



RESULTADO TRIMESTRAL

3T24

DIA DA DIVULGAÇÃO | 7 de novembro, 2024

TELECONFERÊNCIA | 8 de novembro | 11:00 BRT | 09:00 NYC

Para acessar o webcast

[CLIQUE AQUI](#)

Resultados 3T24

Barueri, 07 de novembro de 2024. A ARMAC (Armac Locação, Logística e Serviços S.A. – B3: ARML3) anuncia seus resultados referentes ao 3º trimestre de 2024 (3T24). As demonstrações financeiras intermediárias da Companhia para os exercícios findos em 30 de setembro de 2024 e de 2023 foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, e evidenciam todas as informações relevantes próprias das demonstrações financeiras intermediárias, e somente elas, as quais estão consistentes com as utilizadas pela Administração na sua gestão. Estes demonstrativos são apresentados consolidados e em Reais.

DESTAQUES DO TRIMESTRE

Receita Bruta

R\$ 547,7 milhões

+38,8% vs. 3T23

CAPEX

R\$ 218,4 milhões

+13,8% vs. 3T23

Frota de Locação

11.258 equipamentos

Valor da Frota Total: R\$ 3,1 bi

EBITDA Ajustado

R\$ 198,9 milhões

+13,8% vs. 3T23

Lucro Líquido

R\$ 60,8 milhões

+27,1% vs. 3T23

Alavancagem

2,23x (Dívida Líquida/EBITDA)

+0,02x vs. 3T23

R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Frota de Locação (# de equipamentos)	11.258	10.634	5,9%	10.125	11,2%
CAPEX	218,4	317,3	(31,2%)	191,9	13,8%
Receita Bruta	547,7	454,8	20,4%	394,7	38,8%
Receita bruta de locação	470,8	423,1	11,3%	372,4	26,4%
EBITDA Locação ¹	185,8	167,2	11,1%	168,8	10,1%
% receita líquida de locação	44,1%	44,3%	-0,2 p.p.	50,0%	-6,0 p.p.
EBITDA	196,2	172,3	13,8%	174,7	12,3%
% receita líquida	39,5%	42,3%	-2,8 p.p.	48,6%	-9,1 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	198,9	172,3	15,4%	174,7	13,8%
% receita líquida	40,0%	42,3%	-2,3 p.p.	48,6%	-8,6 p.p.
Lucro Líquido	60,8	50,4	20,7%	47,9	27,1%
% receita líquida	12,2%	12,4%	-0,1 p.p.	13,3%	-1,1 p.p.
Dívida Líquida	1.681,8	1.591,7	5,7%	1.329,9	26,5%
Dívida Líquida / EBITDA UDM	2,23x	2,27x	-0,04x	2,21x	0,02x
ROIC Ajustado	30,6%	30,2%	+0,4 p.p.	32,1%	-1,5 p.p.
ROIC Contábil	20,5%	19,6%	+1,0 p.p.	20,2%	+0,3 p.p.
ROE Contábil	18,9%	15,8%	+3,1 p.p.	16,0%	+2,9 p.p.

¹ Exclui custos e despesas não recorrentes no valor de R\$ 2,7 milhões referente a projeto descontinuado e redução de estrutura no 3T24.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Investidores,

Encerramos mais um trimestre satisfeitos e orgulhosos com a entrega do time da ARMAC:

No 3T24, atingimos **Receita Bruta de Serviços & Locação, EBITDA e Lucro Líquido anualizados de R\$2,0 bilhões, R\$800 milhões e R\$243 milhões**, respectivamente. Nos 9 meses de 2024, **crescemos 34% em Receita** (90% deste crescimento é orgânico) e **40% em Lucro** – ritmo forte em um ano repleto de projetos de melhoria de estruturas internas.

Nosso crescimento contínuo se deve a uma cultura e a uma estratégia focadas no longo prazo e pautadas em alinhamento de interesse:

O nosso objetivo é ajudar os nossos clientes a usarem equipamentos pesados de forma mais eficiente e sustentável – evitar o desperdício com descartes prematuros de peças e minimizar a ociosidade de máquinas – por meio de soluções customizadas para cada processo produtivo.

A estratégia da ARMAC – centrada em serviços especializados, com a flexibilidade de alavancar locações simples (“Rental”) oportunisticamente – começou a ser desenhada em 2014.

À época, identificamos diferenças materiais entre o negócio de *Rental* em países desenvolvidos e no Brasil.

A despeito de operarem em um ambiente competitivo acirrado e atuarem em geografias com um custo de capital baixo, as empresas estrangeiras de aluguel, como a United Rentals (NYSE:URI) e o Ashtead Group (LSE: AHT.L), conseguem praticar taxas de locação – *Rental Rates* – mais elevadas.

Em específico, apesar de rodarem com uma ocupação relativamente baixa, entre 60% e 70%, URI e AHT geram uma Produtividade (Receita ÷ OeC) de 63,3% e 56,5%, respectivamente – muito acima do patamar registrado no Brasil.

Produtividade	Países desenvolvidos (US\$ milhões)		Brasil (R\$ milhões)		
	United Rentals 3T24	Ashtead 3T24	Companhia A² 1T24	Companhia B³ 2T24	Armac 3T24
Valor de Reposição ou OeC¹	21.900	18.000	4.330	811	3.107
Receita de Locação	13.852	10.164	1.171	267	1.883
EBITDA de Locação	7.616	5.152	515	135	743
Produtividade (Receita / OeC¹)	63,3%	56,5%	27,0%²	32,9%³	60,6%
EBITDA/OeC¹	34,8%	28,6%	11,9%	16,6%	23,9%

Fonte: Site de relações com investidores.

¹ Valor de Reposição ou Original Equipment Cost conforme divulgado pela empresa.

² Baseado no valor de reposição da frota divulgado no 1T24 e receita de Locação + gross-up de 9,25%

³ Baseado no valor do imobilizado bruto divulgado no 2T24 e Receita de Locação + gross-up de 9,25%

Nossos primeiros contratos de serviços foram conquistados em 2014 e permanecem conosco até a presente data – um atestado contundente da proposta de valor para o cliente.

Acreditamos que o foco da ARMAC em serviços especializados também maximiza a geração de valor para o acionista. Isto porque o modelo de negócios (i) proporciona maior recorrência e previsibilidade de receita e (ii) contorna dois desafios estruturais do mercado local de *Rental*: a informalidade e a tolerância a equipamentos antigos e/ou de qualidade inferior.

Sobre a informalidade, diferentemente de contratos de serviços especializados, que possuem maior barreira à entrada, operações de *Rental* atraem prestadores de todos os tipos e tamanhos. E ao contrário de notas fiscais de serviços, faturas de locação não têm retenção tributária e podem ser emitidas independentemente da integração com sistemas fiscais. Como resultado, torna-se possível a incidência de sonegação, o que neutraliza parte dos ganhos de escala de Companhias maiores.

Com relação a equipamentos antigos, a aceitação é maior no mercado de *Rental* porque **(i)** as máquinas não são aplicadas em etapas críticas de processos industriais e **(ii)** as taxas de juros elevadas comprimem o orçamento dos projetos. Nesse contexto, a compra de máquinas novas precisa ser muito cuidadosa para competir com equipamentos de até 30 anos de uso.

Diante desses obstáculos, e considerando que há oportunidades abundantes para desenvolver um portfólio de serviços especializados para indústrias de alta resiliência no Brasil (Agronegócio, Florestal, Mineração, Proteína Animal, Logística, entre outros), concluímos que a estratégia vencedora consiste em alocar capital em contratos de serviços e crescer no *Rental* como rota alternativa e oportunística.

Trata-se de um empreendimento complexo, que requer um sistema de gestão capaz de coordenar times de vendas, produção e manutenção para lidar com as especificidades dos serviços demandados em diversas indústrias – do Agronegócio à Mineração, sem perder a flexibilidade comercial necessária para a atuação no *Rental*.

Em contrapartida, a estratégia possui maiores barreiras de entrada e têm contribuído para uma produtividade de Receita e EBITDA superiores 60% e 24% ao ano, respectivamente – resultados próximos de países desenvolvidos, mas obtidos através de um modelo de negócio adaptado à realidade e às vocações do Brasil.

Nosso crescimento continua amparado por uma estrutura de capital robusta. A Companhia segue com alavancagem dentro do patamar desejado (2,2x EBITDA LTM) e concluiu em outubro o refinanciamento da 2ª emissão de debêntures no valor de R\$ 1,0 bilhão, em séries com vencimento em 8 e 10 anos, com grande redução de custo (de CDI +2,5% para CDI +1,3% e CDI + 1,6%, respectivamente).

Esta emissão consolidou a ARMAC como a Companhia com o melhor passivo do setor, e permitiu, em conjunto com a previsibilidade de nosso fluxo de caixa, que a agência S&P elevasse nosso *rating* de crédito em escala nacional para “brAA-”.

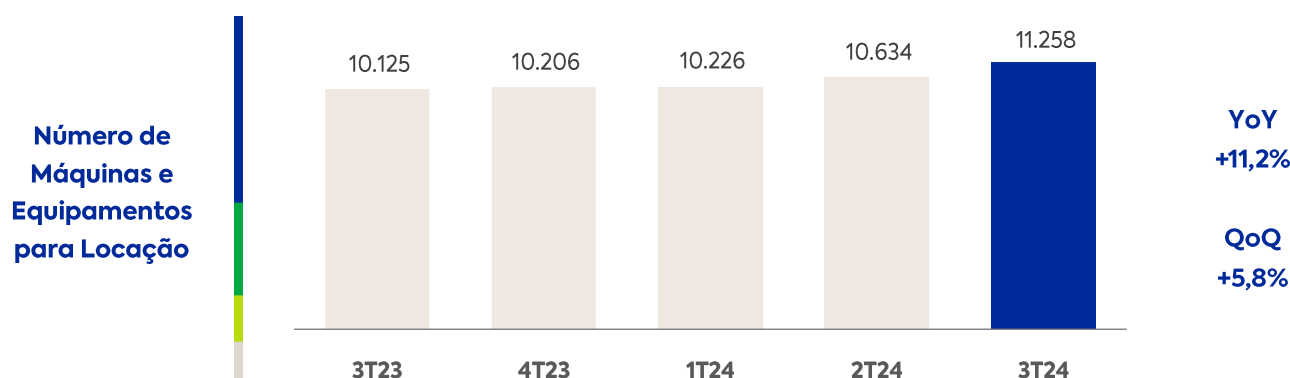
Por fim, gostaria de parabenizar e agradecer a todos os nossos colaboradores pelos 30 anos de aniversário da ARMAC, comemorados em outubro de 2024. Nossa história não seria a mesma sem o suor e a contribuição individual de vocês.

