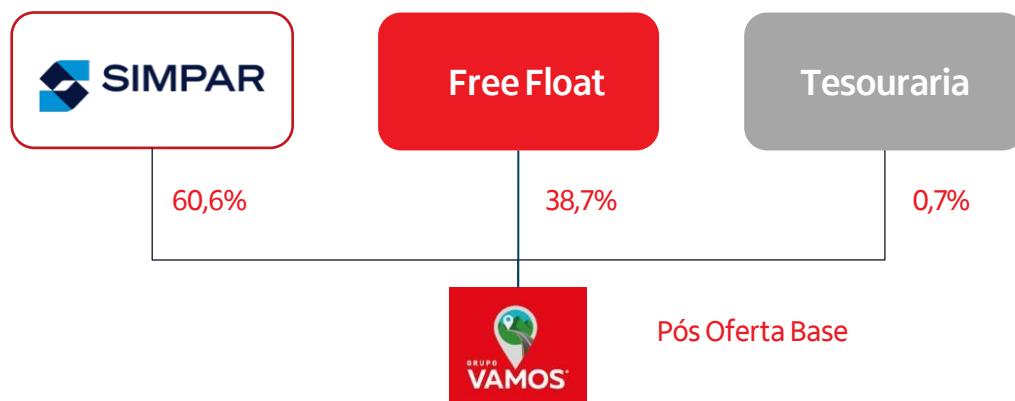
# ESTRUTURA ACIONÁRIA E ANÁLISE DE LIQUIDEZ DAS AÇÕES

Crescimento do *free float* e potencial aumento de liquidez

## Estrutura acionária antes da oferta



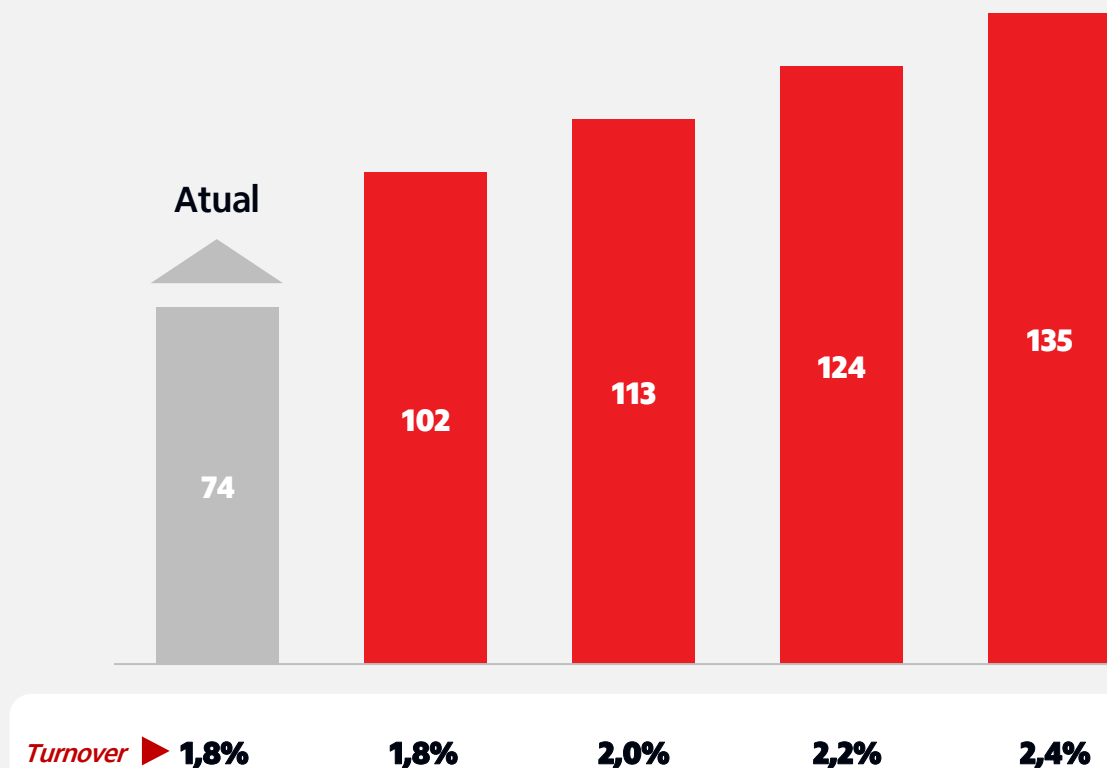
## Simulação da estrutura acionária pós a oferta



## Potencial aumento na liquidez das ações da VAMOS

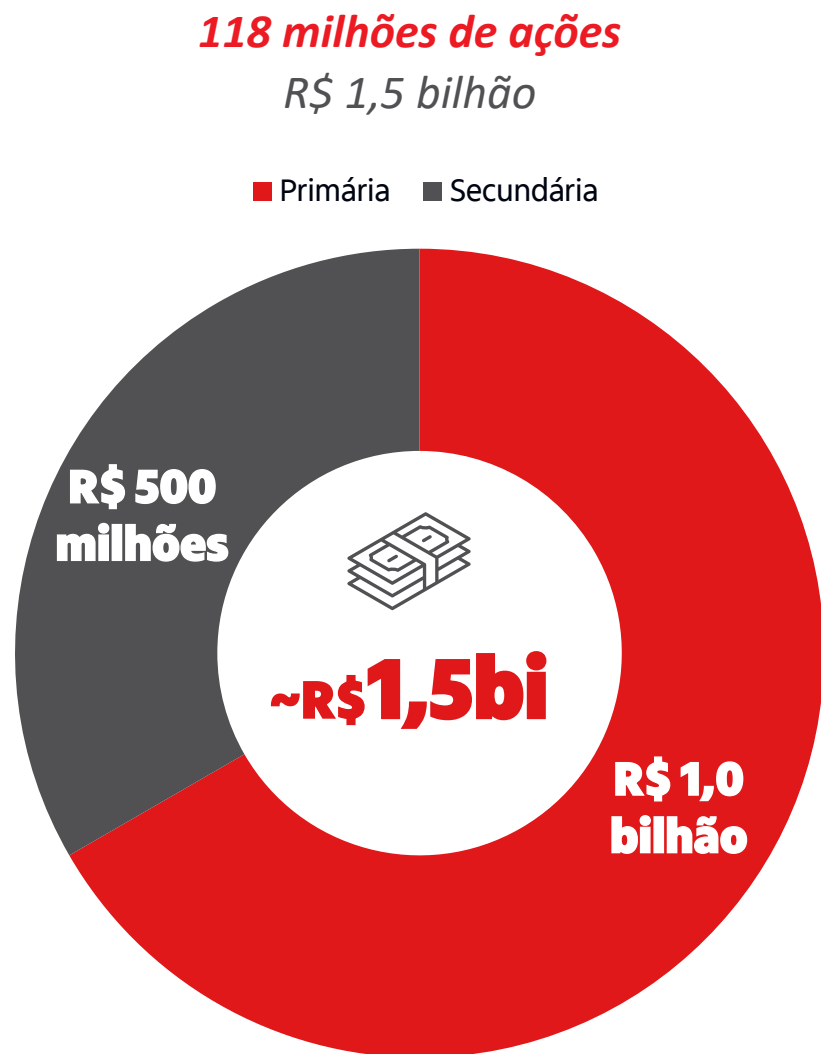
R\$ mm, baseado no ADTV de 30 dias

■ Após Oferta Base



# ESTRUTURA DA OFERTA E USO DOS RECURSOS

## Estrutura da Oferta Base<sup>(1)</sup>



Nota: (1) Considera a oferta base

## Uso de Recursos



Após os **investimentos já realizados** em **gente, processos e tecnologia**, a Companhia se concentrará no robusto **crescimento orgânico** e ampla **liderança** no segmento **de locação de caminhões, máquinas**, e venda de caminhões **seminovos no Brasil**.

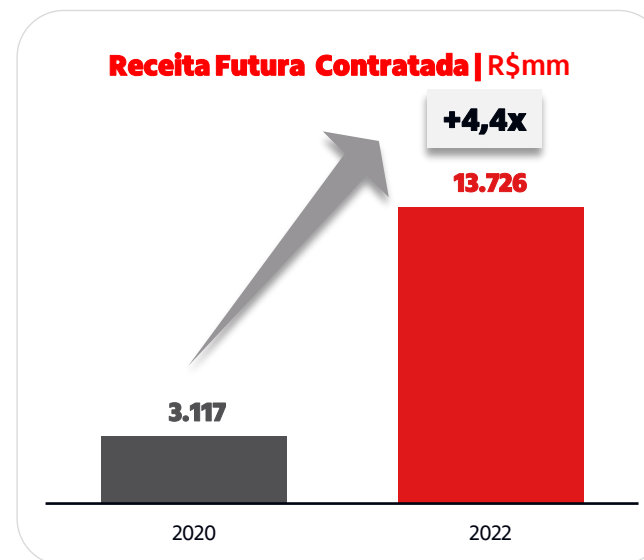
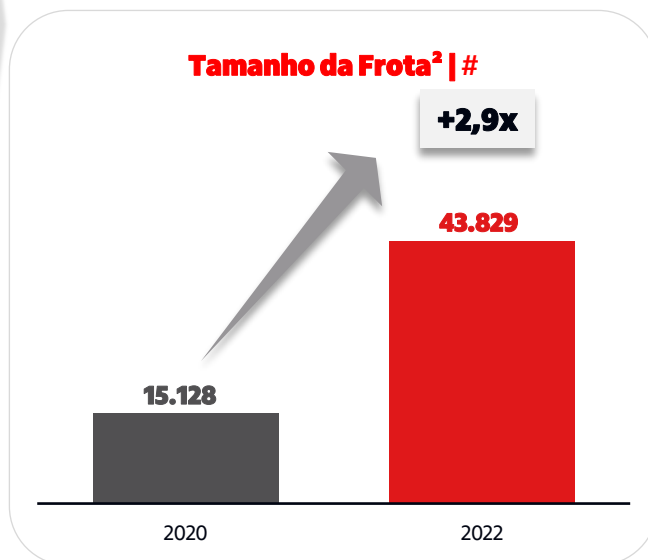
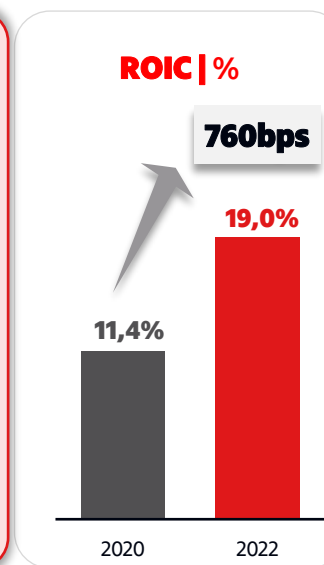
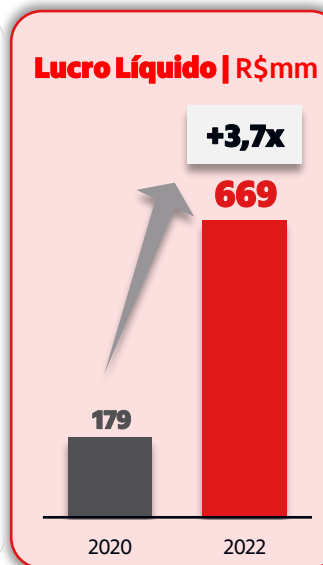
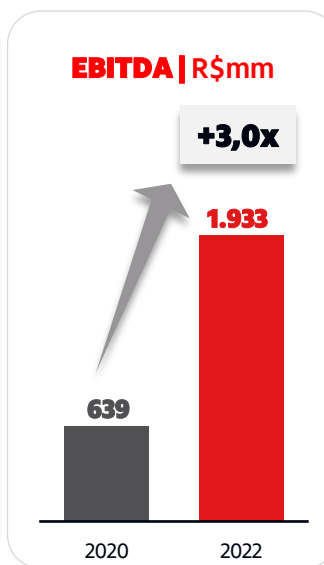
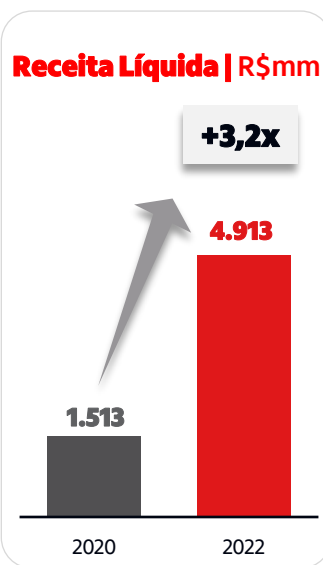




# RESULTADOS SÓLIDOS REFLETEM DISCIPLINA NA EXECUÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO, COM VÁRIOS DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

## Principais Mensagens no IPO e diferenciais competitivos

- Oportunidade de **Crescimento**
- Retornos** sustentáveis
- Resiliência** e **Previsibilidade**
- First Mover**
- Escala incomparável** em compra e venda
- Forte crescimento** em **caminhões** com alto **valor residual**
- Manutenção de **contratos de longo prazo** com **alta taxa de renovação**



