SIMPAR DAY2022

JSL ENTENDER PARA ATENDER
movida aluguel de carros
GRUPO VAMOS
CSBRASIL Companhia de Serviços
AUTOMOB
BBC DIGITAL
CS Infra

Disclaimer

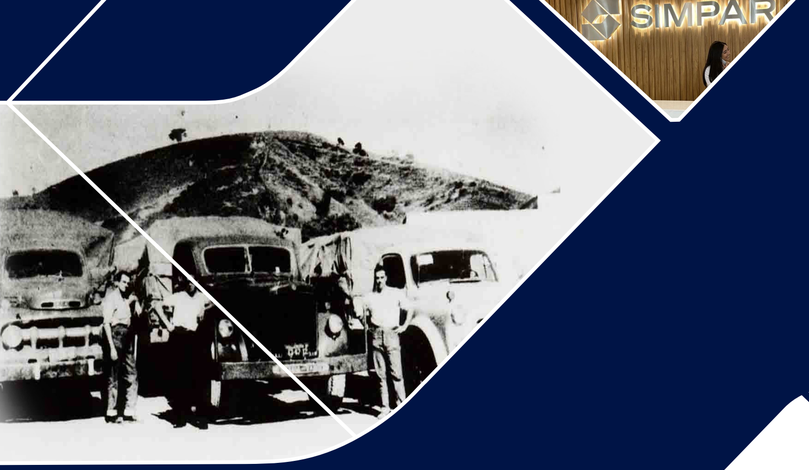
Este material foi preparado pela Simpar e suas controladas JSL, Vamos, CS Brasil, Automob, Movida, BBC e CS Infra, e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

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

Início		Apresentador(es)
8:30h	**Credenciamento e Café Manhã**	
9:00h	**Pilares estratégicos: Gente, Cultura & Modelo de Gestão**	**Fernando Antonio Simões** (CEO SIMPAR)
9:20h	**Aspectos financeiros do negócio e estrutura de capital**	**Denys Ferrez** (CFO e DRI)
9:35h	**M&A e Planejamento Estratégico**	**Antonio Barreto** (Diretor Executivo M&A e Planejamento Estratégico)
9:50h	**Sustentabilidade no centro da estratégia**	**Fernando Simões Filho** (Conselho Administração)
10:00h	**JSL**	**Ramon Alcaraz –** CEO JSL
10:15h	**Movida**	**Renato Franklin –** CEO Movida
10:30h	**Vamos**	**Gustavo Couto –** CEO Vamos
10:45h	**CS Infra**	**Antônio Barreto –** Diretor Executivo M&A e Planejamento Estratégico
11:00h	**Automob**	**Alessandro Soldi -** CEO Automob
11:10h	**BBC Digital**	**Paulo Caffarelli –** CEO Banco BBC Digital
11:20h	**Pilares de Perpetuidade & Desenvolvimento**	**Fernando Antonio Simões** (CEO SIMPAR)
11:30h	**Perguntas & Respostas**	**SIMPAR e Controladas**
11:55h	**Apimec & Encerramento**	**Lucy Sousa** (Presidente Executiva da Apimec)
3:00 horas	Duração Total	



SIMH
B3 LISTED NM

SIMPAR

Fernando Antonio Simões
CEO

Abertura

SIMPAR
DAY2022





Do primeiro caminhão a um dos maiores grupos empresariais do Brasil



1956

FUNDAÇÃO

CULTURA E VALORES SÓLIDOS como pilares de desenvolvimento e perpetuação dos negócios.

DIVERSIFICAÇÃO

Década de 1980/90

Criação de unidades de negócios com gestão independente

Desenvolvimento do maior portfólio de serviços logísticos do país, atendendo **CLIENTES** e criando alianças comerciais em **SETORES ESSENCIAIS** da economia.





2010

IPO

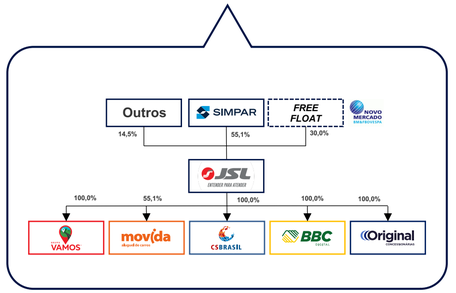
FORTALECIMENTO da ESTRUTURA DE CAPITAL e GOVERNANÇA

Desenvolvimento sustentável e novas avenidas de crescimento.

REORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL

2015

EMPRESAS INDEPENDENTES com **GESTÃO DEDICADA** e remuneração alinhada a metas e objetivos de cada negócio.