Muito obrigado,

Fernando

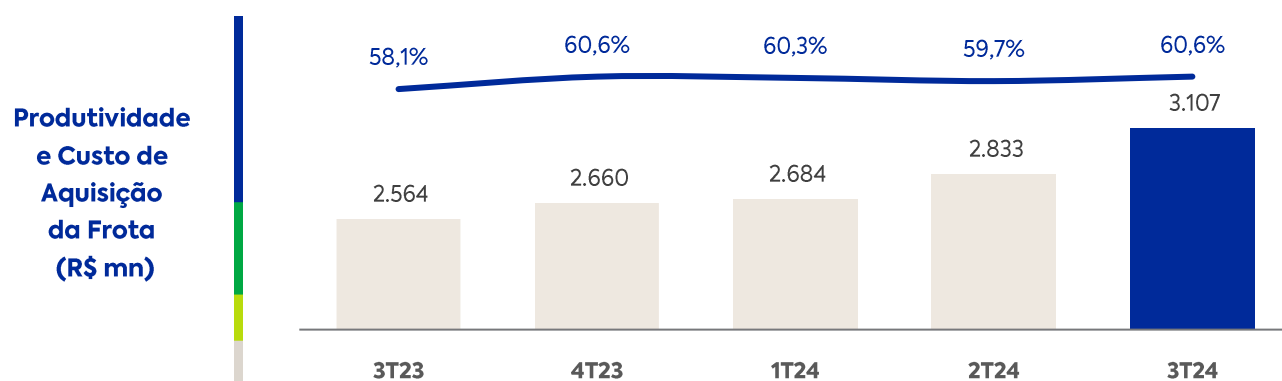
FROTA DE LOCAÇÃO

Encerramos o 3T24 com uma frota de locação total de 11.258 equipamentos, composta por máquinas de linha amarela, caminhões, empilhadeiras, plataformas elevatórias, geradores e veículos de apoio.

PRODUTIVIDADE¹

Um dos indicadores financeiros que consideramos mais importantes para a avaliação e acompanhamento do desempenho de nosso modelo de negócio é a produtividade. Esse indicador é calculado através da receita bruta de locação da Companhia no trimestre, anualizada, dividida pelo valor de aquisição da nossa frota total de locação, considerando a média do período apurado. Ele reflete tanto a saúde comercial de contratos quanto a saúde operacional dos ativos, capazes de manter alta geração de receita ao longo do tempo. Este indicador também reflete a recorrente capacidade da companhia em adquirir ativos a custos atrativos e mantê-los operacionais por longo período.

No 3T24, esse indicador atingiu 60,6%, aumento de 0,9 p.p. em relação ao 2T24. Seguimos vendo espaço para melhorias no indicador de produtividade à medida que o CAPEX do 2T24 e 3T24 for implantado e atingir o *run-rate* planejado.



¹ A partir do 3T24, o resultado de Consórcios foi segregado do Resultado de Locação. Assim, o resultado de Locação passou a ser composto dos resultados de: (i) Operações Contínuas e Terram e (ii) Locação Simples. Com isso, o indicador de Produtividade do 2T24 passou de 61,4% para 59,7%.

INVESTIMENTOS

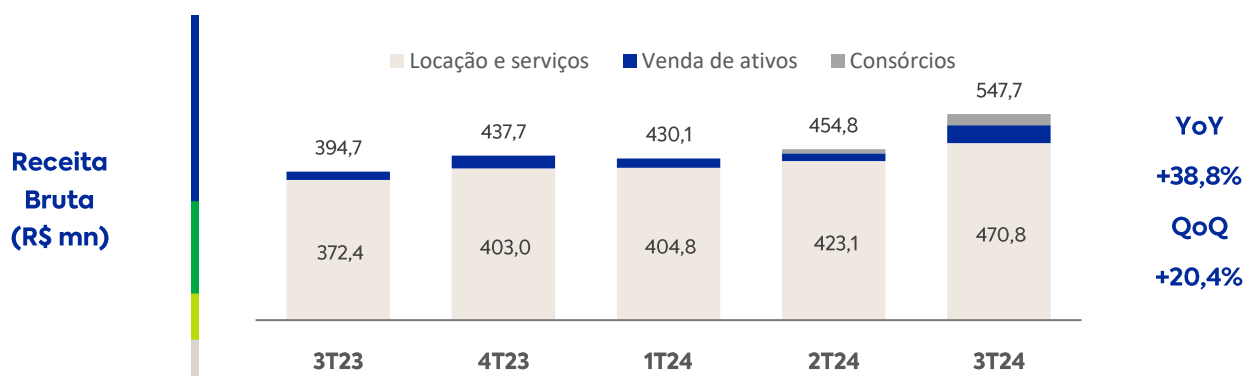
O CAPEX total ficou em R\$ 218,4 milhões, crescimento de 13,8% em relação ao 3T23 e queda de 31,2% em relação ao 2T24. O CAPEX orgânico totalizou R\$ 153,4 milhões no 3T24, queda de 20,1% em relação ao 3T23 e -51,7% contra o 2T24. Esse investimento representou um CAPEX orgânico mensal médio de R\$ 51,1 milhões vs. R\$ 105,7 milhões no 2T24.

R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Aquisição de ativos imobilizados	76,9	93,3		62,6	
Operações não-caixa de aquisição de Imobilizado	75,7	224,0		125,7	
Aquisição de ativos intangíveis	0,9	-		3,6	
CAPEX orgânico	153,4	317,3	(51,7%)	191,9	(20,1%)
CAPEX inorgânico	65,0	-	-	-	-
CAPEX total	218,4	317,3	(31,2%)	191,9	13,8%

Nota: O CAPEX inorgânico considera R\$ 65 milhões referente a aquisição da Terram, dos quais R\$ 33,6 milhões foram desembolsados no 3T24.

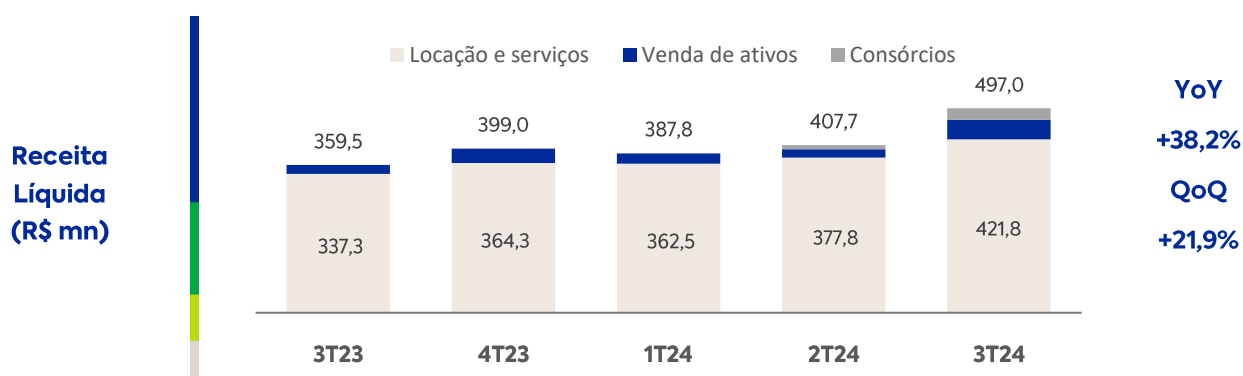
RECEITA BRUTA

No 3T24, a receita bruta atingiu R\$ 547,7 milhões, com expansão de 38,8% em relação ao 3T23, e de 20,4% comparada ao 2T24. A receita bruta de locação atingiu R\$ 470,8 milhões, aumento de 26,4% em relação ao 3T23 e de 11,3% em relação ao 2T24.

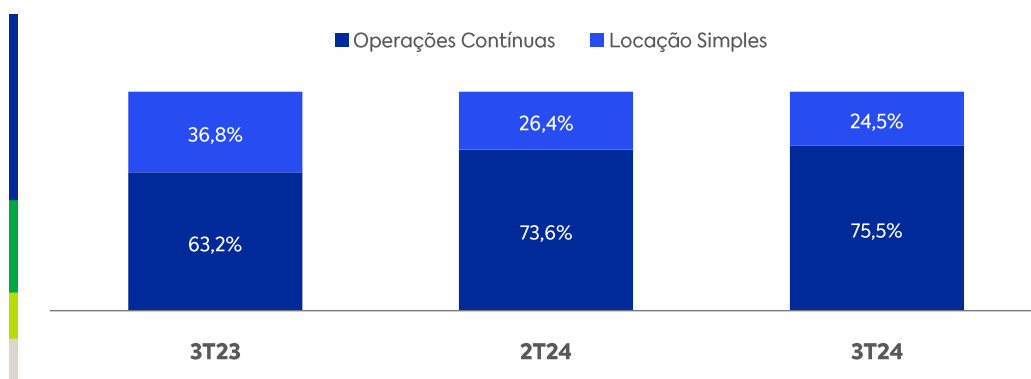


RECEITA LÍQUIDA

No 3T24, a receita líquida atingiu R\$ 497,0 milhões, expansão de 38,2% quando comparada com o 3T23, e de 21,9% em relação ao 2T24. A receita líquida de locação atingiu R\$ 421,8 milhões, aumento de 25,0% vs. o 3T23, e de 11,7% quando comparada ao 2T24.



Participação das Modalidades de Contratação na Receita



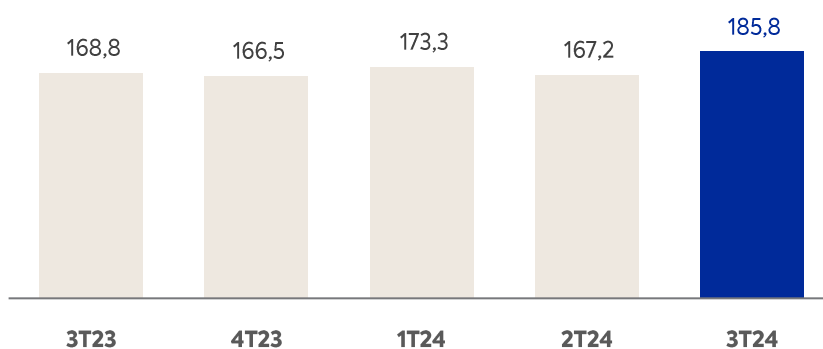
EBITDA

No 3T24, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 198,9 milhões, +13,8% vs. 3T23 e 15,4% vs. 2T24, explicado principalmente pelo maior EBITDA Locação² devido a aquisição da Terram e maior resultado com venda de ativos e consórcios. O EBITDA Locação, que exclui o resultado da venda de ativos e consórcios, atingiu R\$ 185,8 milhões, crescimento de 10,1% em relação ao 3T23 e de 11,1% em relação ao 2T24. A margem EBITDA de Locação foi de 44,1% no 3T24, queda de 6,0 p.p. em relação ao 3T23 e relativamente estável em relação ao 2T24.

