

Capital Manufaturado





Desempenho operacional

Nossos investimentos em 2020 totalizaram R\$ 1,3 bilhão, valor muito superior à expectativa inicial, de R\$ 900 milhões, não apenas em razão do comportamento da economia relacionado às nossas linhas de negócio, mas também da forma como nos posicionamos no mercado. Mantemos um time comercial bem estruturado, espalhado por todas as regiões do Brasil, uma área de *back office* preparada para dar suporte *on-line* às operações, com implantação de diversas ferramentas digitais, e vimos ampliando, ano a ano, nossa capilaridade. Somam-se a esses diferenciais a flexibilidade no atendimento às necessidades dos clientes e os serviços adicionais que podem ser contratados em quatro versões: Vamos, Vamos Mais, Vamos Mais Longe e Vamos Controle. Todos esses fatores fizeram com que acelerássemos a originação e diversificação de contratos, o que está traduzido nos resultados econômico-financeiros do período.

Acreditamos que a crise econômica e a consequente insegurança vivida pelo mercado empresarial reforçaram a viabilidade da terceirização da frota pesada como medida para as companhias desenvolverem seus negócios sem expor o capital e o fluxo de caixa.

Além disso, nossa estratégia de negócios detém algumas particularidades que podem derivar para adicionais de crescimento, como as possibilidades de estabelecer contratos de locação de curto prazo. **GRI 103-1 | 103-2 | 103-3 – Desenvolvimento da frota brasileira (caminhões, máquinas e equipamentos)**

Vamos Locação

Em 2020 avançamos muito na diversificação da nossa carteira de clientes e em setores de atuação da economia, com equipe comercial com maior abrangência e capilaridade. Assinamos 407 novos contratos em 2020, um expressivo aumento frente aos 182 novos contratados assinados em 2019. Nossa carteira de clientes em dezembro de 2020 era representada por 319 clientes (148 em 2019) de diversos setores da economia. Essa diversificação nos trouxe maior solidez e avenidas de crescimento com atuação em novos perfis de clientes e setores que não atuávamos anteriormente.

A receita futura contratada (“backlog”) em 31 de dezembro de 2020 atingiu R\$ 3,1 bilhões, um aumento de 44,3% em relação a 31 de dezembro de 2019, representando aproximadamente 4,3 anos de receita contratada de Locação quando comparado à receita bruta de serviços de Locação do ano de 2020 (R\$ 730,2 milhões).

Representante de 91% do nosso EBITDA, o negócio de locação encerrou 2020 com R\$ 580 milhões de EBITDA e Receita Líquida de Serviços de R\$ 651 milhões, 15% superior a de 2019, comprovando a forte tendência de crescimento do nosso modelo de negócio com contratos de longo prazo (contrato padrão de 5 anos).

Além disso, mantemos nosso foco na geração de valor para nossos clientes, com assinatura de contratos com serviços de manutenção, alcançando uma receita líquida com serviços de R\$ 199,6, representando um aumento de 33,8% em relação a 2019.

Vamos Concessionária

Embora nossas concessionárias tenham tido maiores impactos da pandemia, muitas delas tendo se mantido fechadas durante o segundo trimestre, a velocidade da retomada foi muito forte. Contribuíram para isso a ampla readequação que promovemos na estrutura organizacional das lojas, reestruturação de custos e despesas, além do comportamento de cada mercado do nosso segmento de concessionária: de caminhões, de máquinas agrícolas e de linha amarela – que, além de agrícolas, engloba máquinas para mineração e construção civil.

Em relação às concessionárias de caminhões, a interrupção da produção pelas montadoras provocou acúmulo de demanda no terceiro trimestre, o que, somado à nossa reorganização de custos, impulsionou os negócios e a receita líquida, que, ao fim de 2020, foi de R\$ 365 milhões, 20% superior a de 2019. Já o agronegócio manteve-se em alta o ano todo, o que também favoreceu o aumento da comercialização de máquinas e equipamentos agrícolas. Assim, batemos recorde de vendas, o que levou a uma receita líquida também recorde nas concessionárias Valtra, de R\$ 239 milhões

Dois outros fatos marcaram nosso desempenho no ano. Um deles foi a parceria firmada com a Komatsu do Brasil, por meio da qual passamos a ser distribuidores de máquinas e equipamentos da linha amarela da marca japonesa para os estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. O acordo, assinado em janeiro, que complementa e diversifica nosso portfólio, apresentou resultados já a partir do segundo trimestre e fechou o ano com receita de R\$ 55 milhões.

O segundo destaque do período foi o acordo com a marca Fendt, motivado por nosso excepcional desempenho no segmento de agronegócio com





a marca Valtra. Ambas – Fendt e Valtra – são controladas pelo Grupo Agco, líder global em tecnologia para soluções agrícolas. Com o negócio, nos tornamos a maior representante da Fendt na América Latina. No Brasil, já inauguramos a primeira loja, em Rio Verde (GO), no dia 4 de fevereiro de 2021, e teremos outras três lojas ainda em 2021. **GRI 103-1 | 103-2 | 103-3 – Relacionamento com os clientes e diversificação de serviços**

Vamos Seminovos

A interrupção da produção da indústria de caminhões, por conta da pandemia, aqueceu o mercado de seminovos. Além disso, os caminhões de que dispomos têm idade média de 2,5 anos, ou seja, são considerados extremamente novos levando em consideração que a idade média da frota circulante no Brasil é de 20,7 anos.

O fato de mantermos 11 lojas espalhadas praticamente por todo o País e determos *know how* de vendas também contribuiu para extrairmos o máximo valor possível no segmento de Seminovos. Assim, ainda que nosso objetivo seja zerar a margem para as vendas de Seminovos, fechamos o ano com margem bruta de 6,3%.

Procedimentos

Todas as nossas operações (100%) respeitam procedimentos que buscam garantir a saúde e a segurança.

GRI 416-1



Desenvolvimento do conceito do produto

- Nossos veículos e máquinas passam por revisões periódicas e, em sua entrega e/ou recebimento, *checklists* são realizados pelos colaboradores. Frente a qualquer tipo de anomalia identificada, são enviados para manutenção, a fim de conferir total segurança para colaboradores e clientes ao operar/dirigir.



Comunicação com colaboradores

- Mantemos canais de comunicação, como o Portal da Segurança, em que são inseridos treinamentos para os colaboradores; o Docnix, sistema onde concentramos todos os procedimentos adotados; campanhas e outros canais, como Google Drive e *e-mail* corporativo.



Armazenamento, distribuição e fornecimento

- Os veículos novos são entregues pelas próprias montadoras, e quando há a necessidade de transferência entre unidades, são feitas por colaboradores próprios, seguindo procedimentos internos, como não dirigir falando ao celular, respeitar os limites de velocidade, usar o cinto de segurança, etc.



Uso e manutenção

- Máquinas e veículos são liberados apenas com revisões em dia, e as manutenções periódicas são feitas conforme cronogramas de datas e/ou quilometragem, além das revisões pontuais em caso de necessidade.



Descarte, reutilização ou reciclagem

- Todo o material proveniente da manutenção das máquinas e veículos é descartado por empresa terceira de acordo com os protocolos necessários. **GRI 416-1**

