



Análise

Grupo Vamos
VAMO3

Produzido por **SIMPLA CLUB**

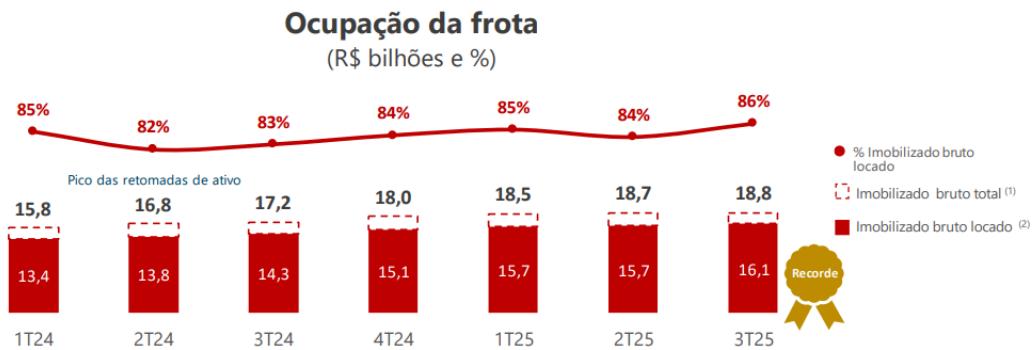
Guilherme La Vega

Última Atualização

O 3T25 marcou um trimestre de forte evolução operacional para a Vamos, que conseguiu recuperar a ocupação, acelerar a implantação de ativos e entregar crescimento de receita mesmo diante de um ambiente de juros altos e maior seletividade na concessão de crédito. A administração destacou que este foi o período mais eficiente do ano em termos de execução, com melhora simultânea em ocupação, redução de estoques, avanço na geração de caixa e queda do endividamento.

A companhia alcançou receita líquida de R\$1,529 bilhão, alta de 25,2% a/a, impulsionada pelo salto de 87,4% na venda de ativos (R\$395 milhões) e pela expansão de 12,0% da locação (R\$1,0 bilhão), que segue como principal vetor de recorrência do negócio. O trimestre consolidou recordes em frota alugada, número de contratos ativos e receita de locação, reforçando que a demanda por ativos pesados permanece resiliente mesmo com o custo do crédito elevado.

A ocupação da frota avançou para 85,8%, apoiada pela redução do estoque de ativos ociosos e pela queda de 31% nas retomadas em relação ao trimestre anterior, reflexo da maior diligência na aprovação de crédito e da menor exposição ao setor de transporte de grãos. A melhora da ocupação veio acompanhada de uma expansão relevante na rentabilidade dos novos contratos, com TIR média subindo para 21,7%, o maior nível desde 2022, e yield mensal atingindo 2,83%.



Ocupação da frota.

Fonte: RI Grupo Vamos / Elaboração Simpla Club.

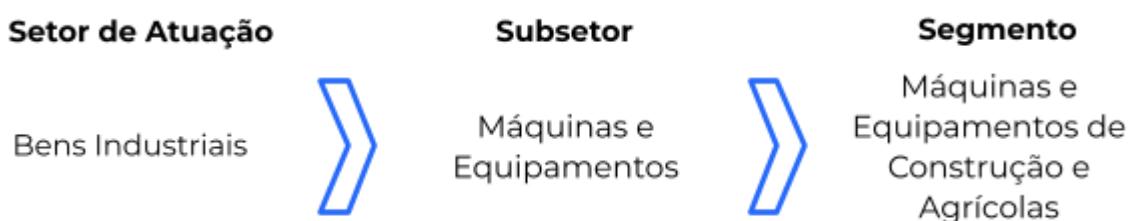
O volume de Capex Contratado cresceu 37,8% a/a, refletindo a combinação de novos contratos 0km e extensões. A estratégia de priorizar renovações tem reduzido a necessidade de compras adicionais e contribuído para aliviar o caixa. O trimestre apresentou a maior redução de estoques do ano, tanto via vendas quanto via implantação de ativos, com o nível de 0km atingindo apenas 2,4 meses – o menor desde o IPO. O backlog de novas implantações permaneceu estável, com ritmos de contratação mais distribuídos ao longo do ano, e outubro já iniciou com o maior mês da história do produto Sempre Novo.

O EBITDA ajustado totalizou R\$895 milhões, avanço de 3,7% a/a, com margem de 58,5%, pressionado pelos maiores custos de manutenção, preparação de frota e expansão comercial. Apesar da queda de margem, o desempenho se manteve sólido diante do forte crescimento da receita, sinalizando que os ajustes operacionais serão capturados de forma mais plena em 2026.

O lucro líquido ajustado foi de R\$50,4 milhões, queda de 72,7% a/a, influenciado pelo aumento da despesa financeira, que cresceu 35,3% por conta da maior taxa básica de juros e do saldo médio mais elevado de dívida. Mesmo com o impacto dos juros, a companhia reforçou que a inadimplência apresentou queda relevante e contribuiu com R\$15 milhões de recuperação de créditos, ajudando na geração de caixa.