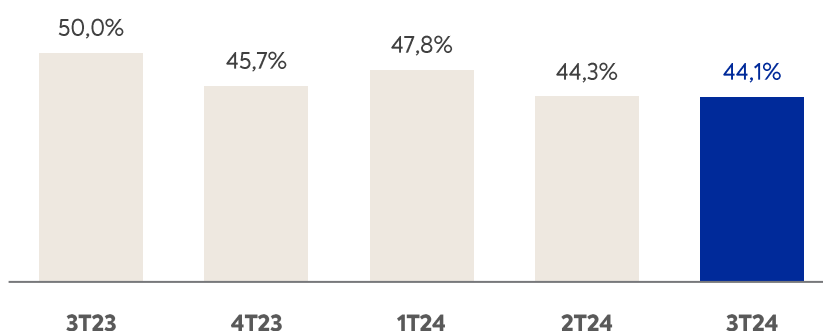
R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Lucro Líquido	60,8	50,4	20,7%	47,9	27,1%
Imposto de renda e cont. social	13,6	14,3		15,1	
Despesas financeiras	108,7	104,0		87,8	
Receitas financeiras	(29,5)	(31,7)		(23,9)	
Depreciação e amortização	42,5	35,2		47,9	
EBITDA	196,2	172,3	13,8%	174,7	12,3%
Resultado não recorrente	2,7	-		-	
EBITDA Ajustado¹	198,9	172,3	15,4%	174,7	13,8%
Resultado da venda de ativos	(7,7)	(4,0)		(6,0)	
Resultado de Consórcios	(5,4)	(1,1)		-	
EBITDA Locação¹	185,8	167,2	11,1%	168,8	10,1%
% margem EBITDA Locação ¹	44,1%	44,3%	-0,2 p.p.	50,0%	-6,0 p.p.

¹ Exclui custos e despesas não recorrentes no valor de R\$ 2,7 milhões referente a projeto descontinuado e redução de estrutura no 3T24.

² A partir do 3T24, o resultado de Consórcios foi segregado do Resultado de Locação. Assim, o resultado de Locação passou a ser composto dos resultados de: (i) Operações Contínuas e Terram e (ii) Locação Simples. Com isso, o EBITDA Locação do 2T24 foi reajustado de R\$ 168,4 milhões para R\$ 167,2 milhões, passando de uma margem de 43,4% para 44,3%.

**EBITDA
Locação²
(R\$ mn)**


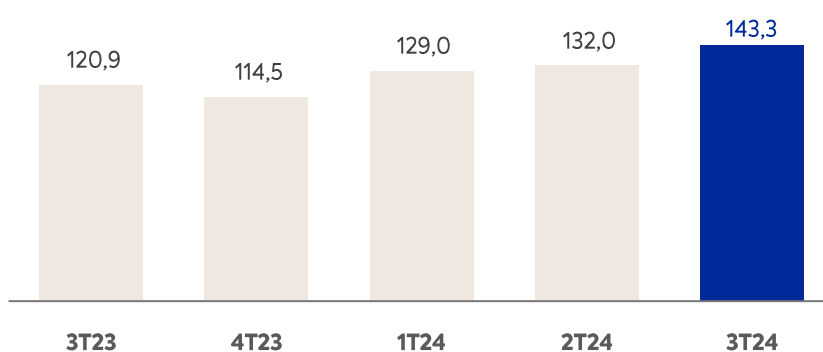
YoY
+10,1%
QoQ
+11,1%

**Margem
EBITDA
Locação
(%)**


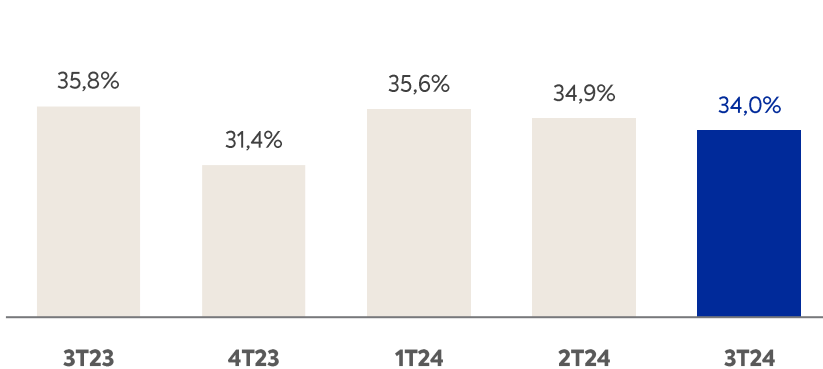
YoY
-6,0 p.p.
QoQ
-0,2 p.p.

EBIT

No 3T24, o EBIT Locação, que exclui o resultado da venda de ativos e consórcios, atingiu R\$ 143,3 milhões, um crescimento de 18,6% em comparação ao 3T23 e de 8,6% em relação ao 2T24. A margem EBIT Ajustada foi de 34,0% no 3T24 vs. 35,8% no 3T23 e 34,9% no 2T24.

**EBIT
Locação
(R\$mn)**


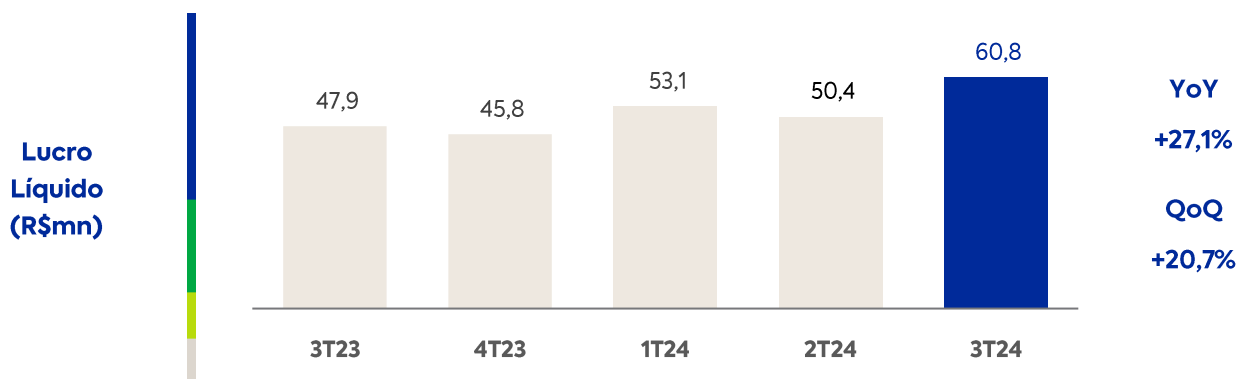
YoY
+18,6%
QoQ
+8,6%

**Margem
EBIT
Locação
(%)**


YoY
-1,8 p.p.
QoQ
-0,9 p.p.

LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido atingiu R\$ 60,8 milhões no 3T24, crescimento de 27,1% em relação ao 3T23 e 20,7% quando comparado ao 2T24. A margem foi de 12,2% no 3T24 vs. 13,3% no 3T23 e 12,4% no 2T24.



FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL GERENCIAL

No 3T24, o fluxo de caixa operacional gerencial foi de R\$ 156,3 milhões. O caixa gerado operacionalmente no 3T24 representou 84,1% do EBITDA de Locação.

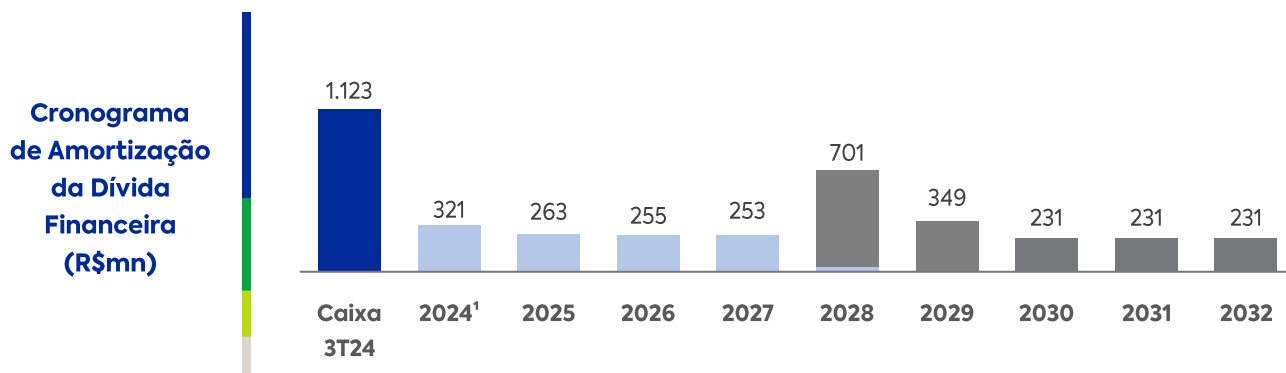
R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Caixa líq. das atividades operacionais	106,5	(98,9)		119,7	
Exclusão fornecedores máquina	(7,0)	1,3		(8,0)	
Aquisição de ativos imobilizados	76,9	93,3		62,6	
Recebimento pela venda de imobilizado	(47,2)	(20,0)		(22,2)	
Juros sobre financiamentos	49,4	115,1		8,9	
Juros fornecedores convênio	11,1	15,1		6,5	
Pgto. de arrendamento de direito de uso	(2,4)	(2,1)		(1,6)	
Pagamento e captação de parcelamentos	(0,6)	(0,8)		(0,0)	
Receitas financeiras	(29,5)	(31,7)		(23,9)	
Rendimento de aplicações financeiras	(0,9)	39,1		-	
Fluxo de caixa operacional gerencial	156,3	110,6	41,3%	142,0	10,0%
% EBITDA Locação	84,1%	66,1%	+18,0 p.p.	84,2%	-0,2 p.p.

ENDIVIDAMENTO

A dívida líquida encerrou o trimestre em R\$ 1.681,8 milhões vs. R\$ 1.591,7 milhões no 2T24, resultando em uma alavancagem de 2,23x. Realizando um exercício de anualização do EBITDA do 3T24 para os próximos 12 meses (*run-rate*), nossa alavancagem seria de 2,11x, enquanto os *covenants* da Companhia são de 3,5x.

R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Dívida financeira de curto prazo	379,0	343,9		126,6	
Dívida financeira de longo prazo	2.425,8	2.423,5		1.990,3	
Dívida bruta	2.804,8	2.767,4	1,3%	2.116,9	32,5%
Caixa e equivalentes de caixa	(1.123,0)	(1.175,7)	(4,5%)	(787,0)	42,7%
Dívida líquida	1.681,8	1.591,7	5,7%	1.329,9	26,5%
Dívida líquida / EBITDA UDM	2,23x	2,27x	-0,04x	2,21x	0,02x

Encerramos o trimestre com uma posição robusta de caixa, no valor de R\$ 1.123,0 milhões, saldo suficiente para amortizar todos os vencimentos de dívida até o segundo semestre de 2028 e executar nosso plano estratégico ao longo dos próximos períodos.



