

Operadora:

Bom dia e bem vindos à teleconferência da Simpar para discussão dos resultados referentes ao 3T22. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Simões, Diretor Presidente, e Denys Ferrez, Diretor Vice-Presidente Executivo de Finanças Corporativo e Diretor de Relações com Investidores.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de uma operadora digitando *0. Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Simpar, bem como informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos e incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Fernando Simões. Por favor, Sr. Fernando Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Bom dia a todos. Estamos dando início à divulgação dos resultados da Simpar do 3T22. Quero agradecer a participação de todos vocês. Aproveitar a oportunidade para agradecer aos nossos clientes que nos dão a oportunidade de trabalhar e escolhem os nossos serviços e através de suas orientações, nós melhoramos a cada dia.

E agradecer aos nossos mais de 40 mil colaboradores pelo seu trabalho, pela dedicação, afinal, a soma dos resultados que vamos apresentar é fruto, graças a Deus, ao trabalho e a dedicação e dos nossos clientes, que nos dão a oportunidade de trabalho.

Começamos então na página dois, pelos principais destaques financeiros do 3T22, consolidado. Tivemos um EBITDA recorde de R\$1,900 bilhão, que significa um crescimento de 66% comparando no mesmo período ano contra ano. Tivemos uma receita bruta do 3T22 de R\$7,600 bilhões, que é um crescimento de 73% na nossa receita. Se anualizarmos, teríamos hoje mais de R\$30 bilhões de receita bruta.

Uma receita líquida de R\$5,400 bilhões, significa um crescimento de 78%, que, anualizada, também seria R\$21,600 bilhões. Um EBITDA, conforme já falei, de R\$1,900 bilhão, que significa uma margem de 35,9% que, anualizado, já atingiria R\$7,800 bilhões.

Sendo um lucro líquido de R\$111 milhões, que teve um decréscimo, grande parte disso impactado pelo aumento dos juros e anualizado R\$444 milhões, com uma alavancagem de dívida EBITDA de 3,5x. Se você analisar o EBITDA comparando com a dívida, você teria 3,1x sobre EBITDA do 3T22.

Fizemos um CAPEX líquido nos últimos 12 meses de R\$13 bilhões, que são 93% sobre o ano anterior. Lembrando que grande parte desta sua maioria está dentro dos índices de alavancagem e uma boa parte ainda não foi implantada e não gerou receita e o resultado.

Ou seja, eu sempre digo isso: as nossas empresas com o crescimento que ela apresenta e com a sua execução, você vê a dívida antes de ver a receita, porque grande parte dos ativos ainda não foi implantado. Esses R\$13 bilhões de CAPEX líquido, mais de 98% são em ativos, caminhões, automóveis, máquinas e equipamentos. Aqui não está incluso investimento no M&A, nas compras e aquisições das Companhias. E tivemos um ROIC de 13,9%, que também tem um crescimento ano contra ano.

Passando agora, então, para a página três. É importante lembrar que a Simpar tem um posicionamento único e um modelo de gestão diferenciado. Ela é uma holding que desenvolve as suas empresas de forma independente, por meio de controle definido, assegurando o cumprimento de metas, da execução das estratégias definidas pelo Conselho e executada pelos nossos executivos de cada negócio.

É importante destacar que todas essas empresas controladas pela Simpar têm grande oportunidade de crescimento e de desenvolvimento, estão dentro da economia real e dentro das principais indústrias brasileiras e nas maiores de cada segmento.

Começando então pela JSL, a nossa empresa de logística rodoviária que tem o maior portfólio de serviço logístico e está em diversos setores da economia, o que dá uma oportunidade de grande crescimento. Ela tem aproveitado o seu posicionamento, que tem gerado uma grande oportunidade de crescimento orgânico e não orgânico, e esse crescimento ainda tem muito mais oportunidade de vir do que aquilo que já foi executado.

Tem melhorado as suas margens da sua rentabilidade, não só repassando custo, mas tendo mais produtividade e construindo alianças e novos projetos a quatro mãos, junto com os seus principais clientes.

Quando nós olhamos a Movida, executou o seu planejamento estratégico de uma forma exemplar, comprou veículos no momento certo. Através dessa decisão das execuções com agilidade, trouxe mais de 1,100 milhão novos clientes nos últimos 12 meses e, se considerarmos desde o 3T20, trouxe mais de 2 milhões de clientes no RAC.

Aumentou a sua frota, 3T20 contra 3T22, em mais de 100 mil automóveis e inaugurou 58 novas lojas, entre RAC e seminovos. Eu acredito que tenha sido a locadora de veículos que mais cresceu organicamente nos últimos 18 meses, com uma frota nova cada vez mais trazendo novos clientes. Hoje é uma Companhia que tem um novo patamar de escala de preço e um fortalecimento cada vez maior com as principais montadoras do Brasil, e a frota mais jovem do Brasil.

Ainda aqui na página três, na parte superior, do lado direito, nós falamos da Vamos. O grupo Vamos tem tido um forte crescimento e melhorado a sua rentabilidade em todos os setores de negócio que atua, seja nas concessionárias de máquinas, seja nas concessionárias de caminhões e onde tem a sua maior participação, que é na locação de caminhões, máquinas e equipamentos.

Mas isso tem sido resultado de uma execução de um trabalho exemplar que a equipe tem feito. Compramos caminhões no momento certo, ativos de qualidade, com diversificação de ativos, de modelos e de marcas, que vem em encontro às necessidades dos nossos clientes.

Hoje nós temos mais de R\$2,400 bilhões de estoque. Compramos na hora certa, por um preço que nos deixa mais competitivos e isso tem nos possibilitado, só para se ter uma ideia, no 3T22, temos mais de R\$12 bilhões de *backlog* de contratos.

A Vamos, criou no grupo Vamos como um todo, um ecossistema único que nos possibilita, desde a compra dos ativos a preço que nos deixe extremamente competitivos, atender o cliente de uma forma mais rápida e o mais importante também, que é a venda dos nossos ativos seminovos. E não só dos nossos ativos, como hoje também compramos os ativos dos nossos clientes e revendemos na nossa rede, seja de seminovos ou de concessionária.

E é um mercado ainda muito incipiente no Brasil, que tem uma grande oportunidade desse crescimento contínuo, melhorando as margens da rentabilidade e cada vez mais desenvolvendo mais negócios junto aos seus clientes.

Aqui na página três, na parte de baixo, tem a CS Brasil. Tem desenvolvido a gestão e terceirização de frota com mão de obra, seja no setor público ou nas empresas de capital misto. Teve um crescimento de mais de 30% no 3T22 sobre 3T21.

Temos aqui a Automob, que tem feito uma consolidação muito importante e significativa no segmento de automóveis leves, mas com certeza tem um grande potencial de continuar consolidando a rede, crescendo ainda mais através de aquisições e de fusões de concessionárias de automóveis. Tem com isso, cada vez mais fortalecido a sua aliança com as montadoras que representa, e começou, ainda muito incipiente, a tirar grandes sinergias dessa escala que tem conquistado.

E temos uma grande oportunidade de crescimento do número de vendas e de receita de veículos seminovos nos atuais pontos. Hoje já são mais de 76 lojas e representamos mais de 22 marcas de veículos dentro das concessionárias Automob. Estamos muito felizes com o que tem feito, mas a nossa maior felicidade é ter a certeza que esse crescimento de automóveis ainda pode ser muito maior.

Temos o nosso banco, a BBC. Conforme nós sempre falamos, temos fomentado o nosso ecossistema da Simpar, contribuindo com o desenvolvimento das nossas empresas, seja contribuindo com o financiamento dos clientes da seminovos da Movida, da seminovos da Vamos, da CS Brasil, vendendo caminhões financiados para os caminhoneiros que trabalham para a JSL.

Realmente temos uma oportunidade muito grande e mesmo o número que vai ser apresentado na frente, tem crescido. A oportunidade ainda é muito maior dentro do próprio ecossistema da Simpar. Conforme vocês sabem, nos tornamos banco há alguns meses, não faz nem um ano. Então estamos iniciando essa busca da sinergia dentro do nosso ecossistema Simpar.

E a CS Infra, o desenvolvimento de concessões. Temos a Ciclus, o maior centro de tratamento de resíduo do Brasil. Temos os dois portos ainda em desenvolvimento, o Aratu 12 e o Aratu 18, a Transcerrados e o BRT em Sorocaba, onde temos uma participação de 50%.

