SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021

JSL Entender para Atender · movida aluguel de carros · GRUPO VAMOS · CSBRASIL Companhia de Serviços · Original CONCESSIONÁRIAS · BBC LEASING & CONTA DIGITAL

DISCLAIMER

Este material foi preparado pela Simpar e suas controladas JSL, Vamos, Movida e CS Brasil, e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria das Companhias, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores. Dados operacionais podem afetar o desempenho futuro das Companhias e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Os acionistas da Simpar, JSL, Vamos e Movida e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Informações Trimestrais e demais documentos disponibilizados pelas Companhias.

AGENDA

SIMPAR DAY 2021

Início		Apresentador(es)
09 a.m.	Abertura	Fernando Antonio Simões (CEO Simpar)
	Administrativo Financeiro	Denys Marc Ferrez (VP e DRI Simpar)
	EASG	Fernando Antonio Simões Filho (Conselheiro Simpar)
	Planejamento Estratégico & M&A	Antonio Barreto (Diretor Simpar)
10 a.m.	JSL	Ramon Alcaraz (CEO) / Guilherme Sampaio (CFO)
	Vamos	Gustavo Couto (CEO) / Gustavo Moscatelli (CFO)
	Movida	Renato Franklin (CEO) / Edmar Prado (CFO)
	CS Brasil	João Bosco (CEO) / Anselmo Tolentino (CFO)
11 a.m.	Consolidado	Fernando Antonio Simões (CEO Simpar)
	Perguntas & Respostas	SIMPAR e Controladas
	Apimec	Lucy Sousa (Presidente Executiva da Apimec)
2:30h	**Duração Total**	

JSL Entender para Atender · movida aluguel de carros · Grupo VAMOS · CSBRASIL Companhia de Serviços · Original Concessionárias · BBC Leasing & Conta Digital

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021

Fernando Antonio Simões
Diretor-Presidente da SIMPAR

JSL Entender para Atender · movida aluguel de carros · GRUPO VAMOS · CSBRASIL Companhia de Serviços · Original CONCESSIONÁRIAS · BBC LEASING & CONTA DIGITAL

Como chegamos até aqui

Gente, setores e serviços com modelo de gestão que asseguram a previsibilidade dos resultados, crescimento e rentabilidade há décadas

SIMPAR

Fundação

Fundação em 1956 com **cultura e valores sólidos** que perduram e nos **conduzem até hoje**

Diversificação

Crescimento e consolidação da JSL no setor logístico com **ampliação** em diferentes **setores, clientes** e **serviços**

IPO 2010

Fortalecimento da **estrutura de capital**, fundamental para o desenvolvimento do Grupo

Diversificação Empresarial

Diversificação em empresas que atuam em posição de **liderança** ou destaque em mercados com **alto potencial de crescimento**

Reorganização Societária

Novo ciclo de desenvolvimento baseado em uma estrutura de **empresas independentes** tendo cada uma sua própria equipe de **gestão, plano de metas e objetivos claros**

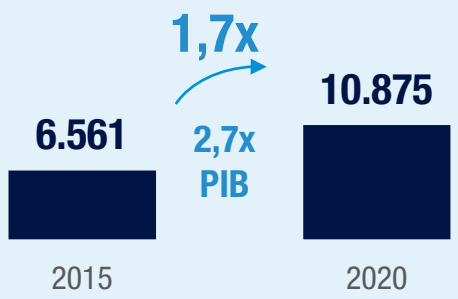


Evolução dos últimos 5 anos

	2015	2020
ESTRUTURA	1 empresa listada	**Holding + 6** empresas independentes, sendo **4** empresas listadas
GESTÃO	Gestão centralizada	CEOs, CFOs e diretores alinhados, com incentivo de longo prazo e com foco exclusivo em cada um dos seus negócios
CONSELHOS	1 conselho de administração	**4** conselhos de administração com **8** membros independentes **17** comitês
FROTA TOTAL	84 mil	**169** mil

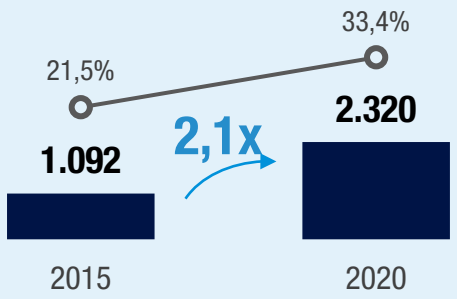
R$ milhões

Receita Bruta



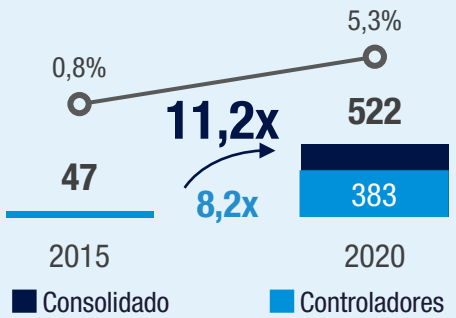
Geração de Caixa[1]

(EBITDA / Margem[2])



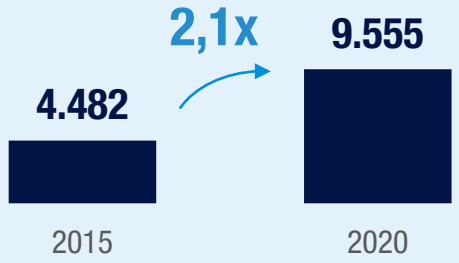
Lucro Líquido[1]

(Margem)



Capex Líquido

(Últimos 5 anos)



Notas: (1) Lucro Líquido e EBITDA Ajustados: Desconsideram efeitos do impairment realizado no 1T20 e a reversão de impairment realizada no 4T20 pela Movida; (2) Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços

SIMPAR: crescimento e lucro

Preservar cultura, valores, modelo de gestão e práticas de governança para assegurar a perpetuidade do grupo, direcionando e controlando a execução dos planos de negócio de suas controladas

- **Fernando Antonio Simões,** CEO da Simpar, com papel **estratégico** no conselho de administração das controladas
- **Executivos** são **Donos do Negócio,** com remuneração alinhada às metas e objetivos definidos pelo Conselho de cada empresa, prevalecendo crescimento, rentabilidade e sustentabilidade, liderando gente alinhada com a nossa cultura, valores e modelo de gestão
- **Continuaremos no controle dos negócios,** preservando a **cultura e valores** e nosso **modelo de gestão**, o que não significa ter mais de 50% de participação nas empresas
- Foco na prestação de **serviços essenciais** contribuindo para a produtividade das principais indústrias nos principais setores da economia real, dentro e fora do Brasil
- **Aumento significativo do uso de tecnologia** para obter reduções de custos, ganhos de eficiência e aumento da eficácia comercial
- **Grupo e controladas com balanço sólido** e com suas estruturas de capital **preparadas** para o novo ciclo de crescimento com constante melhoria dos resultados e sustentabilidade

Acreditamos em uma transformação até 2025

Liderando o ecossistema de logística e mobilidade no país

SIMPAR

ROIC de dois dígitos, com foco em sua expansão nos próximos anos

JSL – Entender para Atender

Receita 3x superior à Receita atual

GRUPO VAMOS

Frota 6x superior à frota atual

movida aluguel de carros

Frota 2-3x superior à frota atual

CSBRASIL Companhia de Serviços

Maior escala no negócio de GTF após transformação realizada em seu portfólio e nova avenida de crescimento em concessões geradoras de caixa

Original CONCESSIONÁRIAS

Ser a maior plataforma de comercialização de automóveis do Brasil

BBC LEASING & CONTA DIGITAL

O App mais usado pelos motoristas profissionais orquestrando o ecossistema de logística e mobilidade

SIMPAR

Incrementar a receita fora do Brasil dentro dos segmentos em que atuamos

Gente: nosso maior diferencial

Mais de 27 mil colaboradores alinhados com a nossa cultura, valores e modelo de gestão

EXECUTIVOS QUALIFICADOS E COM ALTA EXPERIÊNCIA

SIMPAR


Fernando A. Simões (CEO)


Denys Ferrez (CFO)


Antonio Barreto (Dir. Planej. Estrat.)


Juliana Simões (Dir. Gente e Cultura)


Samir Ferreira (Controller)


Vinícius Ralio (Dir. Jurídico)

JSL


Ramon Alcaraz (CEO)


Guilherme Sampaio (CFO)

VAMOS


Gustavo Couto (CEO)


Gustavo Moscatelli (CFO)

movida


Renato Franklin (CEO)


Edmar Neto (CFO)

CSBRASIL


João Bosco (CEO)


Anselmo Tolentino (CFO)

BBC LEASING & CONTA DIGITAL


Pablo Gomes (Diretor Geral – Conta Digital)


Paulo Pinho (Diretor Geral - Leasing)

Original CONCESSIONÁRIAS


Sidnei Ongarelli (CEO)


Fernando Franco (Controller)

Presente no SIMPAR DAY

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

SIMPAR

Conselheiros Independentes				
 **Adalberto Calil** (Presidente)	 **Fernando A. Simões Filho** (Vice-Presidente)	 **Fernando A. Simões** (Conselheiro)	 **Álvaro Novis** (Independente)	 **Augusto Marques da Cruz** (Independente)

JSL

 **Fernando A. Simões** (Presidente)	 **Denys Ferrez** (Conselheiro)	 **Antonio Barreto** (Conselheiro)	 **Gilberto Xandó** (Independente)	 **Germán Quiroga** (Independente)

VAMOS

 **Fernando A. Simões** (Presidente)	 **Denys Ferrez** (Conselheiro)	 **Antonio Barreto** (Conselheiro)	 **Paulo Kakinoff** (Independente)	 **José Mauro Depes Lorga** (Independente)

movida

 **Fernando A. Simões** (Presidente)	 **Adalberto Calil** (Conselheiro)	 **Denys Ferrez** (Conselheiro)	 **Marcelo José Ferreira e Silva** (Independente)	 **Ricardo Florence** (Independente)

COMITÊS

- Auditoria
- Financeiro
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade

- Auditoria
- Financeiro
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade
- Tecnologia e Inovação

- Auditoria
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade

- Auditoria
- Financeiro
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade
- Gente

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021

Denys Marc Ferrez
VP e DRI SIMPAR

PILARES PARA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

Setores essenciais, resilientes e com grande potencial de crescimento nos quais possuímos gestão ativa nos negócios

SIMPAR



Receita Resiliente e de Longo Prazo

Serviços com reduzido grau de substituição e focados em contratos de longo prazo



Grande Potencial de Crescimento

Desenvolver empresas em setores onde faltam serviços com foco no cliente e setores incipientes ou pulverizados



Gestão Ativa nos Negócios

Foco nas questões críticas de cada empresa e participação na administração através de conselhos

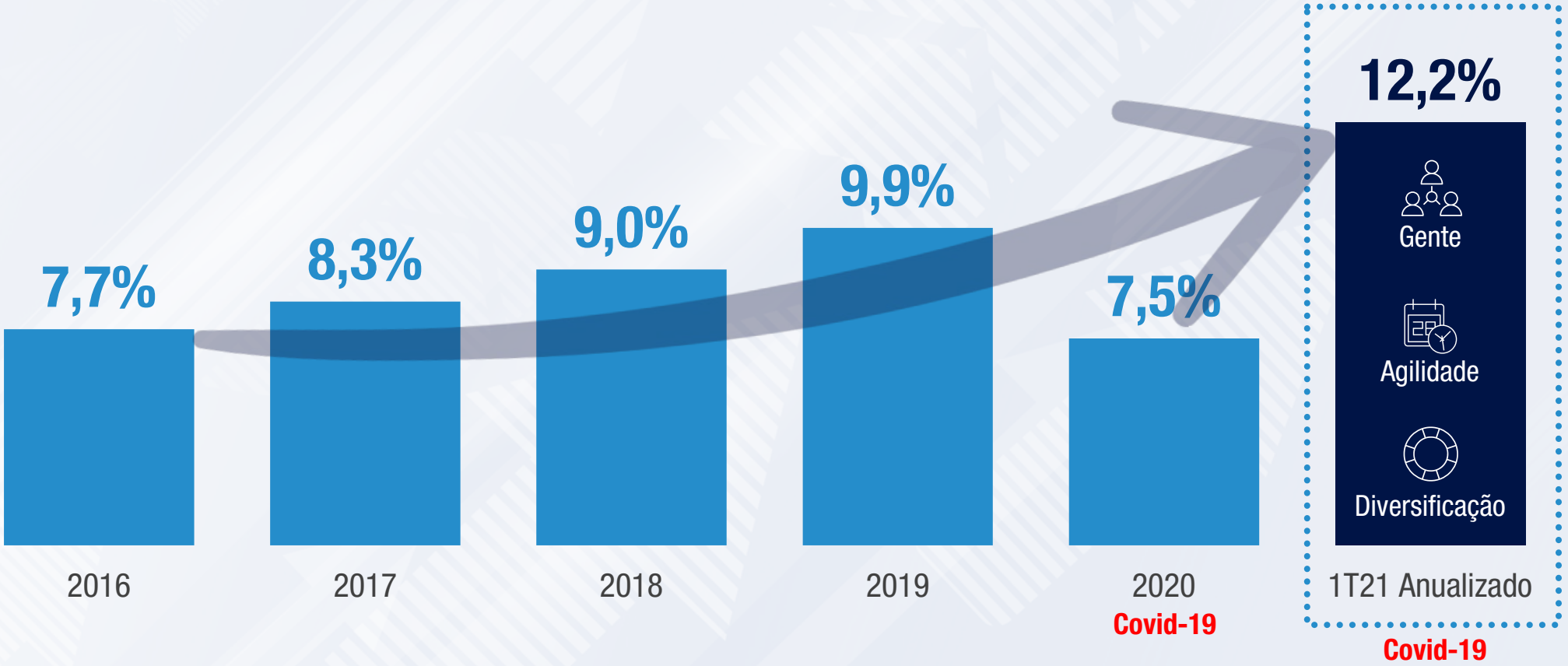


Retorno

ROIC de dois dígitos com foco na sua expansão

ROIC
Evolução contínua nos últimos 5 anos

Métrica presente nos incentivos de curto e longo prazo de todos os principais gestores



TRANSFORMAÇÃO DO PERFIL DE ENDIVIDAMENTO

Prazo de amortização da dívida nos dá tranquilidade e segurança para endereçar o crescimento das controladas