A geração de caixa operacional foi um dos principais destaques, superando novamente o nível de investimentos em frota e juros, permitindo à Vamos reduzir a dívida líquida para R\$11,96 bilhões, a primeira queda em oito trimestres. A alavancagem recuou para 3,27x dívida líquida/EBITDA, cumprindo o guidance anual ainda no 3T25, o que evidencia o ganho de eficiência na gestão de capital.

Área de Atuação



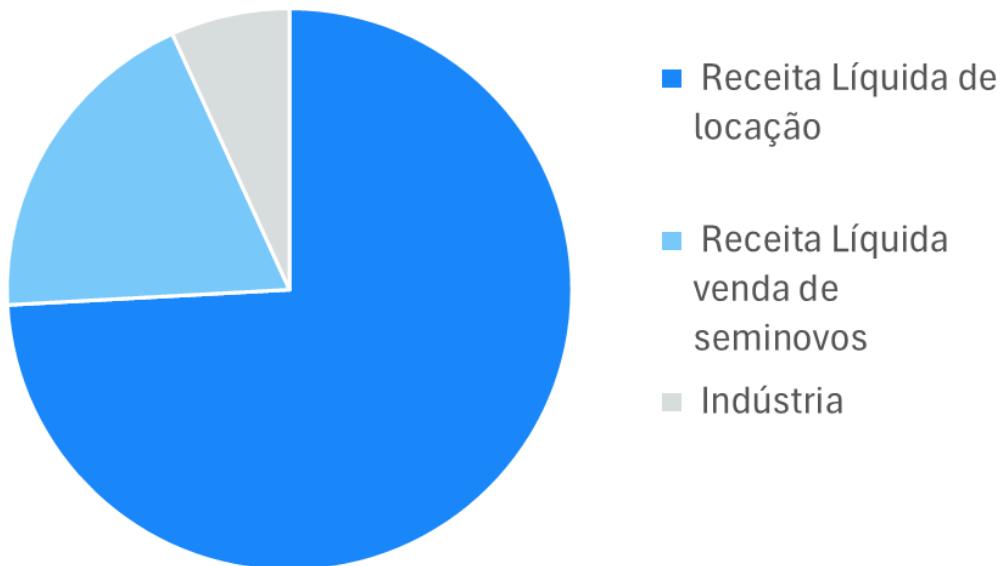
O Grupo Vamos é líder no setor de locação de caminhões, máquinas e equipamentos no Brasil, contando também com lojas para a revenda de veículos seminovos.

A companhia opera de forma integrada, atuando na compra, venda, troca, locação e manutenção de mais de 50 mil ativos — que vão desde caminhões até máquinas agrícolas e empilhadeiras. Seu modelo de negócios é baseado em contratos de longo prazo com clientes, cujo prazo médio é de aproximadamente 4 anos.

A seguir, destacamos as principais atividades da empresa e sua relevância na composição da receita líquida:

- ❖ **Locação de Caminhões, Máquinas e Equipamentos:** estão e terceirização de frotas por meio de contratos de longo prazo, customizados, com ou sem manutenção inclusa. Ao final do contrato, o veículo é vendido como seminovo.

- ❖ **Industrial:** soluções customizadas para veículos pesados, como instalação de grades de proteção, pintura e adaptações específicas.



Composição da receita líquida.
Fonte: RI Grupo Vamos / Elaboração Simpla Club.

Apesar da diversificação, vale destacar que a locação e a venda de seminovos fazem parte de uma mesma unidade de negócios. A venda do seminovo representa a etapa final do ciclo de vida de um contrato de locação.

Já a unidade industrial, embora represente parcela relevante da receita, não gera resultado operacional significativo. Ela funciona como um canal de atração e suporte para novos contratos de locação. Dessa forma, podemos dizer que praticamente 100% do resultado operacional da Vamos provém da operação de locação.

Uma das principais virtudes da companhia é sua escala de operação, que atua como uma barreira competitiva relevante. Apesar de já ser a maior compradora de caminhões do Brasil, o mercado ainda é bastante pulverizado entre diferentes players, o que reforça o potencial de

crescimento. Hoje, a Vamos é maior do que seus três principais concorrentes somados.

Por se tratar de um setor intensivo em capital, há necessidade de elevados volumes de capex. Porém, quanto maior a escala, maior o poder de barganha com as montadoras, permitindo descontos significativos na compra de veículos. Assim, a margem de lucro da companhia tende a aumentar conforme sua escala cresce.

Outro ponto importante é a diversificação da base de clientes. Atualmente, a concentração nos cinco maiores clientes vem caindo ano a ano, reduzindo o risco de crédito. Da mesma forma, a atuação é pulverizada em diferentes setores — como agronegócio, energia, transporte e alimentos. Isso garante maior resiliência, especialmente em cenários menos adversos.