É isso. Os nossos executivos, os nossos gestores, têm desenvolvido cada empresa de uma forma independente. O seu crescimento, seja orgânico ou inorgânico, tem sido transformacional no grupo, sem perder o nosso DNA e a nossa cultura, e os nossos valores.

Para isso, nós criamos dois comitês. Um Comitê de Gente na Simpar e um Comitê de Planejamento Estratégico, para que nós possamos avaliar não só as pessoas, mas a estrutura organizacional para aquilo que nós temos feito, e fundamental para aquilo que nós vamos fazer.

Na página quatro, nós temos a JSL, que apresenta os seus números de uma forma mais detalhada. É importante lembrar da JSL, que ela tem tido um crescimento contínuo com a disciplina na sua precificação, no repasse dos seus principais custos, mas também na sua melhoria operacional, o que tem contribuído para o seu crescimento da receita, mas para melhorias da margem, do EBITDA, do seu resultado de uma forma geral.

E a qualidade das empresas que foram adquiridas pela JSL, que com a contribuição das sinergias da redução dos principais custos, têm contribuído para essas empresas crescerem mais de 35% orgânico, mas melhorarem muito seus resultados. Basta ver aqui na página quatro os principais números.

Quero então passar para a página cinco, quando nós falamos um pouco da Movida. Temos hoje na Movida um novo patamar de preço, de tamanho de frota, de receita, o que nos dá uma oportunidade muito grande de rentabilizar a base dos nossos ativos.

A Movida, acredito que tenha sido a locadora de veículos que mais aproveitou a oportunidade da execução do seu planejamento estratégico, contribuindo com transformação do seu tamanho, da receita do valor da diária, e construindo bases sólidas. É uma Companhia que hoje tem escala com mais de 210 mil automóveis. Tem produzido e contribuído para a grande transformação de locação de automóveis no mercado brasileiro.

Agora passando para a página seis, onde nós temos os principais números detalhados também da Vamos, que tem tido um forte crescimento em todos os segmentos que atua e com ganho de rentabilidade.

O grupo Vamos como um todo, criou um ecossistema único, conforme vocês podem ver na página seis. O crescimento dele tem sido forte, o retorno tem melhorado e a sua escala tem se transformado, seja no segmento de concessionárias de caminhões, máquinas, seja na sua rede de seminovos, e fortemente na locação de caminhões e máquinas, a sua principal atividade. Estamos muito contentes com tudo que tem sido feito, mas temos a certeza que a Vamos tem muito mais a crescer, se desenvolver e também melhorar o seu retorno.

Agora, então, passando para a página sete, temos os números da Automob, os principais números. A Automob é a nossa holding, que tem feito movimento de aquisições ou de fusões em concessionárias de automóveis de veículos leves, que já se transformou em um dos maiores grupos de concessionários de automóveis do Brasil, já representando 22 marcas com mais de 76 lojas.

Saiu da concessionária original 18 meses atrás, que é uma rede de concessionárias que o grupo Simpar tinha desde 95, de R\$900 milhões, e se transformou hoje em uma Companhia de R\$5,300 bilhões. Estamos também muito contentes com tudo o que foi feito, mas acreditamos que tem uma grande oportunidade da contínua consolidação neste segmento.

Estamos iniciando a captura das principais sinergias, ainda de uma forma muito incipiente, o que já nos dá uma fotografia do grande potencial que tem nas melhorias dos resultados, nas reduções dos seus principais custos, seja de despachante, de segurança, de lavagem, mas principalmente do aumento de receita por pontos de venda, que pode ser ainda muito significativo. E tem tido uma participação no veículo OKm, tanto do alto luxo quanto do premium, quanto do veículo mais popular, muito importante e significativa em todas as regiões que atua.

Passando agora para a página oito, tem aqui a BBC. Conforme eu disse, tem se desenvolvido mais ainda de uma forma muito incipiente. Se tornou banco há menos de seis meses. E quanto mais crescem as nossas Companhias, mais aumenta o ecossistema no qual a BBC

pode desenvolver as suas operações, contribuindo sim para o desenvolvimento das nossas empresas, mas também transformando os números dela.

Agora na página nove, temos a CS Brasil, que é gestão e terceirização de frota com mão de obra em setores de empresa pública e de capital misto, que teve mais de 30% de crescimento comparando ano sobre ano.

Passamos então para a página 10, onde nós falamos da CS Infra, que tem se desenvolvido em concessões, que tem a vocação por serviço, com os dois portos, o Aratu 12 e o Aratu 18, a rodovia Transcerrados, temos o maior centro de tratamento de resíduo do Brasil.

São esses aqui alguns dos principais detalhes das empresas controladas pela Simpar. Aproveito para mais uma vez salientar que estamos dentro das principais indústrias e dos principais segmentos brasileiros na prestação de serviço, com grande aliança comercial nas principais indústrias brasileiras.

Quero agora então passar para o Denys, que vai dar um detalhe maior dos nossos principais destaques financeiros do 3T22. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. Então, dando seguimento, conforme o Fernando falou, os destaques financeiros. Tivemos no nível operacional vários recordes novamente. A nossa receita líquida no 3T atingiu R\$6,9 bilhões, 74% de crescimento versus o mesmo período do ano anterior. Na verdade, essa magnitude de crescimento se repete, seja na análise de nove meses acumulados de 22 contra 21 ou na análise dos últimos 12 meses, a partir do 3T, quando comparamos os dois anos também na ordem dos 70%.

Mas se anualizarmos a receita líquida, nós temos uma diferença material contra os números que entregamos fechados do ano passado. Seriam R\$27,6 bilhões, o que já representa mais o novo patamar daqui para a frente da Companhia. Lembrando que o Fernando fez uma referência ao número de receita bruta, esse sim, dá lá na casa dos seus R\$30 bilhões.

Seguindo então para o EBITDA. O EBITDA do trimestre também foi recorde, foi R\$1,9 bilhão, crescendo 66% na comparação contra o mesmo período do ano passado. Quando nós olhamos a análise de nove meses acumulado, crescemos 86%. Quando nós olhamos também os últimos 12 meses, a partir do 3T, o crescimento foi de 86%.

E aqui novamente, eu acho que vale a pena anualizar o número do 3T, em termos de EBITDA, que nós atingimos R\$7,8 bilhões. Isso é muito mais o que representa a Companhia daqui para a frente do que uma análise que faça os últimos 12 meses. Você pode ver uma diferença material aqui, que os últimos 12 meses indicam R\$6,5 bilhões e o 3T anualizado, R\$7,8 bilhões. E essa tendência deverá continuar no próximo trimestre.

Falando do lucro operacional, ele também acompanhou o recorde, atingiu R\$1,4 bilhão, um crescimento de 61% no 3T22 contra o mesmo período do ano passado. O crescimento também se manteve forte no que diz respeito à análise de nove meses acumulado ou dos últimos 12 meses, com cerca de 90% de crescimento, e o número anualizado do lucro operacional atingiu R\$5,7 bilhões.

Já o lucro líquido, impactado principalmente pela taxa de juros na economia, que trimestre contra trimestre praticamente triplicou, ficou em R\$111 milhões, uma redução frente aos R\$381 milhões apresentados no mesmo trimestre do ano anterior. E o mesmo acontece nas análises de nove meses dos últimos 12 meses.

Esse trimestre novamente apresentou um acréscimo da taxa Selic, quando você olha como média trimestral. Se eu não estou enganado, no trimestre passado, foi cerca de 12,4% ao ano de taxa média do CDI, e esse trimestre ele foi de 13,7, o que, olhando a curva de futuro, parece ter atingido seu ajuste máximo necessário para conter a inflação.

Seguindo para o próximo slide, o slide de número 12, falamos um pouco da nossa estrutura, do endividamento em base consolidada e também em base individualizada da Simpar. Temos aqui na cor azul marinho os dados consolidados. Nós continuamos a manter uma forte liquidez. Isso é uma característica do grupo há mais de 15 anos.