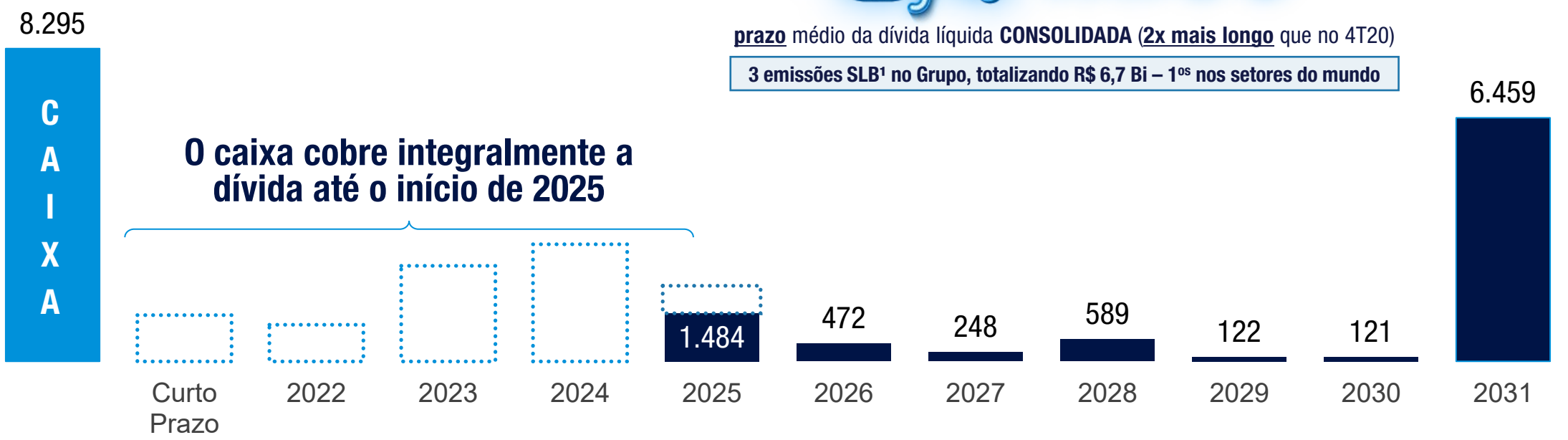
CONSOLIDADO

R$ milhões – 1T21

8,4 ANOS

prazo médio da dívida líquida **CONSOLIDADA** (**2x mais longo** que no 4T20)

3 emissões SLB[1] no Grupo, totalizando R$ 6,7 Bi – 1[os] nos setores do mundo



Dívida Bruta R$ 17,8 Bi

Dívida Líquida R$ 9,5 Bi

Nota: (1) Sustainability linked bonds

CAPACIDADE FINANCEIRA DA HOLDING

Permite suportar as controladas e desenvolver novos negócios

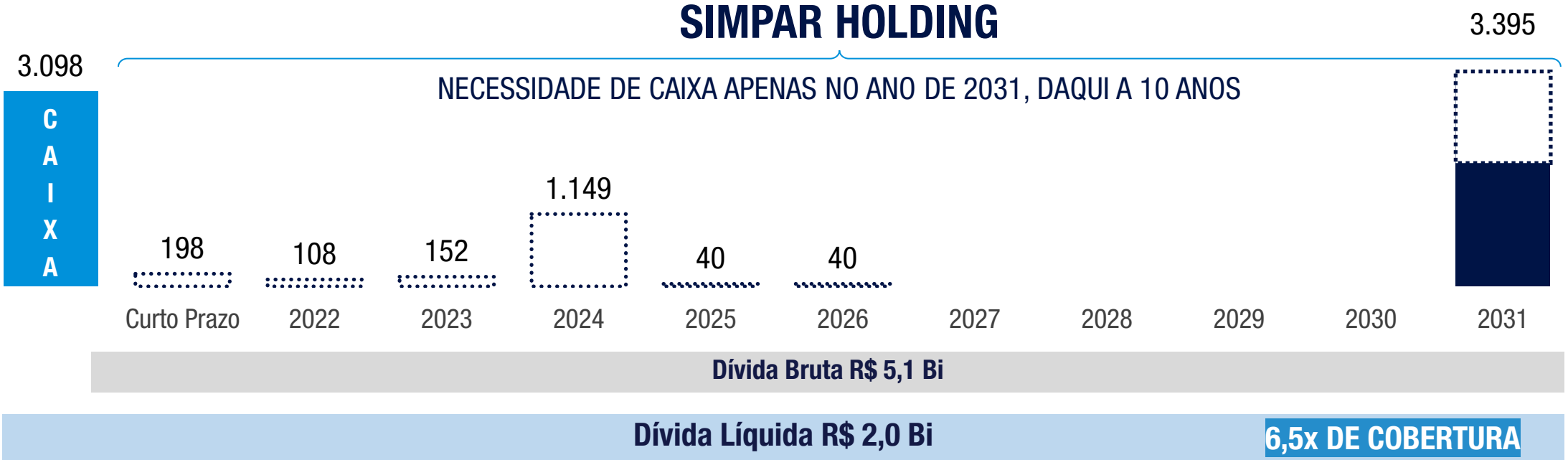
10 ANOS

prazo médio da dívida líquida

6,5x COBERTURA

R$ 13 Bi é o valor de mercado das participações da SIMPAR nas empresas listadas do grupo versus R$ 2 Bi de Dívida Líquida da Holding

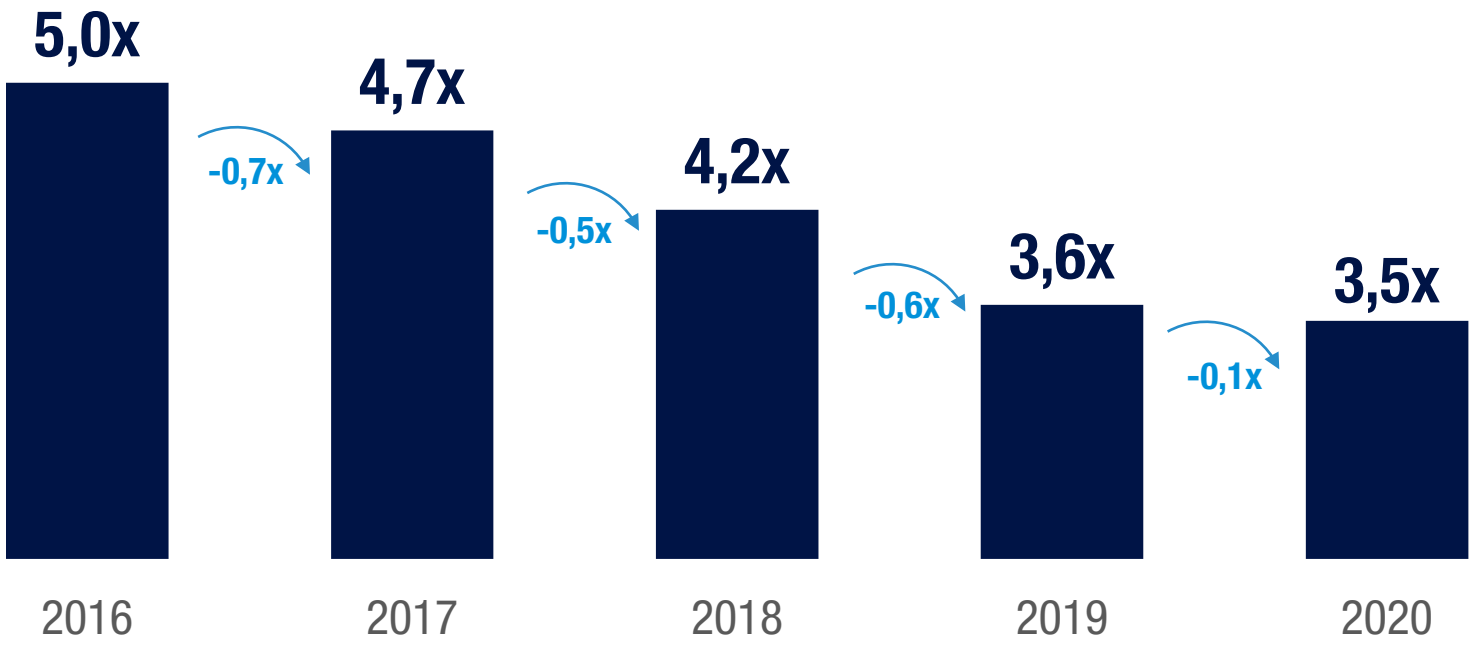
R$ milhões – 1T21



COMPROMISSO COM O NÍVEL DE ALAVANCAGEM

Acelerar o ritmo de **crescimento** das empresas com expansão dos retornos e respeitando o compromisso de **diminuição gradual da alavancagem**

Dívida Líquida/EBITDA

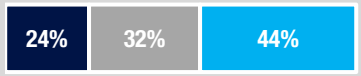


META:
ATINGIR ÍNDICE MENOR QUE 3X

Terminar cada ano com uma alavancagem **inferior ao ano anterior até atingir a meta**

FONTES DIVERSIFICADAS DE FINANCIAMENTO

SIMPAR

	2011 – 2015	2016 – 1T21	VAR.	2021 - 2025
TOTAL INVESTIDO CAPEX LÍQUIDO / OUTROS1	**R$ 6,3 BI** R$ 4,5 BI / R$ 1,8 BI	**R$ 14,8 BI** R$ 10,4 BI / R$ 4,4 BI	2,4x	
VAR. DÍVIDA LÍQUIDA COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO[2]	**R$ 3,5 BI** 	**R$ 4,9 BI** 	1,4x	Grupo maior e diversificado em negócios resilientes devem suportar o acesso ao crédito BANCÁRIA MERCADO DE CAPITAIS EXTERNO MERCADO DE CAPITAIS INTERNO
EQUITY	- -	**R$ 3,2 BI** **3 IPOS E 1 FOLLOW ON**	-	Criação de valor com disciplina no uso de capital poderá gerar novas oportunidades
GERAÇÃO DE CAIXA	**R$ 2,8 BI**	**R$ 6,7 BI**	2,4x	Incremento de participação da geração de caixa com contínua melhoria do ROIC
VALOR DE MERCADO	DEZ 2015 **R$ 1,5 BI**	MAIO 2021 **R$ 9,8 BI**	+6,5x	

NOTAS: (1) OUTROS É COMPOSTOS POR PAGAMENTO DE EMPRESAS ADQUIRIDAS E REMUNERAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO E DE TERCEIROS (RECOMPRA DE AÇÕES, DIVIDENDOS, DESPESA FINANCEIRA LÍQUIDA); (2) COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO NO FINAL DO PERÍODO

Com a execução financeira realizada nos últimos 5 anos, estamos estruturados para entregar muito mais nos próximos anos

MUITO OBRIGADO!

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021

Fernando Antonio Simões Filho
Conselheiro SIMPAR

EASG

Governança em sustentabilidade

SIMPAR

Conselho de Administração

Validação de Estratégia e Alinhamento da Visão do Negócio

Comitê de Sustentabilidade

Proposição e Estratégia de Sustentabilidade



Academia Executiva de Sustentabilidade

Alinhamento e Capacitação

Grupos de Trabalho de Sustentabilidade

Definição de Planos de Ação e Engajamento

COORDENADOR DE TODOS OS COMITÊS



Fernando A. Simões Filho

MEMBRO INDEPENDENTE DE TODOS OS COMITÊS



Tarcila Ursini

MEMBROS DO COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE DA SIMPAR

SIMPAR



Fernando A. Simões (CEO)



Denys Ferrez (VP e DRI)



Antônio Barreto (Dir. de Plan. Estrat.)



Juliana Simões (Dir. de Gente e Cultura)

MEMBROS COMITÊS DE SUSTENTABILIDADE DAS CONTROLADAS



Ramon Alcaraz



João Bosco



Renato Franklin



Gustavo Couto

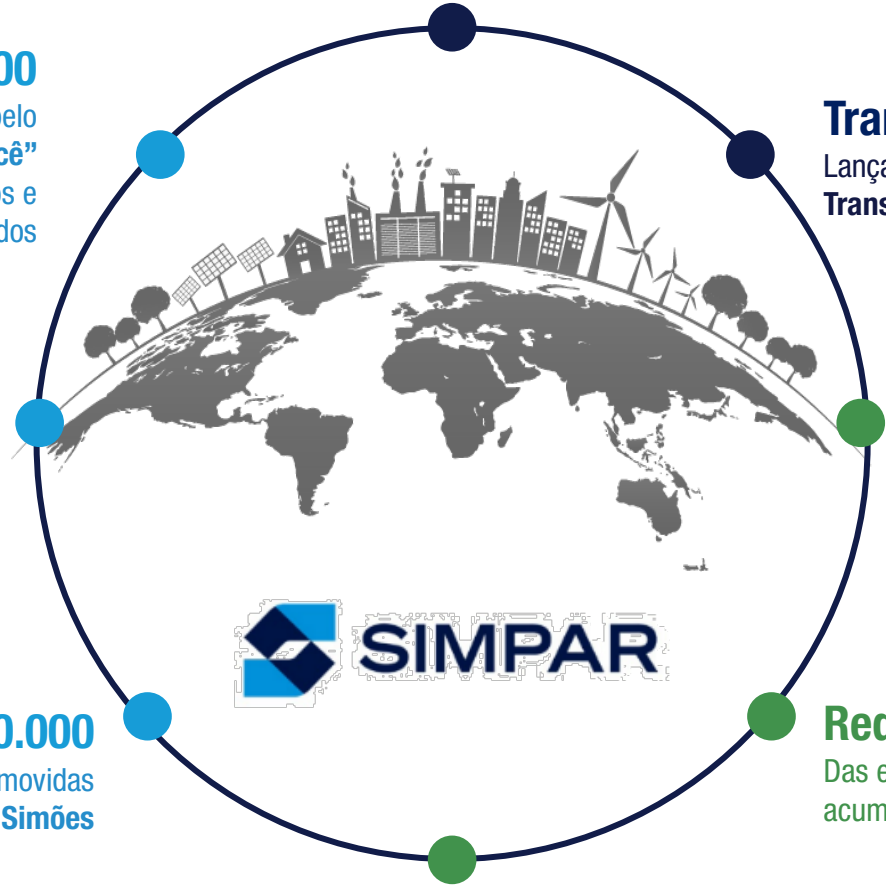
EASG em números

1ª
locadora brasileira de veículos a ter a **certificação B** no Brasil e no Mundo | Movida

+ 4.000
pessoas atendidas pelo **"Programa Ligado em Você"**
*Colaboradores, terceiros e agregados

+ R$ 13 milhões
doados por meio de nossas **operações logísticas**, aquisição de itens hospitalares e cestas básicas

+ 360.000
pessoas impactadas pelas ações promovidas pelo **Instituto Julio Simões**



Transparência
Lançamento do **Portal de Transparência da CS Brasil**

1 milhão
de mudas de árvores nativas serão **plantadas** entre 2020 -2022

Redução de 22,82%
Das emissões diretas comparado o acumulado de 2019 com 2020

84,20%
de energia consumida oriunda de fontes renováveis

- Ambiental
- Social
- Governança

Estratégia EASG

A SIMPAR tem como valor crescer com **sustentabilidade** zelando pelos recursos próprios e de seus públicos de relacionamento incluindo credores, investidores e a sociedade em geral.