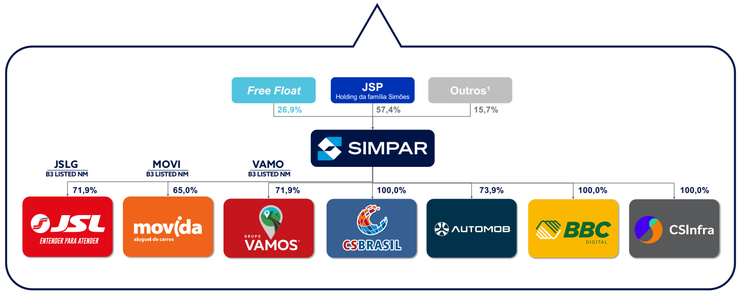


2020

REORGANIZAÇÃO SOsocietária

Criação da SIMPAR

CULTURA, VALORES e MODELO DE GESTÃO ÚNICO asseguram agilidade na execução do planejamento estratégico para ciclo contínuo de **TRANSFORMAÇÃO** com geração de valor.



Gente: Nosso maior diferencial

Diretrizes de Gente e Cultura

Dados de 2021



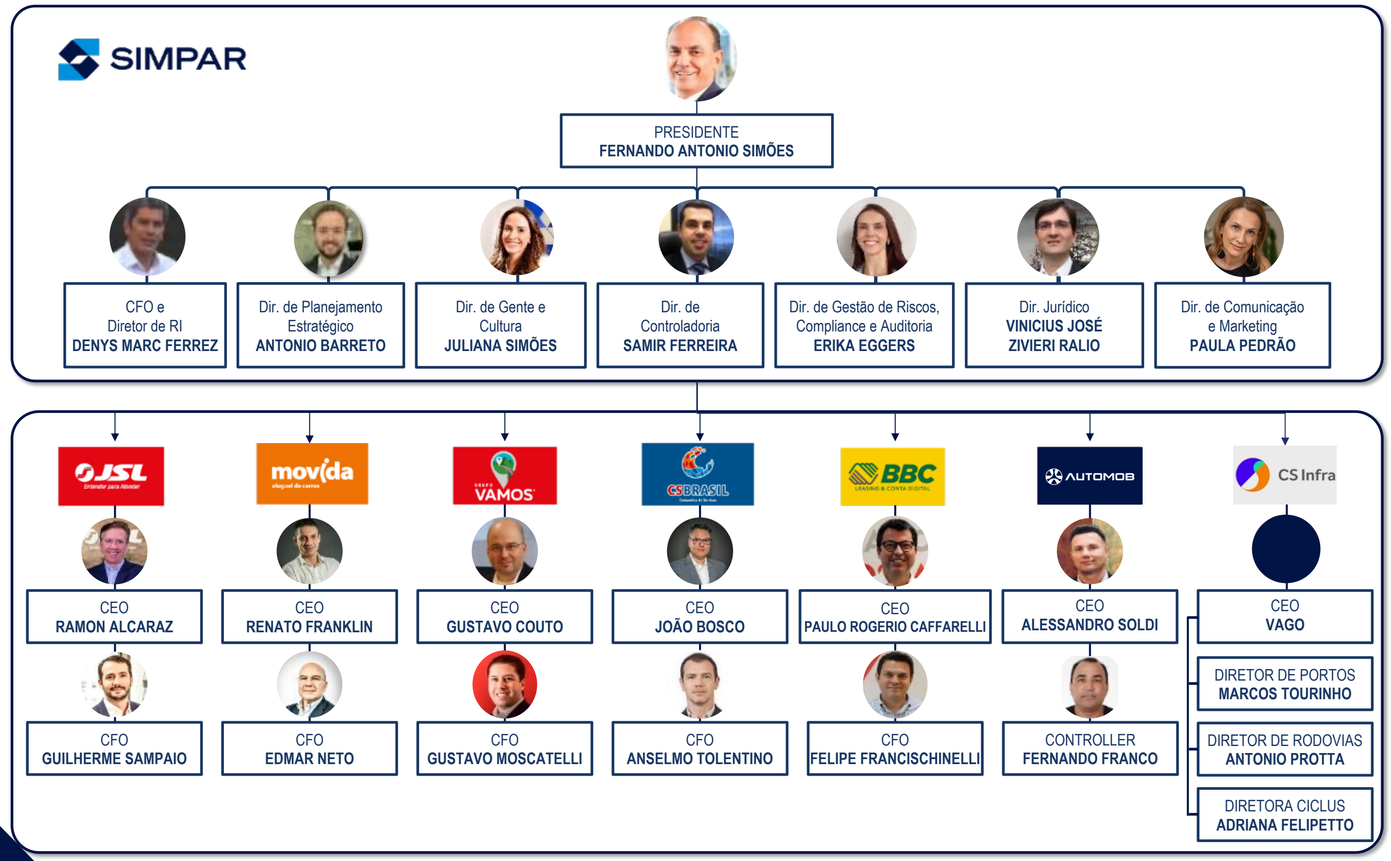
Cultura e Valores fortes que asseguram nossa perpetuação

Executivos “Donos do Negócio” com foco na execução do planejamento estratégico, entrega das metas e resultados com sustentabilidade.