## RETORNO TOTAL PARA O ACIONISTA (TRA)

**+38% a.a.**

de retorno **ANUAL** para os acionistas da **VAMOS** desde o IPO<sup>1</sup> (Jan/21)

IBOV +0,1% a.a.<sup>3</sup>

**+117% total**

de retorno **TOTAL** para os acionistas da **VAMOS** desde o IPO<sup>1</sup> (Jan/21)

IBOV +0,3% total<sup>3</sup>

## CONTEXTO DO MERCADO BRASILEIRO



Frota de caminhões com mais de 20 anos de **idade média** (Países desenvolvidos: 8 anos de idade média)



Mercado de **potenciais clientes** altamente **fragmentado** e **sem escala** para **compra** de equipamentos



Clientes **sem acesso** ou com **alto custo** ao **crédito**



Mercado de caminhões seminovos com **oportunidade de desenvolvimento**, com grande **demanda** por **caminhões** entre **5 e 8 anos**

## O QUE A VAMOS OFERECE



**Posicionamento único** e irreplicável no mercado



**Frota** mais **nova** e **moderna** do Brasil



**Escala** e ampla **capilaridade** em todas as regiões do país



**Solução** mais **econômica** e vantajosa para o cliente



**Crescimento** com **retorno** de **longo prazo**



Principal via de **desenvolvimento do mercado** de **seminovos** de **pesados** no Brasil



Valor residual com **grande potencial**



**Liderança experiente** e **equipes alinhadas** pela Cultura de **centralidade no cliente** e **foco** em **resultados**



**Escala diferenciada e qualidade** de relacionamento com as montadoras, posicionam a **VAMOS** como **solução para comercialização** dos ativos de fornecedores em momentos estratégicos e de maior volatilidade

## CENÁRIO PERENE DE LONGO PRAZO



**VAMOS** consolida sua **liderança** com **crescimento, escala e qualidade** de serviços prestados, com **reconhecimento** do **cliente** e **rentabilidade**

- ✓ VAMOS lidera alternativas de **solução para a modernização** da frota nacional
- ✓ **Resiliência** do **modelo de negócios**
- ✓ **Crescimento contratado**
- ✓ **Alta Rentabilidade**
- ✓ **Previsibilidade de receitas**



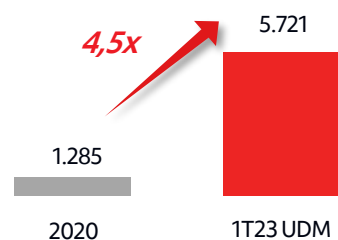


# EVOLUÇÃO CONSISTENTE DA COMPANHIA E TRANSFORMAÇÃO DA BASE DE ATIVOS CRIAM ENORME GERAÇÃO DE VALOR PARA OS PRÓXIMOS EXERCÍCIOS

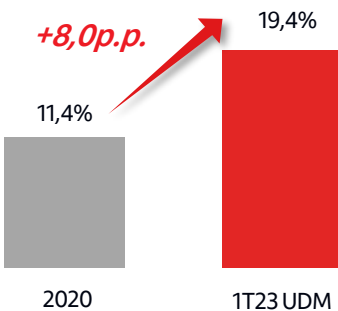


**Locação: Aceleração do CAPEX contratado com retornos maiores**

CAPEX Contratado  
(R\$ mm)

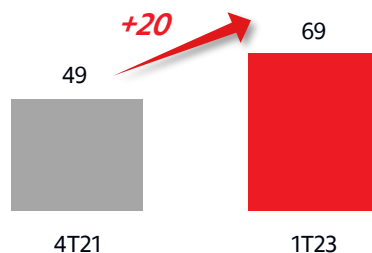


ROIC  
(%)



**Locação: expansão comercial e criação de novos canais de vendas**

Time Comercial  
(#)



Canais Digitais

**R\$1.433 mm** CAPEX de locação desde o lançamento  
**10%** do CAPEX contratado no acumulado de 2023

Programa de vendedores credenciados

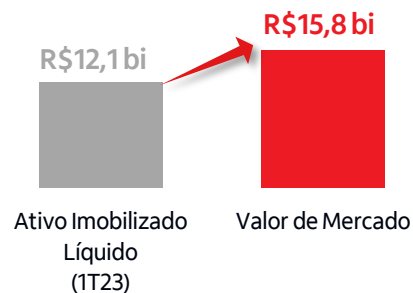
**+R\$182 mm** CAPEX de locação desde o lançamento  
**138** Vendedores credenciados



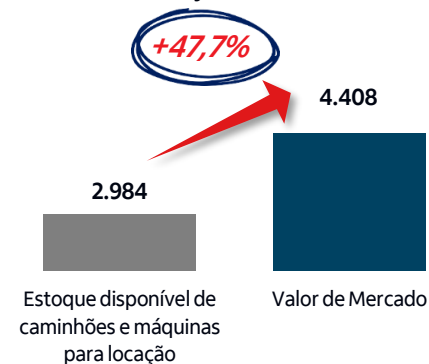
**Transformação no valor dos nossos ativos**

Valorização do Ativo imobilizado (R\$ bi)

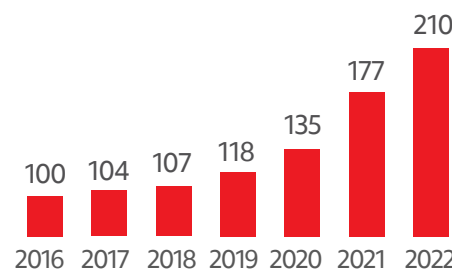
**+R\$3,7 bi valorização estimada<sup>2</sup>**



Estoque Estratégico com Forte Apreciação no Mercado



Evolução de Preços<sup>1</sup> (FIPE 0km)



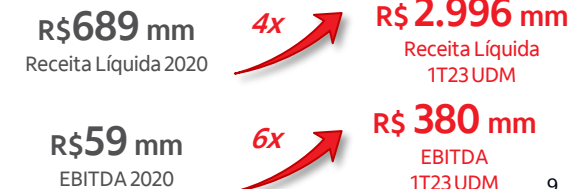
Evolução **significativa** do preço dos caminhões novos com **reflexo muito positivo** no valor dos ativos da Companhia, evidenciado pela **margem na venda de veículos usados**



**Expansão e consolidação da rede de concessionárias**



**Rede nacional de concessionárias com diversas linhas de produtos (caminhões, máquinas agrícolas, linha amarela e empilhadeiras)**



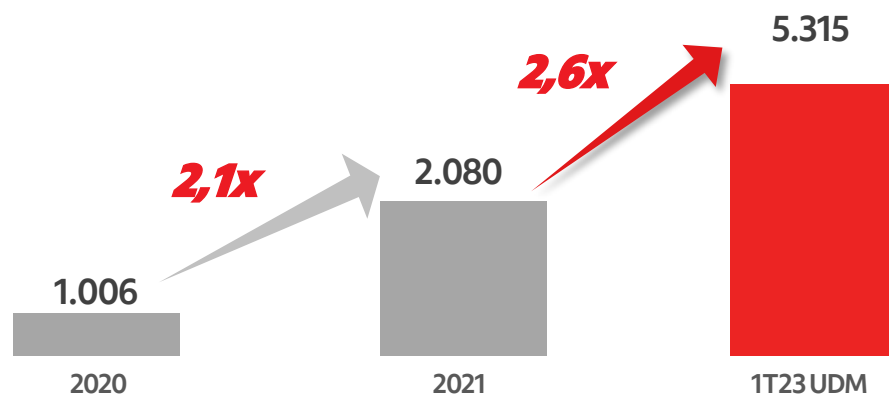
Nota: (1) Índice formado pelo preço de tabela FIPE dos 10 modelos mais comprados pela Companhia (2) Considera margem bruta de usados do 1T23 de 31%

# CRESCIMENTO TRANSFORMACIONAL DEMONSTRA CAPACIDADE DE EXECUÇÃO E FORTE DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

## CAPEX Implantado

R\$ mm

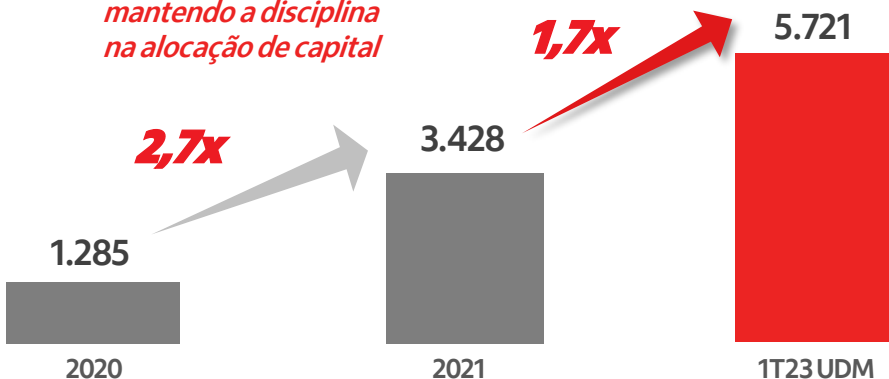
*Investimento multiplicou várias vezes desde 2020*



## CAPEX Contratado

R\$ mm

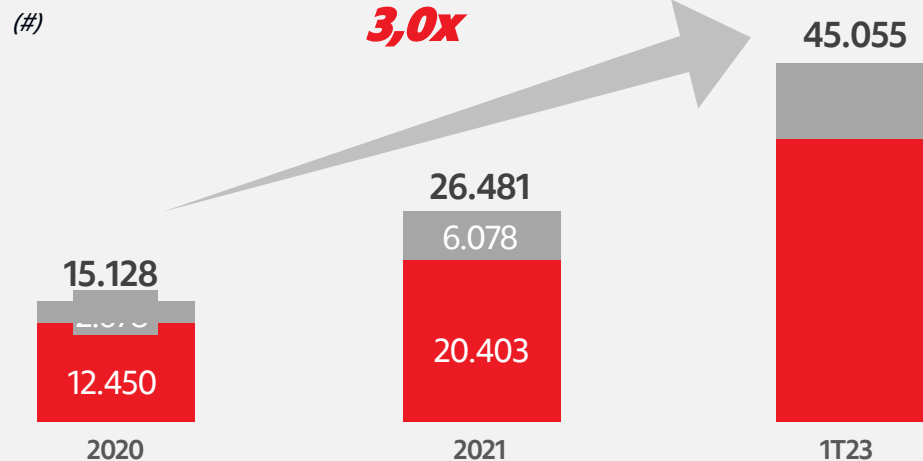
*Forte crescimento, mantendo a disciplina na alocação de capital*



## Frota Total

(#)

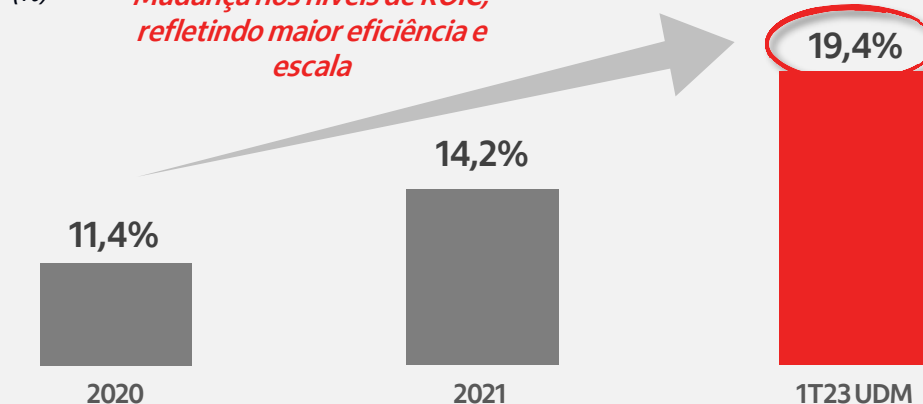
*3,0x*



## ROIC

(%)

*Mudança nos níveis de ROIC, refletindo maior eficiência e escala*



Nota: (1) Caminhões incluem: caminhão-trator, caminhões, carretas, implementos, veículos utilitários e ônibus

# MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO E RESILIENTE QUE INDICA FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE A LONGO PRAZO