A previsibilidade é outro diferencial. O prazo médio dos novos contratos é de 46 meses, com reajustes indexados à inflação, o que garante estabilidade de receita e proteção contra pressões de custo.

	3T25	Prazo médio (meses)	9M25	Prazo médio (meses)	
 Expansão de contratos com ativos novos	631	51	2.131	54	
 Renovação com ativos novos	130	54	192	53	
 Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	125	19	703	22	
 Sempre Novo – ativos usados	70	28	320	36	
Total	955	46	3.345	45	

44%

dos contratos vencidos até set/25 foram estendidos

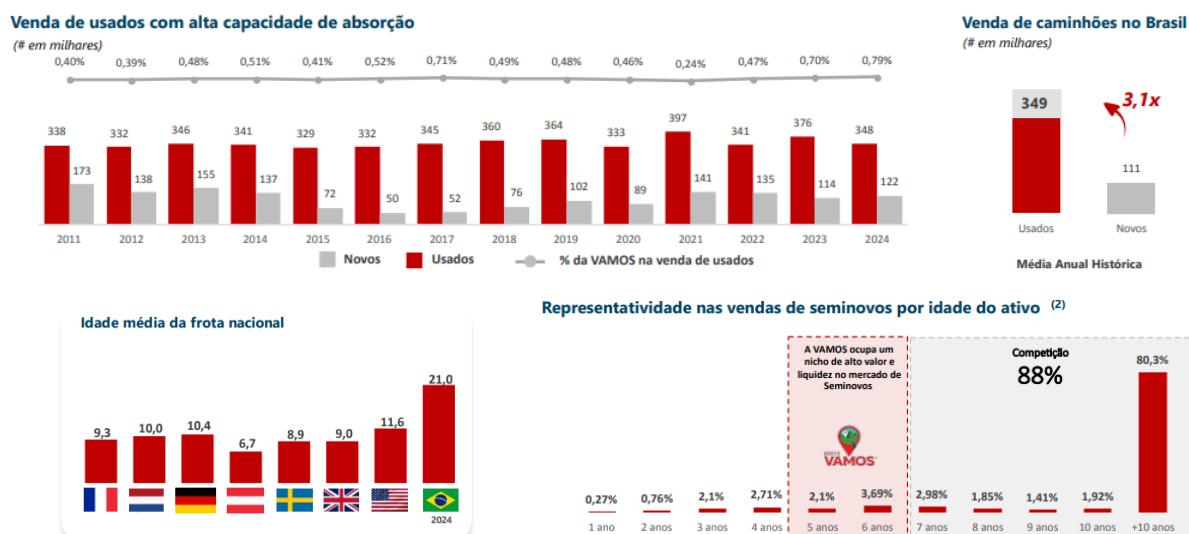
Modelo de negócios de locação de automóveis.

Fonte: RI Grupo Vamos.

O mercado de locação de veículos pesados no Brasil ainda apresenta enorme potencial. Hoje, apenas 2,7% da frota nacional de caminhões (2,2 milhões de unidades) está alocada em contratos de locação, sendo que a Vamos detém 68% desse mercado — evidenciando sua escala e liderança.

Esse percentual tende a crescer, a exemplo do que já ocorreu no setor de locação de automóveis de passeio (Movida, Localiza, etc.). Empresas buscam reduzir a imobilização de capital e otimizar custos, especialmente em um setor no qual caminhões e máquinas possuem ticket médio elevado e demandam alto investimento.

Além disso, a frota brasileira vem apresentando envelhecimento acelerado, o que aumenta custos de manutenção. Esse cenário estimula a migração para modelos de locação ou, em alternativa, para a compra de seminovos — segmento no qual a Vamos tem participação ainda reduzida, mas com elevado potencial de crescimento.



Dados do mercado de veículos pesados no Brasil..

Fonte: RI Grupo Vamos.

A venda de caminhões seminovos alcança uma média anual de 349 mil unidades desde 2011, mais que o triplo das vendas de veículos novos, cuja média é de 111 mil unidades. Nesse mercado, a participação da Vamos ainda é de apenas 0,8%, o que reforça a oportunidade de expansão futura.

Portanto, mesmo em um ambiente desafiador de curto prazo, a liderança, escala e baixo market share no mercado de seminovos reforçam a capacidade de crescimento da companhia no longo prazo.

Histórico da Empresa

A antiga controladora da companhia, a JSL, surgiu em 1956 com o objetivo de transportar cargas gerais e de terceirizar a cadeia logística de clientes, atuando de forma integrada, flexível e customizada.

Na década de 1980, devido a alta demanda de clientes, a JSL passou a atuar nos serviços de transporte de seus colaboradores e na terceirização de suas frotas, sempre com objetivo de redução de custo de seus clientes.

Nas décadas seguintes, esse serviço foi ganhando volume e escala, a partir de crescimento orgânico e também por aquisições.

Nesse contexto, em 2015, surgiu o Grupo Vamos. Seu projeto de idealização supria a demanda de clientes do Grupo Simpar, atual controlador após reestruturações societárias.