Fechamos o trimestre com R\$13 bilhões no caixa, do ponto de vista consolidado, que não inclui, na verdade, 1,2 bilhão de linhas compromissadas e não sacadas disponíveis para o grupo. E temos um cronograma de amortizações da dívida extremamente organizado, o que nos dá um prazo médio de dívida líquida em base consolidada de sete anos, uma cobertura da dívida de curto prazo de cinco vezes, ou então cobrir os vencimentos em base consolidada até o ano de 2026.

Na cor azul clara, o que diz respeito especificamente a Simpar, nós também reforçamos o caixa da Companhia diante desse cenário mais incerto e fechamos com um caixa de R\$3,2 bilhões na Simpar. E temos também um cronograma de amortização da dívida bastante confortável, principalmente concentrado lá no ano de 2031. Apenas para referência dos senhores, a dívida líquida consolidada do grupo totalizou R\$24,5 bilhões e a dívida da Simpar, individualmente como holding, R\$3,4 bilhões.

Seguindo para o próximo slide, slide número 13, nós falamos dos investimentos e o que nós entendemos que é tendência do nosso comportamento de alavancagem. Começando do lado esquerdo, nós tivemos um investimento no 3T de R\$3,2 bilhões, um ritmo ainda mais forte do que aquele comparado no mesmo período do ano anterior, 1,4 vezes maior do que nós fizemos nesse período, no ano de 21.

Em termos de alocação, cerca de 90% se deu nos negócios de locação, seja caminhões que representaram 60%, ou seja, automóveis que representaram 28%. Já a JSL, no negócio de logística, representou 10%. Como perfil dos ativos adquiridos, mais de 80% faz referência a automóveis e caminhões, e o saldo a máquinas e equipamentos, ou seja, é uma base de ativos de alta qualidade e com um forte mercado secundário.

Quando nós olhamos em base acumulada, no ano de 22 até setembro, já investimos R\$9,4 bilhões, demos um *guidance* para o ano de 22 na ordem de grandeza, entre 10 e 12 bilhões. E nós destacamos que, pelo modelo de negócio, nós mantemos essa assertividade na evolução do EBITDA.

Na linha amarela, os senhores podem ver que o EBITDA tem evoluído de forma consistente ao longo dos anos, acompanhando os investimentos, dado que a maioria dos nossos investimentos estão ligados a contratos de longo prazo e são feitos em cima de ativos que têm um bom mercado secundário. Então, nós apresentamos uma evolução do ano de 21 fechado para os nove meses de 22, do EBITDA, saindo de 4,2 para R\$6,5 bilhões. E conforme eu já destaquei para os senhores na página anterior, o 3T anualizado totalizou cerca de R\$7,8 bilhões em EBITDA.

O que é sempre importante lembrar? Nas Companhias nós alocamos principalmente esse capital, em um prazo médio de implantação de 90 dias. Nós podemos entender que no 3T, aquilo que você investiu no trimestre passado, que foi da ordem de 3 bilhões também, junto com o investimento deste trimestre, que são outros 3 bilhões, ou seja, no total 6 bilhões, talvez teríamos que ponderar, pode ser que R\$ 4 bilhões desse total não tenha gerado ainda uma receita e um resultado que contribuísse com o período que nós estamos aqui em análise.

Então, olhando para o lado direito, nós mostramos o comportamento da nossa alavancagem. Nós temos como meta, ao final de cada ano, terminar com um índice de alavancagem menor do que o fechamento do ano anterior, medido pela relação dívida líquida EBITDA. Fechamos o ano de 21 com 3,4, essa é a nossa referência. Fechamos o 3T com 3,5, o segundo trimestre estava um pouco mais alto que isso.

Estamos com a meta de fechar abaixo dos 3,4 do ano passado. E aí, quando você faz uma análise daquilo que a Companhia é, anualizando o EBITDA, o que nós apelidamos aqui de *running rate*, você vê que a alavancagem implícita nos atuais patamares geração de caixa ela é da ordem de 3,1x, muito mais próximo do patamar que nós desejamos operar no longo prazo, que é atingir um número abaixo de 3x. Mas, como falamos já, faremos isso de forma gradual, ano após ano.

Seguindo para o slide de número 14. Nós apresentamos a nossa preocupação com a rentabilidade. Nós temos crescido e temos crescido com rentabilidade. No nosso retorno sobre o capital investido no 3T, com base nos últimos 12 meses, foi de quase 14%, 13,9%, superando o mesmo período do ano anterior, o mesmo fechamento de 2021.

Então, todos os nossos gestores têm como meta o retorno sobre o capital investido. Isso está aculturado dentro da visão da Companhia. E do lado direito, você pode ver que o ROE, que teve na casa de 27,9% no 3T21, e hoje está em 18%, está também impactado pelo *follow on* que a Vamos fez de lá para cá.

Com isso, eu gostaria de voltar à palavra para o Fernando. Fernando, por favor.

Fernando Simões:

Obrigado Denys. Passando então para a página 15, que é o nosso último slide antes de abirmos para pergunta e resposta. Nós estamos muito felizes com tudo que nós temos feito, com muita humildade. Temos um posicionamento único na Simpar, tendo Gente e Modelo de Gestão diferenciados, que permite adequação em todas as nossas empresas, com muita agilidade para enfrentar novos cenários e buscar sempre um crescimento com rentabilidade.

Sabemos que muitas vezes fazemos um crescimento e não temos a rentabilidade que nós gostaríamos, mas nós construímos bases sólidas em todas as empresas para que o crescimento de uma forma sustentável venha junto com a rentabilidade, mesmo que a rentabilidade venha depois, dando sustentabilidade para o contínuo desenvolvimento das nossas Companhias.

Mas, mesmo tendo a felicidade de tudo o que foi feito, nós sempre vemos no que podemos melhorar. Para isso, acabamos de criar um comitê de gente na Simpar e de planejamento estratégico, que vai ajudar não só no desenvolvimento das pessoas, mas como na estrutura organizacional, para termos bases, para que o nosso desenvolvimento seja grande, mas seja cada vez mais sólido e mais rentável.

Temos Gente, Cultura e Modelo de Gestão que asseguram as independências e o desenvolvimento das Companhias. Somos uma empresa hoje de mais de R\$30 bilhões de receita bruta anualizada, com a robustez de investimentos em ativos operacionais de alta liquidez. Desenvolvemos empresas adquiridas e temos tido cada vez mais escala para que contribua com a melhora do nosso retorno, do nosso investimento.

Temos um posicionamento único e diversificado, não só no portfólio das empresas, mas em serviços, como também em setores, o que contribui com o nosso contínuo desenvolvimento. As empresas seguem repassando seus aumentos de custo, mas, mais do que isso,

consolidando a sua relação com o seu cliente através de melhor produtividade operacional e desenvolvimento de novos modelos de negócio.

Temos uma posição, ou de liderança, ou muito significativa, que nos dá escala para continuarmos o nosso desenvolvimento em todos os setores que atuamos. Os nossos contratos têm cláusulas de reajustes definidos, o que nos dá segurança no nosso desenvolvimento rentável e sustentável.

Temos preservados os nossos balanços e posições de caixa reforçados para assegurar o nosso desenvolvimento e toda a volatilidade que tem no mercado. E temos a garantia dos recursos necessários para contribuir com a transformação das nossas controladas, das empresas adquiridas.

Isso tudo com tomada de decisão, com muita agilidade, sempre que preciso, mas com muito foco no cliente para fidelizar e continuar o nosso desenvolvimento, buscando, sempre que seja de forma sustentável, que tenha negócio que seja bom para os nossos acionistas, extremamente importante para os nossos clientes, contribua com a sociedade e com o desenvolvimento de nossa gente.

Quero aproveitar mais uma vez para agradecer a todos os nossos clientes que nos dão a oportunidade de trabalho, as instituições financeiras que nos suportam para o nosso contínuo desenvolvimento, aos nossos acionistas, ao nosso conselho que tem sido fundamental nas orientações das nossas metas, dos nossos objetivos, que contribuem muito com a nossa agilidade. Muito obrigado.

E quero então agora abrir para a pergunta e resposta, para que nós possamos esclarecer qualquer dúvida que tenha ficado. Estamos aqui, eu, o Denys e a equipe à disposição de vocês. Mais uma vez, muito obrigado pela participação. Estamos aqui às ordens. Obrigado.

Vitor Mizusaki, Bradesco BBI:

Oi. Obrigado. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira com relação à Movida. No resultado do 3T nós vimos uma dívida líquida EBITDA na casa de 3,1 e no *call* de resultados a Movida mencionou essa questão de um cenário de normalização mais rápida na margem de seminovos.