**TIR como uma das principais métricas**

Resiliência comprovada



**Visão de longo prazo**

Contratos de 5 anos

**Premissas da TIR**

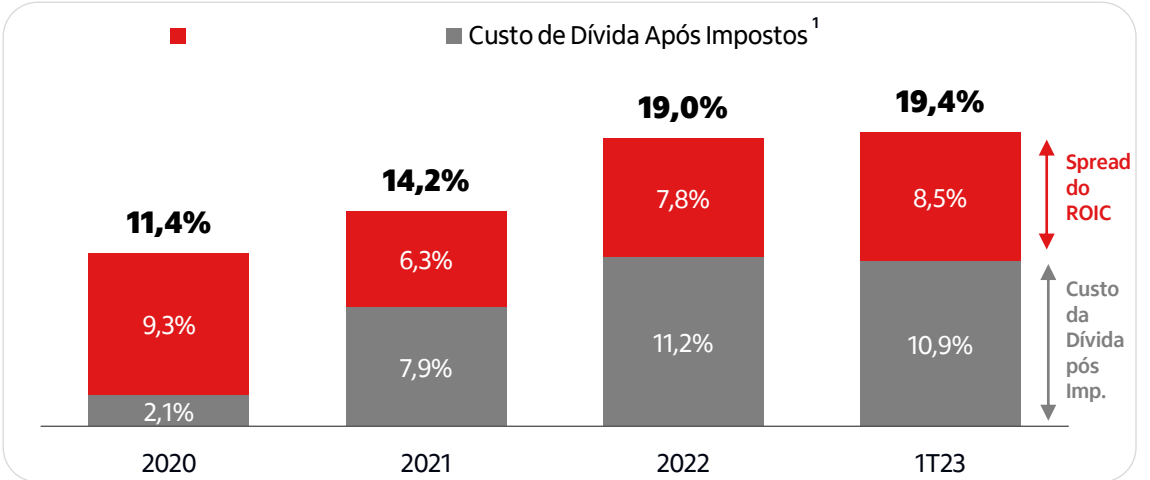
- Tipo de Ativo
- Severidade do Uso
- Custo de Aquisição
- Prazo do Contrato
- Custo de Capital
- Perfil do Cliente
- Nível de Serviço
- Valor Residual

**Análise de TIR por Projeto**

**Crescimento robusto alinhado com rentabilidade**



**ROIC Ascendente - Evolução do ROIC Spread indica continuidade dos patamares de rentabilidade e fortalece posição da VAMOS no mercado**



**FORTE EXPERIÊNCIA NA GESTÃO DE DIFERENTES ATIVOS EM SETORES VARIADOS GARANTEM ALTA RELAÇÃO ROIC SPREAD**

Projeto 1		Projeto 2		Projeto 3	
2,8%	25%	2,2%	26%	6,3%	21%
Yield	TIR	Yield	TIR	Yield	TIR

**Contratos Atuais Demonstram resiliência da TIR em contextos diversos de Yield**

Nota: (1) Custo da dívida se refere ao último trimestre de cada ano



# 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 ~1,5% da frota alugada<sup>2</sup> ~45k

99%

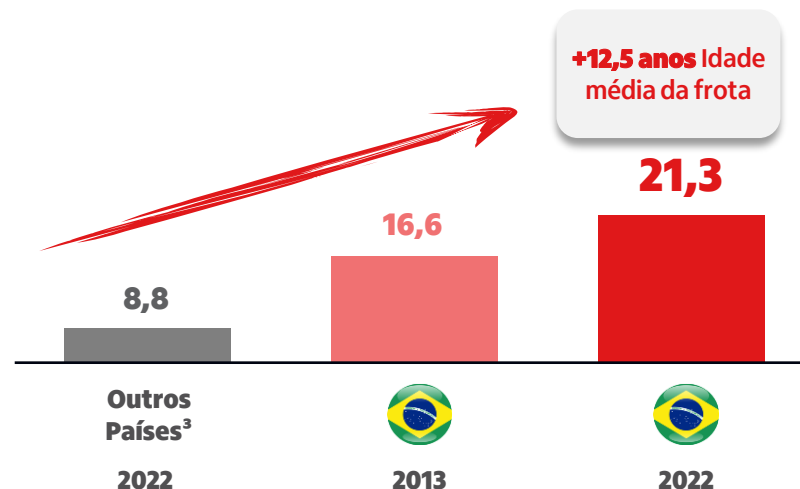
Frota Nacional:  
3,9 milhões<sup>1</sup>

- 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

1,5%

## Necessidade urgente de modernização da frota

Idade média da frota nacional



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



**45.055**  
Ativos

Número de Veículos da Frota<sup>(4)</sup> (1T23)

Potencial de Valorização Estimada

**R\$ 15,8bi**  
Valor de mercado

Valor Monetário<sup>(5)</sup> da Frota (1T23)

Concessionárias de Novos e Seminovos

**60 novos**  
**14 seminovos**

Número de Concessionárias (1T23)

Vendas de Novos e Seminovos

**1.732**

Número de Ativos Vendidos<sup>(6)</sup> (2022)

**VAMOS:**  
**Relevância no mercado de novos e seminovos**



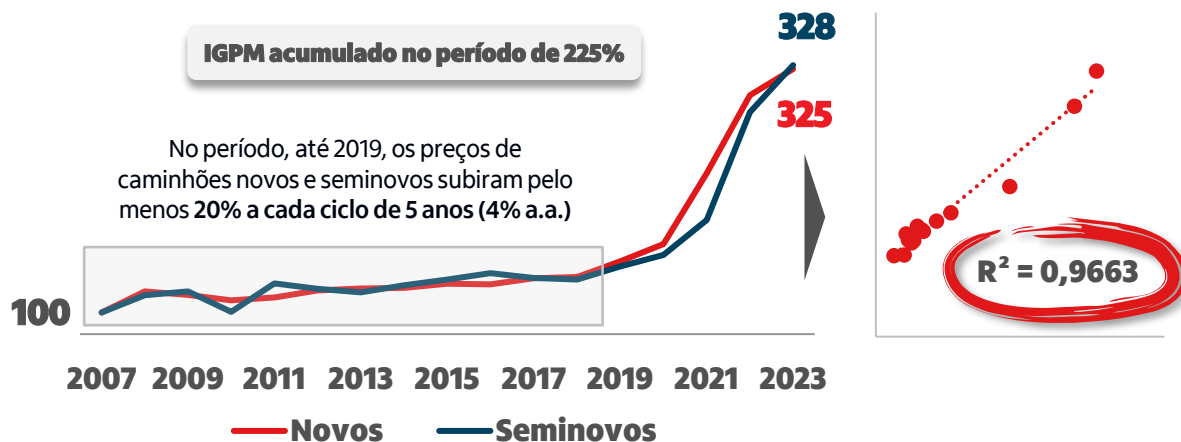
Fonte: Fenabrave e ACAV

Nota: (1) Considera Caminhões e similares (2) Número de caminhões de Empresas (3) Média do Resto do Mundo considerando: Holanda, França, Alemanha, Áustria, Suécia, Reino Unido e EUA; (4) Frota total contempla caminhões, máquinas e equipamentos (5) Considera valor de mercado estimado com base na margem bruta de usados de 1T23 de 31% (6) Considera caminhões, máquinas, equipamentos, cavalos mecânicos, carretas, utilitários e ônibus

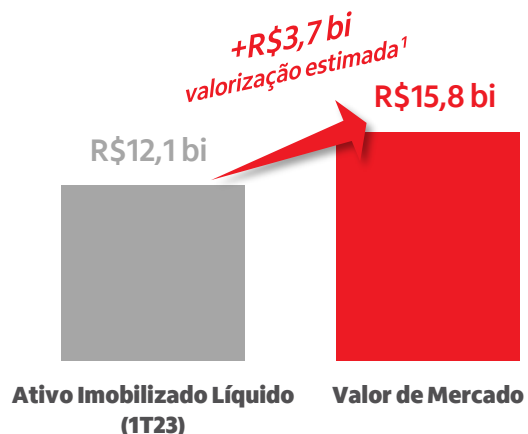
# RETORNO DA VAMOS PODE ESTAR SUBESTIMADO

## 1 Correlação forte entre o preço de caminhões novos e seminovos

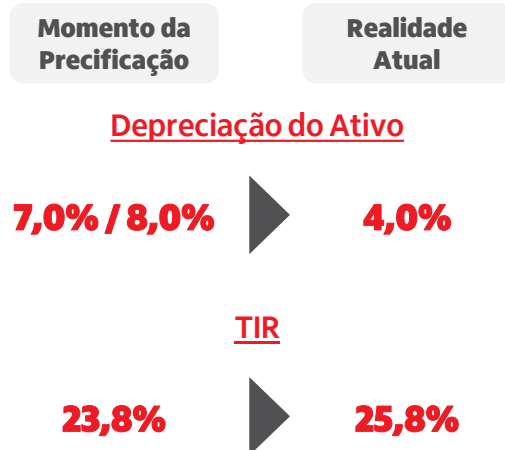
(tabela FIPE)



## 2 Ativos da VAMOS já tiveram valorização



## 3 Com efeito positivo para TIR



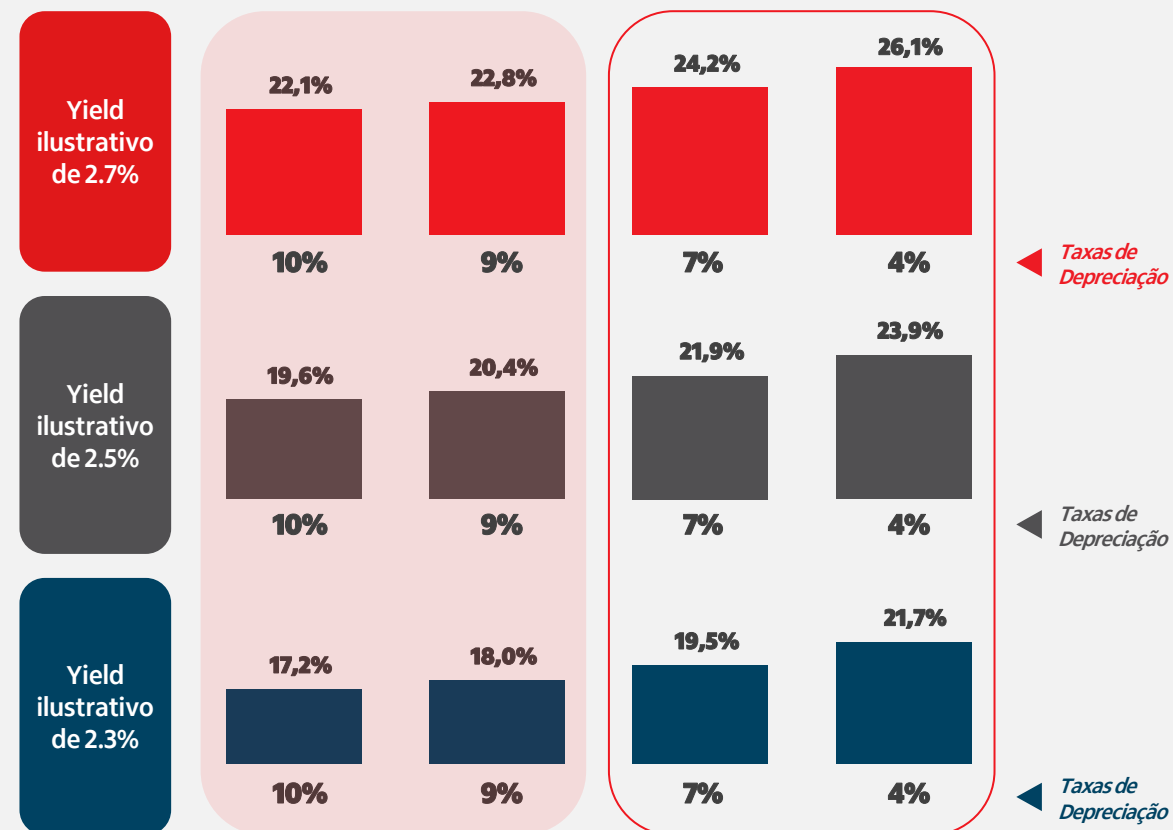
## Dinâmica de precificação de seminovos indica que os retornos podem ser subestimados

TIR de locação estimada da Vamos para ativos EURO 6 locados em 2023 (prazo de 5 anos)