Desde então, o Grupo Vamos incorporou outras empresas para ganhar mais know-how. Foi feita a aquisição da Borgato Máquinas, empresa com forte atuação no setor agrícola, importante nicho para sua tese de crescimento.

O IPO, realizado em 2021, injetou recursos na companhia. Capitalizado, o Grupo Vamos se tornou concessionário da marca Fendt na região de Sorrito (MT). Além disso, adquiriu a Monarca, uma rede de concessionárias da marca Valtra, que reforça sua participação na principal região agrícola do Brasil.

Conta-se, ainda, com a aquisição da BMB, com operações no Brasil e México. A empresa realiza customização de veículos pesados para a Volkswagen. Em sequência, foi adquirido a HM Empilhadeiras, empresa de

locação e comercialização de empilhadeiras, transpaleteiras e rebocadores, aumentando o portfólio de locação do Grupo Vamos.

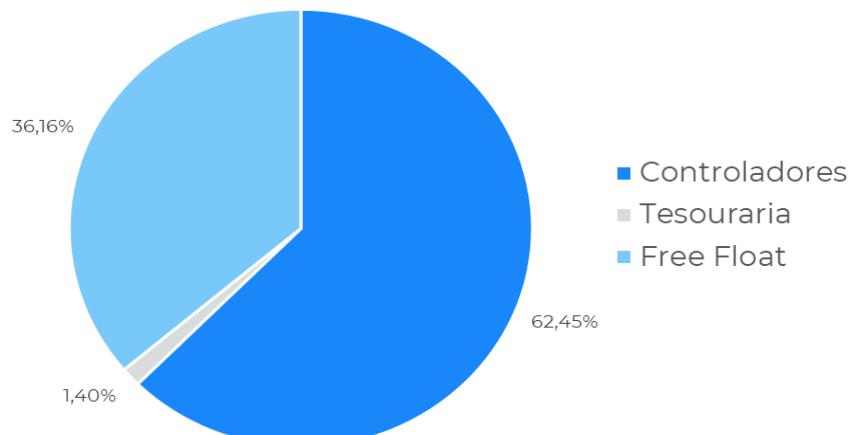
Por fim, em 2024, houve a segregação das atividades operacionais: a unidade de concessionárias foi combinada à Automob, também do Grupo Simpar, permitindo que a Vamos passasse a concentrar sua estratégia majoritariamente no negócio de locação.

Governança Corporativa

A Grupo Vamos está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, sendo esse o maior nível quanto ao rigor das Boas Práticas de Governança Corporativa.

A empresa faz parte da *holding* Simpar, que além do Grupo Vamos, controla a Movida, JSL e Automob, três outras empresas listadas na bolsa de valores. A JSL, primeira empresa do grupo, foi fundada por um imigrante português, Júlio Simões, e expandida por seu filho, Fernando Simões.

Fernando é o Presidente do Conselho de Administração do Grupo Vamos (e das outras controladas também) e é Presidente da Simpar, com mais de 40 anos de experiência no setor. Ele é um dos principais idealizadores dos projetos e responsável pelo tamanho que a empresa alcançou.



Estrutura Acionária.
Fonte: RI Grupo Vamos.

A frente da Diretoria Executiva temos Gustavo Henrique Braga Couto, que tem passagens importantes em empresas como CSN, Suzano, Petrobras Distribuidora (atual Vibra Energia) e Shell. A passagem por diversos cargos de confiança mostra sua capacidade de gestão.

Quanto à remuneração dos órgãos de governança, vemos valores próximos em relação às outras empresas do setor. Assim como está prevista a remuneração variável com base em ações, que ajuda a minimizar potenciais conflitos de interesse.

Riscos do Negócio

Em primeiro lugar, devemos destacar a característica intensiva em capital do Grupo Vamos, já que é preciso investir recursos significativos na manutenção e expansão da sua frota caso deseje crescer sua operação. A intensidade em capital, porém, deixa a companhia mais exposta aos cenários macroeconômicos.

Por exemplo, durante uma alta na taxa de juros, a empresa tem maior despesa financeira, já que sua dívida fica mais cara perante aos bancos, pressionando sua margem de lucro. Assim como será mais difícil ter uma geração de valor que supere seus custos de capital.

Esses períodos também se caracterizam pela menor atividade econômica, quando até mesmo os clientes da empresa podem ter menor demanda por investimentos, seja expandindo sua frota de caminhões por aluguel ou compra de seminovos.

Além do mais, a necessidade de capital faz com que a empresa precise acessar o mercado de capitais com mais recorrência, muitas das vezes através de financiamentos bancários. Entretanto, a partir de um certo grau de alavancagem, não é sustentável recorrer a mais dívidas. Isso pode limitar o potencial de crescimento do Grupo Vamos.

O risco de negócios também se manifesta a partir da análise de inadimplência dos contratos, sendo necessária a análise de crédito prévia. Nesse mesmo contexto, a companhia precisa manter um baixo nível de renovação contratual para não ver sua frota de caminhões ociosa se deteriorando.