Queria entender, olhando do lado da Simpar, se de repente esse cenário de alavancagem da Movida, o status atual, mas olhando para frente, com essa queda de margem de seminovos, se isso gera algum tipo de preocupação para a Simpar, e se de repente, a holding poderia utilizar parte do caixa em torno de 3,2 bilhões para capitalizar a Movida, ou se de repente vocês veem alguma necessidade de ter algum *follow on*.

E a segunda pergunta, também um pouco relacionada à Movida, mas olhando do ponto de vista da Simpar, que consegue ter uma visão bem ampla do setor automotivo. Nós vimos a Movida aumentando bastante a taxa de depreciação agora no 3T, do lado do RAC. Como nós conseguimos conciliar essa decisão da Movida de aumentar a taxa de depreciação com o resultado da Automob, agora no 3T? Se nós pensarmos em volume de venda de carro novo usado e também com relação ao preço, também de novo e usado. Obrigado.

Fernando Simões:

Vitor, é o Fernando. Bom dia, tudo bom? Bom dia a todos. Muito obrigado pela participação de todos vocês. Deixa eu tentar fatiar um pouco Vitor. Desculpa, eu vou tentar responder às perguntas que eu entendi, que são várias sobre a Movida.

Primeiro, eu gostaria de registrar o movimento de execução estratégica da Movida, que mais uma vez foi de uma excelência enorme. O que podemos falar nos últimos 12 meses, falar do último trimestre, mas vamos falar dos últimos 20 meses, que é quando o começo da Covid para o dia de hoje.

A Movida por opcionalidade dela, aprovada no Conselho e alinhada com seus gestores, assumiu um compromisso e fez uma aliança com as montadoras em um determinado momento. Compramos carros e tivemos carro quando algumas resolveram não comprar ou não conseguiram comprar.

Não foi o melhor mix que nós gostaríamos, mas mix que nós temos muita tranquilidade na execução da venda. Isso feito, essa opcionalidade dela, ela junto com a aquisição da CS Frota, nós tínhamos 120 mil carros, com a CS Frota fomos a 138, 140 mil carros. E vocês viram um 3T fechado agora com 212 mil carros. Então, a Movida cresceu por volta de 70 mil carros em um período bastante curto.

Feito isso, com esse mix, nós conquistamos mais de 2 milhões de novos clientes, medido através de novos CPFs, que nos últimos 12 meses foram 1,100 milhão novos clientes. Então foi fantástica essa opcionalidade da compra desses automóveis.

Automóveis sim, que não era, embora o mix que nós gostaríamos, com o *ticket* mais médio, mas automóveis, que tem perfeitamente comércio, os carros seminovos. Então foi essa execução. Com isso, ela mudou de patamar, de tamanho e de escala, em um momento extremamente estratégico que foi os últimos dois anos.

Feito isso Vitor, quanto à depreciação, quanto tem acontecido, qual foi a opcionalidade? A opcionalidade foi o seguinte: agora está começando a ter carro com *ticket* médio bem menor, vamos vender carros mais caros em um espaço de tempo mais curto.

Isso dentro do planejamento, nós estamos avaliando se é melhor continuar fazendo isso ou vender menos carros mais caros e outros mais baratos, ou se trocar o mix da frota mais rápido, e tendo a depreciação maior. E ela sendo conservadora que o mercado, e a obrigação da nossa governança foi mais conservadora na depreciação, achando que pode ser que a opcionalidade nossa seja trocar esse mix mais rápido.

Lembrando que trocar esse mix mais rápido pode acabar gerando por volta de 1,5 bilhão de caixa, porque você pode vender carro, cada um com 10, R\$15 mil a mais do que o carro que você está comprando. Então foi isso que foi feito pela Movida no último trimestre, fazer essa execução da venda mais rápido e sendo conservadora na depreciação.

Como vê isso para frente? Depende se eles decidirem, depende da oferta do carro seminovo. Estão dizendo que está voltando o Covid, ouvi hoje que tem uma montadora que pode ser que pare. Se parar por causa do Covid, a Movida está extremamente tranquila com a frota mais nova e posterga a troca, o que pode não precisar se continuar com a depreciação desse tipo.

Então, isso vai ser administrado dentro da governança ponta a ponta, que o balanço reflita a sua realidade. Então, esse é o ponto da Movida. Não sei se foi claro nesse ponto, mas é isso.

Feito isso, esse é o ponto da questão da depreciação e da opcionalidade da Movida. Lembrando que quando você traz um cliente novo, ele fica e nós temos estudo de que ele fica conosco, pela experiência. E acho que nós temos feito um crescimento em um mercado que tem mais resiliência, que é a pessoa física, que é o cara que aluga na loja.

Que crescer em cima de Uber, crescer em cima de GTF, é uma opcionalidade de competição de preço que você compete com financiamento. Nós gostamos, estamos fazendo, mas é diferente do negócio. Então isso é um ponto.

Feito a alavancagem, Vitor, dizendo o seguinte para você: nós fizemos tudo isso com muita tranquilidade, com muita serenidade, sabendo o que estava fazendo, simulando o cenário na frente, o que acontece para lá ou para cá, e temos muita tranquilidade na alavancagem da Movida, mas muita tranquilidade.

Lembrando o seguinte: não estamos falando só de troca de carro, não. A Movida cresceu 70 mil carros. Se ela resolver ter 15 mil carros a menos, ela faz 1,200 bilhão, 1,300 bilhão de caixa. Se vender carro com 10, 15 mil a mais do que o carro que ela compra, que é isso que vai acontecer, ela pode fazer mais outro 1,5 bilhão. A capacidade de gerar caixa se a opcionalidade nossa for fazer movimento diferente e que já foi de trocar o mix tendo a oportunidade de comprar, ela é muito grande.

Feito isso, se preciso for, a Simpar está pronta realmente para fazer o aporte e suportar, como já fez no passado? Sim. Eu, como acionista, estou pronto para preparar alguma estrutura diferente, como JCP e suportar na Simpar e quem sabe até a Movida? E respondendo, sim.

O que o mercado não vai ver, eu não posso dizer para você que nunca, tem muita humildade, nós nunca sabemos o dia de amanhã, é ver *follow on* nessa base de preço. Pode ver uma hora dessa, um aumento de capital, como já foi feito lá atrás, isso pode ver. Agora, *follow on* não vai ver. Não posso falar que nunca, mas não pretendo de jeito nenhum.

E outra coisa, acho que é um negócio importante até dentro da transparência com o mercado. Sou empresário, sou empreendedor, o que mais faz a diferença na vida são os encontros das pessoas que fazem a gestão. Mas hoje nós temos a obrigação como Simpar, de ser um gestor de portfólio.

Então, o portfólio significa que pode vender ação de uma, comprar de outra, nós podemos fazer gestão dentro da maior governança possível e transparência. Nós não somos aquele empresário empreendedor que começou antes, que vai ser emparedado por preço de ação porque tem mais ou menos liquidez, para ser obrigado a fazer um *follow on*.

Isso eu também acho que é importante nós termos essa fotografia dentro da nossa obrigação da governança, contribuindo para a geração de valor para os acionistas com muita responsabilidade, mas sem perder oportunidade de crescimento e conquista de novos clientes, e ocupar mais espaço de *market share*.

É isso, Vitor. Não sei se eu me alonguei, desculpa, mas é que eu vi que a pergunta veio com vários pontos e achei que era importante dar essa fotografia sobre a questão da Movida.

Denys Ferrez:

A outra pergunta do Vitor era essa questão do varejo da Automob, o comportamento lá do volume de vendas e a depreciação da Movida, para fazer uma análise, se isso suporta ou não.

Fernando Simões:

O varejo de Automob?

Denys Ferrez:

É porque o Vitor estava olhando os volumes e falando da decisão do aumento da depreciação. Você já disse que para a frente depende do comportamento do mercado. E tem várias coisas acontecendo.

Na Automob, eu só ia aproveitar o seguinte aqui para dizer, Vitor, nós vimos os dados ano contra ano, você tem de fato uma queda no mercado do volume de carros vendidos. Seminovos, eu acho que chegou dado estatístico publicado cai 12, mas você vê que aqui a mudança no trimestre é de 2%.