### Upside na TIR de novos projetos

Contratos EURO 6 são precificados com depreciação maior que a histórica

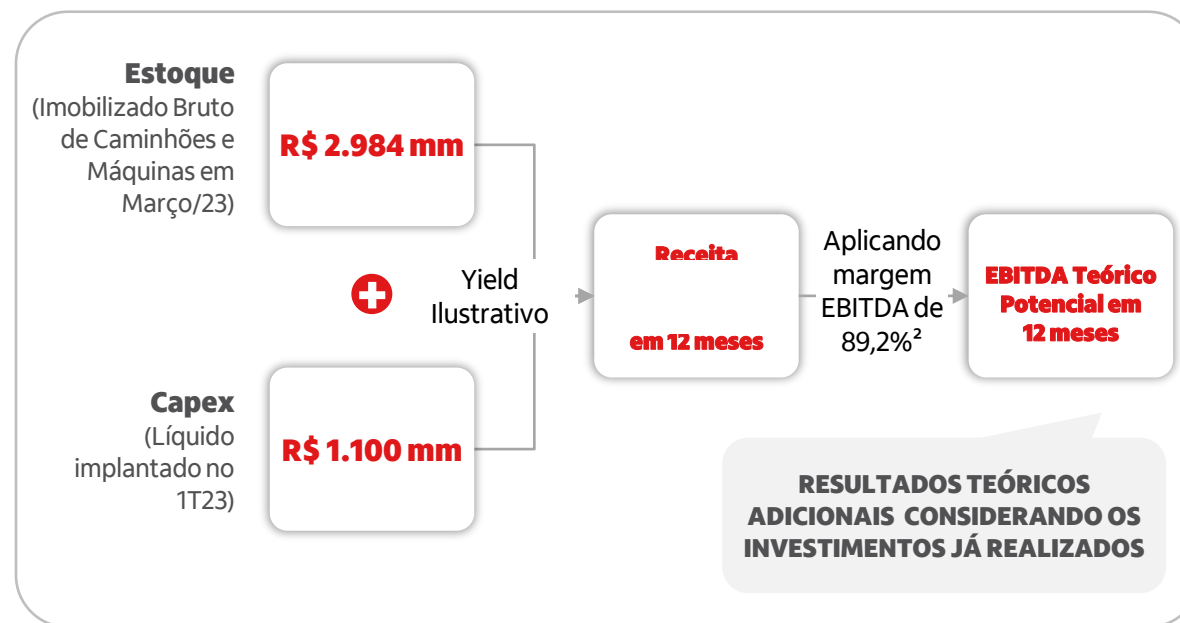
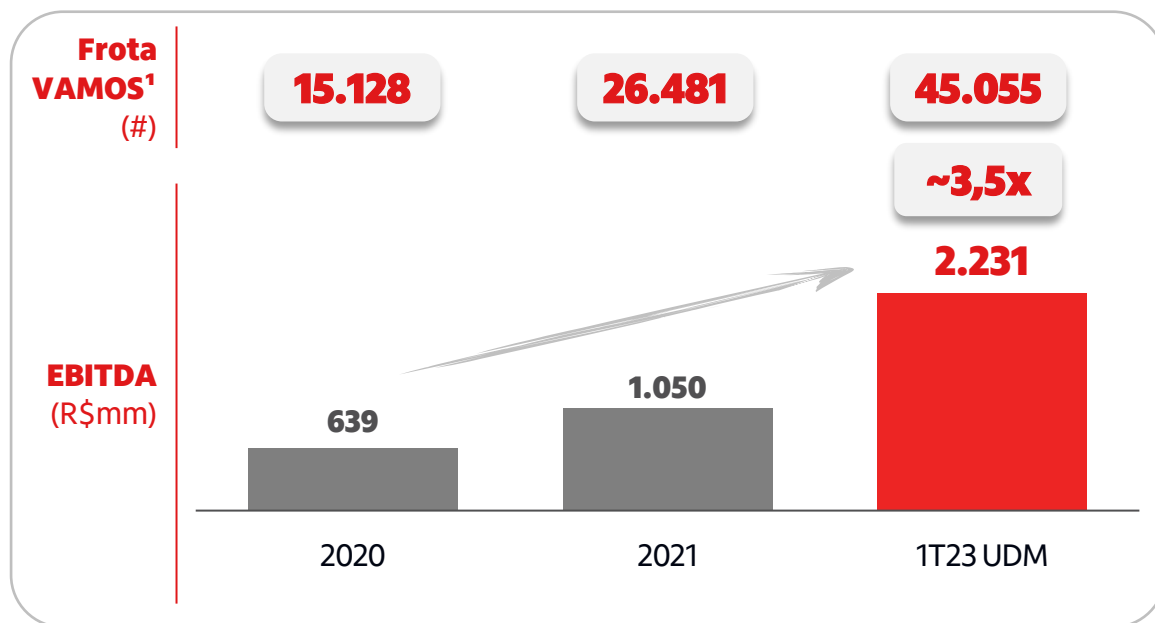
Dinâmica de seminovos indica que taxa de depreciação pode girar em torno de 4-7%



Fonte: Companhia, Fenabrave e ACAV

Nota: (1) Considera margem bruta de usados do 1T23 de 31%

# INVESTIMENTOS JÁ REALIZADOS REFORÇAM CRESCIMENTO ROBUSTO E CONSISTENTE



**Relevância no mercado** de seminovos de 4 a 8 anos



**Aprimoramento** de canais digitais e atendimento aos clientes



Escalabilidade com **uso intensivo de tecnologia**



**Expansão e consolidação da rede** de concessionárias e lojas de seminovos com ampla liderança e papel relevante no mercado de seminovos

A VAMOS irá executar seu planejamento estratégico fomentando o desenvolvimento sustentável da empresa, tendo gente experiente com foco nos clientes, na consolidação de sua presença em setores fundamentais à economia e na liderança do mercado



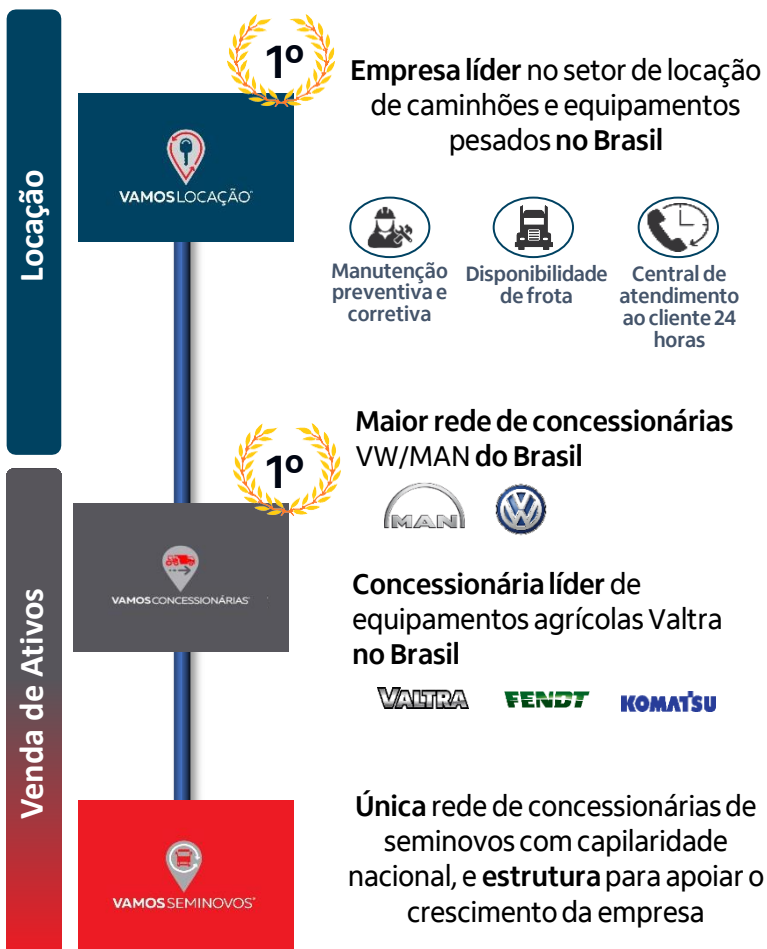
# APÊNDICE



GRUPO  
**VAMOS**<sup>®</sup>

RENOVANDO  
FROTAS.  
INOVANDO  
NEGÓCIOS.

## Modelo de Negócios



## Presença Geográfica

Maior abrangência de lojas concessionárias do Brasil



Principal cliente das principais montadoras



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

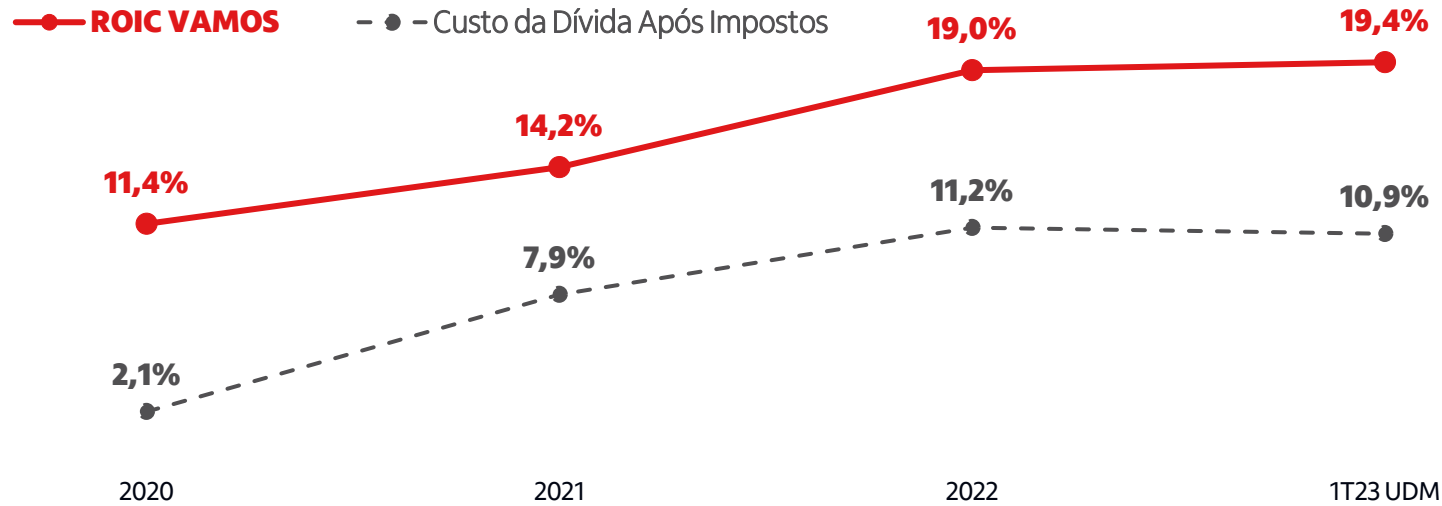
## Principais Destaques

Receita Líquida 1T23 UDM	Lucro Líquido 1T23 UDM	Backlog (em Março/2023)	ROIC 1T23 UDM	Frota Total (em Março/2023)	Valor de Mercado
(R\$ mm)	(R\$ mm)	(R\$ mm)		(#)	
<b>R\$ 5.650,6</b>	<b>R\$ 715,9</b>	<b>R\$ 15.678<sup>1</sup></b>	<b>19,4%</b>	<b>45.055</b>	<b>R\$ 14,0 bi<sup>2</sup></b>

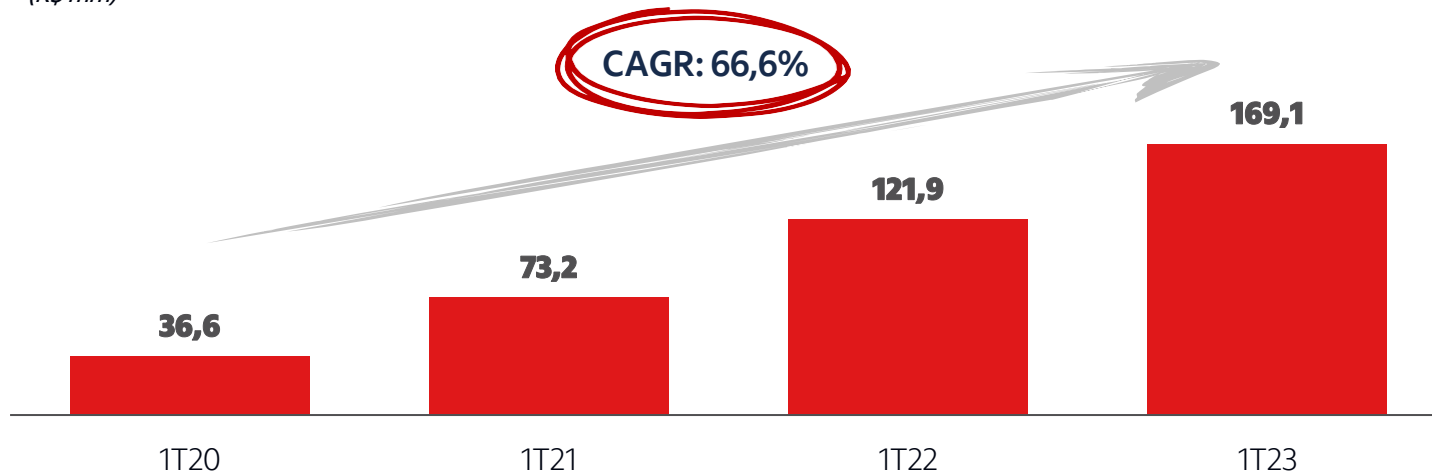
Nota: (1) Não descontado das operações de venda de recebíveis, realizadas no 3T22 e no 1T23 ; (2) Considera o fechamento do pregão do dia 02/06/2023

# ROIC E LUCRO LÍQUIDO AVANÇAM DE FORMA CONTÍNUA EM 5 ANOS

## ROIC VAMOS e Custos da Dívida Após Impostos (%)



## Lucro Líquido (R\$ mm)



Ganho de rentabilidade com aumento de escala, excelência operacional e foco na execução do planejamento estratégico