Composição dos Saldos (R\$ milhares)	Taxa ao Ano (%)	Vencimento	3T24
Debênture II	CDI + 2,50%	2028	1.045.052
Debênture III	CDI + 2,25%	2029	315.384
Debênture IV	CDI + 1,90%	2032	698.019
CRA - 1ª Série	CDI + 1,65%	2028	105.380
CRA - 2ª Série	IPCA + 7,57%	2029	441.234
Outras Linhas			232.214
Subtotal			2.837.283
(-) Custos a Amortizar			(32.515)
Total			2.804.768

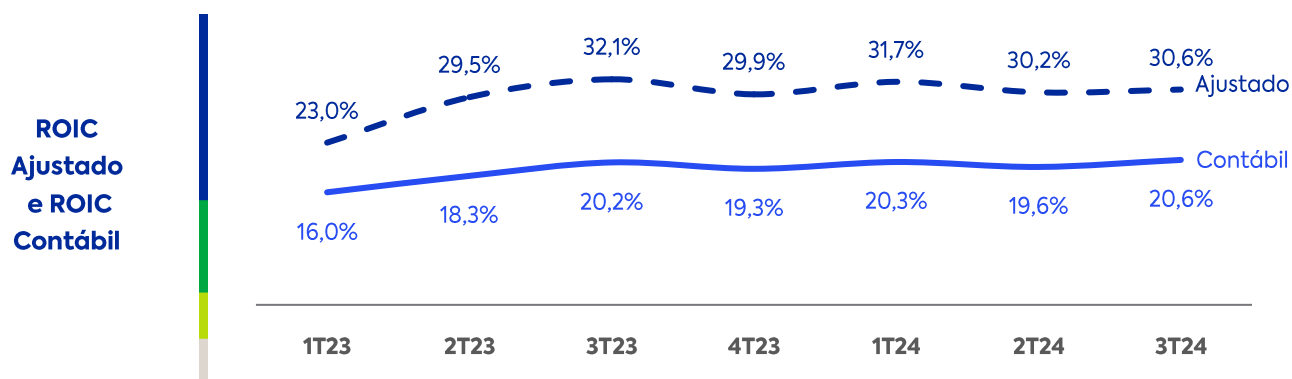
RENTABILIDADE

No 3T24, o ROIC Ajustado foi de 30,6%, uma queda de 1,4 p.p. quando comparado ao 3T23, e aumento de 0,4 p.p. contra o 2T24.

R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
EBIT Locação	143,3	132,0	8,6%	120,9	18,6%
Imposto de renda corrente	(4,5)	-	-	-	-
NOPAT Ajustado	138,8	132,0	5,2%	120,9	14,8%
Capital de giro	119,5	100,2	19,3%	91,3	30,9%
Ativo imobilizado bruto / 2	1.735,7	1.672,7	3,8%	1.444,9	20,1%
Capital investido	1.855,2	1.772,9	4,6%	1.536,2	20,8%
Capital investido médio	1.814,0	1.750,9	3,6%	1.508,3	20,3%
ROIC Ajustado	30,6%	30,2%	+0,4 p.p.	32,1%	-1,4 p.p.

Para calcular o ROIC Contábil da Companhia, partimos do NOPAT consolidado anualizado e o dividimos pelo capital investido médio calculado sobre o lado direito de nosso balanço (Patrimônio Líquido + Dívida Líquida). No 3T24, o ROIC Contábil foi de 20,6%, 0,4 p.p. maior do que o 3T23, e 1,1 p.p. maior que o 2T24.

R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
EBIT Consolidado	153,6	137,1	12,1%	126,8	21,1%
Imposto de renda corrente	(4,5)	-	-	-	-
NOPAT Consolidado	149,1	137,1	8,8%	126,8	17,6%
Patrimônio Líquido	1.238,6	1.286,1	(3,7%)	1.213,3	2,1%
Dívida Líquida	1.681,8	1.591,7	5,7%	1.329,9	26,5%
Capital Investido	2.920,4	2.877,9	1,5%	2.543,2	14,8%
Capital investido médio	2.899,1	2.801,9	3,5%	2.506,2	15,7%
ROIC Contábil	20,6%	19,6%	+1,1 p.p.	20,2%	+0,4 p.p.



No 3T24, o ROE Contábil, calculado utilizando o Lucro Líquido, dividido pela média do Patrimônio Líquido, foi de 18,9%, 2,9 p.p. acima do 3T23.

R\$ milhões	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Lucro Líquido	60,8	50,4	20,7%	47,9	27,1%
Patrimônio Líquido	1.290,1	1.286,1	0,3%	1.213,3	6,3%
Patrimônio Líquido Médio	1.288,1	1.278,5	0,8%	1.194,3	7,9%
ROE Contábil	18,9%	15,8%	+3,1 p.p.	16,0%	+2,9 p.p.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Valores expressos em R\$ milhares

	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Receita operacional bruta	547.658	454.802	20,4%	394.650	38,8%
(-) Impostos sobre vendas	(50.673)	(47.099)	7,6%	(35.111)	44,3%
% receita bruta	-9,3%	-10,4%	+1,1 p.p.	-8,9%	-0,4 p.p.
Receita operacional líquida	496.985	407.703	21,9%	359.539	38,2%
(-) Custo dos serviços prestados	(292.152)	(237.133)	23,2%	(190.695)	53,2%
% receita líquida	-58,8%	-58,2%	-0,6 p.p.	-53,0%	-5,7 p.p.
Lucro bruto	204.833	170.570	20,1%	168.844	21,3%
% receita líquida	41,2%	41,8%	-0,6 p.p.	47,0%	-5,7 p.p.
(-) Despesas operacionais	(51.185)	(33.504)	52,8%	(42.004)	21,9%
% receita líquida	-10,3%	-8,2%	-2,1 p.p.	-11,7%	+1,4 p.p.
Lucro operacional	153.648	137.066	12,1%	126.840	21,1%
% receita líquida	30,9%	33,6%	-2,7 p.p.	35,3%	-4,4 p.p.
(+) Receitas financeiras	29.504	31.689	(6,9%)	23.879	23,6%
(-) Despesas financeiras	(108.722)	(104.039)	4,5%	(87.767)	23,9%
Lucro antes do IRCS	74.430	64.717	15,0%	62.952	18,2%
% receita líquida	15,0%	15,9%	-0,9 p.p.	17,5%	-2,5 p.p.
(-) Imposto de renda e contribuição social	(13.591)	(14.322)	(5,1%)	(15.078)	(9,9%)
Lucro líquido	60.839	50.395	20,7%	47.874	27,1%
% receita líquida	12,2%	12,4%	-0,1 p.p.	13,3%	-1,1 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

Valores expressos em R\$ milhares

	3T24	2T24	QoQ	3T23	YoY
Caixa e equivalentes de caixa	385.200	242.995	58,5%	379.438	1,5%
Aplicações Financeiras	737.762	932.709	(20,9%)	407.606	81,0%
Contas a receber de clientes	503.282	452.351	11,3%	311.946	61,3%
Estoques	71.131	62.434	13,9%	54.253	31,1%
Tributos a recuperar	35.580	34.340	3,6%	29.834	19,3%
Outros ativos	59.418	64.310	(7,6%)	45.713	30,0%
Ativo circulante	1.792.372	1.789.140	0,2%	1.228.790	45,9%
Tributos a recuperar	-	-	-	-	-
Depósitos judiciais	2.199	2.184	0,7%	1.556	41,4%
Outros ativos	42.745	38.235	11,8%	13.288	221,7%
Imobilizado	3.050.996	2.948.959	3,5%	2.588.697	17,9%
Intangível	206.182	119.989	71,8%	132.126	56,0%
Opção de Compra	8.116	-	-	-	-
Ativo não circulante	3.310.239	3.109.367	6,5%	2.735.667	21,0%
Total do ativo	5.102.611	4.898.507	4,2%	3.964.457	28,7%
Fornecedores	50.045	53.751	(6,9%)	59.840	(16,4%)
Fornecedores convênio	421.302	408.885	3,0%	253.458	66,2%
Empréstimos e financiamentos	379.005	343.902	10,2%	126.640	199,3%
Contas a pagar por aquisição de empresas	19.483	2.062	844,9%	-	-
Arrendamento por direito de uso	9.013	8.451	6,7%	7.584	18,8%
Obrigações sociais e trabalhistas	84.802	65.181	30,1%	58.876	44,0%
Parcelamento de tributos	2.348	2.342	0,3%	166	1314,5%
Obrigações tributárias	30.864	26.321	17,3%	14.994	105,8%
Juros sobre capital próprio a pagar	-	583	(100,0%)	27.914	(100,0%)
Outras contas a pagar	23.049	13.417	71,8%	4.401	423,7%
Passivo circulante	1.019.910	924.896	10,3%	553.873	84,1%
Empréstimos e financiamentos	2.425.763	2.423.527	0,1%	1.990.287	21,9%
Contas a pagar por aquisição de empresas	102.619	16.980	504,4%	17.588	483,5%
Arrendamento por direito de uso	78.323	78.605	(0,4%)	78.956	(0,8%)
Parcelamentos de tributos	5.632	6.115	(7,9%)	267	2009,4%
Tributos diferidos	173.104	159.514	8,5%	109.906	57,5%
Provisão para Riscos Trabalhistas	7.124	250	2749,6%	285	2399,6%
Passivo não circulante	2.792.565	2.684.991	4,0%	2.197.289	27,1%
Capital social e reservas	1.092.598	1.091.701	0,1%	1.087.168	0,5%
Reserva de lucros	194.439	194.439	-	126.127	54,2%
Transações entre sócios	(48.452)	-	-	-	-
Participação dos não controladores	51.551	-	-	-	-
Patrimônio líquido	1.290.136	1.286.140	0,3%	1.213.295	6,3%
Total do passivo e do patrimônio líquido	5.102.611	4.896.026	4,2%	3.964.457	28,7%

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Valores expressos em R\$ milhares

	3T24	2T24	3T23
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	74.430	64.717	62.952
<u>Ajustado por</u>			
Depreciação e amortização	42.512	35.248	47.879
Bonificações em mercadorias	11	(11)	(110)
Custo na baixa de ativos sinistrados e desmobilizados	40.621	16.054	14.841
Atualização monetária sobre contas a pagar	1.421	481	580
Outras movimentações	-	-	-
Plano de pagamento baseado em ações	897	1.581	(1.160)
Outras receitas não operacionais	-	-	-
Perdas e provisão de créditos esperados	2.346	3.102	3.050
Descontos financeiros obtidos	-	-	-
Encargos sobre arrendamento de direito de uso	2.822	2.908	4.566
Juros sobre empréstimos e financiamentos	88.537	88.185	74.963
Juros e ajuste a valor presente de fornecedores convenio	13.947	10.354	8.465
Rendimento de aplicações financeiras	942	(39.142)	-
Outras (receitas) despesas operacionais	199	690	(557)
<u>Variações nos ativos e passivos</u>			
Contas a receber de clientes	(34.181)	(51.758)	(49.449)
Impostos a recuperar	(12.789)	(5.109)	15.569
Depósitos judiciais	(15)	(224)	82
Estoques	9.809	(6.929)	(2.217)
Outros ativos	3.643	(12.898)	(12.380)
Fornecedores	(7.915)	18.860	11.169
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	11.515	(657)	14.560
Obrigações tributárias	(846)	(2.066)	7.856
Partes Relacionadas	-	-	-
Outros passivos	8.766	4.251	1.673
Juros sobre financiamentos	(49.386)	(115.102)	(8.890)
Juros sobre arrendamentos de direito de uso	(2.824)	(2.907)	(4.566)
Juros sobre parcelamentos	(55)	(26)	-
Juros pagos de fornecedores convênio	(11.050)	(15.132)	(6.548)
Aquisição de ativos imobilizados	(76.861)	(93.345)	(62.628)
Imposto de renda e contribuição social pagos no exercício	-	-	-
Caixa líquido das atividades operacionais	106.496	(98.874)	119.699
Aquisição de ativos intangíveis	(869)	-	(3.627)
Aplicação financeira	194.005	186.775	(407.606)
Aquisição de societária	(33.624)	-	-
Assunção de caixa	10.283	-	-
Contas a pagar por aquisição de empresas	-	-	(1.868)
Caixa líquido das atividades de investimento	169.795	186.775	(413.101)
Captação de empréstimos e financiamentos	(4.568)	-	-
Captação e pagamento de parcelamentos	(554)	(784)	(13)
Pagamentos de dividendos	(60.000)	(34.185)	2.704
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(450)	(5.716)	(6.196)
Pagamentos de arrendamento de direito de uso	(2.358)	(2.098)	(1.635)
Pagamentos de fornecedores convenio	(66.156)	(66.753)	(84.999)
Ações em tesouraria	-	-	-
Caixa líquido das atividades de financiamento	(134.086)	(109.535)	(90.139)
Aumento/Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	142.205	(21.634)	(383.541)