TEMAS PRIORITÁRIOS

Expandir nossos negócios alinhado aos critérios de sustentabilidade

Propor soluções inovadoras que geram impactos positivos para a sociedade e meio ambiente

Contribuir com iniciativas para a mitigação e adaptação dos efeitos de mudanças climáticas

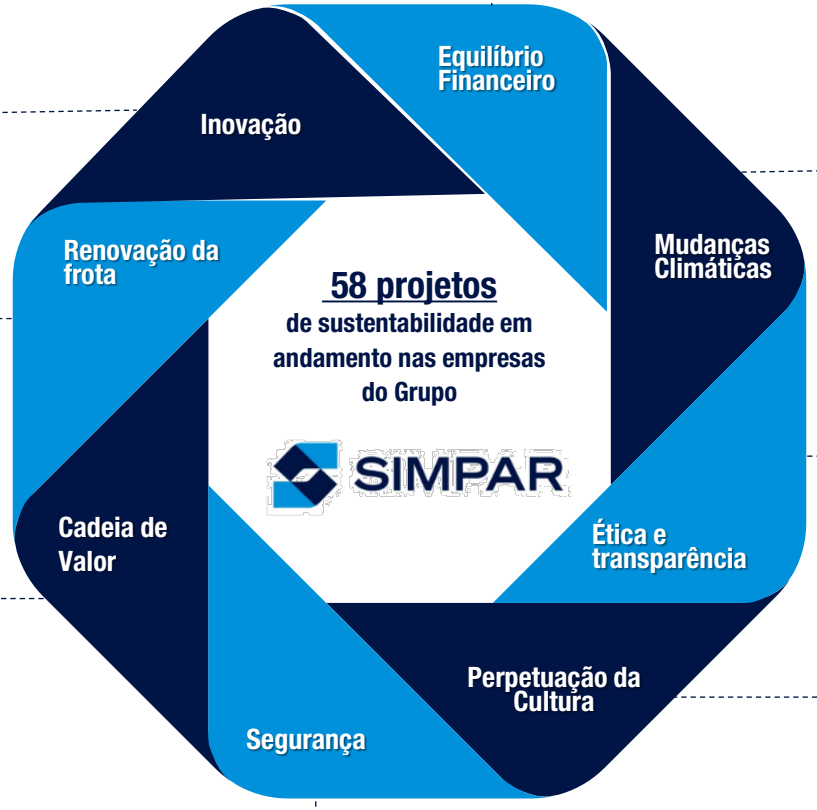
Promover a renovação da frota brasileira reduzindo riscos de acidentes no trânsito e emissões de poluentes atmosféricos

Aperfeiçoar constantemente nossa governança seguindo altos padrões de transparência, responsabilidade corporativa e integridade

Incentivar a gestão estratégica dos impactos socioambientais de toda nossa cadeia

Desenvolver nossa gente e valorizar cada um dos nossos colaboradores, promovendo o respeito à diversidade e garantindo a inclusão dos diferentes públicos

Garantir a segurança dos nossos colaboradores, motoristas agregados, clientes e comunidades



Estratégia EASG

PRINCIPAIS PROJETOS

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

Compromisso com a diversidade

Qualificação dos nossos colaboradores

Valorização dos caminhoneiros

Mapeamento para desenvolver as comunidades onde nossas operações estão inseridas

RENOVAÇÃO DA FROTA

Idade média de frota própria de 2,6 anos

Trabalhamos para retirar de circulação caminhões acima de 25 anos

SEGURANÇA

Preocupação constante com a segurança dos nossos ativos e das pessoas.
Além da segurança nas estradas

TRANSPARÊNCIA

Alinhadas às principais iniciativas e protocolos internacionais (Pacto Global, CDP, GRI, IIR, entre outros)

Portal da Transparência

DESCARBONIZAÇÃO

Metas de redução de emissões

Indicadores-chave de desempenho

Projetos de implementação de novas tecnologias e otimização da operação

Programas de compensação de C02

SUSTAINABILITY-LINKED BOND

BOND

Captação: **R$ 6,7 bilhões**

SIMPAR: US$625 mm | 10 anos
R$450 mm | 7 anos

Movida: US$500 mm | 10 anos

META PROPOSTA

Até o final de 2030 a **Simpar** e a **Movida** se comprometem a **reduzir** a intensidade das emissões de GEE* em **30%** e **15%** respectivamente

* Gases de efeito estufa de escopo 1, 2 e 3

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021

Antonio Barreto
Diretor Executivo de Planejamento Estratégico e M&A

A Equipe...

Time de Execução *(3 pessoas)*	Prospecção e coordenação
Concessões *(1 pessoa)*	Prospecção e estudo técnico de Concessões
Jurídico *(1 pessoa)*	Suporte na revisão dos contratos e atos pós fechamento
Pós Transação *(1 pessoa)*	Integração das empresas adquiridas e identificação de sinergias

...e o que fazemos

SIMPAR



Aquisições
e Alianças Estratégicas



Projetos de Otimização
da Estrutura do Grupo



Estudo de Concessões com
Viés de Prestação de Serviços

Atividade das áreas de M&A e de concessões desde sua implementação (2 anos)

	Área de M&A	Área de Concessões
Oportunidades	**205** Empresas Analisadas **30** Empresas em Análise/Prospecção	**47** Concessões Analisadas
Propostas	**77** Propostas Enviadas **10** Propostas em Discussão	**4** Propostas Apresentadas em Leilões
Diligências / Estudos	**10** Diligências Finalizadas **6** Diligências em Andamento	**7** Estudos Realizados **3** Estudos em Andamento
Contratos Assinados	FADEL, Trans Moreno, Monarca Valtra, Rodomeu, TPC, VOX Frotas, BYD (1), Fendt (2)	**ATU-12** **ATU-18**

Notas: (1) Aquisição de 436 empilhadeiras elétricas vinculadas à contratos de locação; (2) Aquisição de loja da concessionária Fendt e assinatura de contrato de concessão para a cidade Sorriso e outros 33 municípios

Movimentos estratégicos realizados em 2020 a Abril de 2021

SIMPAR

12 meses | **Apenas 4 meses**

Reorganização Societária (Projeto Seta)

Jul 20

Ago 20 — **Aquisição da Fadel**

Ago 20 — **Aquisição da Transmoreno**

BRT Sorocaba

Ago 20

Set 20 — **IPO da JSL**

Leilões de Terminais Portuários



Dez 20

Jan 21 — **Aquisição da Vox**

Demonstração de interesse na consolidação do negócio de GTF Leves da CS Frotas na Movida

Aquisição da Rodomeu

Fev 21 — **IPO da Vamos**

Mar 21 — **Novo Contrato de Concessão Fendt**

Aquisição da Monarca

Abril 21 — **Aquisição de Empilhadeiras da BYD**

Desenvolvimento do BBC

BBC[1] LEASING & CONTA DIGITAL

O BBC é o braço financeiro da SIMPAR que nasceu através da JSL Leasing e oferece uma plataforma completa de serviços financeiros para profissionais do transporte, criado por quem atua no setor há mais de 65 anos

Enorme potencial, focando em seu mercado e clientes alvo
(motoristas profissionais)



BBC hoje

Tamanho estimado do mercado

5,3 mil clientes ativos	→	**~2,3 milhões** de motoristas profissionais (motoristas de caminhão e de aplicativo)
~R$ 21,2 milhões em movimentações na conta	→	**~R$ 10 bilhões** em movimentações na conta[2]
~R$ 3 milhões em carteira de crédito pessoal	→	**~R$ 8,1 bilhões** de potencial de carteira de crédito[3]

Notas: (1) Considera BBC Digital e BBC Leasing; (2) Considera cerca de R$ 4 mil transacionados por mês por cliente potencial; (3) Considera empréstimos de R$ 9 mil por motorista de caminhão e empréstimos de R$ 6 mil por motorista de aplicativo, e considera que 60% dos motoristas de caminhão tomem empréstimo e que 30% dos motoristas de aplicativo tomem empréstimos

Investimentos em concessões

BRT SOROCABA

- Construção e operação de 33 km de vias com 3 Corredores BRT, 6 Corredores Estruturais e 3 Terminais Urbanos
- Prazo: 20 anos
- CAPEX implantação: aprox. R$ 400 mm
- Operação do 1° corredor iniciada em Ago/20

TERMINAL PORTUÁRIO ATU-12

- Granéis minerais: concentrado de cobre, fertilizantes, coque e magnesita
- Prazo: 25 anos
- Receita média anual: R$ 106 mm(1)
- CAPEX implantação: aprox. R$ 245 mm
- Vigência do Contrato: Jun/21 (previsão)

TERMINAL PORTUÁRIO ATU-18

- Granéis vegetais: grãos e farelo de soja
- Prazo: 15 anos
- Receita média anual: R$ 63 mm(2)
- CAPEX implantação: aprox. R$ 120 mm
- Vigência do Contrato: Jun/21 (previsão)

Contratos de longo prazo com alta previsibilidade de receita

Rentabilidade aliada com geração de caixa

Viés de prestação de serviço com potenciais sinergias com o Grupo

Notas: (1) A partir da maturidade em 2026, conforme dados do Edital; (2) A partir da maturidade em 2027, conforme dados do Edital

O que faremos nos próximos anos...

Crescimento por Aquisições

- Cumprir a agenda de crescimento do Grupo através de aquisições complementares e de qualidade
- Processo de integração ágil com aproveitamento das sinergias pós transação

Internacionalização

- Aquisições de empresas que prestam serviços e atuam em setores que possuímos alta *expertise*



Concessões

- Análise de projetos que já tenham geração de caixa e um viés de prestação de serviços

Novos Negócios

- Desenvolvimento do BBC
- Exploração de outros setores/segmentos
- Aquisição de empresas de tecnologia

SIMPAR
DAY 2021

JSLG
B3 LISTED NM



JSL

Entender para Atender

Ramon Alcaraz | **Guilherme Sampaio**

CEO CFO

Caminho ao cliente final

Consumo

CANAIS DE VENDA ON-LINE OU FÍSICO

Armazenagem

Movimentação interna

Transporte de cargas

Extração e transporte de matéria prima

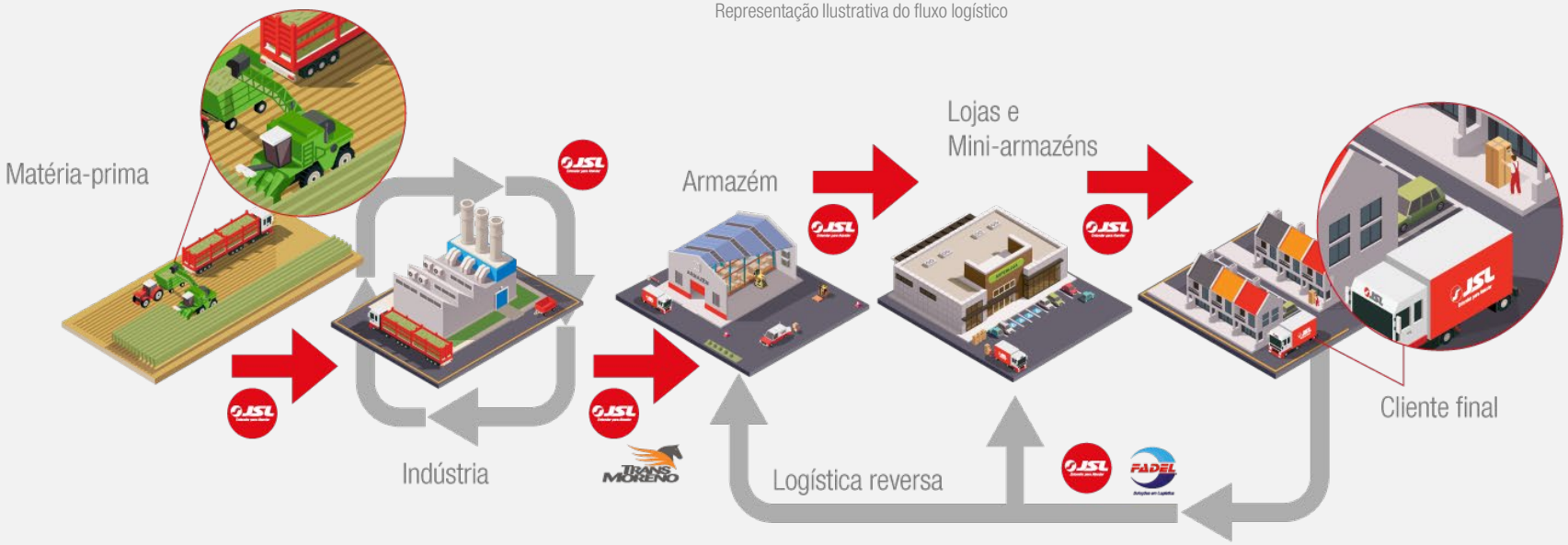
Importação / Exportação

Logística de embalagens

One-Stop-Shop

Única empresa que atua em todas as etapas da cadeia produtiva com tecnologia embarcada e integrada aos nossos clientes

Representação Ilustrativa do fluxo logístico



Tecnologia que busca eficiência no uso dos ativos, segurança e inteligência ao processo logístico

TMS JSL

Novo sistema de gestão de transportes da JSL com tecnologia de última geração com foco na eficiência do fluxo e integração com nossos clientes



Central de Operações

Monitoramento em tempo real de cargas e ativos alinhadas a gestão de riscos

Aplicativo JSL

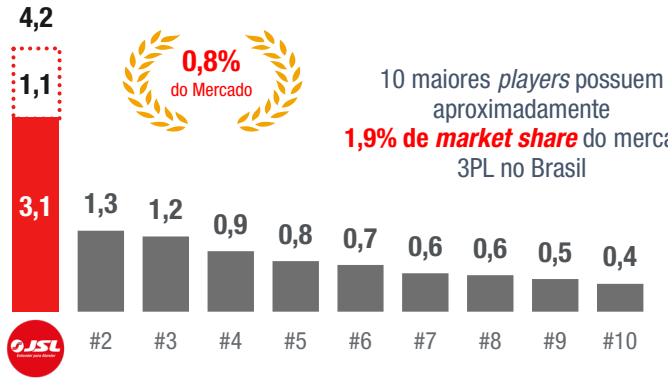
Maior visibilidade de cargas e eficiência na gestão das viagens e benefícios ao caminhoneiro



Avenidas de crescimento

Líder absoluta com grande potencial de crescimento

JSL é líder absoluta no setor com **0,8**% de *market share* - uma imensa oportunidade para crescimento orgânico e inorgânico.