Mas como isso às vezes tem sazonalidade, se nós dermos uma olhada um pouco mais longa, no acumulado nós estamos crescendo 22. E aqui já tem um pouco das alavancas de valor que nós enxergamos do ponto de vista de interno, o Fernando tem dito aqui, que é a oportunidade de explorar um volume maior de vendas por ponto na Automob, uma vez que nós como grupo historicamente, tende a negociar para cada carro novo um volume maior de carro usado.

Então, isso já começa a ser implantado nas empresas adquiridas e já fez com que o nosso número no trimestre fosse uma diminuição de 2% versus os 12 que o mercado caiu, mas já é uma evolução em relação ao 2T, não falando mais da comparação anual. E lembrando que nós nove meses nós crescemos acho que cerca de 22%.

Fernando Simões:

Automob Vitor, só para complementar o que o Denys comentou. As aquisições que nós temos feito, dessas concessionárias que trabalham muito bem e têm grande excelência, modéstia à parte, nós só compramos coisas com muita qualidade e de alto luxo e premium. Mas elas vendiam só 0,4 cada um carro novo. Nós na Original, temos historicamente, nós sempre adoramos o carro seminovo, independente do negócio da Movida.

Antes de ser Movida, nós já tínhamos concessionária e sempre vendemos muito forte, praticamente 0,8, 0,9 cada um carro novo, porque nós entendemos que ali você faz a margem, ali você dilui o custo das concessionárias. Então, quando nós estamos planejando, sem criar expectativa, mas olhando pra frente na Automob, nós crescemos mais de 30% a receita dela por ponto, só em cima da venda de seminovos por ponto.

E isso já começou e está começando a acontecer, mas isso nós levamos um tempo para você ir ganhando nessas sinergias e até estruturando a base das lojas, treinando e capacitando as pessoas. Mas é impressionante, porque o vendedor passa a ganhar mais, você vende mais por ponto, oxigena a empresa como um todo. E nós estamos começando a usufruir isso. E vocês vão ver isso já nos próximos trimestres para frente, nós acreditamos. Muito obrigado, Vitor.

Fernanda Recchia, BTG Pactual:

Oi, pessoal. Obrigada por pegar a minha pergunta. Dois pontos aqui do meu lado. Primeiro, eu queria explorar um pouco mais essa questão da Automob. Quando nós olhamos para a margem EBITDA, nós já vemos uma margem próxima de um dígito médio, um pouco em função dessa acomodação do mercado automotivo voltando um pouco nos patamares históricos.

Se vocês puderem comentar como é que nós deveríamos esperar a rentabilidade da Automob olhando para frente, se esse patamar de 6% é o patamar que nós deveríamos esperar nos próximos trimestres, ou se ainda tem espaço para cair um pouco mais, considerando a expectativa de normalização do setor automotivo.

E o segundo ponto é com relação ao CAPEX. Quando nós olhamos nos últimos 12 meses, vocês já superaram a meta do *guidance* que vocês tinham para esse ano. Como é que nós deveríamos esperar o CAPEX para o 4T?

Nós vemos a JSL subindo CAPEX, Vamos também em um ritmo bastante acelerado. Como é que vocês estão vendo aí para o nível da Simpar? E também se vocês puderem comentar um pouco, como é que vocês estão vendo para o ano que vem, com o efeito do Euro 6, como é que vocês estão vendo o ambiente de investimento? Obrigada.

Fernando Simões:

Fernanda, é o Fernando. Eu quem te agradeço a pergunta. Muito obrigado. Vamos começar por partes, depois se eu esquecer de alguma, você pede que nós complementamos. Deixa eu te falar o seguinte da Automob. Sobre os números de 2021, nós não temos expectativa que seja essa a margem de EBITDA, ninguém tem feito investimentos em cima desse patamar.

Eu acho que estava coisa de 8,5%, alguma coisa desse tipo, se você olhar 2021. Quando você olha hoje, a Automob com 6%, não é o mercado automobilístico está mudando, o mercado automobilístico que está acontecendo. O que acontece? Você continua faltando carro novo. Nós temos uma marca, vou te dar um exemplo, nós temos marcas de alto luxo que não temos um carro no *showroom* para vender, porque não tem carro novo.

Então, pelo contrário, está faltando volume do novo e nós, como eu falei há pouco, estamos aqui capacitando e desenvolvendo as pessoas. A equipe tem feito um trabalho maravilhoso. Já está começando a dar reflexo isso, que é a venda do seminovo no mesmo ponto.

Então eu diria o seguinte, sem criar expectativa, não estou dando um *guidance* para frente. Pode ser que você não veja os 8,5 que você viu em 2021, mas jamais, eu também não acredito que seja nos 6% que você está vendo agora. Por que? Você tem essa questão que ainda falta carro novo. Você tem a questão que nós, no nosso caso, estamos capacitando, vai ter um número maior de vendas de seminovo.

Você tem um negócio muito importante que você não tinha em 2021: mudou o preço do *ticket* médio de todas as montadoras de 21 para cá. E isso faz você diluir o seu SG&A no negócio. Então, isso é um ponto também extremamente importante, que você ainda não usufruiu isso, porque você não tem um volume normal.

Vamos lembrar que o Brasil, todo mundo fala e eu acredito muito nisso, que tem 2,5 milhões de mercado por ano de automóvel, 2,4 milhões, 2,5 milhões já adicionando um pouco da indústria. Nós estamos com a base de 2 milhões, 2,050 milhões, tem falta de carro. Então mesmo que, veja bem, você tem um espaço para crescer e diluir o seu custo.

Do lado da Automob, dá um volume aqui interessante. Quando você pega as melhores práticas de todas as empresas, o que você paga em um despachante, o que você gasta de segurança, é um negócio, sem criar expectativa, nós já temos mapeado e já em implantação dá 0,5% o que tem, dá 0,5 da receita, o que tem de ganho de segurança, o que tem de ganho de placa.

Você vai falar: que negócio é esse de despachante? Tem despachante que uma empresa pagava R\$150, outra R\$180, outra R\$80. Quando você pega R\$100 por carro, vende 4 mil carros, você tem R\$400 mil só nisso, tem R\$6 milhões, R\$5 milhões em um ano.

Então, esse tipo de sinergia que está sendo colhida nos dá muita tranquilidade do retorno sobre o nosso capital investido e do potencial que o negócio da Automob tem. Então isso nós estamos falando da Automob.

Quando você fala do CAPEX, lembrando que o Denys fez um comentário do F&I e realmente você vê, é o potencial de negociação. Aí estamos falando só de custo. Quando você vai para a receita, o quanto você vende o custo do despachante e as negociações que nós temos com os bancos para ter F&I, o rebate quando você tem escala, tem banco que o retorno aumentou muito mais do que ele dava de retorno antes para as empresas. Então é isso que tem acontecido. É o potencial de ganho de sinergia e de redução de custo, mas de aumento de receita dos indiretos. É fantástico o potencial que tem isso.

E lembrando mais uma vez que nós, se Deus quiser, vamos fazer na Automob como nós fizemos na Movida, através da qualidade do serviço, da inovação, fazer das concessionárias um ponto de negociação, um ponto de atendimento, um ponto de encantamento e de fidelização do cliente, seja através da manutenção do carro de noite, seja através na mesma loja, você ter o seminovo, o novo, o aluguel, o rebate, o financiamento.

Podem até falar que vão até emprestar dinheiro daqui um pouco sem comprar carro nenhum. Nós queremos abraçar o cliente, e que aquilo seja um ponto de negócio, da mobilidade com ele. Então, esse é o ponto da Automob.

Quando você vem para o ponto do CAPEX, quando nós falamos desse CAPEX, e nós estamos muito felizes de ter executado ele, o custo do dinheiro não é o que nós gostaríamos, mas a nossa precificação está em cima desse custo. Mas, mais importante do que isso, o custo do dinheiro, embora ele seja alto, a transformação do valor dos nossos ativos também foi enorme fazendo frente a esse custo do dinheiro, não deixa de ser um *hedge*.

Eu nunca vi um juros subir que a indústria automobilística não aumente o preço, porque os insumos dela também sobem, então ela tem que repassar o preço. E esse CAPEX que foi feito, foi na Vamos, conforme você comentou, com contrato de cinco anos, com excelente margem e com compra dos ativos em um preço extremamente excepcional.