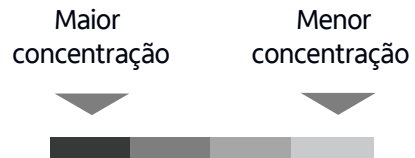


# TRANSFORMAÇÃO DA ESTRUTURA EMPRESARIAL E COMERCIAL COM PRESENÇA NACIONAL E CRIAÇÃO DE NOVOS CANAIS DE VENDA

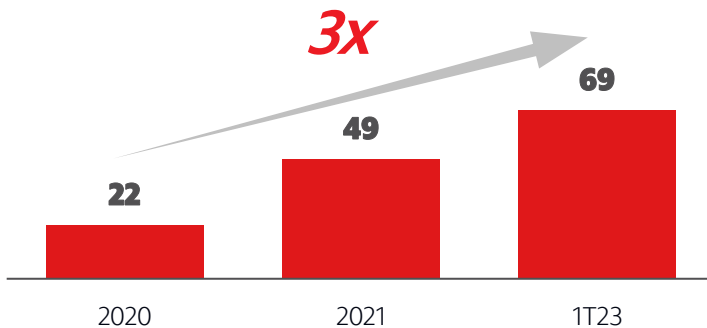
## Expansão da equipe comercial

Equipe comercial mais que dobrou desde o follow-on em setembro de 2021

### Dispersão da frota brasileira



### Equipe Comercial (#)



- Novas contratações após o último follow-on
- Contratações antes do último follow-on

## Consolidação dos canais digitais



Lançamento em  
**Março 2021**



**14.597**  
leads gerados



**+ R\$ 1.433 milhões**  
de CAPEX de locação desde  
o lançamento



**10% do CAPEX**  
contratado no acumulado  
de 2023

## Novo programa de credenciados



Lançamento em  
**Abril 2021**



**138 consultores**  
credenciados

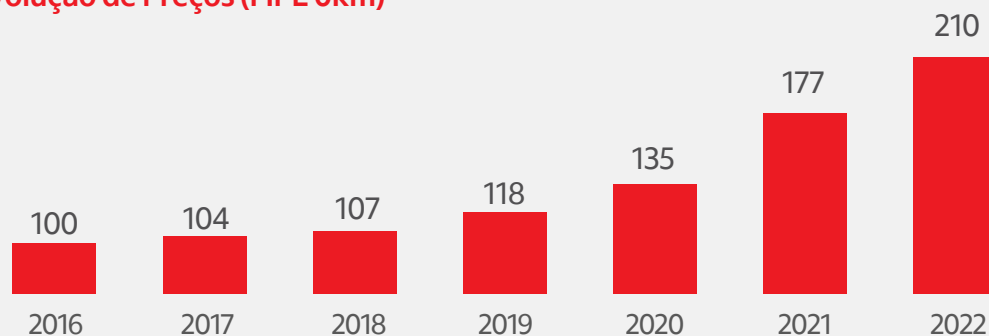


**+ R\$ 182 milhões**  
De CAPEX de locação desde o  
lançamento

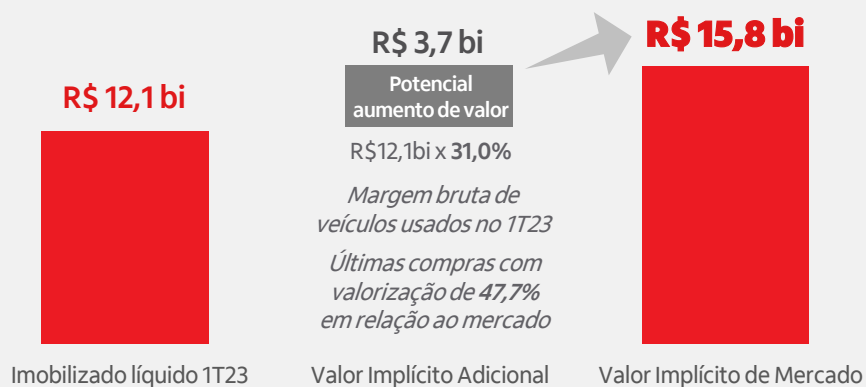
# TRANSFORMAÇÃO DE VALOR NOS NOSSO ATIVOS COMBINADO COM POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO NO ESTOQUE DE ATIVOS NOVOS

**Evolução significativa** do preço dos caminhões novos (tabela FIPE) com reflexo **muito positivo** no valor dos ativos da Companhia, **evidenciado pela margem na venda** de veículos usados

Evolução de Preços (FIPE 0km)<sup>(1)</sup>

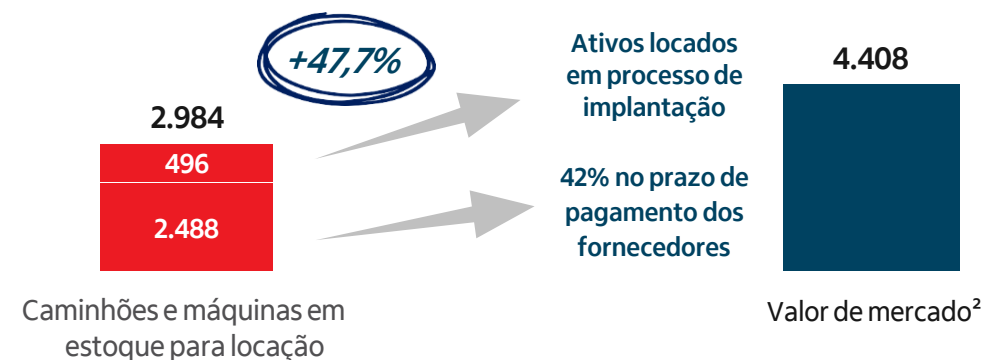


Potencial de valorização do imobilizado líquido (R\$ bi)



**Robusto processo** de avaliação mercadológica gera **diferencial competitivo** na aquisição de ativos

Valor de mercado x Valor de aquisição dos ativos em estoque para locação



Potencial de valorização do imobilizado líquido

**Escala e estoque estratégicos permitem atendimento ágil e diferenciais únicos para os clientes, e contribuem com a geração de valor do modelo de negócio**

- Valor de mercado **47,7% superior** ao valor de aquisição  
Incremento da rentabilidade nos novos contratos de ativos em estoque
- “Estoque novo”: Ativos “à pronta entrega” para novos contratos que ainda gerarão crescimento em 2023
- Estoque representa **4,3 meses** de capex contratado mensal
- Melhora operacional** – redução no prazo de implantação e de reconhecimento de receita

Nota: (1) Índice formado pelo preço de tabela FIPE dos 10 modelos mais comprados pela Companhia; (2) Valor da tabela FIPE dos caminhões e valor de mercado dos implementos e máquinas com base no mercado secundário

# CENÁRIO DE MERCADO ATUAL E A PERSPECTIVA COM INÍCIO DO EURO 6

	Rentabilidade Prevista x Real Contratos Vigentes		Contratos 2023 com EURO 6																				
	No Momento da Precificação	Realidade Atual	No Momento da Precificação																				
<b>Período</b>	2022	Momento atual considerando a apreciação dos Ativos observadas no período	Cenário com Yield de 2,3% a 2,7%																				
<b>Tipo de Ativo</b>	Caminhões	Caminhões	Caminhões																				
<b>Prazo de Contrato</b>	60 meses	60 meses	60 meses																				
<b>Depreciação do Ativo (%)</b>	7,0 – 8,0% <i>A depender da severidade no uso</i>	4,0%	9,0 - 10,0% <i>Contínua apreciação do ativo ao longo do ciclo de 5 anos abre espaço para a redução da depreciação e consequente melhora dos retornos da Companhia</i>																				
<b>Curva de Juros<sup>1</sup> (%)</b>	11,5 – 13,0%	13,7% <sup>2</sup>	10,5%																				
<b>TIR Média (%)</b>	23,8%	23,8% + 2,8%	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>2,30%</td> <td>2,50%</td> <td>2,70%</td> </tr> <tr> <td>4,0%</td> <td>21,7%</td> <td>23,9%</td> <td>26,1%</td> </tr> <tr> <td>7,0%</td> <td>19,5%</td> <td>21,9%</td> <td>24,2%</td> </tr> <tr> <td>9,0%</td> <td>18,0%</td> <td>20,4%</td> <td>22,8%</td> </tr> <tr> <td>10,0%</td> <td>17,2%</td> <td>19,6%</td> <td>22,1%</td> </tr> </table>		2,30%	2,50%	2,70%	4,0%	21,7%	23,9%	26,1%	7,0%	19,5%	21,9%	24,2%	9,0%	18,0%	20,4%	22,8%	10,0%	17,2%	19,6%	22,1%
	2,30%	2,50%	2,70%																				
4,0%	21,7%	23,9%	26,1%																				
7,0%	19,5%	21,9%	24,2%																				
9,0%	18,0%	20,4%	22,8%																				
10,0%	17,2%	19,6%	22,1%																				
<b>TIR Spread Marginal (%)</b>	11,7% <sup>3</sup>	14,0%	8,0 – 12,0%																				



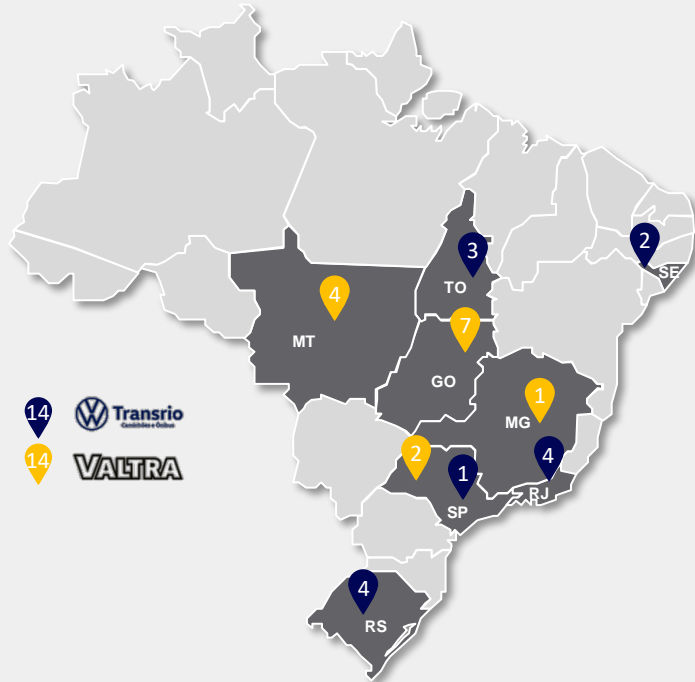
# O SEGMENTO DE CONCESSIONÁRIAS EVOLUIU CONSIDERAVELMENTE DESDE O IPO, TORNANDO A VAMOS O MAIOR PLAYER DO BRASIL

Expansão das atividades de concessionárias vem ocorrendo em uma das regiões que mais se desenvolveu devido ao seu vínculo com o agronegócio, setor extremamente resiliente da economia brasileira

## Adicionamos 3 marcas e 12 lojas ao nosso segmento de concessionárias desde o IPO

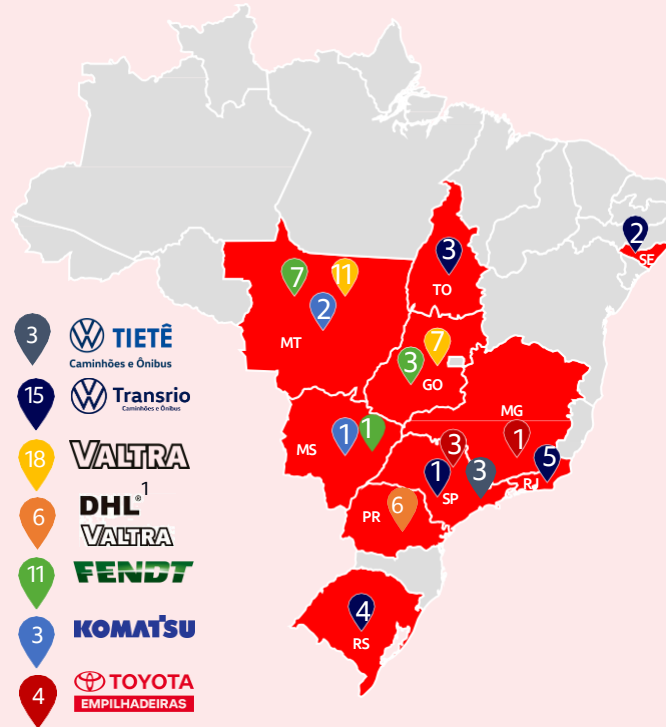
### Negócio de Concessionárias em Dez-2019