Resultados Anteriores

O Grupo Vamos vem apresentando um ritmo de crescimento exuberante, algo que poucas companhias conseguem manter de forma recorrente. Essa trajetória foi construída ao longo de anos e ganhou força após o IPO realizado no início de 2021, que arrecadou mais de R\$800 milhões, totalmente destinados à expansão.

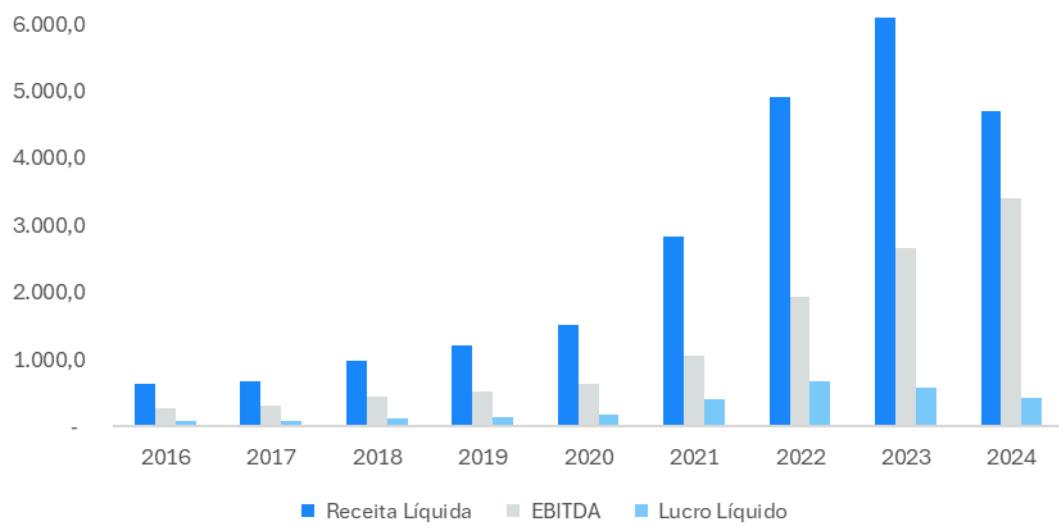
Além dessa capitalização, a empresa reforçou sua estrutura de funding por meio de follow-ons e emissões de títulos de dívida. O reflexo desses

movimentos pode ser observado na evolução de seus resultados, que cresceram de forma substancial após a injeção de recursos.

Nos últimos cinco anos, o CAGR da receita líquida foi de 31%, o CAGR do EBITDA de 45% e o CAGR do lucro líquido de 25%. Além disso, a companhia conta com uma carteira de crescimento já contratada — contratos fechados, mas ainda não reconhecidos contabilmente —, o que reforça a previsibilidade de expansão.

A partir do IPO, destacamos três transformações principais:

- ❖ **Estratégia de compras** de caminhões e máquinas para locação, com maior previsibilidade e agilidade no atendimento aos clientes;
- ❖ **Ajustes de custos** em todos os segmentos, que, combinados ao crescimento orgânico, levaram a uma forte melhoria do EBITDA;
- ❖ **Diversificação da base de clientes** em diferentes setores da economia, reduzindo riscos de concentração.