E mais uma vez a execução da equipe tem sido fantástica. Na hora certa, o ano passado. Esse ano fizeram compras importantes, aumentou a sua aliança com as montadoras e criou uma escala muito diferenciada.

Quando você vai para a Movida, são mais de 1,100 milhão clientes que vêm junto com esse CAPEX. Mais uma vez em ativos de qualidade. Então, nós estamos muito felizes que o CAPEX que foi feito, o que ele tem trazido para nós de negócio, com muita serenidade e responsabilidade.

Sabemos da estrutura do nosso capital, temos focado nisso, trabalhado. Você pode ver, quando você anualiza, você tem uma queda do nosso índice dívida EBITDA, e o CAPEX para frente, nós não damos *guidance*, mas nós estamos muito felizes com as oportunidades de negócio que tem, que nós vamos aproveitar ela com a responsabilidade, com a mesma gestão, com o mesmo foco e com as mesmas alianças, e trazendo aí, eu não sei nem falar português, quanto mais em inglês, trazendo aí o *backlog* de receita para frente, e com o ROIC compatível com aquilo, enfim.

Então, dentro do que seja uma geração de valor, mesmo que não seja nesse momento, mas a médio e longo prazo, traga geração de valor para os nossos acionistas com a sustentabilidade das nossas empresas, nós vamos continuar fazendo investimento, crescendo com melhor rentabilidade.

Denys Ferrez:

Fernanda, só aproveitando o tema do CAPEX, nós soltamos uma pequena atualização do *guidance* original que tinha dado. A JSL atualizou e nós refletimos isso também no número consolidado que a banda então atual é de 10,700 a 12,500. Se nós olharmos os nove meses realizados, você tem 9,300.

Quando você fala de LTM, o trimestre que será deixado para trás, quando nós vivermos o 4T22, o 4T21 onde nós fizemos 3,5. Então nós entendemos que dentro dessa banda, para o fechamento do ano, está ok.

Eu sei que tem uma pergunta do Euro 6, vou só pedir para você repetir.

Fernanda Recchia:

Está ótimo pessoal. A pergunta do Euro 6 é mais nesse sentido, se nós deveríamos ver uma desaceleração do investimento do CAPEX, devido a entrada do Euro 6. Como vocês estão vendo o impacto disso no *business* da Simpar?

Fernando Simões:

Vamos lá. O Euro 6 deve ter sim um aumento significativo. Tem gente que fala 15, tem gente que fala 20, ninguém sabe ao certo quanto é. Se ele tiver aumento, a transformação do valor dos nossos ativos, dos caminhões, é muito grande, porque ele também sobe. Porque o caminhão Euro 5, com todo o respeito, faz a mesma coisa que o Euro 6.

O Euro 6 também pode ter algum ajuste a ser feito depois do seu lançamento. E lembrando que a Vamos e o Grupo Simpar como um todo fez a negociação grande de caminhão, tem uma opcionalidade, um estoque enorme em caminhão Euro 5, que nos dá muita tranquilidade para fazer aquisições de Euro 6 na hora certa, com uma nova precificação para os clientes. Acho que é importante deixar isso claro.

Você comentou também do CAPEX, que a própria JSL, só aproveitando aqui, teve alguns CAPEX também. Você tem mais dificuldade de crédito para as empresas menores e para as empresas médias. A JSL, as indústrias estão mais preocupadas em ter a qualidade e assegurar sua produtividade, a sua linha de produção funcionando. Tomaram alguns sustos, quando fica a minha empresa, na mão de uma empresa menor.

E as empresas estão com dificuldade, tiveram dificuldade de repassar o seu custo, seu preço, que quem não está estruturado, não tem a diversificação que tem a JSL de segmento, de setor, de economia, muitas vezes não consegue ter agilidade na conscientização do cliente para repassar um custo e o preço certo.

Isso tem comprometido a estrutura de capital de algumas empresas, que tem dado a possibilidade da JSL crescer organicamente, que fez isso com mais de 40% da sua receita, se você for ver, de serviço. Parte de *asset light*, parte de *asset heavy*, mas então você tem tudo. E quando é *asset heavy*, você gera um contrato geralmente de cinco, seis anos para frente. Então tem feito um crescimento e é uma outra Companhia hoje, a JSL também e continua atenta às novas oportunidades. Obrigado, Fernanda.

Guilherme Mendes, JP Morgan:

Oi, Fernando, Denys. Bom dia. Obrigado pela pergunta. Dois pontos aqui do nosso lado. Um é na parte de M&A. Nós vimos vocês bem ativos, JSL, Automob, principalmente nos dois últimos anos, mais particularmente. Olhando para frente, como vocês veem este balanço,

estrutura de capital / M&A? Tem muito mais coisas para vir ainda ou é o momento, talvez, de gerir o que foi adquirido mais recentemente? Como é que vocês veem essa estratégia para frente?

E na parte de internacionalização também, acho que, principalmente via JSL, nós vemos um movimento, via Movida também. Como é que vocês pensam essa questão de operações fora do Brasil, para frente? Existe algum tipo de métrica, algum tipo de meta de longo prazo, como percentual da receita ou algo do gênero que vocês podem compartilhar? Seria ótimo. Obrigado.

Fernando Simões:

Guilherme, rapidamente aqui, é importante lembrar, a JSL fez algumas aquisições extremamente estratégicas e as empresas adquiridas, algumas já mais do que dobraram de tamanho, ou seja, nós temos feito aquisições que faça sentido estrategicamente, tenha complementaridade, mas olhando as empresas completamente separadas, mas dando a JSL o suporte, seja do custo de capital, seja dos seus principais insumos de compra, mas sem perder o que essas empresas têm de bom, que é a gestão, que é foco no negócio.

Você tem exemplos da Marvel, Fadel, Rodomeu. Então sim, pode acontecer alguns M&A para frente. Pode acontecer, sim. Se você ver de quando a empresa foi listada, há dois anos atrás, ela tinha uma receita de 3,1 bilhões, ela está aí com mais de 7 bilhões. Se você anualizar, você vê o tamanho da Companhia hoje, e com as suas margens, seus indicadores, seus retornos, todos eles muito melhor.

E o negócio importante, nós temos muita preocupação realmente com a integração da gestão, como você diz, dos M&A. Por isso que nós temos feito com muita qualidade e deixado separado com gestão, trazendo a sinergia dos seus principais insumos, se você vê o risco da cultura, da integração, do tamanho.

Esse é um negócio extremamente importante também, que a Movida tem feito o seu crescimento a custo do preço da frota, sem ficar pagando prêmio, como você vê que muitas vezes acontece, e sem ter o risco de integração, e sim só com o seu crescimento orgânico.

E a JSL tem como opção deixar de ser parado. Então pode acontecer pontualmente, mas ela tem focado mesmo e tem feito, executado. Nos últimos 12 meses, você vê, não tem aquisição. As aquisições já estão há 12 meses as mesmas, e você vê que ela teve uma melhora e um crescimento orgânico mais de 40% quando você fala sobre o serviço.

Então, pode vir mais algum M&A que ele com tempo, dito com a mesma história, deixa separado e entrega a melhor sinergia que tem do preço dos seus insumos e contribui para que a empresa possa transformar de tamanho.

Quando nós falamos da internacionalização, nós vemos os movimentos da JSL mais alinhada com a aliança junto com o cliente dela. Você não tem o risco da execução porque você conhece o cliente, a necessidade dele, você entende e você vai para atender aquele cliente. E o cliente também te leva muitas vezes para não ficar na mão de algumas empresas do país, para levar quem tem a mesma cultura dele.

Então ela tem tido a oportunidade e feito esses movimentos. Nós não vemos assim um movimento da JSL em internacionalização, através de M&A. Pode acontecer? Pode, mas não é isso que nós vemos. E quando você vê a internacionalização que foi feita na locação, agora esse movimento, é uma estrutura pequena, que não vai comprometer a nossa estrutura de capital, e nós achamos que temos coisas pra aprender, como *buyback*, como funciona na Europa.

Mas nós também temos a certeza que a nossa gente, através da qualidade da prestação e do serviço, pode oferecer lá fora um serviço diferente, quando nós estamos falando de Portugal, na Europa, se tiver oportunidade de mais alguns países. É dessa forma que nós vemos a internacionalização.