10 maiores *players* possuem aproximadamente **1,9% de *market share*** do mercado 3PL no Brasil

(Receita líquida dos 9 maiores players de logística terceirizada no Brasil de 2019 em R$ bi)

Empresas adquiridas

Crescimento Orgânico

R$ 1,6 bi[1]

de Receita Nova contratada em 2021, sendo R$ 336 milhões a serem capturada no ano

R$ 521 bi

de mercado endereçável no Brasil

JSLG
B3 LISTED NM

1956

2001

JSL assume como líder no setor de logística rodoviária no Brasil

2010

IPO JSL ainda no papel de holding

2020

2021

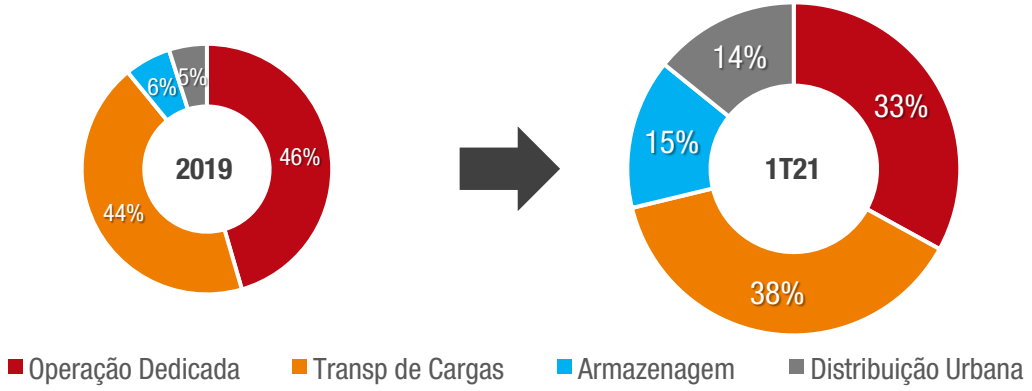
Mercado Nacional

Mercado Internacional

Nota: (1) Novos contratos fechados a partir de 01/01/21

Aquisições que geram valor

+BALANCEAMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS



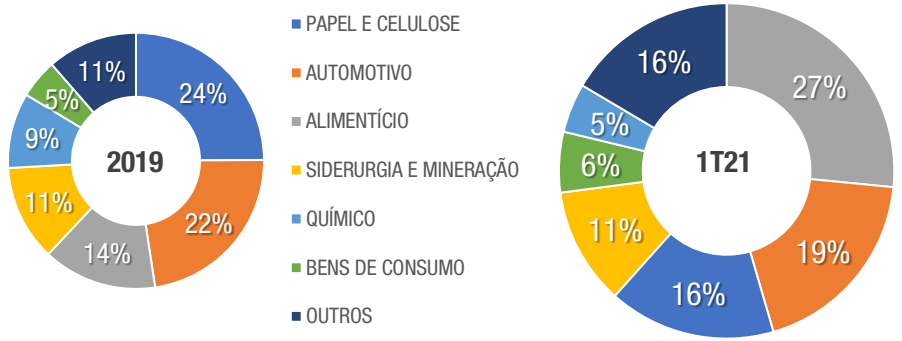
+SETORES

- Saúde e Farmoquímico
- Gases Comprimidos
- Cosméticos
- Eletroeletrônicos

+ESCALA

- 850.000m² de armazenagem
- Distribuição Urbana
- Transporte de veículos novos
- Transporte de máquinas e equipamentos

+BALANCEAMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES



Obs: O exercício de balaceamento de setores e serviços considera a Fadel, Transmoreno, Rodomeu e TPC

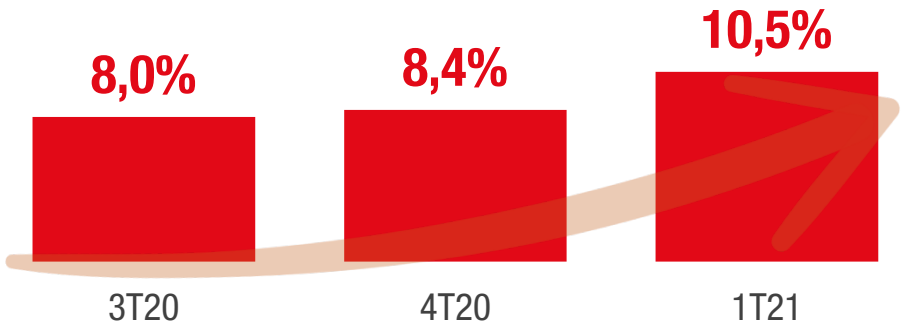
Crescimento com solidez nos resultados 1T21

RECEITA BRUTA	RECEITA LÍQUIDA	LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO	EBITDA	CAPEX LÍQUIDO (% sobre ROB)	FLUXO DE CAIXA LIVRE
R$ 1,05 bi (+26,1% a/a e +6,4% t/t)	**R$ 868,1 mm** (+25,1% a/a e +6,1% t/t)	**R$ 47,7 mm** (+408,1% a/a e +56,4% t/t) **CONSOLIDADO: R$ 42,1 mm**	**R$ 127,8 mm** (+15,9% a/a e +5,5% t/t)	**R$ 50 mm (~4,8%)**	**R$ 56 mm** após o crescimento

Fundamentos robustos com Geração de Caixa Livre (após crescimento) formam a base para o próximo ciclo de crescimento da JSL.

ROIC em expansão

Evolução do ROIC anualizado após a reorganização



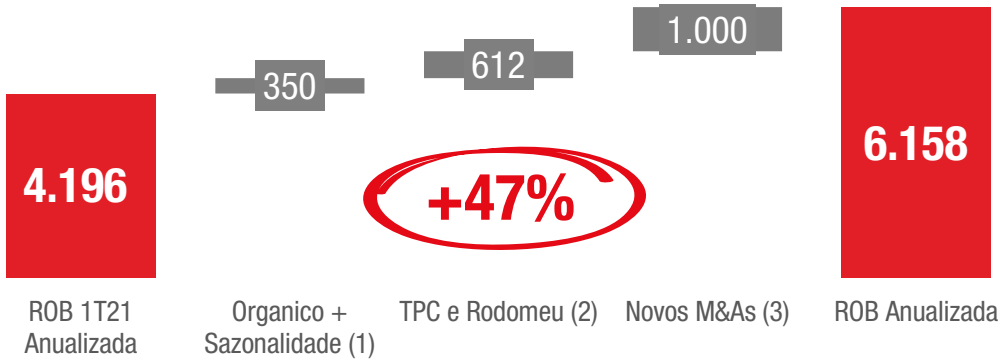
EFICIÊNCIA OPERACIONAL

SINERGIAS COM AQUISIÇÕES

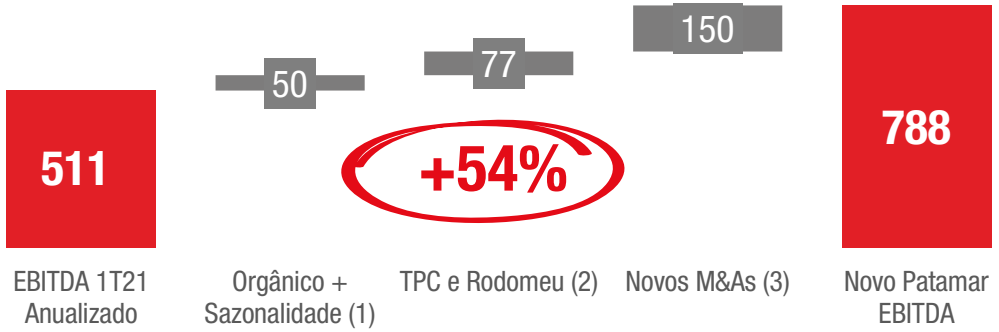
GESTÃO DO ENDIVIDAMENTO

Novo ciclo de crescimento com rentabilidade

NOVO PATAMAR DE RECEITA BRUTA



NOVO PATAMAR DE EBITDA



- Líder absoluto do setor
- Resiliência da receita e resultado
- Potencial de crescimento enorme
- Infraestrutura pronta e escalável
- Aquisições que geram valor
- Fundamentos sólidos
- ROIC em expansão

Notas: (1) Orgânico e sazonalidade representam estimativa do impacto da Receita Nova Contratada e aumento sazonal dos números vs o 1T. (2) Anualizado com base em 2020, não auditados; (3) Exercício com base no pipeline de M&A, contudo dependerá da conclusão das negociações em andamento.

SIMPAR
DAY 2021

VAMO
B3 LISTED NM



GRUPO
VAMOS®

Gustavo Couto | **Gustavo Moscatelli**
CEO | CFO

Maior plataforma de locação do Brasil e única com serviços customizados para caminhões, máquinas e equipamentos



LIDERANÇA E EXPERTISE

Líder no mercado de locação com **posicionamento único** na geração de valor para o cliente



PLATAFORMA ESCALÁVEL

Infraestrutura e tecnologia instalada para **geração de novos negócios com velocidade e escala**



RETORNO COMPROVADO

ROIC: 11,3%
ROE: 22,1%
2x Lucro Líquido
1T21 x 1T20



RESILIÊNCIA E PREVISIBILIDADE

Modelo de negócio **altamente resiliente** com barreira de entrada única.
+R$ 4,2 bi de receita contratada nos contratos de longo prazo



OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO

Mercado de locação pouco penetrado e com **forte potencial de crescimento**, equivale a **~150x** o tamanho da Companhia





Transformação da VAMOS para aceleração do crescimento

R$1bi de capex no **1T21**



DNA da empresa
compra do primeiro caminhão

50s

RENOVANDO FROTAS. INOVANDO NEGÓCIOS.

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

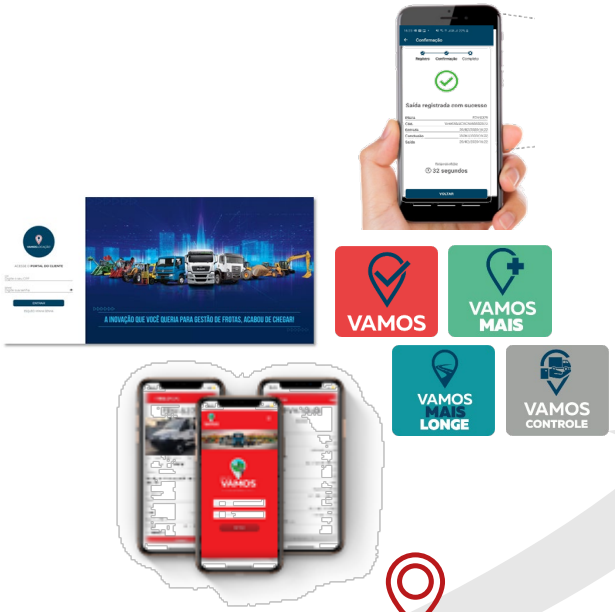
2015

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

2007

2016

6.504 ativos locados
24 lojas
Lucro Líquido R$77,9 milhões



2021





Maior cobertura de lojas concessionárias do Brasil



- 14 Transrio
- 4 FENDT
- 19 VALTRA
- 2 KOMATSU
- 11 VAMOS SEMINOVOS



16.025 ativos locados **1T21**

50 lojas integradas

Lucro Líquido UDM: **R$ 215MM**

VAMO
B3 LISTED NM

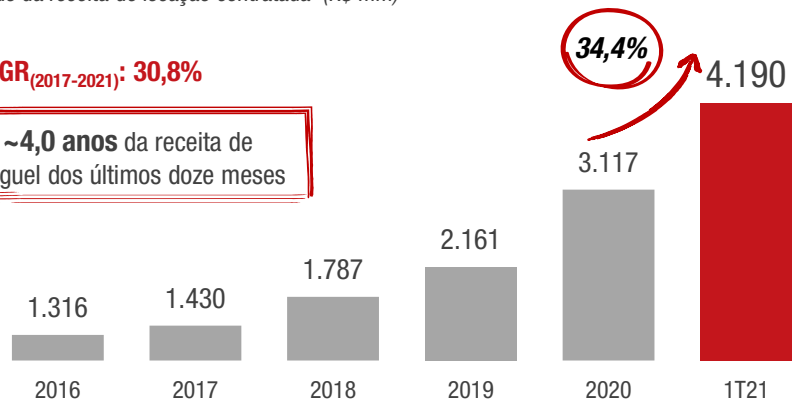
Modelo de negócio resiliente e previsível com maior diversificação de clientes

Aceleração da receita contratada...

Saldo da receita de locação contratada (R$ mm)

CAGR$_{(2017-2021)}$: 30,8%

~4,0 anos da receita de aluguel dos últimos doze meses



Transformação na carteira de clientes

241 *(407)*
novos contratos assinados no 1T21
*(**59%** do total de novos contratos assinados em todo o ano de 2020)*

852 *(667)*
contratos existentes
*(**+28%** vs. dez-2020)*

416 *(319)*
clientes ao final do 1T21
*(**+30%** vs. posição em dez-2020)*

...suportada por contratos de longo prazo

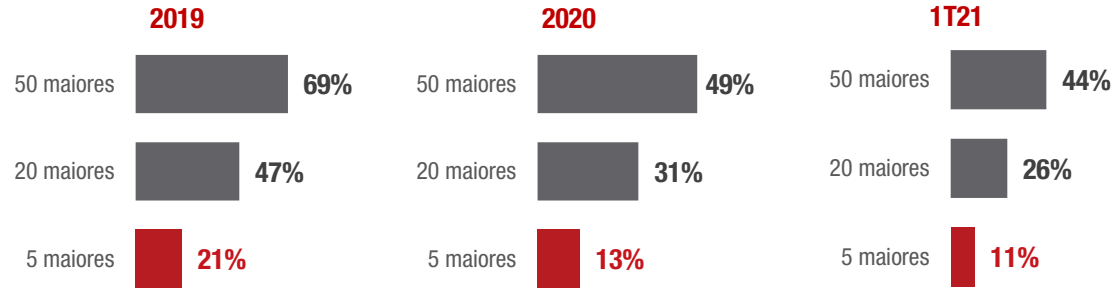
(% da receita mensal de locação por duração de contrato) (1)

83.6% dos contratos com prazo **maior ou igual a 5 anos**



Clientes de alta qualidade, com baixa e decrescente concentração

(% da Receita Contratada)