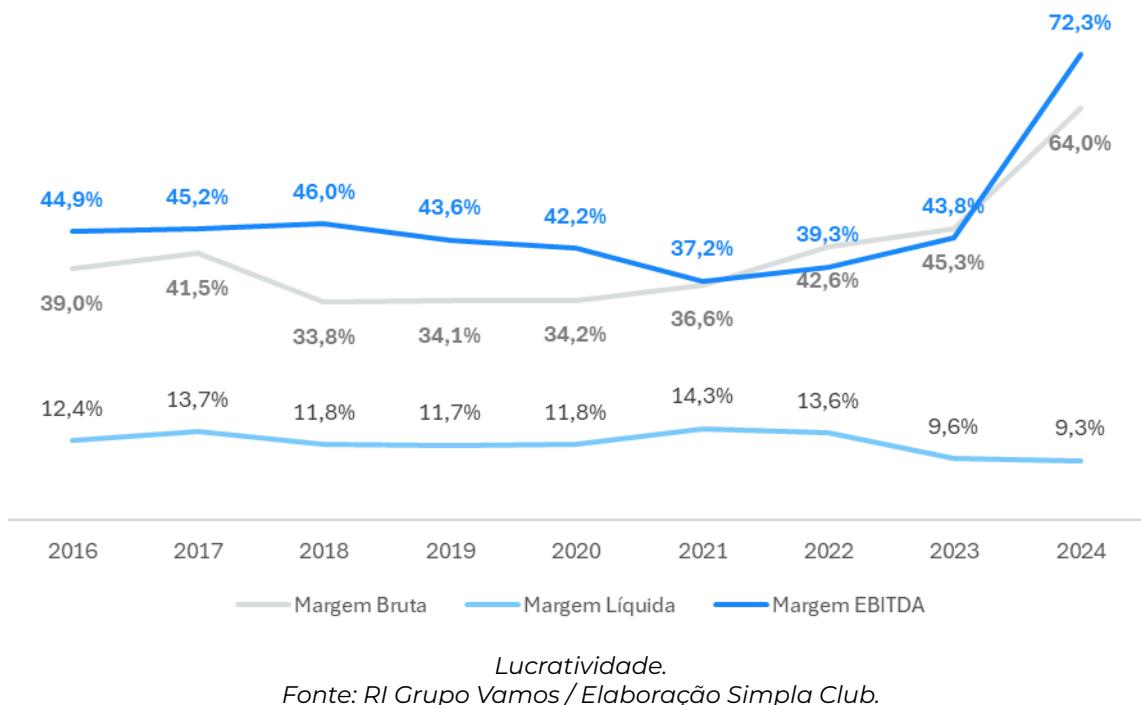


A queda de receita em 2024 reflete a cisão da unidade de concessionárias. Excluindo esse efeito, a receita teria crescido 35% em relação a 2023. Esse

desempenho operacional foi sustentado pelo forte investimento realizado na expansão da frota.

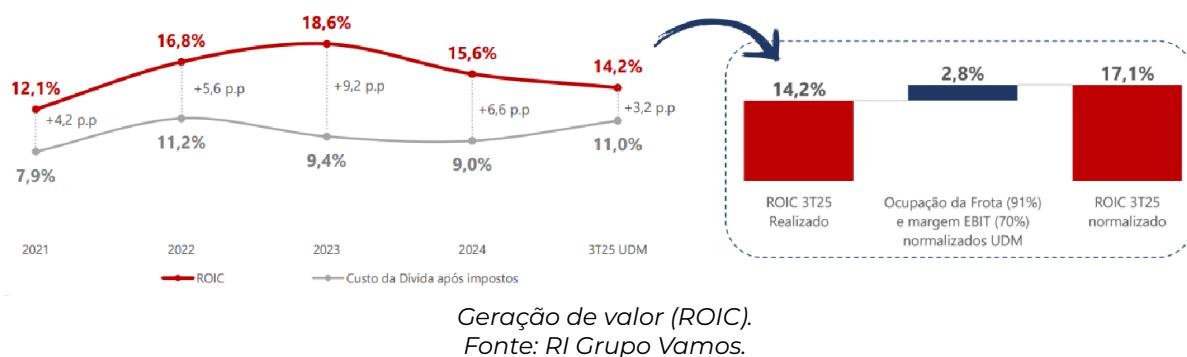
Na análise de rentabilidade, observamos um aumento expressivo da margem EBITDA, mas acompanhada de queda na margem líquida e compressão do ROIC.

Esse movimento pode gerar conclusões equivocadas se não considerarmos a cisão: como o negócio de concessionárias gerava muita receita com margens baixas, ele pressionava o consolidado nos anos anteriores. A retirada desse segmento elevou a margem EBITDA, mas a combinação de maior endividamento e juros elevados reduziu o lucro líquido.