- **Remuneração alinhada às metas e objetivos definidos pelo Conselho de cada empresa**
- **Principais indicadores de remuneração: Crescimento, rentabilidade e sustentabilidade**
- **Programa de sócios (10 executivos)**
- **130 executivos com remuneração baseada em ações**

Planejamento estratégico definido pelos Conselhos de Administração e executados por Gente experiente e comprometida

Executivos qualificados e com alta experiência



Sólida governança corporativa

CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO

17 COMITÊS

SIMPAR


Adalberto Calil (Presidente)


Fernando A. Simões Filho (Vice-Presidente)


Fernando A. Simões (Conselheiro)


Álvaro Novis (Independente)


Augusto Marques da Cruz (Independente)

- Auditoria
- Financeiro
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade

JSL


Fernando A. Simões (Presidente)


Denys Ferrez (Conselheiro)


Antonio Barreto (Conselheiro)


Gilberto Xandó (Independente)


Sylvia Leão (Independente)

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

VAMOS


Fernando A. Simões (Presidente)


Denys Ferrez (Conselheiro)


Antonio Barreto (Conselheiro)


Paulo Kakinoff (Independente)


José Mauro Depes Lorga (Independente)

- Auditoria
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade

movida


Fernando A. Simões (Presidente)


Adalberto Calil (Conselheiro)


Denys Ferrez (Conselheiro)


Marcelo José Ferreira e Silva (Independente)


Ricardo Florence (Independente)

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

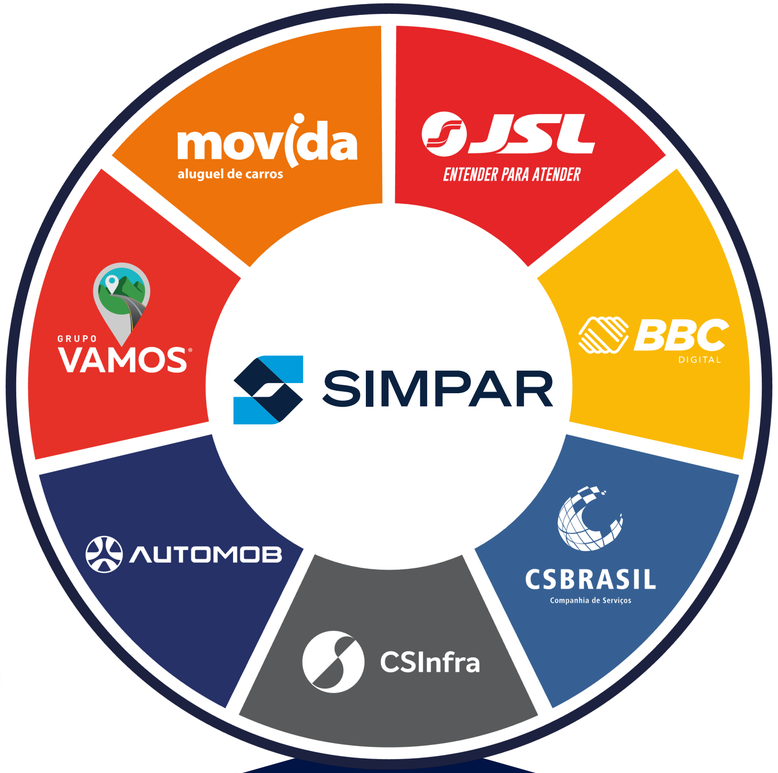
Administradores da SIMPAR | **Membros Independentes**

Pilares de TRANSFORMAÇÃO dos resultados e PERPETUIDADE dos negócios

VISÃO ESTRATÉGICA

SETORES ESSENCIAIS

DIVERSIFICAÇÃO



MODELO DE GESTÃO

FOCO NO CLIENTE

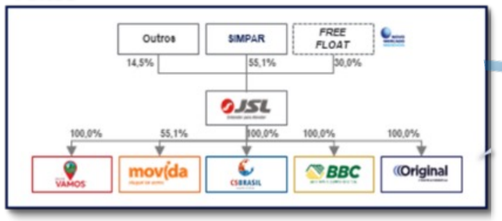
CULTURA

DEVOÇÃO POR SERVIR | GENTE | SIMPLICIDADE | ATITUDE DE DONO | SUSTENTABILIDADE | LUCRO

SIMPAR: atuante no desenvolvimento dos negócios

Controlar, direcionar e se necessário suportar a execução dos planos de negócio das empresas independentes