EARNINGS RELEASE

3Q24

RESULT ANNOUNCEMENT | November 7th, 2024

CONFERENCE CALL | November 8th, 2024 | 11:00 BRT | 09:00 NYC

To access the webcast [CLICK HERE](#)

3Q24 Results

Barueri, November 7th, 2024. ARMAC (Armac Locação, Logística e Serviços S.A. – B3: ARML3) announces today its results for the 3rd quarter of 2024 (3Q24). The Company's interim financial statements for the periods ended in September 30th 2024 and 2023 have been prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, including the rules issued by the Brazilian Securities Commission (CVM) and the pronouncements issued by the Brazilian Accounting Pronouncements Committee (CPC), and are in conformity with the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and provide all the significant information related solely to the interim financial statements, which is consistent with the information used by management. The financial statements were prepared in Reais.

QUARTERLY HIGHLIGHTS

Gross Revenues

R\$ 547.7 million

+38.8% vs. 3Q23

CAPEX

R\$ 218.4 million

+13.8% vs. 3Q23

Rental Fleet

11,258 equipment

Total Fleet Value: R\$ 3.1 billion

Adjusted EBITDA

R\$ 198.9 million

+13.8% vs. 3Q23

Net Income

R\$ 60.8 million

+27.1% vs. 3Q23

Leverage

2.23x (Net Debt/EBITDA)

+0.02x vs. 3Q23

R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Rental Fleet Size (# Equipment)	11,258	10,634	5.9%	10,125	11.2%
CAPEX	218.4	317.3	(31.2%)	191.9	13.8%
Gross Revenue	547.7	454.8	20.4%	394.7	38.8%
Gross Revenue from rental	470.8	423.1	11.3%	372.4	26.4%
Rental EBITDA	185.8	167.2	11.1%	168.8	10.1%
% net revenue from rental	44.1%	44.3%	-0.2 p.p.	50.0%	-6.0 p.p.
EBITDA	196.2	172.3	13.8%	174.7	12.3%
% net revenue	39.5%	42.3%	-2.8 p.p.	48.6%	-9.1 p.p.
Adjusted EBITDA ¹	198.9	172.3	15.4%	174.7	13.8%
% net revenue	40.0%	42.3%	-2.3 p.p.	48.6%	-8.6 p.p.
Net Income	60.8	50.4	20.7%	47.9	27.1%
% net revenue	12.2%	12.4%	-0.1 p.p.	13.3%	-1.1 p.p.
Net Debt	1,681.8	1,591.7	5.7%	1,329.9	26.5%
Net Debt / EBITDA LTM	2.23x	2.27x	-0.04x	2.21x	0.02x
Adjusted ROIC	30.6%	30.2%	+0.4 p.p.	32.1%	-1.5 p.p.
Accounting ROIC	20.6%	19.6%	+1.0 p.p.	20.2%	+0.3 p.p.
Accounting ROE	18.9%	15.8%	+3.1 p.p.	16.0%	+2.9 p.p.

¹ Excludes non recurring costs and expenses in the amount of R\$ 2.7 million due to discontinued projects e structure reduction in 3Q24.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Dear Investors,

We ended another quarter satisfied and proud of the delivery of the ARMAC team:

In 3Q24, we achieved annualized **Gross Revenue of Rental & Services, EBITDA and Net Income of R\$2.0 billion, R\$800 million and R\$243 million**, respectively. In the first 9 months of 2024, we grew 34% in revenue (90% of this growth is organic) and 40% in Profit – a strong pace in a year full of projects to improve internal structures.

Our continued growth is based on a culture and strategy focused on the long term and based on alignment of interests:

Our goal is to support our customers to use heavy equipment more efficiently and sustainably – to avoid waste through pre-mature disposal of parts and to minimize machine idleness – through customized solutions for each production process.

ARMAC's strategy – focused on specialized services, with the flexibility to leverage Simple Rental opportunistically began in 2014.

At the time, we identified material differences between the Rental business in developed countries and in Brazil.

Despite operating in a highly competitive environment and in geographies with a low cost of capital, foreign rental companies such as United Rentals (NYSE:URI) and Ashtead Group (LSE: AHT.L) are able to charge higher Rental Rates.

In particular, despite running at relatively low time utilization, between 60% and 70%, URI and AHT generate a Productivity (Revenue ÷ OeC) of 63.3% and 56.5%, respectively – well above the level recorded in Brazil.

Productivity	Developed Countries (US\$ million)		Brasil (R\$ million)		
	United Rentals 3Q24	Ashtead 3Q24	Company A ² 1Q24	Company B ³ 2Q24	Armac 3Q24
Reposition Value or Original Equipment Cost (OeC) ¹	21,900	18,000	4,330	811	3,107
Rental Revenue	13,852	10,164	1,171	267	1,883
Rental EBITDA	7,616	5,152	515	135	743
Productivity (Revenue/ OeC ¹)	63.3%	56.5%	27.0% ²	32.9% ³	60.6%
EBITDA/OeC	34.8%	28.6%	11.9%	16.6%	23.9%

Source: Companies' investor relations website.

¹ Replacement Value or Original Equipment Cost as published by the company.

² Based on fleet replacement value reported in 1Q24 and Rental revenue + gross-up of 9.25%.

³ Based on the value of gross fixed assets reported in 2Q24 and Rental revenue + gross-up of 9.25%.

Our first service contracts were signed in 2014 – and remain with us to this date – a strong demonstration of our customer value proposition.

We believe that ARMAC's focus on specialized services also maximizes the generation of shareholder value. This is because the business model (i) provides greater recurrence and predictability of revenue and (ii) circumvents two structural challenges of the local Rental market: informality and tolerance of old and/or inferior quality equipment.

Regarding informality, unlike specialized service contracts, which have a higher barrier to entry, Simple Rental operations attract providers of all types and sizes. And unlike service invoices, rental invoices have no tax withheld and can be issued independently of integration with tax systems. As a result, the incidence of tax evasion becomes possible, which neutralizes part of the scale gains of larger companies.

Regarding old equipment, acceptance is higher in the Simple Rental market because (i) the machines are not used in critical stages of industrial processes and (ii) high interest rates squeeze project budgets. In this context, the purchase of new machinery needs to be very careful in order to compete with equipment that is up to 30 years old.

Given these obstacles, and considering that there are abundant opportunities to develop a portfolio of specialized services for highly resilient industries in Brazil (Agribusiness, Forestry, Mining, Animal Protein, Logistics, among others), we conclude that the winning strategy consists of allocating capital to service contracts and growing in Rental as an alternative and opportunistic route.

This is a complex business, requiring a management system capable of coordinating sales, production and maintenance teams to deal with the specifics of the services required in various industries – from Agribusiness to Mining, without losing the commercial flexibility needed to operate in Simple Rental.

On the other hand, the strategy has higher barriers to entry and has contributed to greater revenue and EBITDA productivity: 60% and 24% per year, respectively – results close to those of developed countries, but obtained through a business model adapted to the reality and vocations of Brazil.

This strategy leads to higher barriers to entry and has contributed to revenue productivity of over 60% per year and EBITDA of 25% per year. Results close to those of developed countries, but obtained through a business model adapted to the reality and vocations of Brazil.

Our growth continues to be supported by a robust capital structure. The company's leverage remains within the desired level (2.2x EBITDA LTM) and in October we completed the refinancing of our 2nd issue of debentures in the amount of R\$1.0 billion, in series maturing in 8 and 10 years, with a major reduction in cost (from CDI +2.0% to CDI +1.3% and CDI + 1.6%, respectively). This emission consolidated ARMAC as the company with the best liabilities in the sector and, together with the predictability of our cash flow, enabled S&P to raise our credit rating on a national scale to “brAA-”.

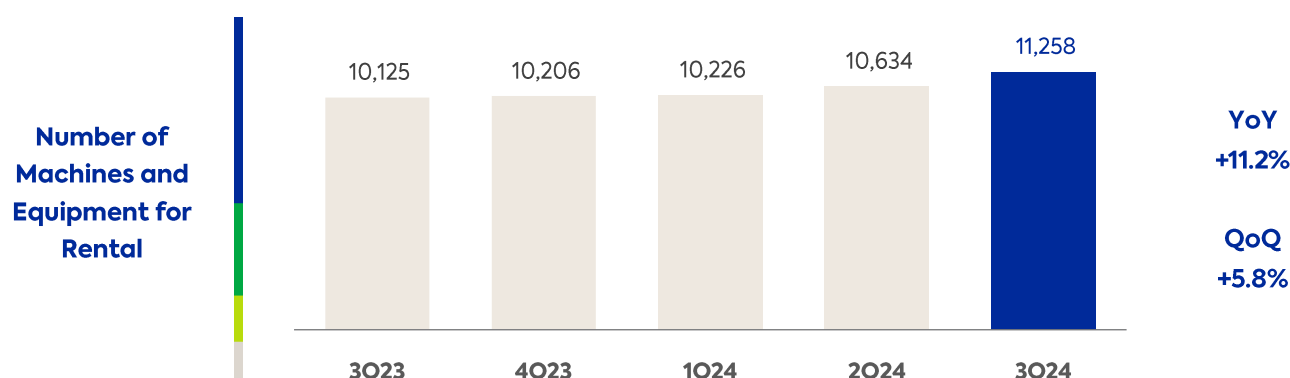
Finally, I would like to congratulate and thank all our employees for ARMAC's 30th anniversary, which was celebrated in October 2024. Our history would not be the same without your individual sweat and contribution.