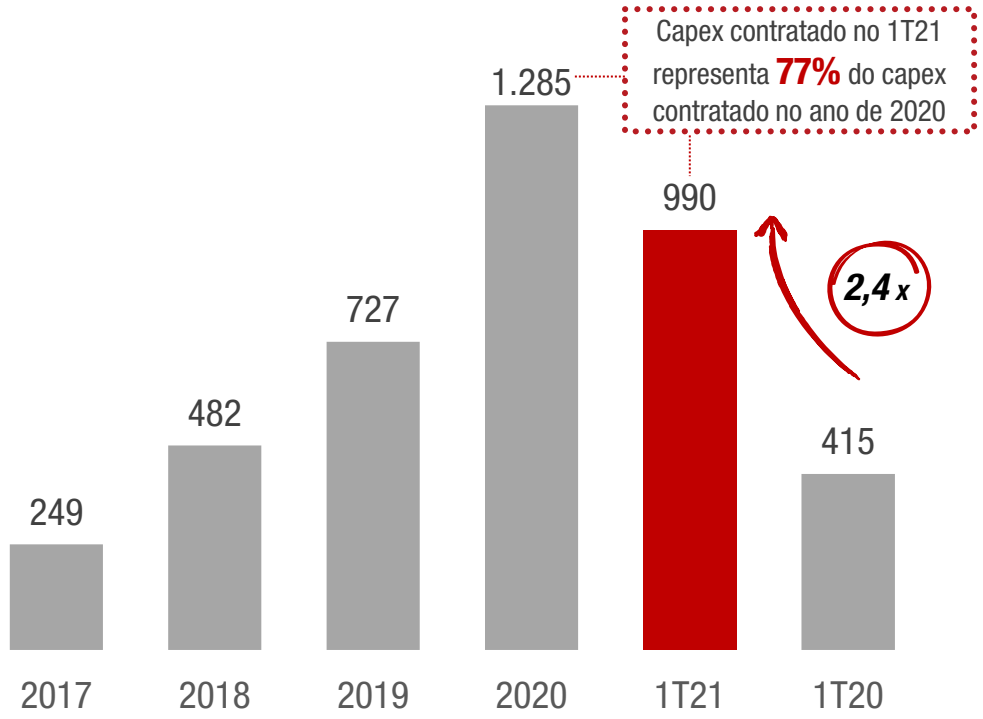


Nota: (1) Em dezembro de 2020

Crescimento robusto com fortes indicadores financeiros

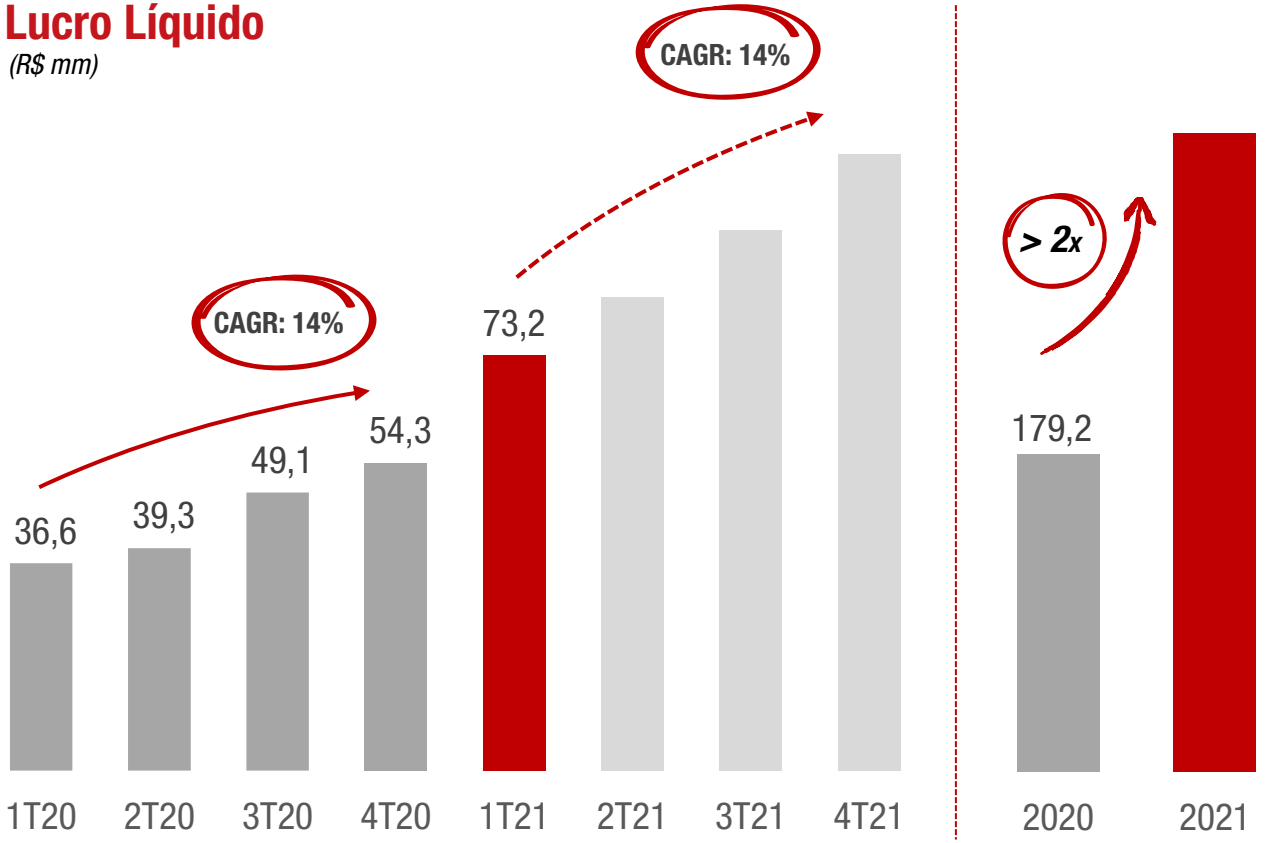
Investimento em Novos Contratos

(R$ mm)



Lucro Líquido

(R$ mm)



Considerando o ritmo de crescimento de 2020

Considerando o ritmo de crescimento de 2020

Mercado endereçável é 150x maior que a frota atual da VAMOS

Mercado potencial expressivo e pouco explorado

(# caminhões)

3,5 milhões
caminhões no Brasil

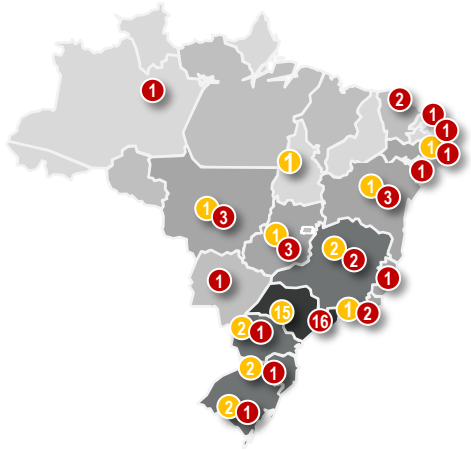
2,1 milhões
caminhões vinculados a empresas

23,2 mil
frota alugada(1)

→ **~1,0%**
Penetração da frota alugada(2)



Expansão da equipe comercial



Maior concentração — Menor concentração

2016	Mar/21	Dez/21	# Total
3	32	39	71

Estratégia de mapeamento e go-to-market bem amparada



Uso big data e plataformas para mapear potenciais clientes



Novos canais e portal multifuncional para captura de clientes

Fonte: Companhia, ABLA, Fenabrave, Anfavea, Neoway, BCG e *United States Department of Transportation*
Notas: (1) Número de caminhões de companhias de locação em 2020. Inclui caminhões e insumos; (2) Penetração da frota alugada: 23.2 mil / 2.1 milhão

Bases sólidas para aceleração do crescimento

- **Equipe comercial em todo o país**



- **Plataforma de novos canais de venda lançada**
  (primeiro cliente contratado)
- **Consolidação dos canais de venda digitais**
  (+R$50mm de capex de locação nos últimos 90 dias)
- **Lojas de seminovos e rede de concessionárias**
- **Processos e controles suportados pelo uso intensivo de tecnologia para escalabilidade do modelo de negócios**
- **Rede de oficinas próprias e credenciadas**



Modelo de negócio em linha com os princípios EASG

EASG: *"Criar **oportunidades para o desenvolvimento da frota brasileira**, contribuindo naturalmente para a redução de gases poluentes e para negócios íntegros, seguros e eficientes."*

Neutralizar anualmente as **emissões de carbono** da VAMOS (neutralizamos em 2019 e 2020)

Programa de Energia Solar: instalação do sistema de energia solar em diversas unidades

Coleta seletiva e destinação de resíduos nas unidades próprias

Relato Integrado: Comunicação transparente com clientes, investidores e sociedade



Oferecer oportunidades de **compensação de emissões de carbono** aos clientes

Exigência de **descarte responsável de resíduos em 100% das oficinas** prestadoras de serviços

Companhia em busca da **Certificação do Sistema B**

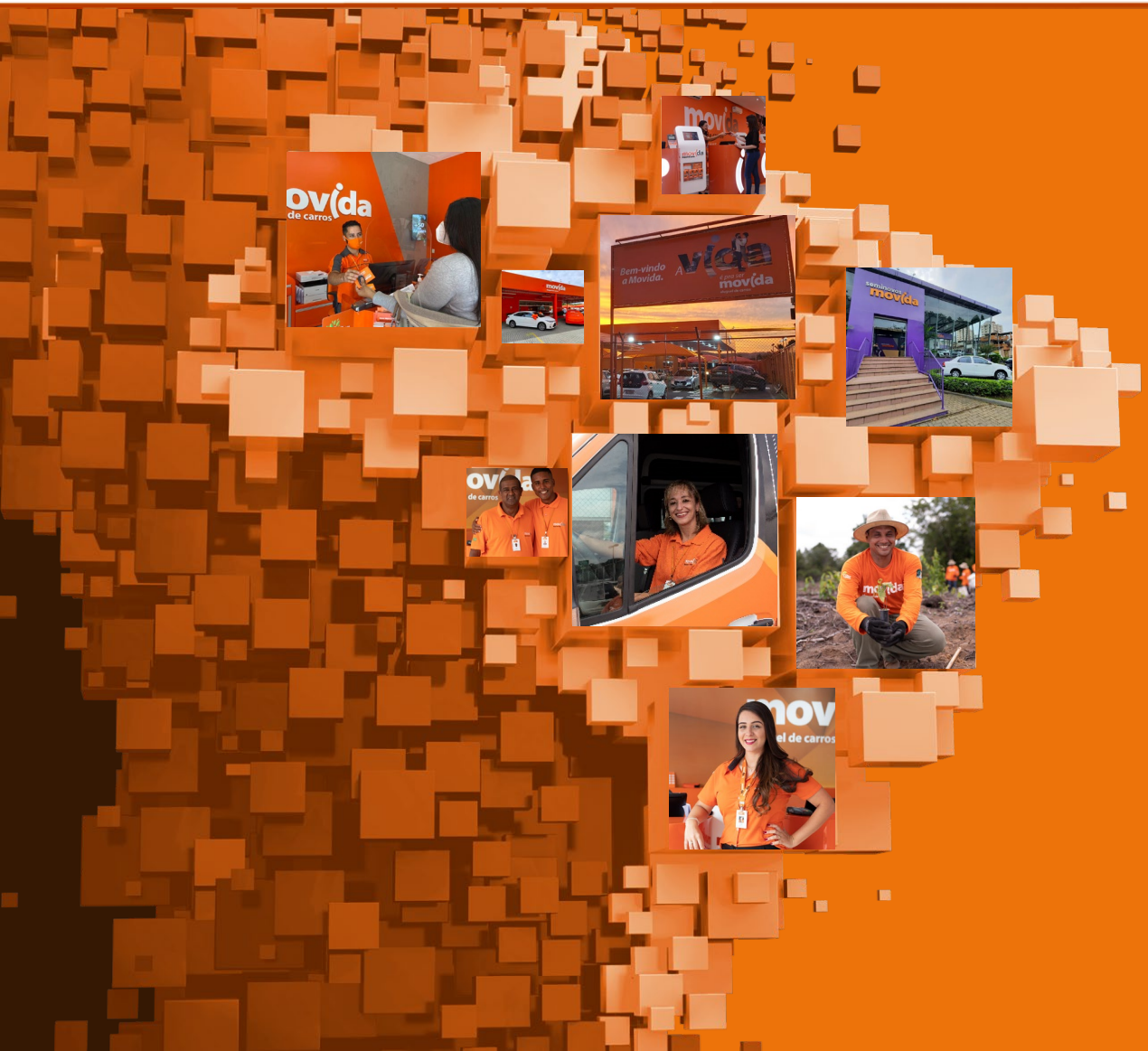
Programa de **Renovação de Frota** de Caminhoneiros Autônomos



ACESSE O NOSSO RELATÓRIO INTEGRADO

SIMPAR
DAY 2021

MOVI
B3 LISTED NM



movida

aluguel de carros

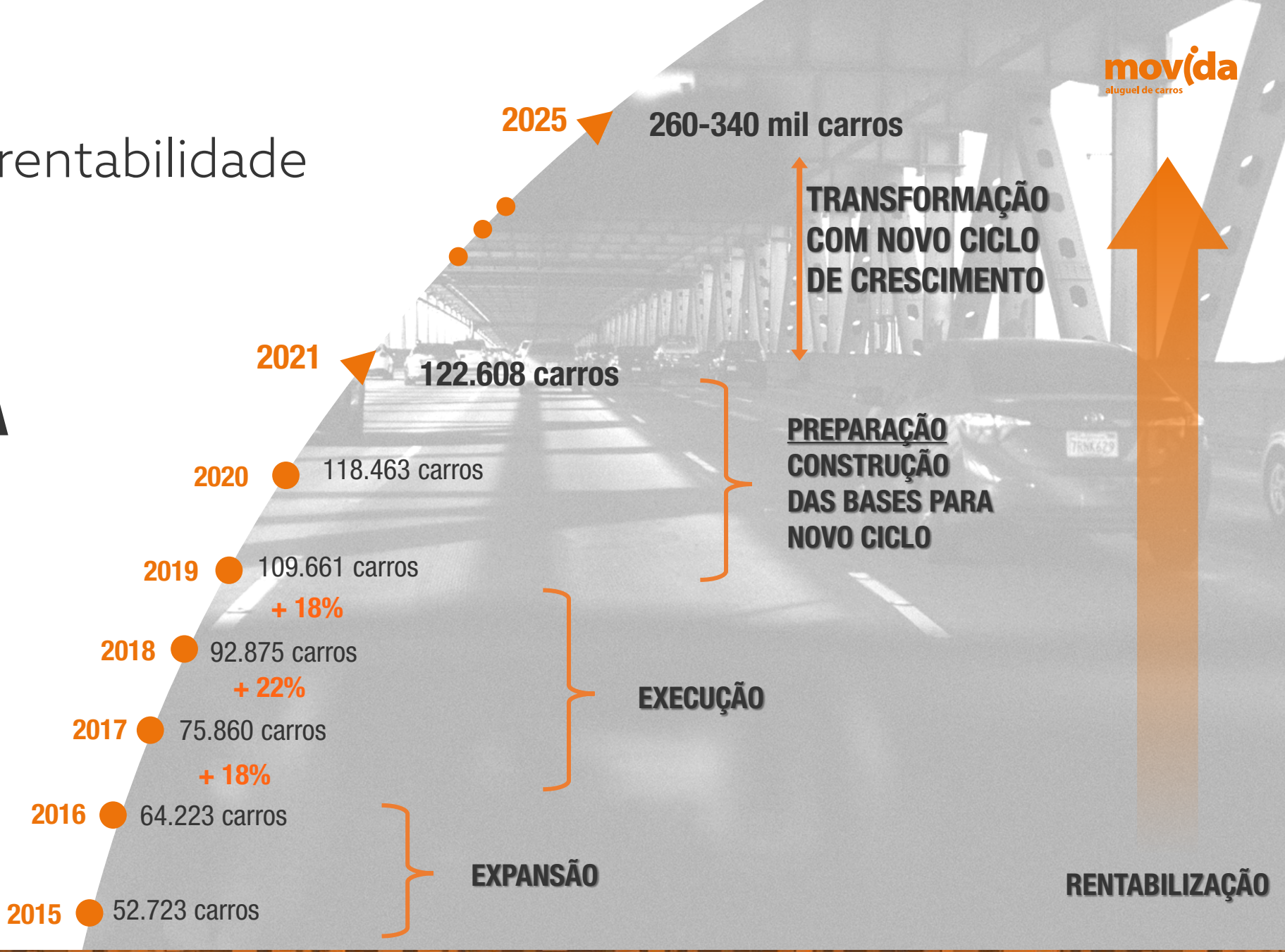
Renato Franklin | **Edmar Prado**
CEO CFO

Panorama

Crescimento com rentabilidade

RECEITA LÍQUIDA
27% CAGR

LUCRO LÍQUIDO
34% CAGR



Novas bases para um novo ciclo de crescimento

	2016	2019	2020	1T21	1T21 ANUALIZADO	2016 X 1T21 ANUALIZADO
Frota Final de Período	64.223	109.661	118.463	122.608	122.608	1,9x
Receita Líquida	1.830,6	3.836,0	4.085,3	804,9	3.219,6	1,8x
Receita Líquida de Aluguéis	794,6	1.621,5	1.645,4	530,3	2.121,4	2,7x
EBITDA Consolidado	269,1	746,6	894,8	304,5	1.218,0	4,5x
EBIT Consolidado	191,3	468,2	481,9	242,3	969,3	5,1x
Lucro Líquido	32,2	227,8	233,6	109,5	437,9	13,6x

Em 4 anos após o IPO, a **Frota e a Receita dobraram,**
o EBITDA aumentou 4,5x e o **Lucro Líquido expandiu 13,6x.**

Capacidade de crescimento



Nos próximos anos, a **Movida** pode **dobrar de tamanho** usando seu balanço e **expansão de resultados,** chegando a **260 mil carros.**

SIMULAÇÃO (CAGR 25% VS. 30% HISTÓRICO) (R$ MILHÕES)

Crescimento usando Capacidade de balanço (3,0x)	1T21 LTM	2021*	2025
EBITDA (CAGR de 25%)	1.052	1.237	3.775
Alavancagem Com Dívida Atual	3,18x	2,70x	0,88x
Dívida Líquida		3.340	3.340
Capex Adicional mantendo alavancagem 3,0x		371	7.985
Preço de compra do carro		59.452	59.452
Crescimento em relação ao 1T21		6.240	134.312
Dívida Líquida		3.711	11.325
Alavancagem		3,00x	3,00x
Frota Total (Usando Balanço 3,0x)	122.608	128.848	256.920
EBITDA por Frota total média	8.578	9.839	15.870

CRESCIMENTO ADICIONAL (R$ MILHÕES)

Crescimento Adicional	
Frota total Potencial (+30%)	333.995
Frota Adicional	77.076
Capex Adicional	4.582

Aporte (R$ M) para Mercado Potencial

Quantidade de carros	% Equity		
	25%	50%	75%
77.076	1.146	2.291	3.437

Oportunidade de crescimento de 77 mil carros, atingindo frota total de **340 mil carros via equity adicional**

OBS1: Os intervalos de crescimento de carros, de margem EBITDA dos cenários e demais resultados deste exercício são aleatórios e **não se tratam de guidance**.