Sem nenhuma ansiedade de fazer internacionalização. O Brasil é maravilhoso. Aqui tem muita oportunidade em todos os negócios que nós estamos. Mas nós achamos que isso faz parte da nossa estratégia, é diversificando a receita, as moedas, de uma maneira que não coloque em risco o nosso desenvolvimento aqui, mas que traga conhecimento das duas partes. É isso que nós acreditamos, Guilherme.

Denys Ferrez:

Se eu puder completar. Dentro desse processo todo que você perguntou do M&A, na Automob, que tem sido feito um movimento bastante acelerado, ele está sendo feito com muita responsabilidade, onde esses empresários, alguns deles, têm se tornado sócios nossos e mantêm uma estrutura de capital extremamente equilibrada, permitindo a continuidade desse desenvolvimento.

João Pedro (via webcast):

Qual é a internacionalização das empresas do grupo? Como a Simpar projeta os resultados e mercado mundo afora, com a escalada de pensões?

A internacionalização da Movida seria o início da internacionalização da marca? O risco de investimento do grupo cresce?

Denys Ferrez:

Bom, eu acho que o Fernando endereçou basicamente todo esse todo esse tema aqui. Tudo está sendo feito com responsabilidade e de forma bastante gradual. Eu vou passar a palavra para ele, mas eu queria só lembrar o seguinte: que o grupo se desenvolveu com a diversificação de serviços, setores e clientes no Brasil em cenários macroeconômicos de bastante volatilidade.

Isso deu ao grupo uma resiliência na geração de caixa, porque você tem uma diversificação dos riscos e, adicionalmente, uma oportunidade de crescimento. Então, esses são dois valores que nos acompanham na nossa maneira de pensar. Isso vale quando você diz da diversificação geográfica, mas, de novo está sendo feito com toda a responsabilidade que o Fernando já relatou. Mas eu deixo o Fernando fazer um comentário.

Fernando Simões:

É isso mesmo Denys. João Pedro veja bem, nós não vamos fazer nenhum movimento para fora que comprometa a nossa estrutura aqui dentro. Então, nós temos feito esse movimento pequeno, é complementar.

É um negócio que nós olhamos, mas na locação nós achamos que tem oportunidade de melhoria de prestação de serviço muito grande lá fora, no caso da Europa, por exemplo. Este tipo de coisa, algum movimento pontual que não comprometa nossa estrutura.

E realmente, quando você fala da volatilidade que tem lá fora de guerra, é um negócio, que se Deus quiser, não estamos falando de dívida, de parada. Mas eu acho que o Brasil não tem guerra. Em compensação, você elevar a taxa de juros de 2 para 12, CMV 16% ano 2016,

depois cai para 2, depois sobe para 13, não é guerra, mas a volatilidade que é uma loucura, se você ver os aumentos de custo que teve.

Então, acho que aqui nós estamos acostumados com a volatilidade e esse eu acho que é um dos maiores diferenciais nosso, é a agilidade da nossa equipe, a simplicidade deles de mudar o rumo do barco sempre que precisa, alinhado com o cliente, buscando resiliência em receita, inclusive fazendo frente aos aumentos de custo de juros, inclusive. Isso nos dá tranquilidade para fazer esse movimento de internacionalização.

Thiago (via webcast):

Considerando que o CAPEX da CS Brasil foi baixo, depois das transformações, existem planos de crescimento e mais investimento para a empresa?

Denys Ferrez:

Eu vou fazer um pequeno retrospecto antes de passar a palavra para o Fernando. Só para alinhar a todos, a CS Brasil é uma empresa que, em julho de 21, contribuiu com a operação dela de locação pura para dentro da Movida, em um processo em que os demais acionistas decidiram e o controlador se obrigou a acompanhar dentro da melhor governança.

E na sequência, quando nós fizemos a incorporação do ativo na virada do ano, chamado CS Infra, que traz com ele um ativo operacional, chamados Ciclus, nós transferimos concessões que nós já tínhamos e outras que foram recém ganhas para dentro da CS Infra. É a maneira como nós estamos apresentando para os senhores.

Então, a operação que ficou, CS Brasil, ficou menor, obviamente, e a que tem se desenvolvido, tem sido a operação em que envolve ativos e prestação de serviço com mão de obra, que não é uma atividade puramente de locação.

Essa atividade tem crescido, cresceu 30%, mas ela depende muito, como é o foco da CS Brasil, da licitação do ente público ou da empresa controlada pelo ente público. Então, é difícil você, nesse momento, ter uma projeção, mas ela continua se desenvolvendo nesse segmento. Deixo para o Fernando, se quiser adicionar.

Fernando Simões:

Só complementando objetivamente, a CS Brasil, é uma empresa que nós prestávamos todos os serviços de logística, de locação e etc., para empresas de setor público e de capital misto. Nós, na movimentação que foi feita, mais uma vez que nós anunciamos, acompanhamos a decisão dos minoritários, nós levamos a CS Frota, que era todo o aluguel de automóveis sem motorista, sem operação, para a Movida.

Com isso, a CS Brasil também ficou focada só em exclusivamente locação de ativos se tiver, com operador, com o motorista, com operação. E a Ciclus foi levada para a CS Infra.

Então, com isso, ela é uma empresa focada hoje em operações de locação e terceirização com motorista, o que limita um pouco mais o crescimento dela. Mas com a mudança de governo, a tendência é cada vez mais da locação, seja com mão de obra ou sem, voltar e crescer é grande, mas depende das concorrências para nós vermos a oportunidade que a CS Brasil terá. Obrigado.

Caio (via webcast):

Tem como comentar a redução de margem da Simpar? Alguma controlada foi responsável por essa queda?

Denys Ferrez:

Caio, aqui eu acho que nós temos alguns efeitos distintos. Por exemplo, no nosso portfólio ele se desenvolveu, cresceu, tem crescido no negócio da Automob. A Automob é um negócio de varejo com as margens características do varejo. Então tem aí uma questão de mix.

O outro ponto, foi um ponto mais cedo discutido, que se refere à Movida e a normalização desse mercado dos seminovos. Eu acho que fica por aí, mas, de fato, nós também tivemos melhorias do nosso lado. Então eu acho que é mais mix. A JSL melhorou, Vamos melhorou. Enfim, é o combinado. Não tem nada aqui que nós estejamos preocupados, pelo contrário, o retorno sobre o capital investido do grupo até melhorou.

Mateus (via webcast):

É viável replicar antecipação de recebíveis da Vamos para outras subsidiárias?

Denys Ferrez:

Mateus, eu entendo que sim. Eu costumo falar que o grupo opera em sua grande parte de forma relevante, com contratos de longo prazo. Eu acho que onde você tem contratos de longo prazo, essa é uma opcionalidade existente.

Nicolas (via webcast):

Poderiam falar um pouco da CS Infra, em especial, os portos que entraram em operação e a previsão da rodovia?

E a segunda é: Tem alguma notícia sobre o aditivo da Ciclus no que tange o reequilíbrio?

Fernando Simões:

Vamos lá, Nicolas. Os portos, nós temos prazo da concessão para avaliar, fazer os projetos, fazer cotações para ser contratada a obra tem que ser feita. Mas ele já está, eu diria para você que é pré operacional, embora precariamente, mas gerando receita, atendendo clientes, criando carteira de clientes.

Embora ainda muito incipiente, tem um potencial enorme. É uma loucura. Nós só não operamos muito mais, porque não estamos preparados, modernizados para isso. E vamos entrar nesse processo, nós imaginamos que no 1T do ano que vem, nós entramos com as obras, que deve levar no máximo, não sei falar ao certo, mas deve ser por volta de 24 meses. E aí você vai ter um outro porto, um outro tamanho, um outro patamar também.

A rodovia está em obra, está sendo feita a parte que tem que ser feita. Eu acho que no 1T, talvez, do ano que vem, ela já começa a ter o pedágio. E se eu não me engano, ela está completa no final de 2023, começo de 24. É isso.

Quando você fala do aditivo da Ciclus, saiu. Mas enfim, saiu a autorização do tribunal. O poder concedente, que é a Colub, fez alguns questionamentos, enfim, foi, voltou, foi, voltou. Eu entendo que juridicamente, pelo que os advogados dizem, está na reta final, embora parcialmente o reajuste que estava pendente, ele já saiu uma parte desse reequilíbrio.