Thanks very much,

Fernando

RENTAL FLEET

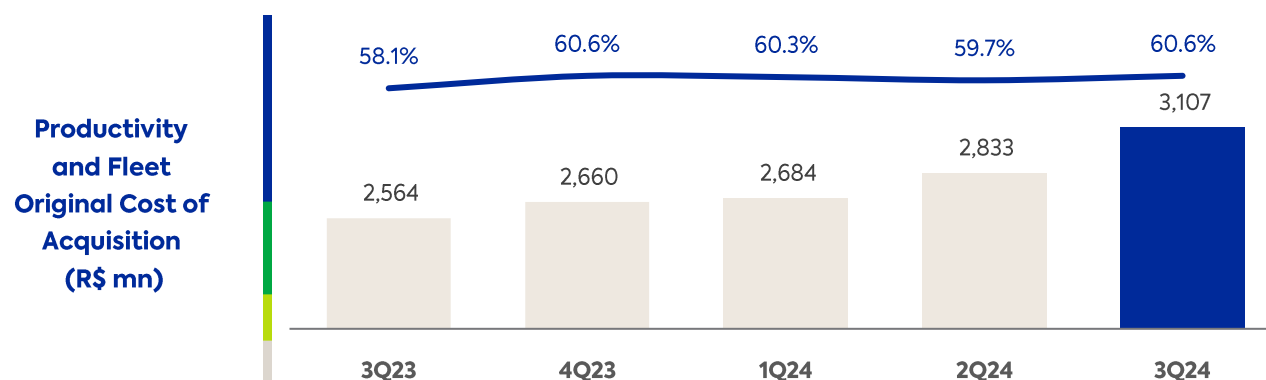
We ended 3Q24 with a rental fleet of 11,258 equipment, consisting of yellow-line machines, lifting platforms, forklifts, power generators and support vehicles.



PRODUCTIVITY¹

One of the most important financial indicators to assess our business model is productivity. Productivity is calculated using annualized quarterly gross revenue from rental and services, divided by the total original equipment cost of our rental fleet, considering the average of the period. The indicator reflects the healthiness of our contracts both from an operational and commercial point of view, capable of maintaining high revenue generation throughout time. It also reflects the recurrent capacity of the Company in acquiring asset at attractive costs and maintaining them operational through long periods.

In 3Q24, this indicator reached 60.6%, 0.9 p.p. higher vs. 2Q24. We continue to see opportunities for improvement in the productivity indicator once the CAPEX for 2Q24 and 3Q24 are implemented and achieves the planned run-rate.



¹ As of 3Q24, the Consortium result was segregated from the Rental result. As a consequence, the Rental result is now composed of the results from: (i) Continuous Operations and Terram and (ii) Simple Rental. As a result, the Productivity indicator for 2Q24 went from 61.4% to 59.7%.

INVESTMENTS

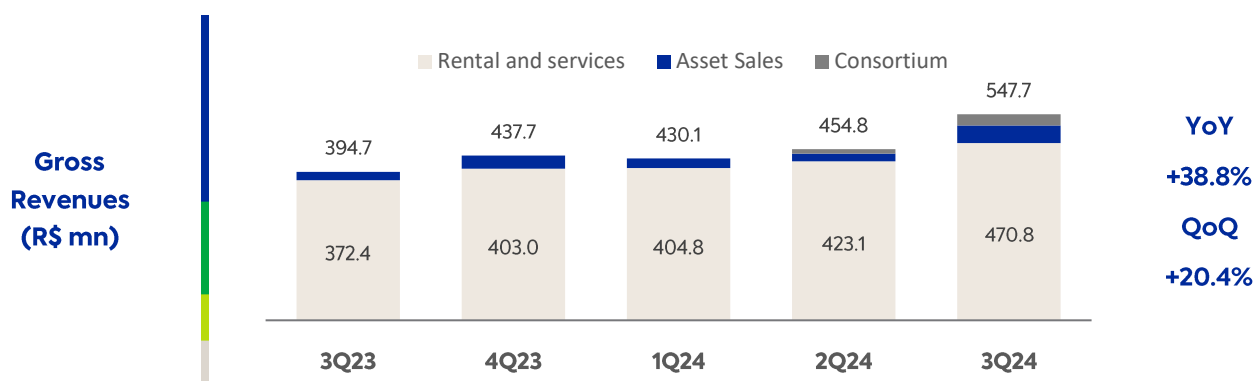
CAPEX totaled R\$ 218.4 million in 3Q24, with 13.8% increase compared to 3Q23 and 31.2% decrease compared to 2Q24. Organic CAPEX totaled R\$ 153.4 in 3Q24, 20.1% lower than 3Q23 and 51.7% lower than 2Q24. This investment represented an average monthly CAPEX of R\$ 51.1 million vs. R\$ 105.7 million in 2Q24.

R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Acquisition of fixed assets	76.9	93.3		62.6	
Non-cash ops for the acquisition of Fixed Assets	75.7	224.0		125.7	
Purchase of intangible assets	0.9	-		3.6	
Organic CAPEX	153.4	317.3	(51.7%)	191.9	(20.1%)
Inorganic CAPEX	65.0	-	-	-	-
Total CAPEX	218.4	317.3	(31.2%)	191.9	13.8%

Note: Inorganic CAPEX includes R\$65 million related to the acquisition of Terram, of which R\$33.6 million was disbursed in 3Q24.

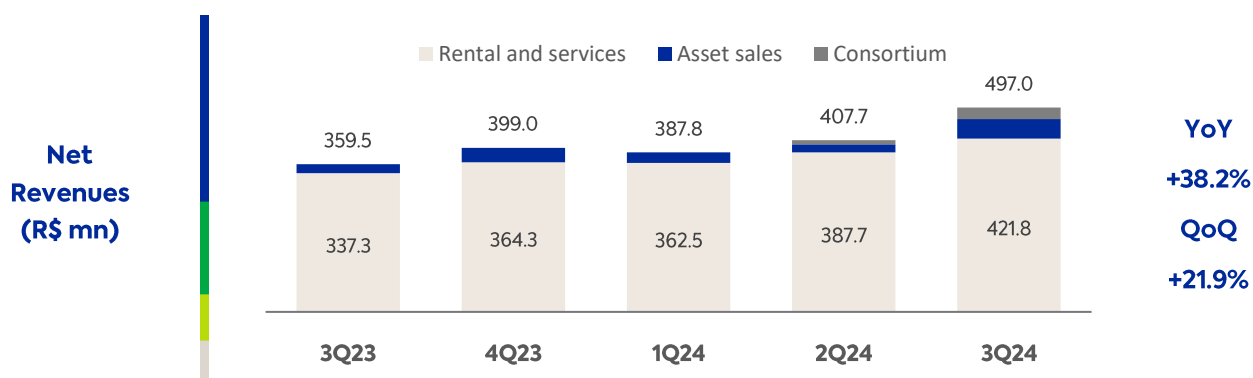
GROSS REVENUES

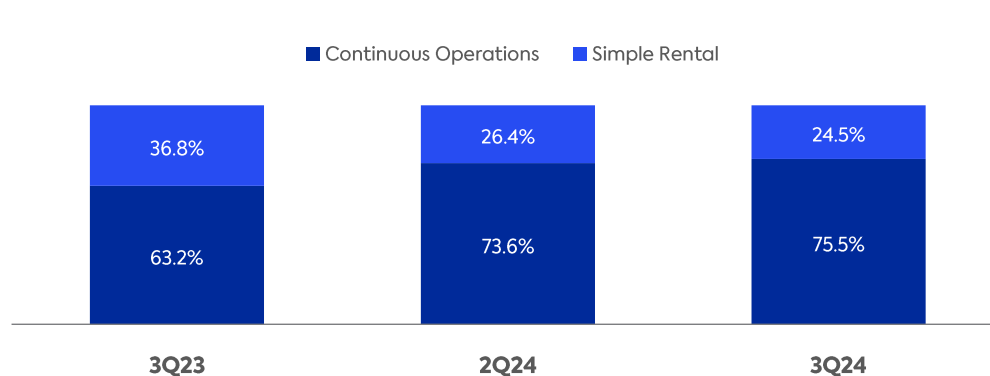
In the 3Q24, the gross revenue reached R\$ 547.7 million, with an increase of 38.8% compared to 3Q23, and 20.4% compared to 2Q24. Rental and services gross revenues totaled R\$ 470.8 million, 26.4% increase vs. 3Q23 and 11.3% vs. 1Q24.



NET REVENUES

In 3Q24, net revenue totaled R\$ 497.0 million, 38.2% increase compared to 3Q23, and 21.9% compared to 2Q24. Rental and services net revenue was R\$ 421.8 million, 25.0% higher vs. 3Q23, and 11.7% compared to 2Q24.



Share of Revenues
of Service Models

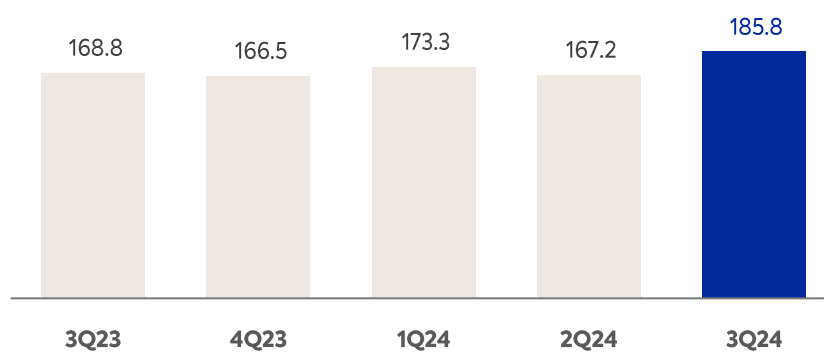
EBITDA

In 3Q24, Adjusted EBITDA totaled R\$ 198.9 million, +13.8% vs. 3Q23 and +15.4% vs. 2Q24, mainly explained by higher Rental EBITDA² due to the acquisition of Terram and higher results from the sale of assets and consortium. Rental EBITDA, which excludes asset sales and consortium results, totaled R\$ 185.8 million, 10.1% higher than 3Q23, and 11.1% higher than 2Q24. Rental EBITDA Margin was 44.1% in 3Q24, an 6.0 p.p. decrease vs. 3Q23, and relatively stable in relation to 2Q24.

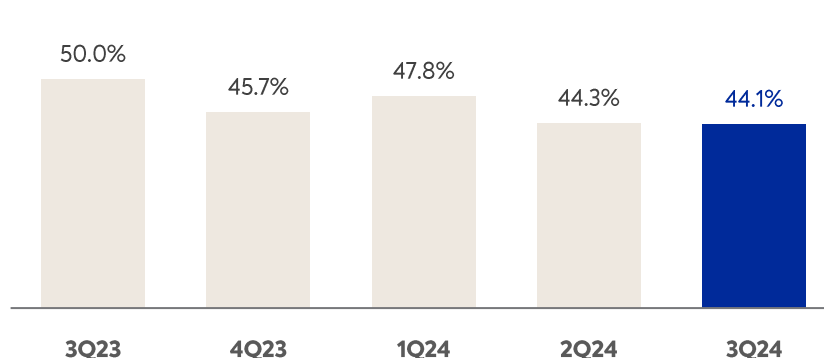
R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Net Income	60.8	50.4	20.7%	47.9	27.1%
Income tax and social contribution	13.6	14.3		15.1	
Financial expenses	108.7	104.0		87.8	
Financial income	(29.5)	(31.7)		(23.9)	
Depreciation and Amortization	42.5	35.2		47.9	
EBITDA	196.2	172.3	13.8%	174.7	12.3%
Non-recurring results	2.7	-		-	
Adjusted EBITDA	198.9	172.3	15.4%	174.7	13.8%
Result of the sale of assets	(7.7)	(4.0)		(6.0)	
Consortium result	(5.4)	(1.1)		-	
Rental EBITDA	185.8	167.2	11.1%	168.8	10.1%
% Rental EBITDA margin	44.1%	44.3%	-0.2 p.p.	50.0%	-6.0 p.p.