2 marcas 28 lojas



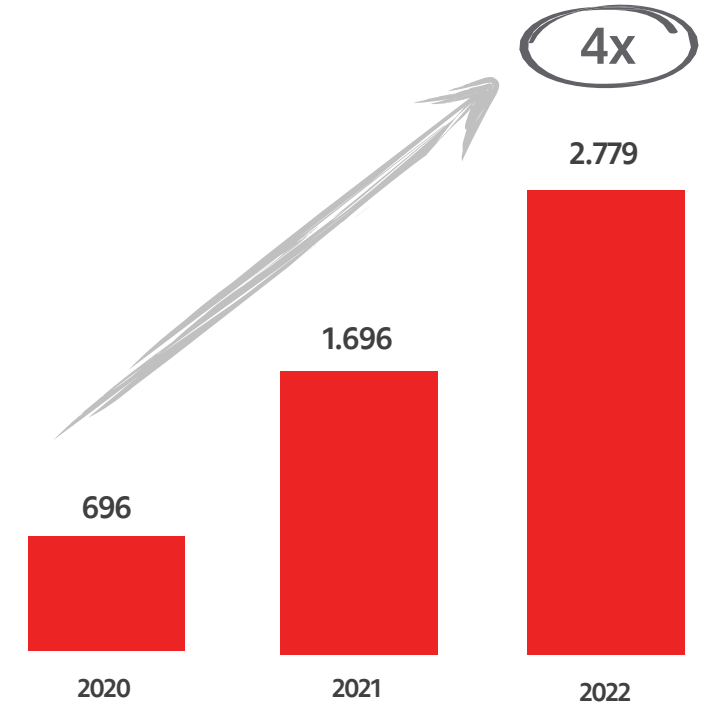
### Negócio de Concessionárias em Abril-2023

7 marcas 60 lojas



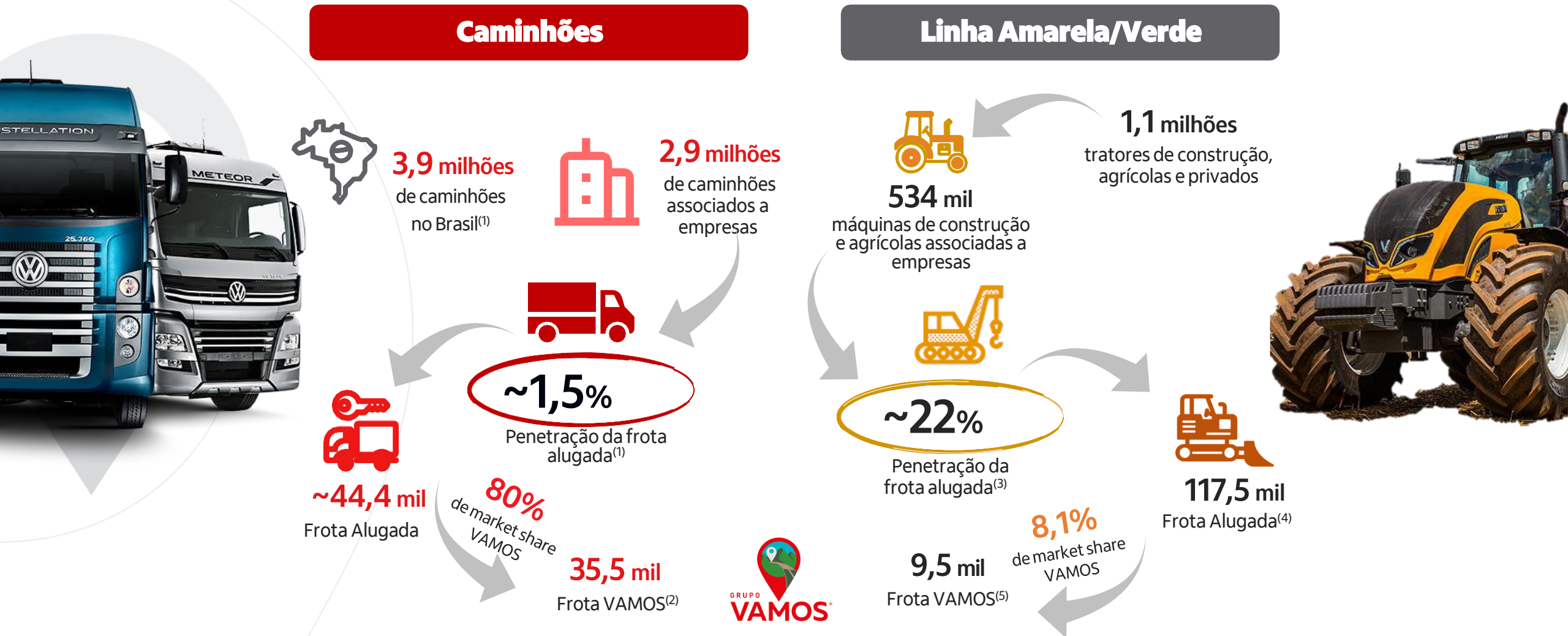
## Evolução financeira do segmento de concessionárias

### Receita Líquida (R\$ mm)



Nota: (1) Transação pendente aprovação do CADE

# LIDERANÇA ABSOLUTA E ESCALA PARA EXPLORAR O MERCADO ENDEREÇÁVEL QUE É 80 VEZES MAIOR QUE O TAMANHO ATUAL DA FROTA DA VAMOS



Fonte: Companhia, ABLA, Fenabrave, Anfavea, Neoway e United States Department of Transportation, ABIMAQ, ARA, Off-Highway Research, Sobratema

Notas: (1) Penetração da frota alugada: ~50 mil / 2.886 mil; (2) Considera caminhões, cavalos mecânicos, semirreboques, SUVs e ônibus da VAMOS em 1T23; (3) Estudo externo realizado em 2019; (4) Considera máquinas da linha verde e linha amarela; (5) Considera máquinas e equipamentos (por exemplo, equipamentos intralogísticos) da VAMOS no 1T23

# AQUISIÇÕES (M&AS) PARA ALAVANCAR O DESENVOLVIMENTO COM NEGÓCIOS COMPLEMENTARES, CRIANDO UM MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO



## Descrição

Concessionária de máquinas agrícolas

Concessionária de máquinas agrícolas

Contratos de Empilhadeiras

Customização de caminhões da Volks

Contratos de Empilhadeiras

Implementos customizados

Concessionária de caminhões e ônibus VW

Concessionária de tratores e equipamentos agrícolas Valtra

## Destaques

Consolidação de posição no centro-oeste

Sinergia operacional com outras concessionárias

Consolidação da rede de concessionárias de máquinas agrícolas em regiões estratégicas

Maior exposição ao estado de Mato Grosso

Aquisição de empilhadeiras elétricas com contratos de locação

Diversificação e expansão do portfólio de locação

Incremento de tecnologia e expertise em customização de veículos pesados

Plataforma para criação de novos produtos (Volkswagen)

Expansão da base de 2.854 equipamentos intralogísticos

Maior locadora de empilhadeiras com base de clientes extremamente pulverizada e alta taxa de renovação

Produção de implementos customizados para veículos pesados

Aumento do potencial de cross-selling da plataforma

Consolida a VAMOS como a maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus VW do Brasil

Por sete anos consecutivos, a MAN Latin America escolheu a Tietê como concessionária premium da VW Caminhões e Ônibus

Consolida a VAMOS como a maior rede de concessionárias Valtra da América do Sul

Acrescenta 6 lojas ao portfólio de revendas de máquinas e equipamentos agrícolas

## Data da Aquisição

Março 2021

Março 2021

Abril 2021

Junho 2021

Dezembro 2021

Março 2022

Abril 2023

Abril 2023



# MODELO DE NEGÓCIOS RESILIENTE E PREVISÍVEL COM MAIOR DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES

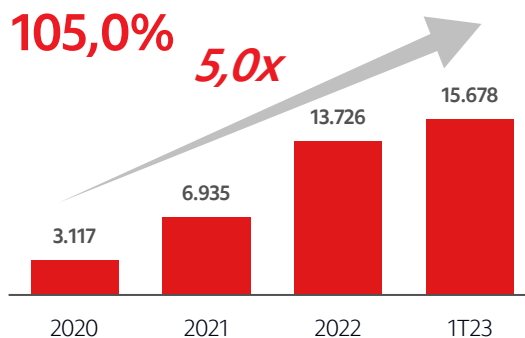
## Aceleração da receita contratada

Saldo da receita contratada de locação (R\$ mm)

CAGR<sub>2020-1T23</sub>:

105,0%

5,0x

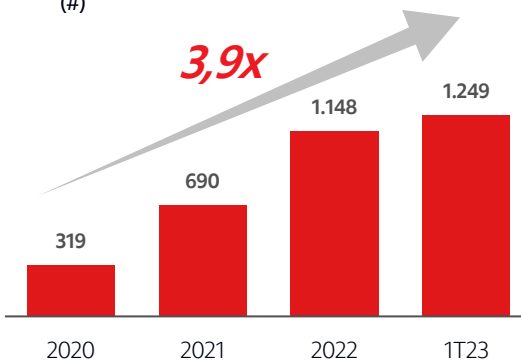


## Transformação significativa de clientes e contratos

Evolução da base de clientes

(#)

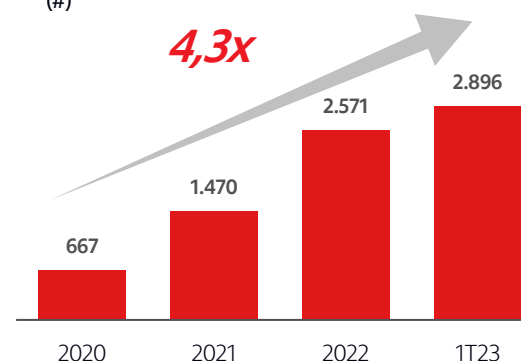
3,9x



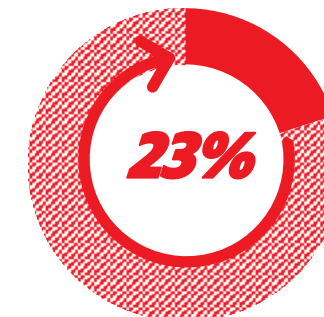
Evolução do número de contratos

(#)

4,3x



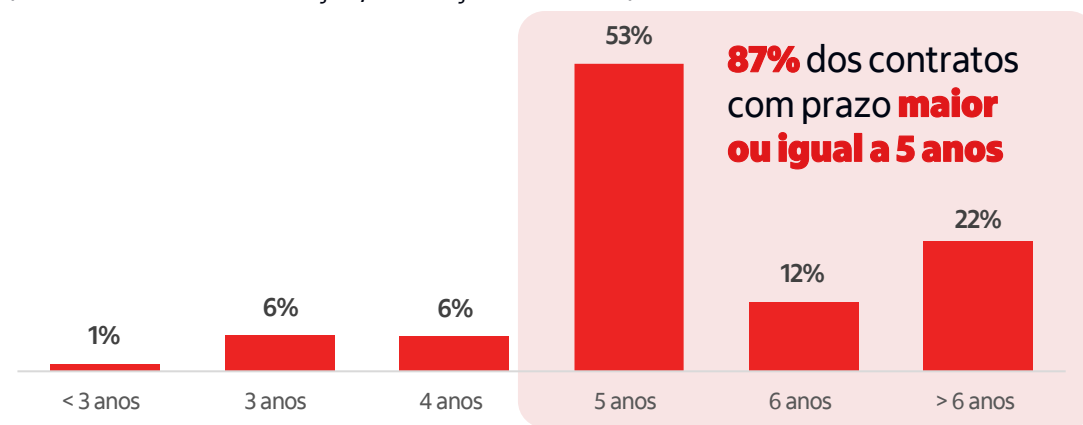
## Share-of-wallet com alto potencial



Potencial para multiplicar o crescimento da frota apenas com clientes existentes

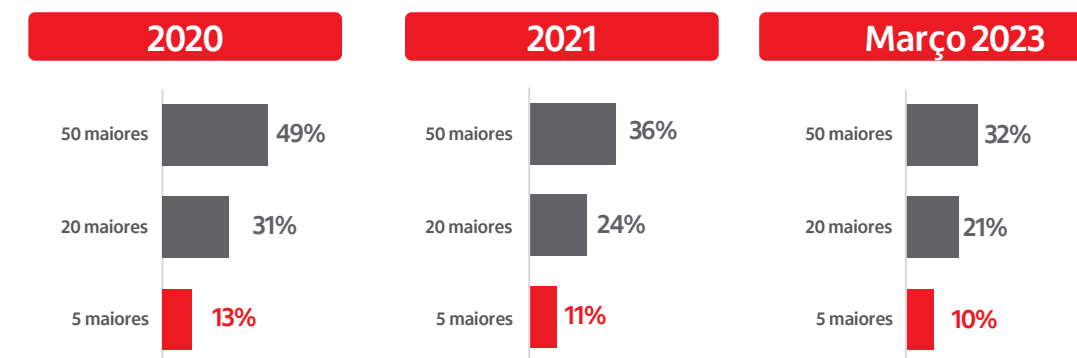
## Contratos de longo prazo

(% da receita mensal de locação por duração de contrato)<sup>1</sup>



## Clientes de alta qualidade, com baixa e decrescente concentração

(% da Receita Contratada)