Potencial do mercado de aluguel de carros

RENT-A-CAR

Mercado total 810 mil de carros
Penetração ~50% RAC

Brasil
População de 211 MM
Penetração 7,6% vs. EUA 13,5%
Frota atual de 450 mil carros
Crescimento 22% a.a.

Mercado potencial
810.000 carros

LONGO PRAZO PARA PESSOA FÍSICA (Zero Km)

Carros novos para varejo ~1,2 milhão
Penetração ~40%

Mercado potencial
480.000 carros

MOTORISTAS DE APLICATIVO

~600 mil motoristas
Penetração de carros alugados ~50%

Mercado potencial
300.000 carros

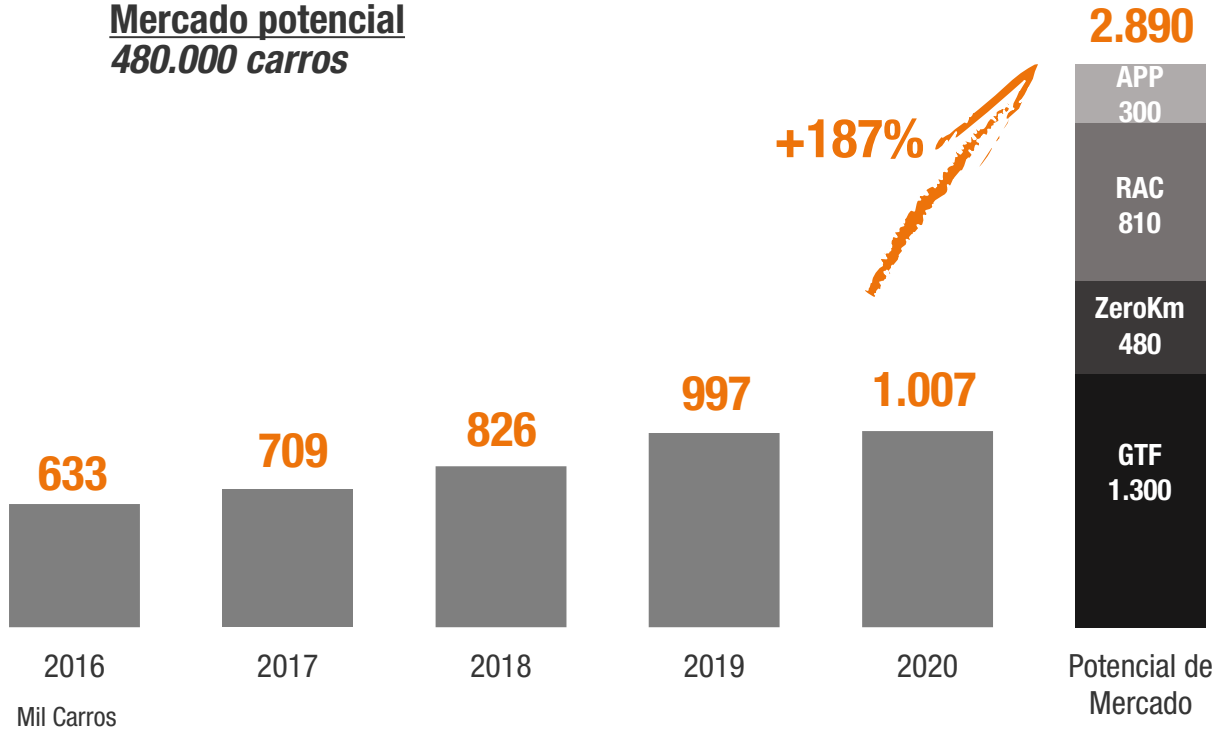
GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS

~8 milhões de carros de empresas
Penetração ~10%

800.000 carros
+ 500.000 carros (base atual)

Mercado potencial
1.300.000 carros







Novo ciclo de crescimento com rentabilidade

RAC

- Aumento de 453 para 575 carros/loja (122 carros x 150 lojas = **18.300 carros**)
- Abertura de 107 novas lojas (575 carros x 107 = **61.525 carros**)
- Novos canais de venda **~5-10 mil carros/mês**

GTF

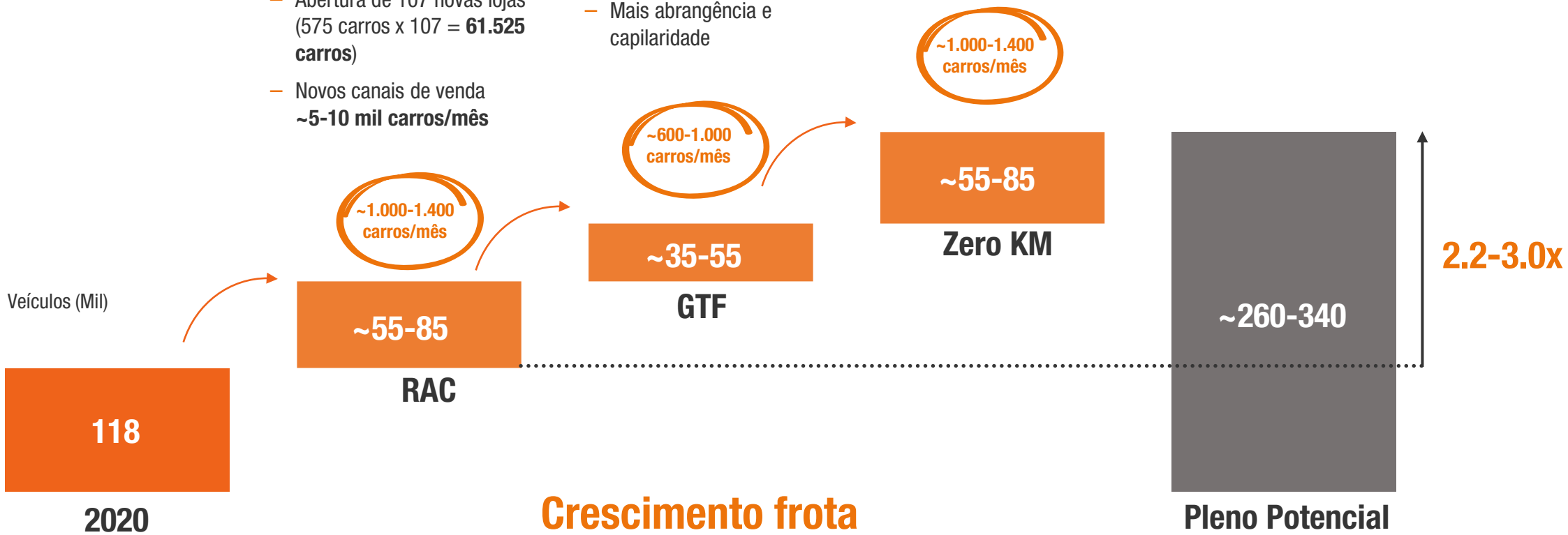
- Nova expansão da equipe comercial
- Desenvolvimento de novos canais de venda
- Mais abrangência e capilaridade

ZERO KM

- Proposta de valor diferenciada
- Serviços opcionais

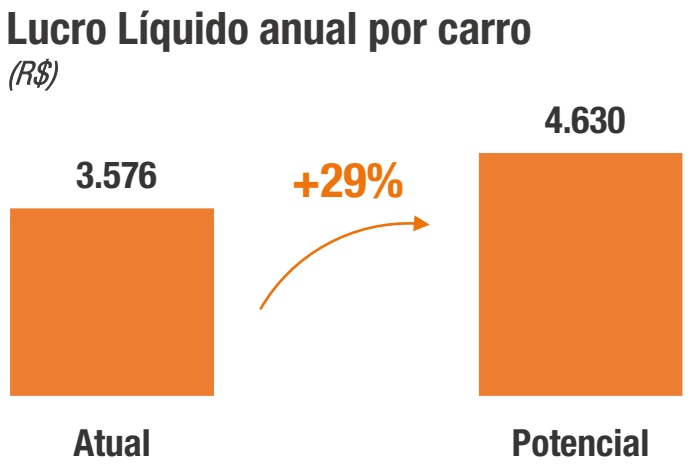
SEMINOVOS 2.0

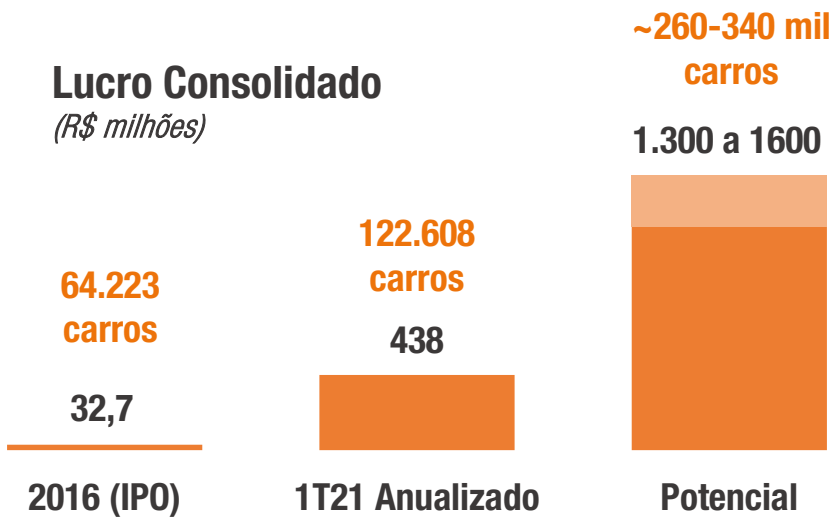
- Omnichannel
- Aumento 33 carros vendidos/mês/loja
- Abertura de 53 novas lojas



Novo ciclo de crescimento com rentabilidade

Segmento[1]	Escala	Evolução de Preço	Vida não Operacional[2]	Potencial de LL
RAC	1,8x a 2,2x	Expansão real de ticket	Redução de até 30 dias	40% a 55%
GTF	1,7x a 2,2x	Mix de Clientes	Redução de até 41 dias	50% a 75%
Zero KM	55-85 mil carros	Mix/Maturidade de contratos	Redução de até 30 dias	30% a 45%
Movida	**2,2x a 3,0x**			**60%**





Obs[1]: Seminovos incluídos em cada linha de Negócio
Obs[2]: Inlcui prazo de implantação, desmoblização e venda. Para zero KM também inclui o prazo de estoque antes da locação

Compromisso e protagonismo em EASG

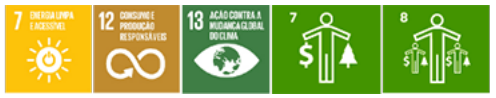
EMPRESA MELHOR



MOBILIDADE MELHOR



PLANETA MELHOR



ACESSE O NOSSO RELATO INTEGRADO

https://ri.movida.com.br/a-companhia/relatorio-de-sustentabilidade/

SIMPAR
DAY 2021



CSBRASIL
Companhia de Serviços

João Bosco Ribeiro | **Anselmo Tolentino**
CEO | CFO

Criada em 2009 com DNA de prestação de serviços para atendimento ao setor público e empresas de economia mista

CS BRASIL EM NÚMEROS[1]

R$ 976 mm
Receita Bruta Total (1T21 UDM)

226
Clientes

384
Contratos

20
Estados

22.027
Frota Operacional Total

3.625
Colaboradores

SEGMENTOS DE NEGÓCIO

TERCEIRIZAÇÃO DE FROTA (GTF)

GTF de veículos leves e pesados, com ou sem motorista

- Foco principal da CS nos últimos anos com grande potencial de crescimento
- 66% de Receita Bruta Total CS em 2017 x 86% no 1T21 UDM, com:



TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Operação de Transporte Urbano Municipal

- Reposicionamento no segmento com alienação de 2 Operações a partir de 2018
- 27% de Receita Bruta Total CS em 2017 x 9,7% no 1T21 UDM

LIMPEZA URBANA

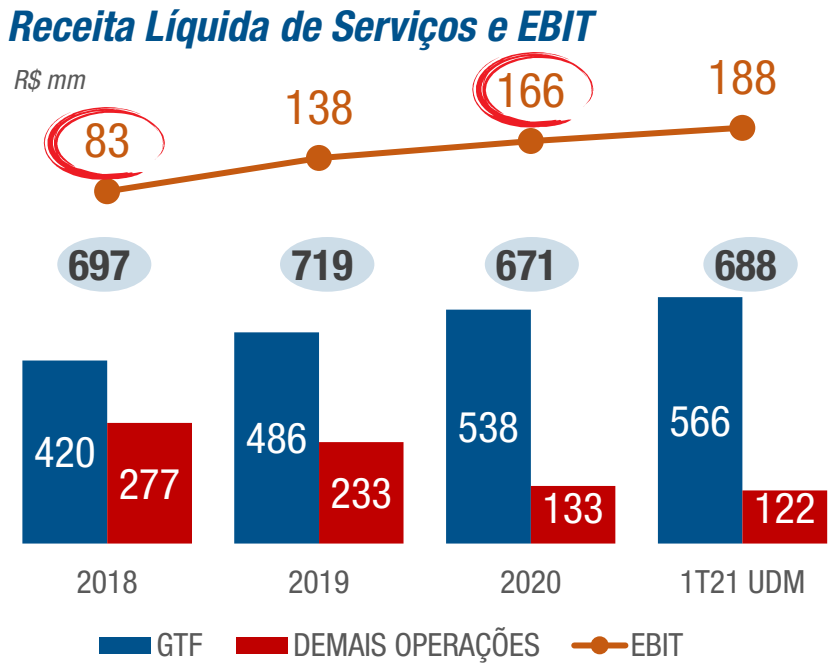
Coleta e transportes de resíduos domiciliar e urbano e coleta seletiva