¹ Excludes non-recurring costs and expenses of R\$2.7 million related to a discontinued project and a reduction in structure in 3Q24.

² As of 3Q24, the Consortium result was segregated from the Rental result. As a consequence, the Rental result is now composed of the results from: (i) Continuous Operations and Terram and (ii) Simple Rental. As a result, Rental EBITDA for 2Q24 was adjusted from R\$168.4 million to R\$167.2 million, increasing the margin from 43.4% to 44.3%.

Rental
EBITDA
(R\$mn)

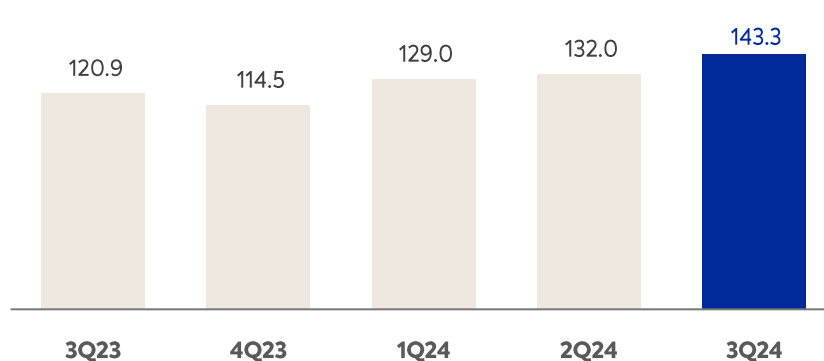
YoY
+10.1%
QoQ
+11.1%

Rental
EBITDA
Margin
(%)

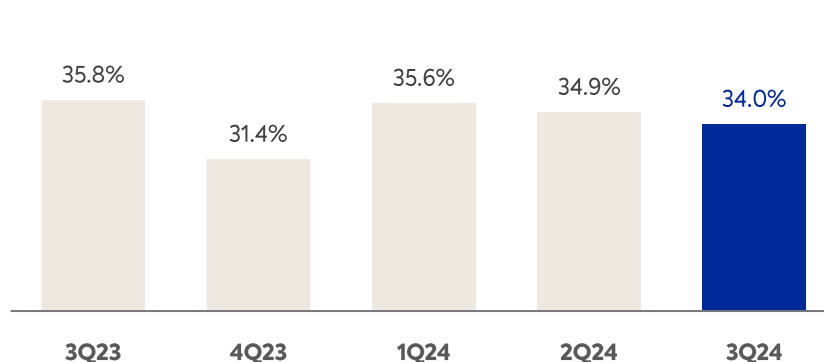
YoY
-6.0 p.p.
QoQ
-0.2 p.p.

EBIT

In 3Q24, Rental EBIT, which excludes asset sales and consortium results, reached R\$143.3 million, an 18.6% growth compared to 3Q23 and 8.6% increase vs. 2Q24. Rental EBIT Margin was 34.0% in 3Q24 vs. 35.8% in 3Q23 and 34.9% in 2Q24.

Rental
EBIT
(R\$mn)

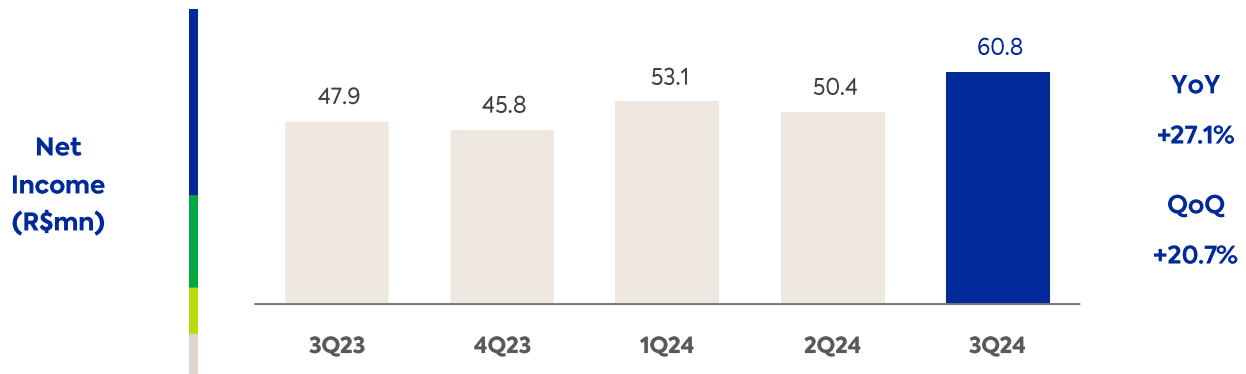
YoY
+18.6%
QoQ
+8.6%

Rental
EBIT
Margin
(%)

YoY
-1.8 p.p.
QoQ
-0.9 p.p.

NET INCOME

Net Income reached R\$60.8 million in 3Q24, 27.1% higher compared to 3Q23 and 20.7% vs. 2Q24. Margin was 12.2% in 3Q24 vs. 13.3% in 3Q23 and 12.4% in 2Q24.



MANAGERIAL CASH FLOW

In 3Q24, managerial cash flow generation was R\$156.3 million. This operating cash generation in 3Q24 represented 84.1% of Rental EBITDA of this period.

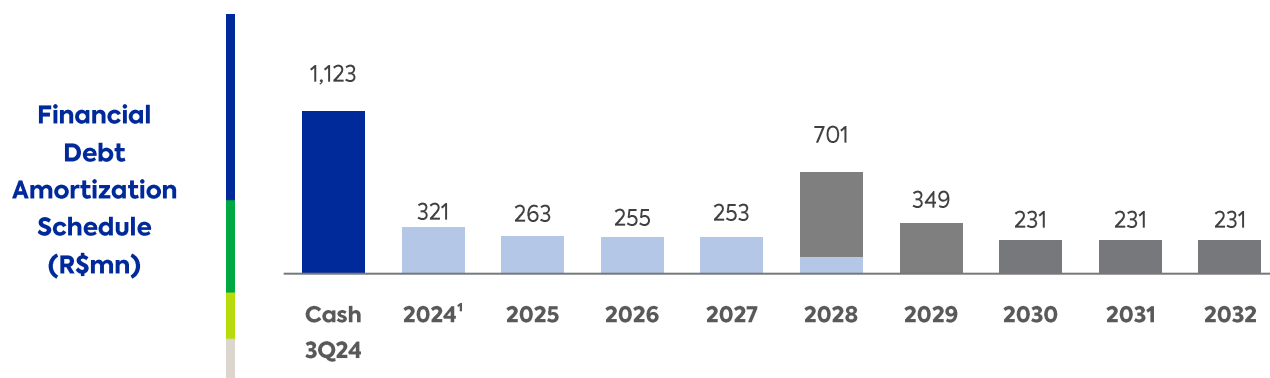
R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Net cash from operating activities	106.5	(98.9)		119.7	
Exclusion of equipment suppliers	(7.0)	1.3		(8.0)	
Purchase of property, plant and equipment	76.9	93.3		62.6	
Proceeds from Sale of PP&E	(47.2)	(20.0)		(22.2)	
Interest on financing	49.4	115.1		8.9	
Interest on suppliers under agreement	11.1	15.1		6.5	
Payment of right-of-use leases	(2.4)	(2.1)		(1.6)	
Installment issuance and payments	(0.6)	(0.8)		(0.0)	
Financial income	(29.5)	(31.7)		(23.9)	
Income from short-term investments	(0.9)	39.1		-	
Managerial Operating Cash Flow	156.3	110.6	41.3%	142.0	10.0%
% Rental EBITDA	84.1%	66.1%	+18.0 p.p.	84.2%	-0.2 p.p.

INDEBTEDNESS

The Company's Net Debt ended 3Q24 in R\$ 1,681.8 million vs. 1,591.7 million in 2Q24, resulting in a LTM leverage of 2.23x. Annualizing the 3Q24 for the next 12 months (run-rate), our leverage would be at 2.11x, while the company's covenants are at 3.5x.

R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Short-term Debt	379.0	343.9		126.6	
Long-term Debt	2,425.8	2,423.5		1,990.3	
Gross Debt	2,804.8	2,767.4	1.3%	2,116.9	32.5%
Cash and cash equivalents	(1,123.0)	(1,175.7)	(4.5%)	(787.0)	42.7%
Net Debt	1,681.8	1,591.7	5.7%	1,329.9	26.5%
Net Debt / EBITDA LTM	2.23x	2.27x	-0.05x	2.21x	0.02x

We ended 3Q24 with a robust cash position of R\$ 1,123.0 million, enough to cover debt amortizations until the second semester of 2028 and execute our strategic plan through the next periods.



Debt Composition (R\$ thousands)	Interest Rate (%)	Maturity	3T24
Debênture II	CDI + 2,50%	2028	1,045,052
Debênture III	CDI + 2,25%	2029	315,384
Debênture IV	CDI + 1,90%	2032	698,019
CRA (1st Series)	CDI + 1,65%	2028	105,380
CRA (2nd Series)	IPCA + 7,57%	2029	441,234
Others			232,214
Subtotal			2,837,283
(-) Amortization Costs			(32,515)
Total			2,804,768

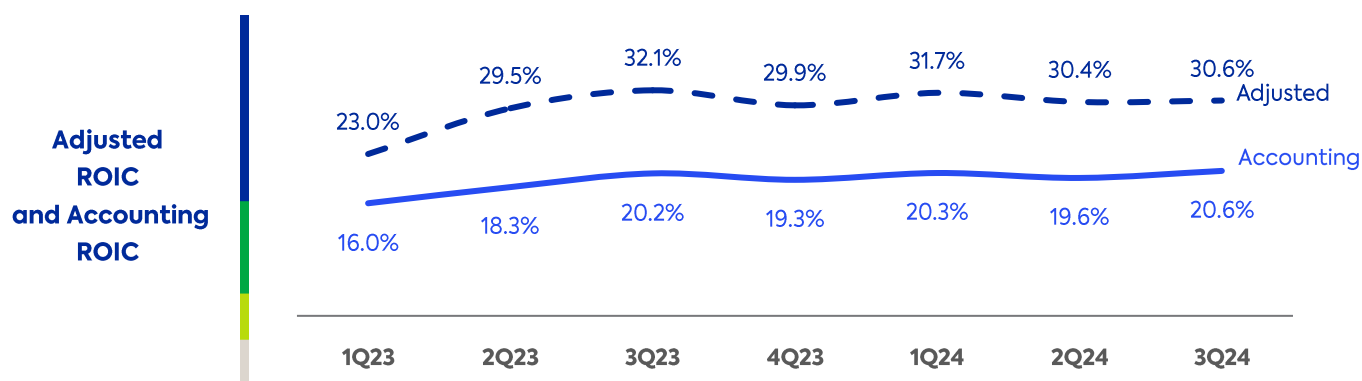
PROFITABILITY

In 3Q24, Adjusted ROIC was 30.6%, a 1.4 p.p. decrease compared to 3Q23 and 0.4 p.p. increase vs. 2Q24.