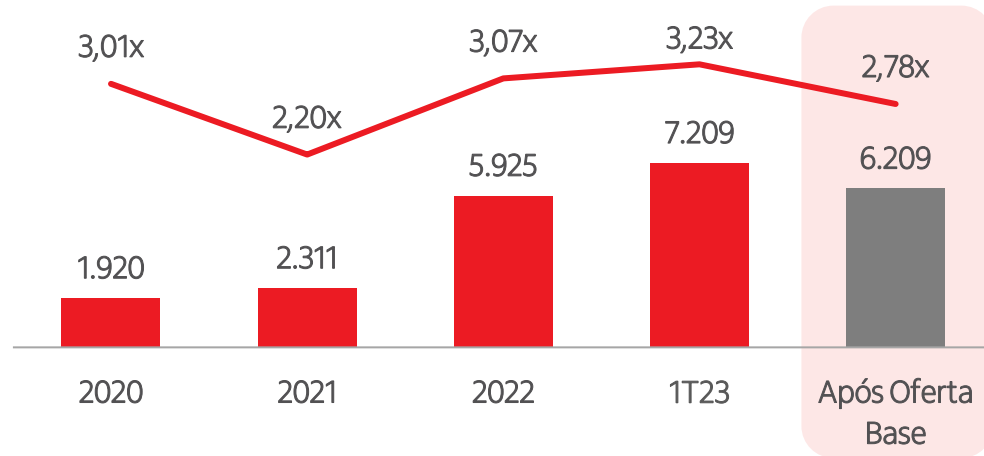


Nota: (1) Números referentes a dezembro-2022

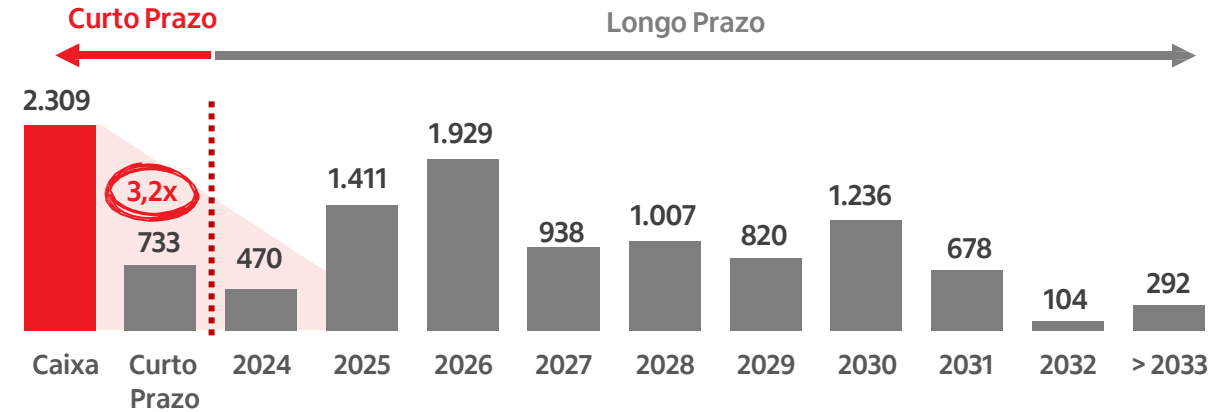
# SÓLIDA ESTRUTURA DE CAPITAL COM PERFIL DE ENDIVIDAMENTO ADEQUADO PARA SUPORTAR UM CICLO DE CRESCIMENTO ACELERADO

## Dívida Líquida e Alavancagem

(R\$ mm, x)

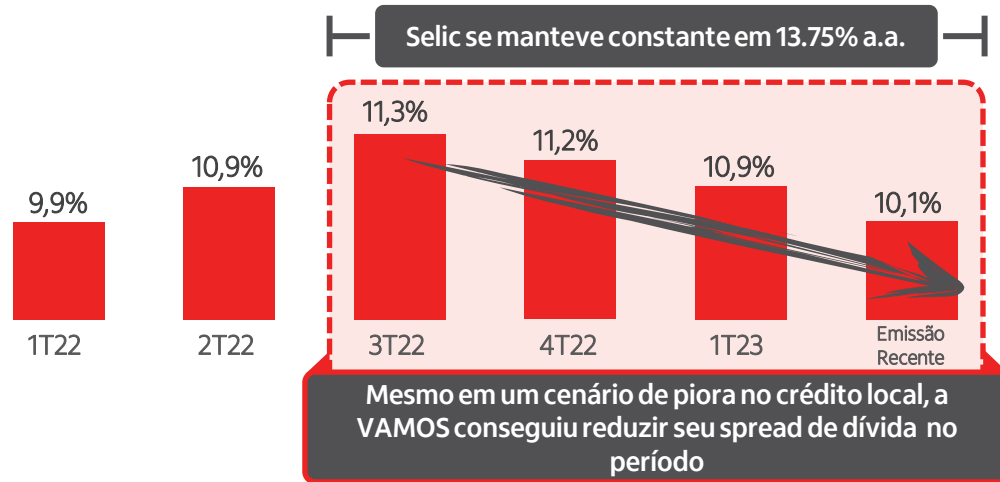


## Cronograma de amortização da dívida prolongado



## Custo da dívida (após impostos)

(%)



Potencial redução no custo da dívida com a melhora do rating

FitchRatings

AAAsf(bra)  
Desde Jul/22

- ✓ Prazo médio da Dívida Líquida de **5,8 anos**
- ✓ Linhas compromissadas disponíveis: **R\$182 mm**
- ✓ Hedge de **R\$323,1 mm** com cap médio contratado de 8.99%, além de **R\$1,9 bi** com taxa pré-fixada

# TRANSFORMAÇÃO DA VAMOS PARA ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO



**DNA da empresa**  
Compra do primeiro caminhão

**Anos 50**

Aquisição da **1ª concessionária**  
Transrio VW MAN

**2007**



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

**2015**

**2016**

**2016**

6.504 ativos locados  
24 lojas

**2021**

IPO  
**R\$ 890mm**

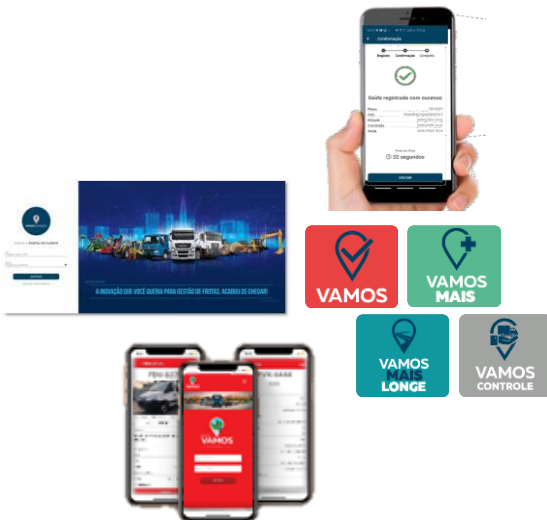
Follow-on 2021  
**R\$ 1.099mm**

Follow-on 2022  
**R\$ 641 mm**

**1T23**

## Destaques 1T23 UDM

Total de ativos: 45.055  
74 lojas integradas  
Receita Líquida: R\$ 5.650,6 mm  
EBITDA: R\$ 2.230,8 mm  
Posição do Caixa: R\$ 2.309 mm  
Dívida Líquida/EBITDA: 3,23x



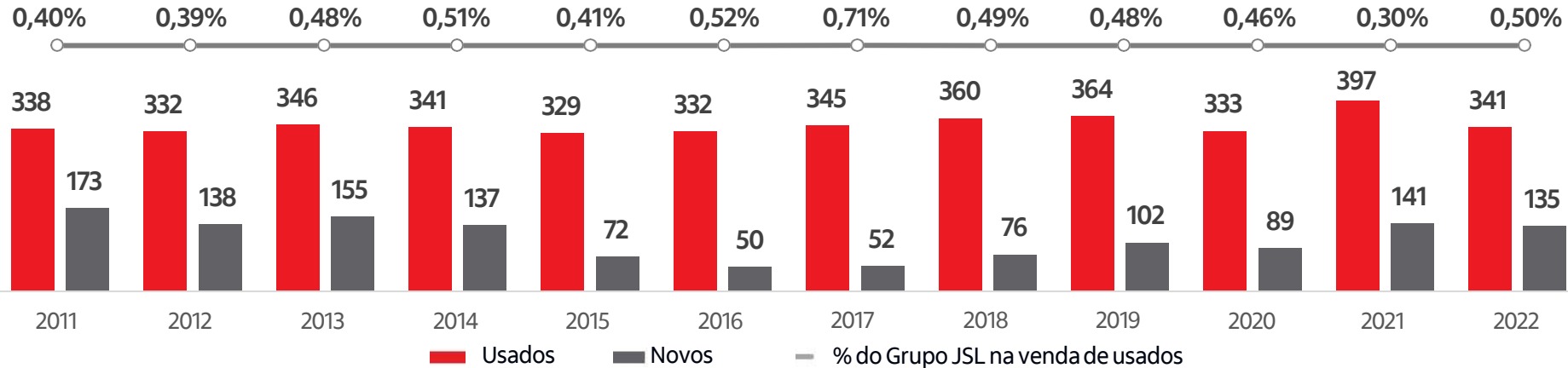
**VAMO**  
B3 LISTED NM



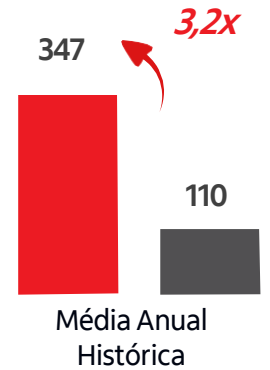
# COMPROVADA CAPACIDADE DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL POR UMA DÉCADA INTEIRA

## Venda de usados com alta capacidade de absorção

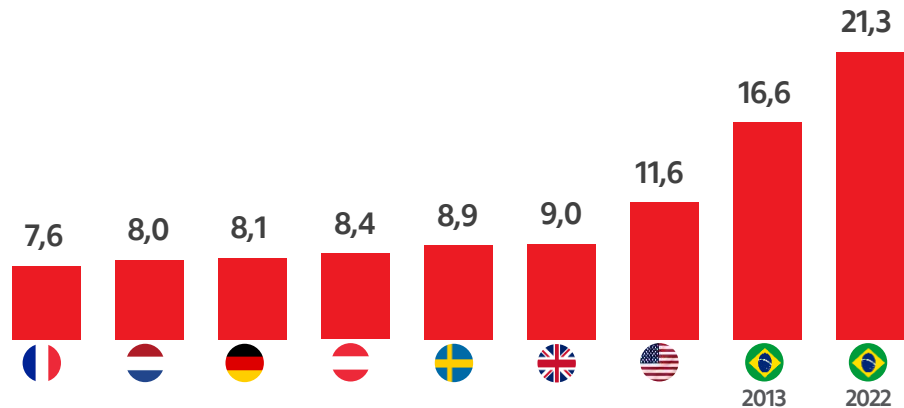
(# em milhares)