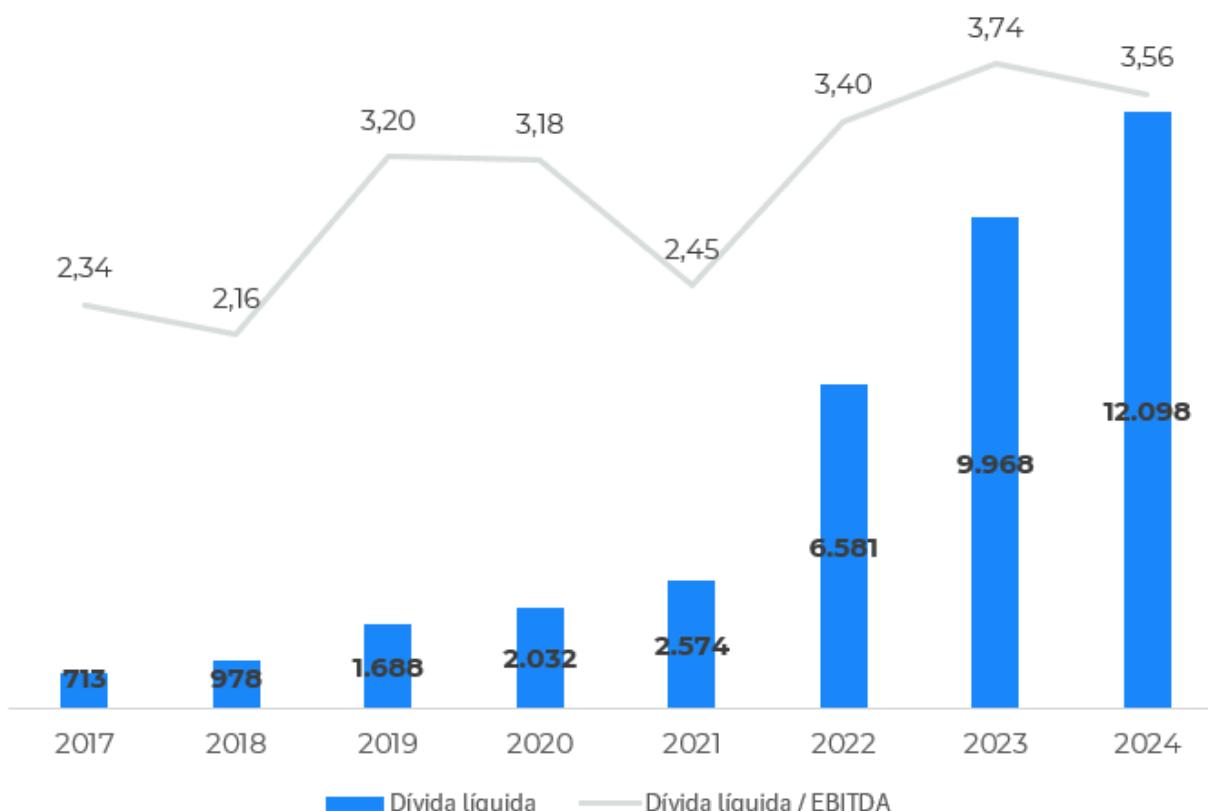


No caso do ROIC (retorno sobre o capital investido), os efeitos operacionais e as devoluções de ativos aumentaram a ociosidade. Ou seja, a companhia investiu em determinado caminhão, mas o contrato associado foi encerrado antes do previsto, pressionando o retorno de curto prazo. Excluindo esse efeito, o ROIC ajustado voltou a 17%, acima do custo de

capital, com spread de 6,6 pontos percentuais. Quanto maior esse diferencial (spread), maior o valor gerado ao acionista.



Por ser uma companhia intensiva em capital, a Vamos exige altos investimentos antes mesmo de capturar os retornos, o que naturalmente pressiona a alavancagem (dívida líquida/EBITDA).



O endividamento cresceu em linha com a expansão da companhia. De fato, trata-se de um grupo bastante alavancado, o que aumenta o risco do negócio e a volatilidade dos resultados — sendo esse o principal ponto de atenção da tese.

Ainda assim, a empresa conta com uma posição de caixa confortável, suficiente para honrar todos os vencimentos até meados de 2027. Nossas projeções indicam que, até lá, a alavancagem deve recuar para próximo de 2x dívida líquida/EBITDA, em função do crescimento orgânico e da maior geração de caixa.