- ~5% da Receita Bruta Total CS anual nos últimos 4 anos

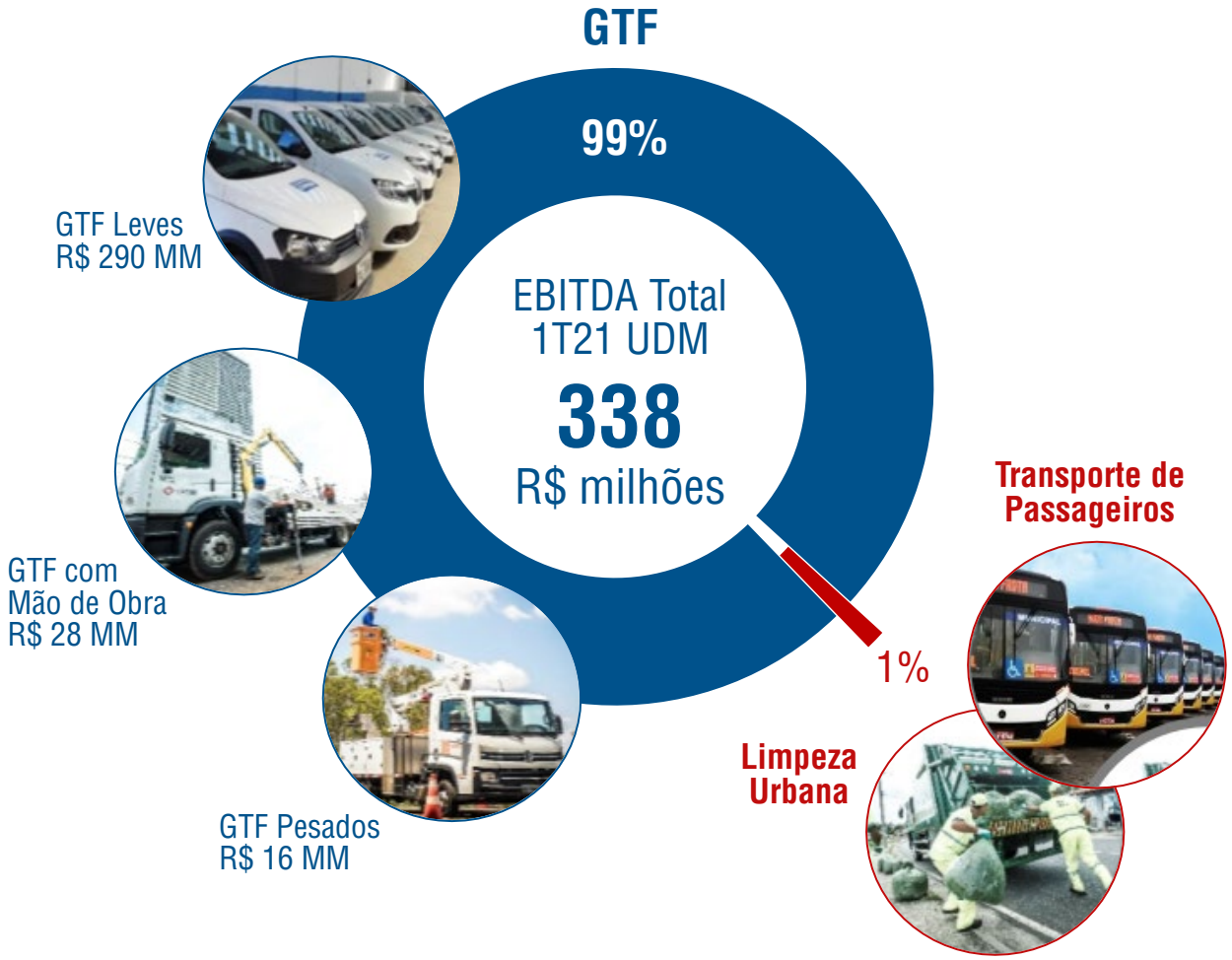
Nota: (1) Informações base 1T21 UDM e Março / 21

Foco e liderança no segmento de terceirização de frota

- **Revisão do portfólio permitindo dobrar o resultado operacional em 2 anos**



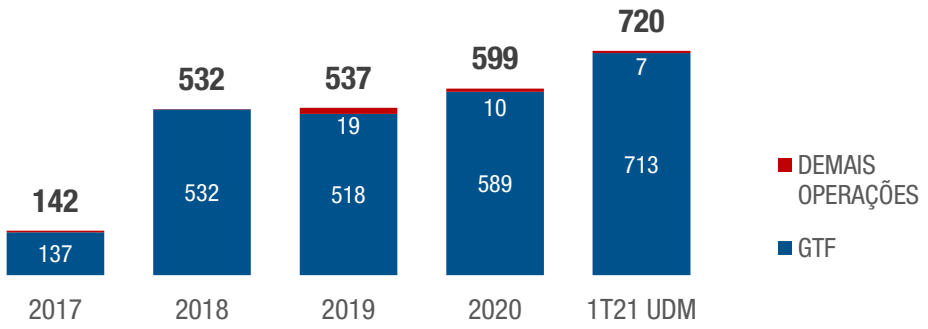
- **Transformação da qualidade da receita e rentabilidade do negócio**



Histórico comprovado de ganhos de eficiência e produtividade com previsibilidade dos resultados

INVESTIMENTOS TOTAIS REALIZADOS

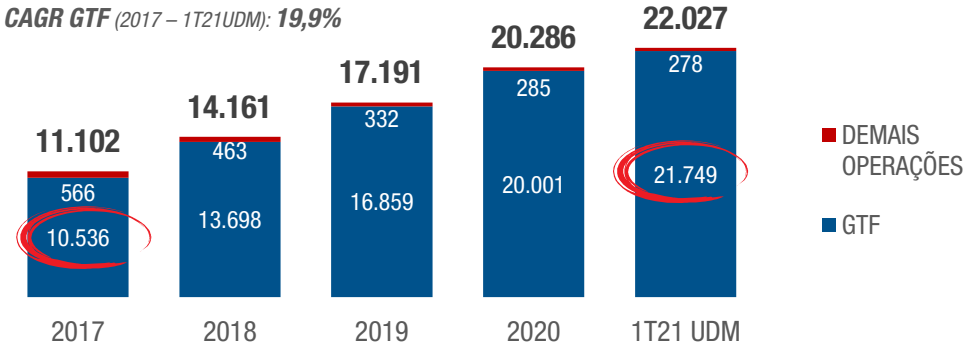
(R$ mm)



EVOLUÇÃO DA FROTA

(# fim de período)

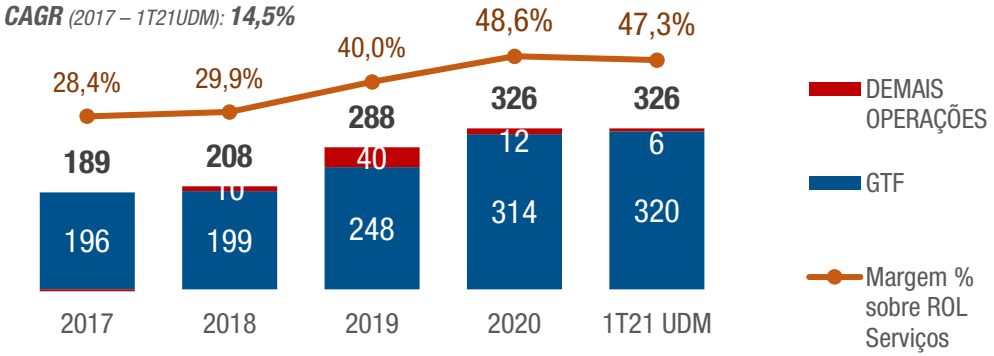
CAGR GTF** (2017 – 1T21UDM): **19,9%



EBITDA SERVIÇOS e MARGEM EBITDA

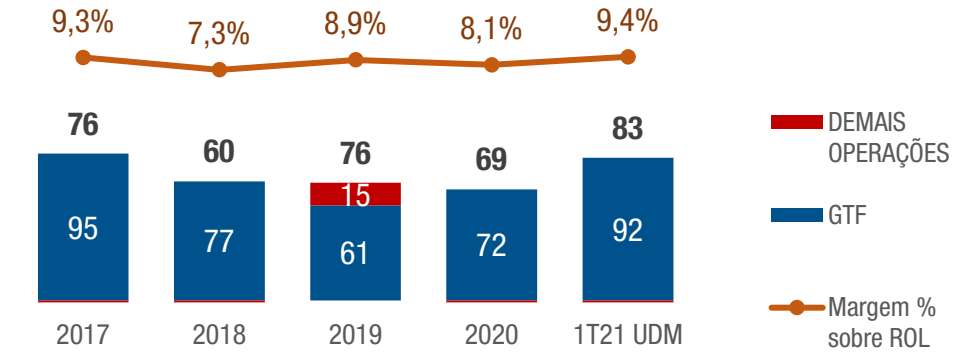
(R$ mm; %)

CAGR** (2017 – 1T21UDM): **14,5%



RESULTADO LIQUIDO e MARGEM LIQUIDA

(R$ mm; %)

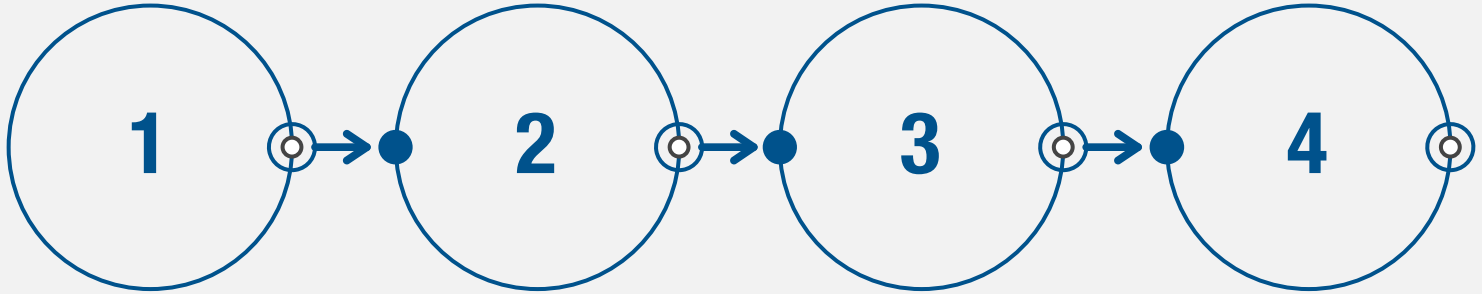


Atuação no Setor Público com segurança através de ALTA GOVERNANÇA, contribuindo para evolução do Setor por meio da INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E TRANSPARÊNCIA.

PROCESSO DE LICITAÇÃO CS BRASIL:

PROCESSO CONTROLADO E SISTEMATIZADO

CERTIFICAÇÃO DE CONFORMIDADE POR EMPRESA INDEPENDENTE



- CAPTAÇÃO DO EDITAL VIA PLATAFORMA ELETRÔNICA
- ANÁLISE PRELIMINAR DO EDITAL: ESCOPO / PRAZO CONTRATUAL / FORMA DE CONTRATAÇÃO e CLIENTE
- ANÁLISE JURÍDICA e COMPLIANCE

- PRECIFICAÇÃO
- ESCLARECIMENTOS E IMPUGNAÇÕES

- DEFNIÇÃO FINAL DE PARTICIPAÇÃO E VALIDAÇÃO DO PROJETO

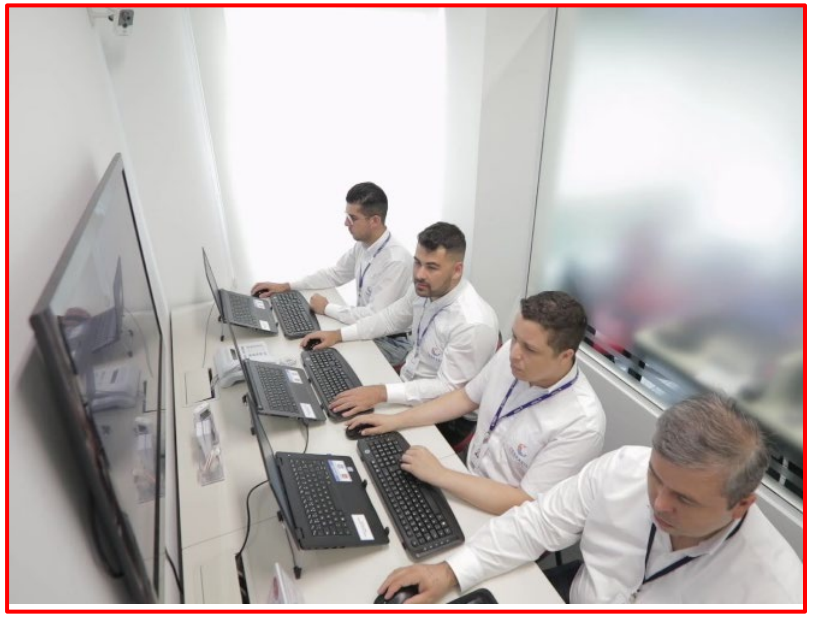
- DISPUTA EM **SALA DE LICITAÇÃO**

Sala de licitações

- Ambiente controlado, com acesso restrito e 100% monitorado eletronicamente
- Linha telefônica exclusiva e gravada
- Equipamentos e infraestrutura de TI dedicados
- Política específica de participação em licitações
- Certificação por empresa independente







Atuação no Setor Público com segurança através de ALTA GOVERNANÇA, contribuindo para evolução do Setor por meio da INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E TRANSPARÊNCIA.