## Venda de caminhões no Brasil

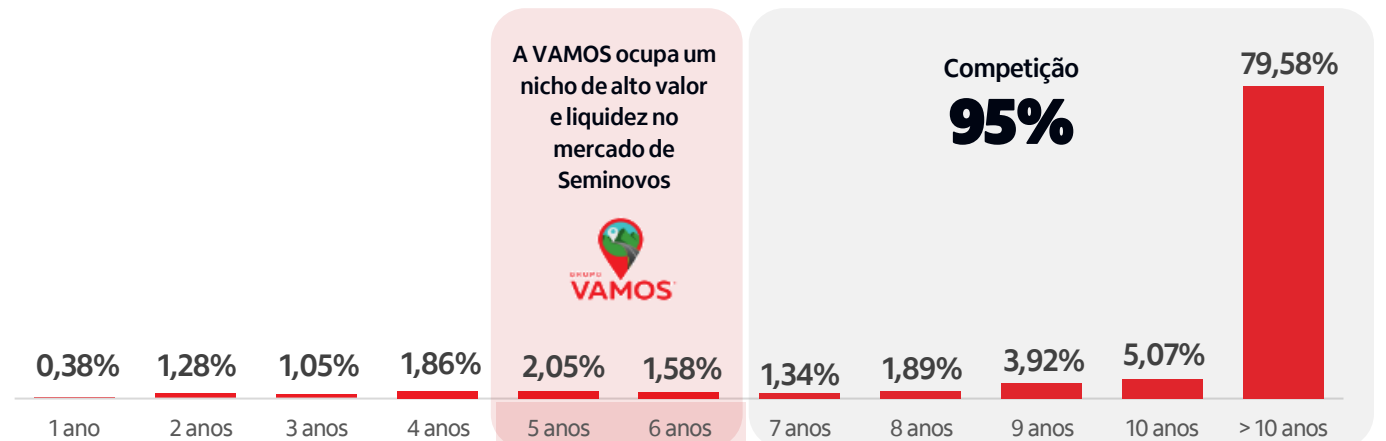


## Idade média da frota nacional



Fonte: Fenabrave e ACAV  
Nota: (1) Números referentes ao ano de 2022

## Representatividade nas vendas de seminovos por idade do ativo<sup>(1)</sup>



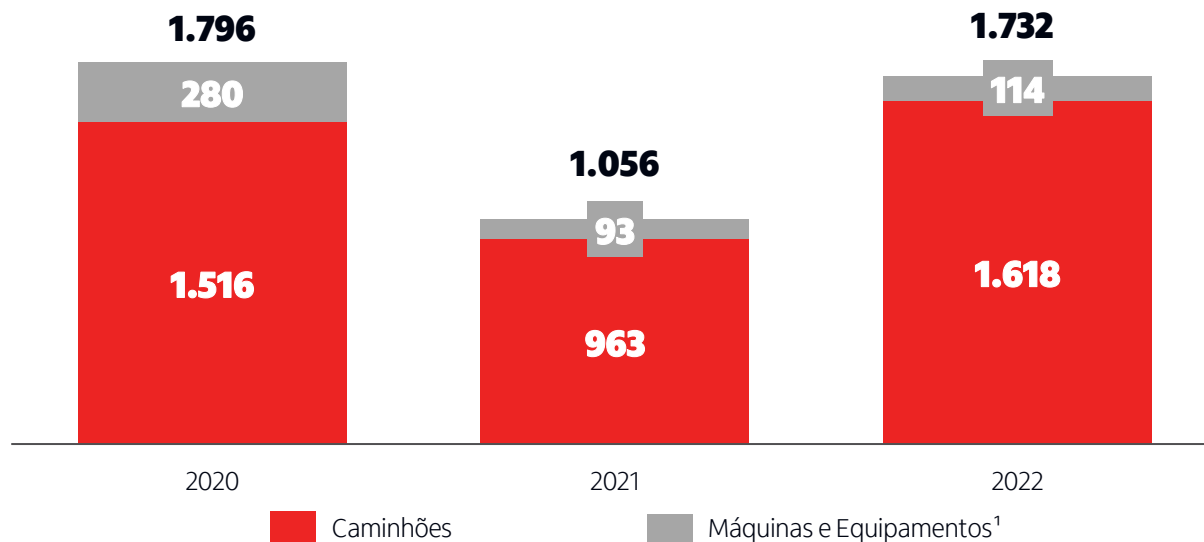


# ALTA LIQUIDEZ DOS ATIVOS MESMO EM ANO DE RECESSÃO

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

Quantidade de ativos vendidos – VAMOS

(# de ativos)



## Lojas VAMOS Seminovos



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

### Performance da venda de ativos: acumulado jan/20 – dez/22

(R\$ mm, %)

Total de ativos vendidos da VAMOS locação  
(Jan/2020 a Dez/2022)

**4.584**



### Performance da venda de ativos: 2022

(R\$ mm, %)

Total de ativos vendidos da VAMOS locação

**1.732**



### Margem de 2022 na venda de ativos



Notas: (1) Inclui, além de caminhões, cavalos mecânicos, carretas, utilitários e ônibus.

# ECONOMICS QUE FAZEM SENTIDO PARA O CLIENTE

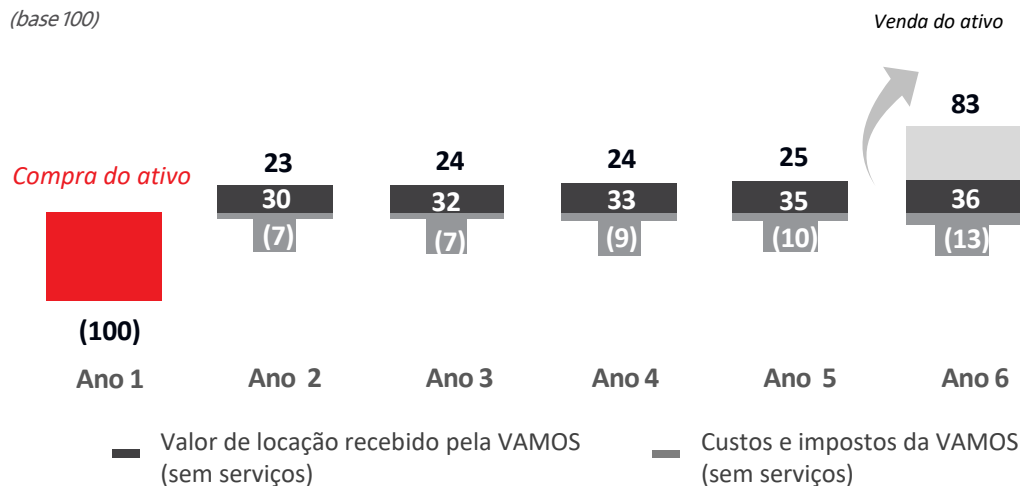
	R\$ (termos nominais)	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	TOTAL
<b>Compra do ativo</b>	Gastos totais na compra do ativo <sup>(1)(2)</sup>	(62.058)	(57.971)	(53.884)	(49.797)	(13.987)	(237.697)
	Benefício fiscal sobre despesas e depreciação	23.319	21.929	20.540	19.150	9.261	94.198
	Total após benefício fiscal <b>A</b>	(38.739)	(36.042)	(33.345)	(30.647)	(4.726)	(143.499)
<b>Locação do ativo</b>	Despesas de locação <sup>(3)</sup>	(29.400)	(30.870)	(32.414)	(34.034)	(35.736)	(162.454)
	Benefício fiscal sobre locação	11.791	12.380	12.999	13.649	14.332	65.152
	Total após benefício fiscal <b>B</b>	(17.609)	(18.490)	(19.414)	(20.385)	(21.404)	(97.302)
	Fluxo de caixa percebido <b>B</b> <b>A</b>	21.130	17.552	13.931	10.263	(16.678)	46.198
	<i>% economia</i>						~32%

**Optando pela locação de ativos, o cliente atinge uma ECONOMIA DE ~32%, reforçando a posição da VAMOS como opção natural para renovação da frota brasileira**

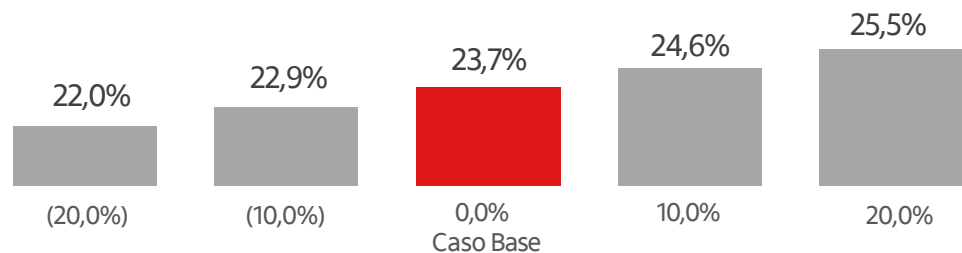
# MODELO DE NEGÓCIOS COM ALTA PREVISIBILIDADE, RETORNO ATRATIVO E RESILIENTE

## Exemplo teórico e simplificado de contrato de locação de caminhão SEM serviço<sup>1</sup>

(base 100)



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

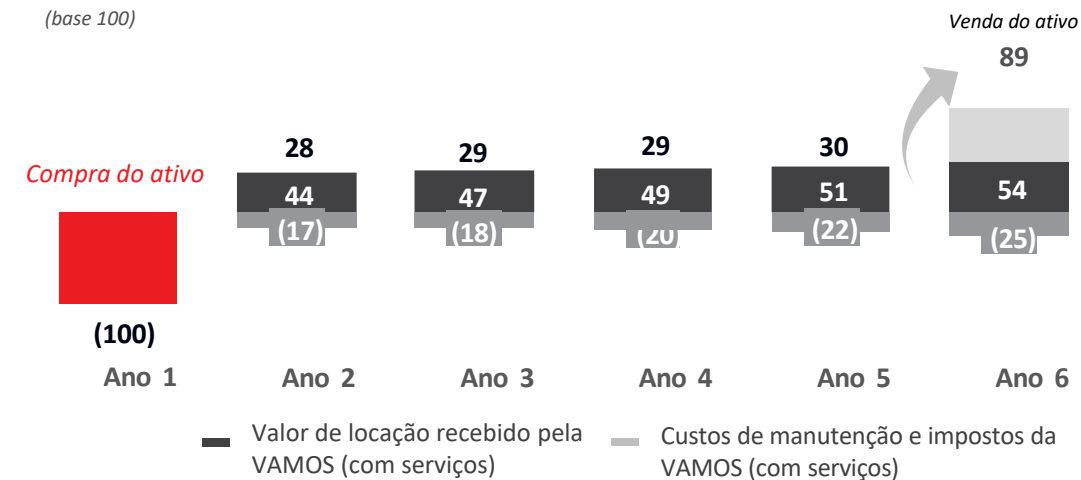


Variação do preço venda estimado

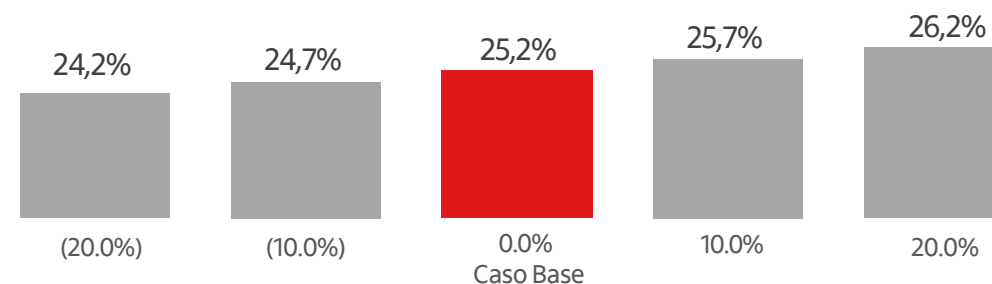
VS.

## Exemplo teórico e simplificado de contrato de locação de caminhão COM serviço<sup>1</sup>

(base 100)

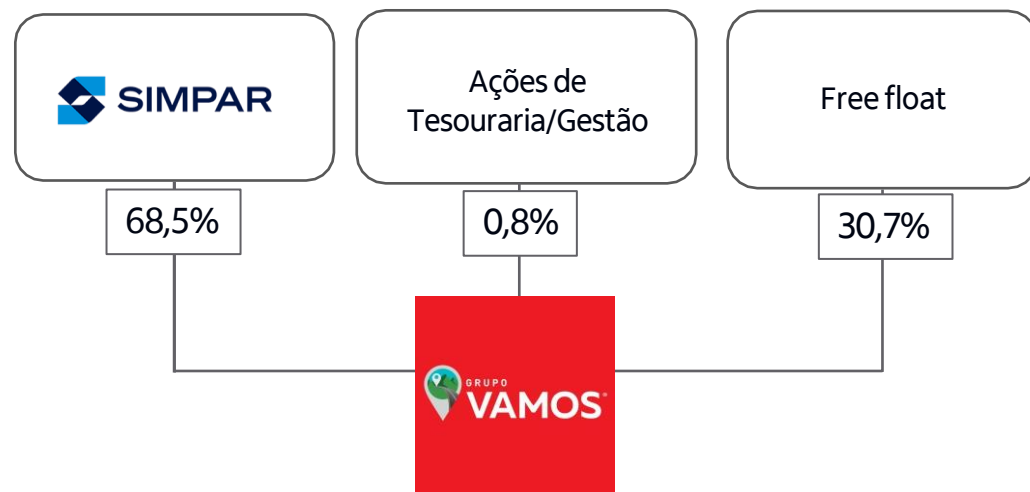


### TIR do contrato vs. Variação do preço estimado de venda



Variação do preço de venda estimado

## Estrutura Societária

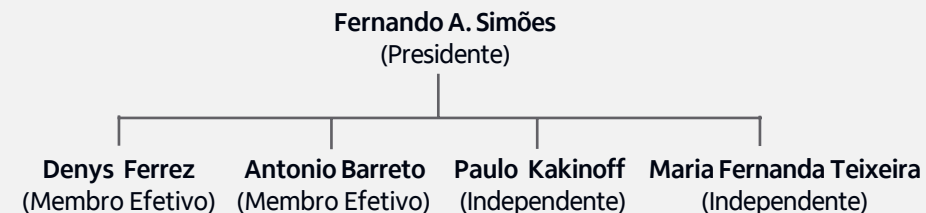


**VAMO**  
B3 LISTED NM

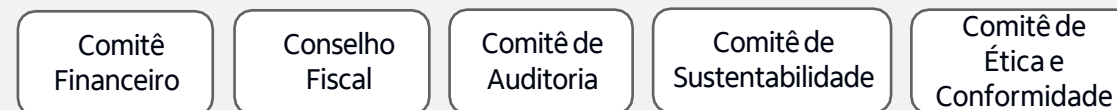
Fazemos parte do **NOVO MERCADO**, segmento de listagem com **maior nível de compromisso com governança** da B3

## Nosso Conselho e Management

### Conselho da Administração



### Conselho Fiscal e Comitês de Apoio



### Diretoria

9 diretores (estatutários e não estatutários) / 2 mulheres