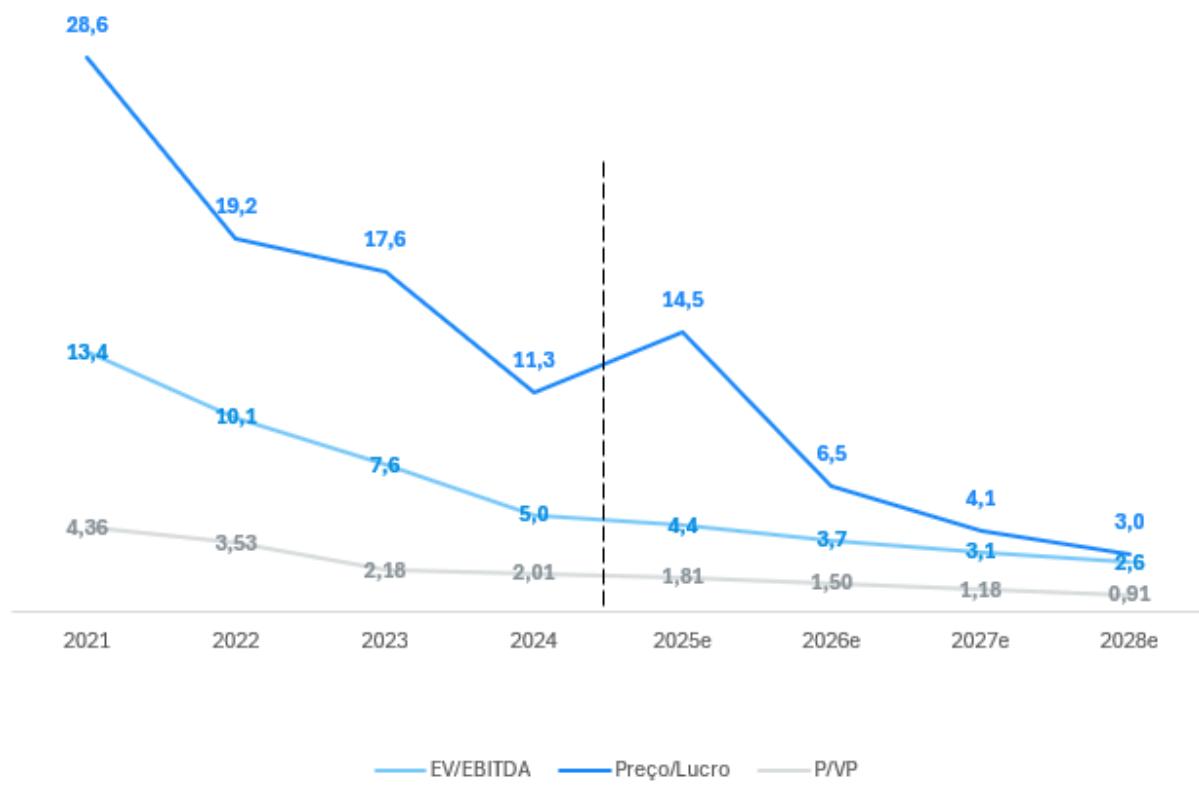
Valuation

Análise de Múltiplos

O método consiste em avaliar os múltiplos da empresa. Para que seja eficiente, a comparação deve ser feita entre companhias do mesmo setor e estágio de maturidade (expansão, estabilidade ou declínio).

No caso da Vamos, não há concorrente listado diretamente comparável. Por isso, a análise é feita em relação ao seu próprio histórico desde o IPO, em 2021.

- ❖ **P/L:** indica o quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo lucro da companhia, de outra forma, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial.
- ❖ **P/VP:** é a relação entre o valor de mercado e o valor patrimonial da empresa. Valor patrimonial é o capital restante depois de já terem sido descontadas todas obrigações de capital de terceiros, em outras palavras, é o capital que sobra para os acionistas.
- ❖ **EV/EBITDA:** o objetivo desse indicador é analisar quanto o valor da firma, que é a soma do valor de mercado com a dívida líquida, se relaciona com o lucro operacional da empresa. É diferente dos outros indicadores pois, aqui, relaciona a operação em si.



Apesar de o cenário macro atual ser diferente de 2021–2022, período em que a empresa negociava nos múltiplos mais altos, é difícil ignorar o

potencial: hoje é possível adquirir uma companhia de crescimento abaixo de 6x lucro ou 3,6x EBITDA, considerando as projeções de 2026.

Dado o potencial de expansão, acreditamos que a Vamos negocia a múltiplos atrativos, com elevada probabilidade de reprecificação à medida que o ambiente macroeconômico se estabiliza.

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

Esse método projeta os fluxos de caixa futuros e os traz a valor presente utilizando o WACC (Weighted Average Cost of Capital) como taxa de desconto. Essa taxa representa o custo médio ponderado entre dívida e capital próprio, ou seja, o custo de financiamento da companhia.

Na avaliação, utilizamos WACC de 14% e crescimento na perpetuidade em linha com a inflação, chegando a um valor justo com relevante potencial de upside.

Vale destacar: para justificar o preço atual de R\$3,90 por ação, seria necessário assumir que a companhia continuará entregando resultados semelhantes aos do 1S25 — com devoluções, ativos ociosos e maiores despesas financeiras. Consideramos esse cenário inconsistente com o histórico da Vamos e pouco realista.

Opinião do Analista

O Grupo Vamos segue como líder absoluta em um setor com amplo espaço para crescimento e consolidação, o que sustenta perspectivas muito positivas no longo prazo, mesmo em um cenário macro mais desafiador. Embora os últimos resultados tenham mostrado uma desaceleração no lucro líquido e no ritmo de expansão, a companhia preserva uma estrutura financeira sólida — e começou, inclusive, a dar os primeiros sinais concretos de desalavancagem, registrando a primeira queda no nível de endividamento após vários trimestres de pressão.

Grande parte do impacto recente veio da combinação entre juros elevados e alavancagem naturalmente maior em um modelo de negócio intensivo em capital. Ainda assim, a tendência de redução gradual da Selic deve aliviar esse peso. A curva de juros atual sugere que cada ponto percentual de queda tem efeito positivo estimado de cerca de R\$100 milhões no lucro líquido da Vamos.

Caso o cenário projetado pela curva se materialize, a taxa básica poderia recuar para algo próximo de 13.7% em 2026, o que adicionaria mais de R\$120 milhões ao lucro líquido.

Na nossa avaliação, a combinação entre gestão conservadora, início de desalavancagem, tendência de queda dos juros e liderança setorial coloca a Vamos (VAMO3) entre as oportunidades mais atrativas do mercado para quem busca uma posição de longo prazo em uma empresa de crescimento, mesmo abrindo mão de ganhos imediatos.

Equipe

**Gabriel Bassotto**

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras

**Carlos Júnior**

Analista CNPI especialista em

Fundos Imobiliários

**Thiago Armentano**

Analista CNPI especialista em

Ativos Globais

**Guilherme La Vega**

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras

Acompanhamento

relatório atualizado em 01.12.2025

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os *rankings* e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme Rabelo De La Vega Nunes (CNPI 8950), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, os analistas envolvidos não estão em situação que possam afetar a imparcialidade do relatório ou que possam configurar conflitos de interesse. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.