PROCESSO DE LICITAÇÃO CS BRASIL:

PROCESSO CONTROLADO E SISTEMATIZADO

CERTIFICAÇÃO DE CONFORMIDADE POR EMPRESA INDEPENDENTE

1

- CAPTAÇÃO DO EDITAL VIA PLATAFORMA ELETRÔNICA
- ANÁLISE PRELIMINAR DO EDITAL: ESCOPO / PRAZO CONTRATUAL / FORMA DE CONTRATAÇÃO e CLIENTE
- ANÁLISE JURÍDICA e COMPLIANCE

2

- PRECIFICAÇÃO
- ESCLARECIMENTOS E IMPUGNAÇÕES

3

- DEFNIÇÃO FINAL DE PARTICIPAÇÃO E VALIDAÇÃO DO PROJETO

4

- DISPUTA EM SALA DE LICITAÇÃO

5

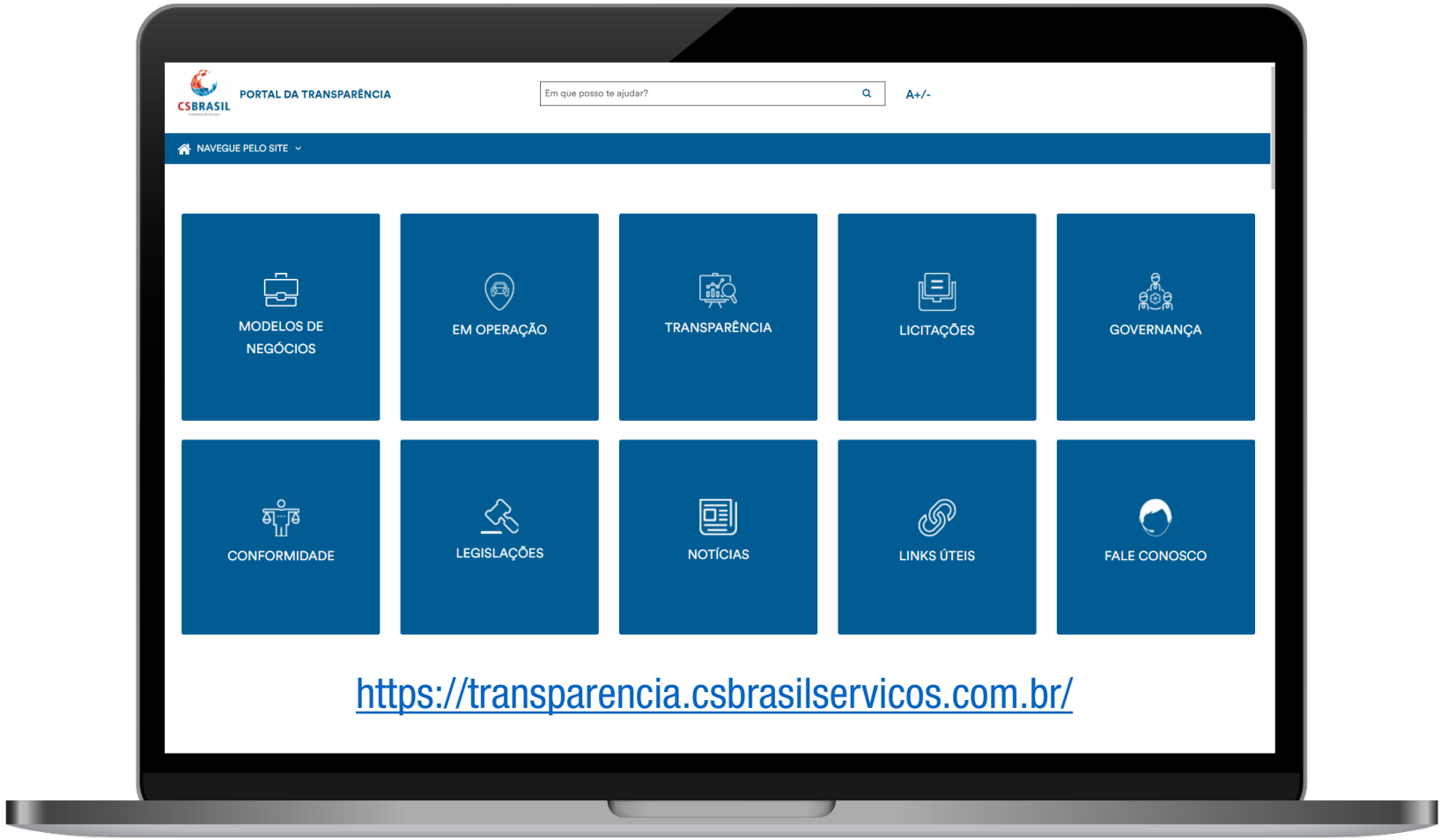
- ACOMPANHAMENTO DE ENTREGA E ANÁLISE DOCUMENTAÇÃO DOS VENCEDORES
- RECURSOS QUANDO NECESSÁRIOS
- ACOMPANHAMENTO DAS FASES DE ADJUDICAÇÃO, HOMOLOGAÇÃO
- ASSINATURA DE CONTRATO

6

- **PORTAL DA TRANSPARÊNCIA**

Portal da Transparência

- Ferramenta disponibilizada pela CS Brasil para acesso às informações de contratos, governança, conformidade, legislações e políticas
- Através do portal, a CS Brasil busca reforçar, com visão inovadora, o seu critério de excelência na gestão e transparência nos negócios

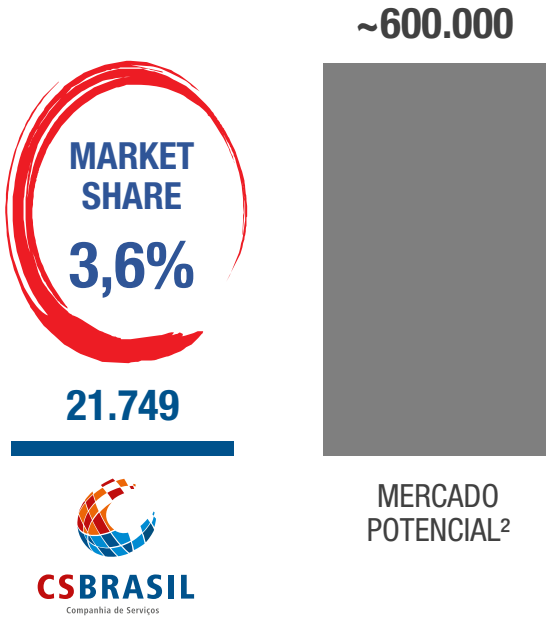


Vídeo Portal da Transparência e Programa de Conformidade CS

Novo ciclo de crescimento com rentabilidade

OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO NO SEGMENTO GTF[1]

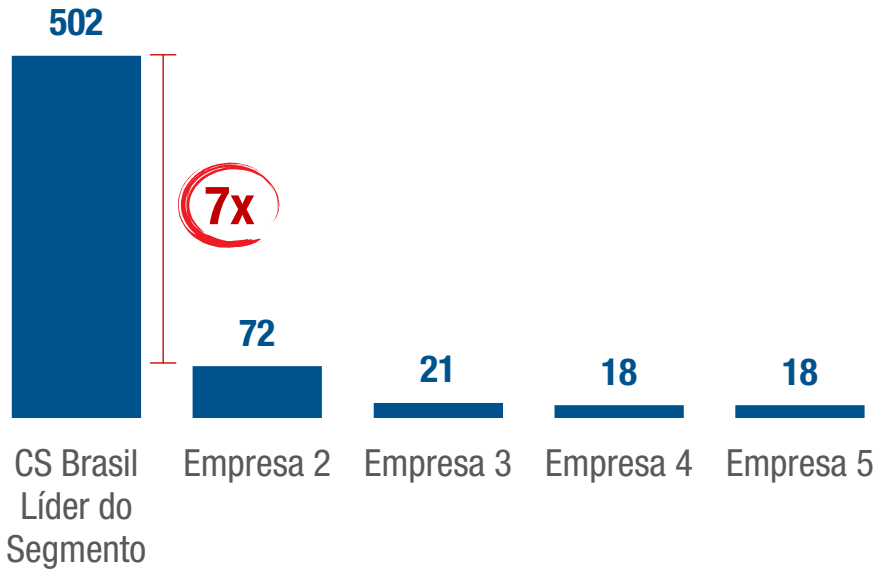
em quantidade de veículos



- Plataforma ESCALÁVEL DE NEGÓCIOS EM GTF preparada pra ampliar sua atuação no segmento

HISTÓRICO LICITAÇÕES GTF COM PARTICIPAÇÃO DA CS BRASIL

PERFORMANCE FATURAMENTO GANHO[3] 1T21 UDM (R$ MM)



- Alta Performance em licitações, com taxa de sucesso SUPERIOR a 50% em faturamento disputado nos últimos 2 anos

CONCESSÕES

- Nova avenida de crescimento
- Contratos de longo prazo com alta previsibilidade de receita
- Rentabilidade aliada com geração de caixa no curto prazo
- Viés de prestação de serviço com potenciais sinergias com o Grupo
- Contratos assinados Terminais Portuários ATU 12 e ATU 18
- Em Operação Parcial: BRT Sorocaba
- Concessões após implantação plena +R$ 230 mm à receita operacional da CS (+30% em relação à receita operacional 1T21 UDM)

Nota: (1) considera GTF Leves, Pesados e Mão de Obra | (2) Média de frota por cliente da CS Brasil (por segmento de atuação e quantidade de habitantes por município) aplicada sobre base de CNPJ de empresas públicas por segmento de atuação e quantidade de habitantes por município; base de dados de habitante por Município: IBGE. | (3) Faturamento em base de 12 meses considerando Atas de Registro de Preço e Contratos

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM

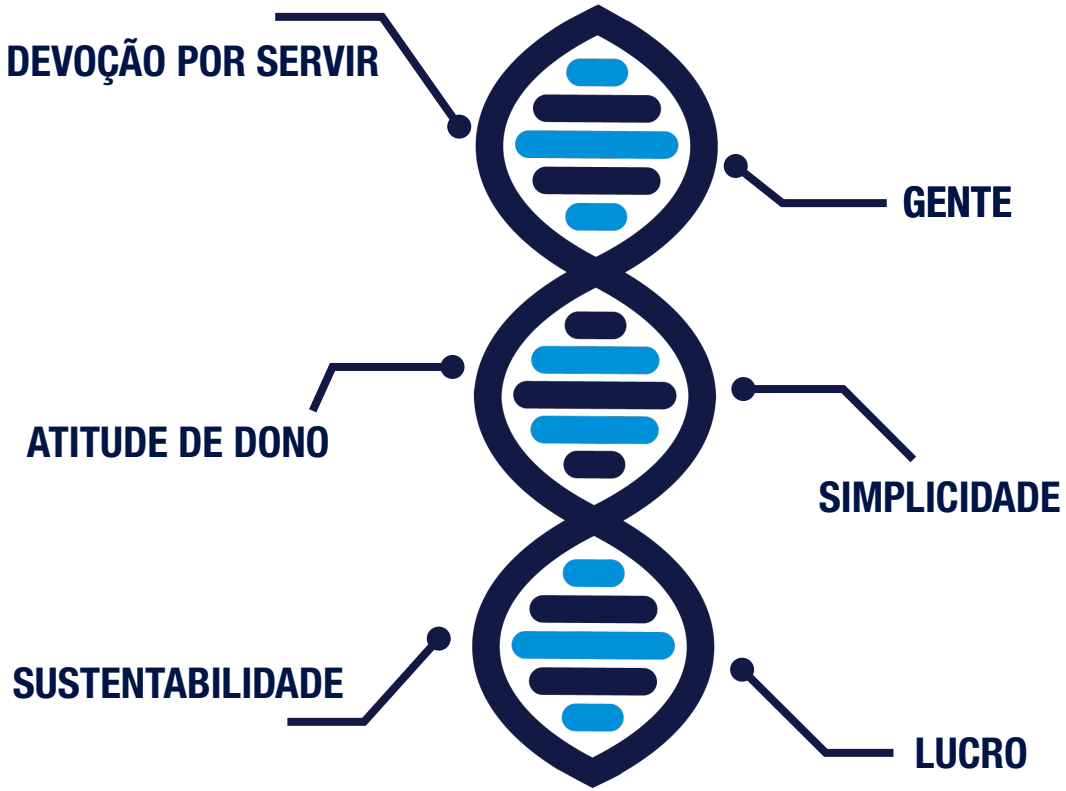


SIMPAR
DAY 2021

Fernando Antonio Simões
Diretor-Presidente da SIMPAR

Posicionamento único e diferenciado para assegurar e desempenho sustentável de nossas controladas

VALORES PRESENTES EM NOSSO DNA



PRINCIPAIS OBJETIVOS DA SIMPAR

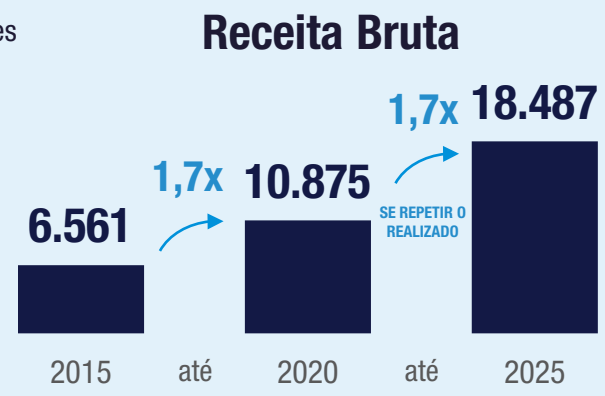
Governança com Agilidade

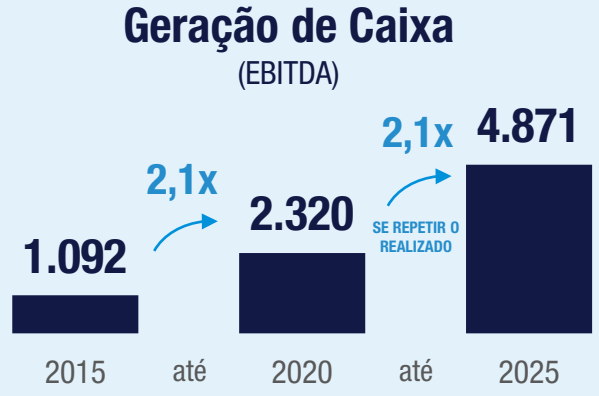
- **Modelo de gestão que assegura a perpetuidade do grupo,** preservando sua cultura e práticas de governança
- **Gente motivada**, com formação, desenvolvimento e retenção, sendo o maior diferencial de todos os nossos negócios
- **Aliança diferenciada com nossos clientes** através de um portfólio de serviços diversificado e do *cross-selling*
- **Assegurar a execução dos planos de negócio** definidos pelos conselhos, avaliando oportunidades dentro dos segmentos de atuação ou através da diversificação em novos negócios
- **Geração de valor sustentável** aos acionistas, clientes, sociedade e para a nossa gente

Bases sólidas para um novo ciclo de crescimento e lucro

- **Iniciamos 2021**, ano em que o grupo completa **65 anos**, com o **ânimo de quem está só começando**
- **Bases sólidas foram construídas para o novo ciclo de crescimento e lucro**, seja em relação a gente, governança, conselhos, estrutura de capital ou diversificação dos negócios do grupo
- **Estamos bem posicionados** em segmentos com **alto potencial de crescimento** na economia real, oferecendo **serviços essenciais** que nos asseguram uma demanda sólida e **resiliência nos resultados**
- **Não vamos medir esforços ou recursos** para assegurar a **transformação de tamanho** das controladas que oferecem o retorno esperado, inclusive podendo vir a ter manos de 50% de participação em qualquer uma delas, ou em todas elas, desde que não deixemos de ter controle definido (Corporação)

R$ milhões





Caso repetíssemos a evolução dos resultados dos últimos 5 anos, esses seriam alguns de nossos números

Mas acreditamos que estamos estruturados para superá-los

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



MUITO OBRIGADO!

SIMPAR
DAY 2021

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021

Perguntas & Respostas

JSL Entender para Atender · movida aluguel de carros · Grupo VAMOS · CSBRASIL Companhia de Serviços · Original Concessionárias · BBC Leasing & Conta Digital

SIMPAR
DAY 2021

SIMH
B3 LISTED NM



11 Anos
Selo Assiduidade
APIMEC BRASIL
Ouro
2021

SIMPAR

SIMH
B3 LISTED NM



SIMPAR
DAY 2021