Essa parte eu acho que é por volta de um terço, mais ou menos do que estava lá, e nós estamos aguardando o resto que está sendo negociado lá, que deve acontecer, nós achamos, nos próximos dois, três meses. É o que nós estamos esperando. E o mais importante é que todos os pareceres têm sido favoráveis. Então, nós não temos dúvida, quer dizer, acreditamos muito que deve sair em um espaço de tempo curto.

Ricardo (via webcast):

Vocês tem expectativa em relação à queda de preços dos seminovos, dos veículos mais caros?

Denys Ferrez:

Eu entendo que isso foi endereçado durante o tema da Movida e da Automob.

Fernando Simões:

Foi endereçado Ricardo, e de qualquer forma eu te agradeço. Eu nunca vi queda de preço de carro ser muito agressivo. Muitas vezes você pode abrir mão de algum desconto maior momentaneamente, baseado se você está tendo uma grande oportunidade de compra de novo. Que você vende no preço que está no mercado, mas você também vende de olho no que você vai repor e comprar novo.

Então, se for extremamente favorável o novo que você vai comprar, porque não perder um pedaço e ganhar muito mais na compra do novo? Então depende. Só que eu não vejo, o pessoal fala muito em queda de usado. Eu gostaria de saber se alguém que tem carro que tá ouvindo, se já viu o preço de usados desabar, eu nunca vi. Eu tenho 55 anos, nunca vi desabar.

Você pode sim, dar um desconto maior. Eu na pessoa física vou vender meu carro por 5% a menos, porque eu quero comprar o do meu amigo que está em excelente qualidade, não quero perder essa oportunidade. Eu vou vender o meu carro 10% mais barato, porque eu não quero o saco de anunciar, eu não quero nada. Vou vender mais barato na loja e eu vou pegar esse dinheiro e vou fazer outra coisa.

Agora, preço de carro usado cair, desabar, eu gostaria que alguém me dissesse. Pode aumentar ou diminuir o volume que está sendo vendido. Então a gente tem muita tranquilidade, que não tem queda abrupta de preço de carro usado. Pode, sim, dentro do planejamento estratégico, fazer sentido vender por algum preço com desconto para comprar um outro negócio maior.

E, no nosso entendimento, mais uma vez voltando à Movida, a execução do planejamento estratégico de ter comprado, conquistando novos clientes, por mais que você tenha alguma perda na depreciação, ela é muito menor do que fazer qualquer aquisição a preço muito maior do que um ativo, etc, etc, etc.

Então, só para nós também fazermos essa reflexão que eu acho que é importante.

Denys Ferrez:

Nós íamos encerrar, mas chegou uma outra pergunta que eu acho que vale mencionar. Nós falamos na abertura, mas era pedindo para explicar a dinâmica do nosso crescimento no grupo em relação a receita versus o CAPEX.

Como esse é um tema sempre muito importante, eu só queria frisar o seguinte: de novo, nós temos um prazo médio de implantação de 90 dias. Nós investimos mais de 6 bilhões nos últimos seis meses. Quando você faz uma ponderação da entrada em operação disso, você pode ver que cerca de R\$4 bilhões não contribuíram com receita neste trimestre e já estão no nosso endividamento financeiro.

Isso sem falar em gastos de implantação. Se você fizer a avaliação só pelo lado financeiro, você deve ter uma despesa financeira da ordem de seus R\$200 milhões no trimestre que ainda não começou a contribuir.

Essa é a dinâmica do nosso crescimento, ou seja, na medida em que você tem isso como opcionalidade, você faz se você quiser, se você decidir não crescer, o nosso resultado irá aumentar, a nossa receita aumentará, o nosso EBITDA aumentará e o nosso resultado, consequentemente, também aumentará, porque você estará aproveitando 100% da sua base do capital investido. Essa é a dinâmica do nosso crescimento. É assim que nós temos feito ao longo dos anos. E nós completamos as perguntas da internet.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando Simões para suas considerações finais. Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Muito obrigado. Quero mais uma vez agradecer a participação de todos. Quero aproveitar, só para deixar uma reflexão aqui. Talvez não veio essa pergunta, mas eu vou dizer para vocês, como executivo também da Simpar, com responsabilidade, mas também como conselheiro e como acionista.

Nós temos um valor de despesa financeira extremamente importante e reconhecemos que é importante. Estamos cientes e atentos ao que tem acontecido. Nós vivemos o nosso negócio 24 horas por dia. Mas este custo dessa despesa financeira está alinhado com o nosso planejamento estratégico, de que gente?

Da conquista de novos clientes em setores e oportunidades sadios, de contrato de longo prazo com a Vamos, como a JSL, em compra e aquisições de algumas empresas de automóveis, algum M&A, que também vai ter um retorno sobre o capital muito diferenciado.

E são movimentos que fazem parte do nosso planejamento estratégico, com muita responsabilidade. Você gera novos clientes, novos contratos, que você jamais saberia quando você vai ter a oportunidade de acontecer isso novamente. E com muita qualidade, modéstia à parte, da nossa gestão.

Então você tem um custo ainda do carregamento de caixa, mas em compensação, com um prazo que nos dá conforto, com um volume de caixa que nos dá conforto também para suportar um crescimento, ou um movimento até sobre a Movida se vier a precisar, ou sobre qualquer uma Companhia que venha a precisar.

Então nos dá essa tranquilidade que compensa o custo do carregamento de caixa. Ah, mas ele não era o custo que nós gostaríamos porque os juros subiu muito. Ele não era o custo, mas nós já mostramos no passado, durante os últimos 10, 12 anos, que vocês nos acompanham, a nossa agilidade também de repasse de preço, que recomponha o valor do custo dos juros.

Então, é isso que nós temos feito, alinhados com o nosso planejamento estratégico, que nos dá muita tranquilidade e muito, gente, por um modelo de gestão, indo para o final com vocês,

dividindo para que vocês façam a reflexão, que é a mesma reflexão que eu faço sempre com serenidade.

O Brasil já passou por várias volatilidade em todos os sentidos. Seja nos últimos 10, 12 anos que nós temos capital aberto, seja antes, como nós construímos. E nós sempre focamos na nossa equipe, que nos dá tranquilidade, no nosso modelo de gestão, na aliança que nós fazemos com os nossos clientes.

Então nós temos muita tranquilidade no que nós temos executado e na qualidade. Estamos seguros com a nossa opção de crescer com responsabilidade, mas atentos para fazer ajustes em tudo o que for preciso para que nós tenhamos sustentabilidade no nosso desenvolvimento.

Os nossos CAPEX são em ativos de alta qualidade, com alta liquidez e feito com clientes excelentes, que tem nos possibilitado aumentar muito o nosso *market share*. E nós não estamos em nada que não seja dentro da economia e do setor, e da economia real do nosso Brasil.

Então nós estamos com muita segurança na contínua resiliência do nosso resultado, em nossa receita, na melhoria das nossas margens operacionais e nos nossos indicadores. E se nós sofremos em algum momento com menos lucro, nós estamos construindo uma Companhia muito maior, melhor e com melhores retornos para frente.

E isso eu quero aproveitar a oportunidade para em nome de nossos mais de 40 mil colaboradores, a mais de 160 ouvintes que nos têm, para agradecer as instituições financeiras que nos apoiam, os nossos acionistas, o mercado, que mesmo que não esteja conosco muitas vezes investindo, mas que nos seus questionamentos nos deixam melhores e mais atentos para que nós possamos continuar melhorando a cada dia, em especial a nossa gente e aos nossos clientes, que nos dão oportunidade de trabalho.

E com muita humildade, sem nenhuma expectativa e nem euforia, nós somos muito felizes com tudo o que temos feito. Quando o Denys fala que você tem 6 bilhões de ativos que não entrou em operação ainda, mas eu gostaria de dizer para vocês que a minha crença, não estou criando expectativas com isso, posso afirmar a vocês que nós estamos só iniciando um novo ciclo, com crescimento, com muita responsabilidade e com a melhoria das nossas margens e dos nossos indicadores operacionais.

Agradeço, em nome de toda a nossa equipe, a nossa gente, a confiança e atenção de todos vocês. Fiquem com Deus. Tudo de bom para vocês. Muito obrigado, gente.

Operadora:

A teleconferência da Simpar está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"