R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Rental EBIT	143.3	132.0	8.6%	120.9	18.6%
Current Income TAX	(4.5)	-	-	-	-
Adjusted NOPAT	138.8	132.0	5.2%	120.9	14.8%
Working Capital	119.5	100.2	19.3%	91.3	30.9%
Gross Fixed Asset/2	1,735.7	1,672.7	3.8%	1,444.9	20.1%
Invested Capital	1,855.2	1,772.9	4.6%	1,536.2	20.8%
<i>Average Invested Capital</i>	<i>1,814.0</i>	<i>1,750.9</i>	<i>3.6%</i>	<i>1,508.3</i>	<i>20.3%</i>
Adjusted ROIC	30.6%	30.2%	+0.4 p.p.	32.1%	-1.4 p.p.

The Accounting ROIC of the Company was calculated by taking the Consolidated NOPAT and dividing it by the average invested capital, calculated on the right-side of our balance sheet (Equity + Net Debt). In 3Q24, Accounting ROIC was 20.6%, 0.6 p.p. higher than 3Q23 and 1.1 p.p. higher than 2Q24.

R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Consolidated EBIT	153.6	137.1	12.1%	126.8	21.1%
Current Income Tax	(4.5)	-	-	-	-
Consolidated NOPAT	149.1	137.1	8.8%	126.8	17.6%
Equity	1,238.6	1,286.1	(3.7%)	1,213.3	2.1%
Net Debt	1,681.8	1,591.7	5.7%	1,329.9	26.5%
Invested Capital	2,920.4	2,877.9	1.5%	2,543.2	14.8%
<i>Average Invested Capital</i>	<i>2,899.1</i>	<i>2,801.9</i>	<i>3.5%</i>	<i>2,506.2</i>	<i>15.7%</i>
Accounting ROIC	20.6%	19.6%	+1.1 p.p.	20.2%	+0.4 p.p.



In 3Q24, Accounting ROE, calculated using Net Income, annualized, divided by the average of shareholders equity added to the deferred taxes, was 18.9%, 2.9 p.p. higher than 3Q23.

R\$ million	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Net Income	60.8	50.4	20.7%	47.9	27.1%
Shareholders Equity	1,290.1	1,286.1	0.3%	1,213.3	6.3%
<i>Average Shareholders Equity</i>	<i>1,288.1</i>	<i>1,278.5</i>	<i>0.8%</i>	<i>1,194.3</i>	<i>7.9%</i>
Accounting ROE	18.9%	15.8%	+3.1 p.p.	16.0%	+2.9 p.p.

INCOME STATEMENT

In thousands of Brazilian reais

	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Gross operating revenue	547,658	454,802	20.4%	394,650	38.8%
(-) Sales tax	(50,673)	(47,099)	7.6%	(35,111)	44.3%
% gross revenue	-9.3%	-10.4%	+1.1 p.p.	-8.9%	-0.4 p.p.
Net operating revenue	496,985	407,703	21.9%	359,539	38.2%
(-) Cost of service	(292,152)	(237,133)	23.2%	(190,695)	53.2%
% net revenue	-58.8%	-58.2%	-0.6 p.p.	-53.0%	-5.7 p.p.
Gross profit	204,833	170,570	20.1%	168,844	21.3%
% net revenue	41.2%	41.8%	-0.6 p.p.	47.0%	-5.7 p.p.
(-) Operating expenses	(51,185)	(33,504)	52.8%	(42,004)	21.9%
% net revenue	-10.3%	-8.2%	-2.1 p.p.	-11.7%	+1.4 p.p.
Operating income	153,648	137,066	12.1%	126,840	21.1%
% net revenue	30.9%	33.6%	-2.7 p.p.	35.3%	-4.4 p.p.
(+) Financial Revenue	29,504	31,689	(6.9%)	23,879	23.6%
(-) Financial Expenses	(108,722)	(104,039)	4.5%	(87,767)	23.9%
Income before taxes & Social Contribution	74,430	64,717	15.0%	62,952	18.2%
% net revenue	15.0%	15.9%	-0.9 p.p.	17.5%	-2.5 p.p.
(-) Income tax & Social Contribution	(13,591)	(14,322)	(5.1%)	(15,078)	(9.9%)
Net income	60,839	50,395	20.7%	47,874	27.1%
% net revenue	12.2%	12.4%	-0.1 p.p.	13.3%	-1.1 p.p.

BALANCE SHEET

In thousands of Brazilian reais

	3Q24	2Q24	QoQ	3Q23	YoY
Cash & cash equivalents	385,200	242,995	58.5%	379,438	1.5%
Financial investments	737,762	932,709	(20.9%)	407,606	81.0%
Trade receivables	503,282	452,351	11.3%	311,946	61.3%
Inventories	71,131	62,434	13.9%	54,253	31.1%
Recoverable Taxes	35,580	34,340	3.6%	29,834	19.3%
Other assets	59,418	64,310	(7.6%)	45,713	30.0%
Total current assets	1,792,372	1,789,140	0.2%	1,228,790	45.9%
Recoverable taxes	-	-	-	-	-
Court deposit	2,199	2,184	0.7%	1,556	41.4%
Other assets	42,745	38,235	11.8%	13,288	221.7%
Property, plant and equipment	3,050,996	2,948,959	3.5%	2,588,697	17.9%
Intangible assets	206,182	119,989	71.8%	132,126	56.0%
Call option	8,116	-	-	-	-
Total noncurrent assets	3,310,239	3,109,367	6.5%	2,735,667	21.0%
Total assets	5,102,611	4,898,507	4.2%	3,964,457	28.7%
Trade payables	50,045	53,751	(6.9%)	59,840	(16.4%)
Suppliers under agreement	421,302	408,885	3.0%	253,458	66.2%
Borrowings and financing	379,005	343,902	10.2%	126,640	199.3%
Accounts payable due to company acquisitions	19,483	2,062	844.9%	-	-
Lease payables for right of use	9,013	8,451	6.7%	7,584	18.8%
Payroll and related taxes	84,802	65,181	30.1%	58,876	44.0%
Taxes payable	2,348	2,342	0.3%	166	1314.5%
Taxes obligations	30,864	26,321	17.3%	14,994	105.8%
Interest on shareholders' equity payable	-	583	(100.0%)	27,914	(100.0%)
Other current Liabilities	23,049	13,417	71.8%	4,401	423.7%
Total current liabilities	1,019,910	924,896	10.3%	553,873	84.1%
Borrowings and financing	2,425,763	2,423,527	0.1%	1,990,287	21.9%
Accounts payable due to company acquisitions	102,619	16,980	504.4%	17,588	483.5%
Lease payables for right of use	78,323	78,605	(0.4%)	78,956	(0.8%)
Taxes in installments	5,632	6,115	(7.9%)	267	2009.4%
Deferred Taxes	173,104	159,514	8.5%	109,906	57.5%
Provision for labor litigations	7,124	250	2749.6%	285	2399.6%
Total noncurrent liabilities	2,792,565	2,684,991	4.0%	2,197,289	27.1%
Capital and reserves	1,092,598	1,091,701	0.1%	1,087,168	0.5%
Earnings Reserves	194,439	194,439	-	126,127	54.2%
Transactions between partners	(48,452)	-	-	-	-
Non-controlling interest	51,551	-	-	-	-
Equity	1,290,136	1,286,140	0.3%	1,213,295	6.3%
Total liabilities and equity	5,102,611	4,896,026	4.2%	3,964,457	28.7%

CASH FLOW STATEMENT

In thousands of Brazilian reais

	3Q24	2Q24	3Q23
Profit before income tax and social contribution	74,430	64,717	62,952
<u>Adjusted for</u>			
Depreciation and amortization	42,512	35,248	47,879
Bonuses on goods	11	(11)	(110)
Cost of disposal of damaged and demobilized assets	40,621	16,054	14,841
Monetary correction on accounts payables	1,421	481	580
Other changes	-	-	-
Share-based payment plan	897	1,581	(1,160)
Other non-operating income	-	-	-
Provision for doubtful debts	2,346	3,102	3,050
Financial discounts obtained	-	-	-
Charges on leased right-of-use assets	2,822	2,908	4,566
Interest on borrowings and financing	88,537	88,185	74,963
Accrued interest on suppliers under agreement	13,947	10,354	8,465
Income from financial investments	942	(39,142)	-
Other operating expenses (revenues)	199	690	(557)
<u>Changes in assets and liabilities:</u>			
Trade receivables	(34,181)	(51,758)	(49,449)
Recoverable taxes	(12,789)	(5,109)	15,569
Court deposits	(15)	(224)	82
Inventories	9,809	(6,929)	(2,217)
Other assets	3,643	(12,898)	(12,380)
Accounts payable	(7,915)	18,860	11,169
Payroll and related taxes	11,515	(657)	14,560
Taxes payable	(846)	(2,066)	7,856
Related Parties	-	-	-
Other payables	8,766	4,251	1,673
Interest on financing	(49,386)	(115,102)	(8,890)
Interest on leased right-of-use assets	(2,824)	(2,907)	(4,566)
Interest on instalments	(55)	(26)	-
Interest on suppliers under agreement	(11,050)	(15,132)	(6,548)
Purchase of property, plant and equipment	(76,861)	(93,345)	(62,628)
Income tax and social contribution paid in the year	-	-	-
Net cash generated from operating activities	106,496	(98,874)	119,699
Purchase of intangible assets	(869)	-	(3,627)
Financial investments	194,005	186,775	(407,606)
Corporate Acquisition	(33,624)	-	-
Cash Assumption	10,283	-	-
Accounts payable due to company acquisitions	-	-	(1,868)
Net cash generated from investing activities	169,795	186,775	(413,101)
Borrowings and financing	(4,568)	-	-
Installments issuance and payment	(554)	(784)	(13)
Payment of dividends	(60,000)	(34,185)	2,704
Repayment of borrowings and financing	(450)	(5,716)	(6,196)
Payment of right-of-use leases	(2,358)	(2,098)	(1,635)
Payment of suppliers under agreement	(66,156)	(66,753)	(84,999)
Stocks on Treasury	-	-	-
Net cash provided by financing activities	(134,086)	(109,535)	(90,139)
Net increase in cash and cash equivalents	142,205	(21,634)	(383,541)