Antes



Free Float 27,1% | **JSP** Holding da família Simões 57,4% | **Outros**[1] 15,5%

SIMPAR

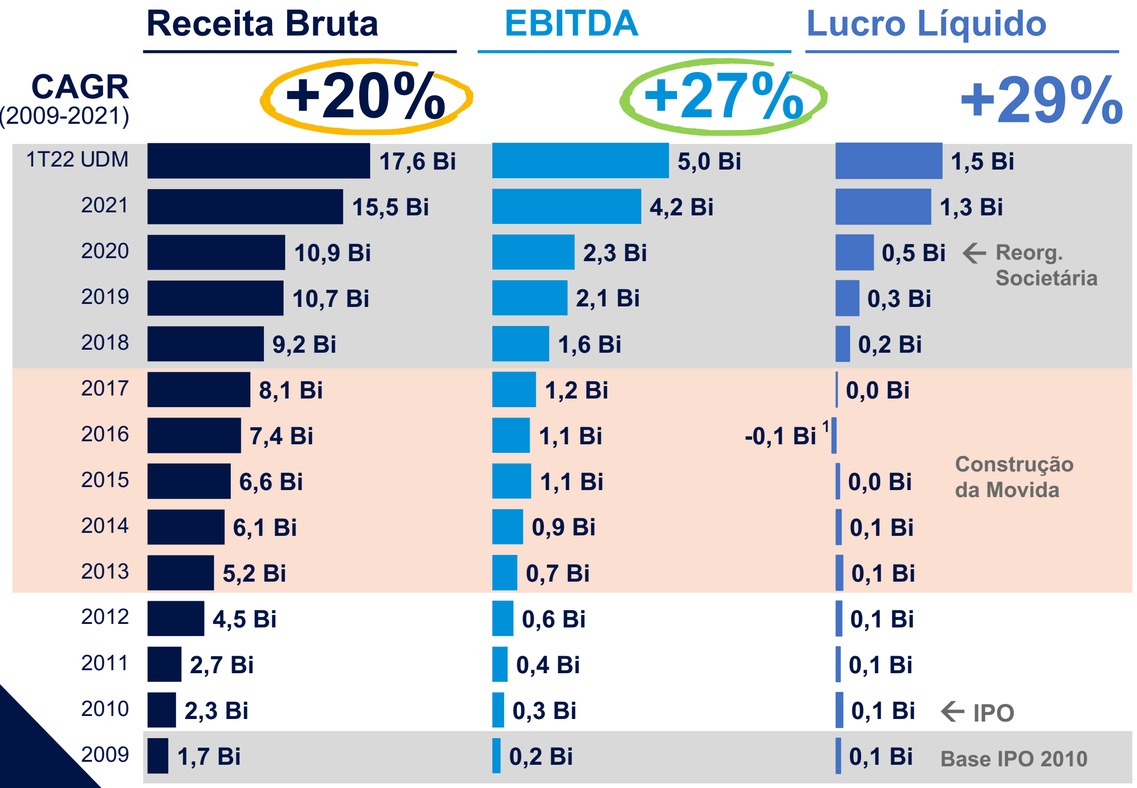
JSLG	MOVI	VAMO					
B3 LISTED NM	B3 LISTED NM	B3 LISTED NM					
71,9%	65,0%	71,9%	100,0%	73,9%	100,0%	100,0%	
JSL – Entender para Atender	movida – aluguel de carros	GRUPO VAMOS	CSBRASIL	AUTOMOB	BBC DIGITAL	CSInfra	
Líder em logística rodoviária no Brasil	Segunda maior locadora de veículos leves no Brasil	Líder na locação e venda de caminhões, máquinas e equipamentos no Brasil	Serviços ao setor público e empresas de economia mista	Uma das maiores redes de concessionárias de automóveis do Brasil	Banco Múltiplo **para fomentar o ecossistema da SIMPAR**	Concessões	
FADEL	VOX FROTAS	Monarca VALTRA		UAB Motors[1]		CS Portos	
TRANS MORENO	MARBORA FROTAS CORPORATIVAS	BMB		Sagamar		CS Rodovias	
TPC	CSFROTAS	HM EMPILHADEIRAS		Autostar[1]		CBRTO SOROCABA	
Rodomeu		TRUCKVAN[1]				ciclus	
MARVEL							

Nota: (1) Aquisições pendentes de condições precedentes

Qualidade do planejamento estratégico e disciplina na execução

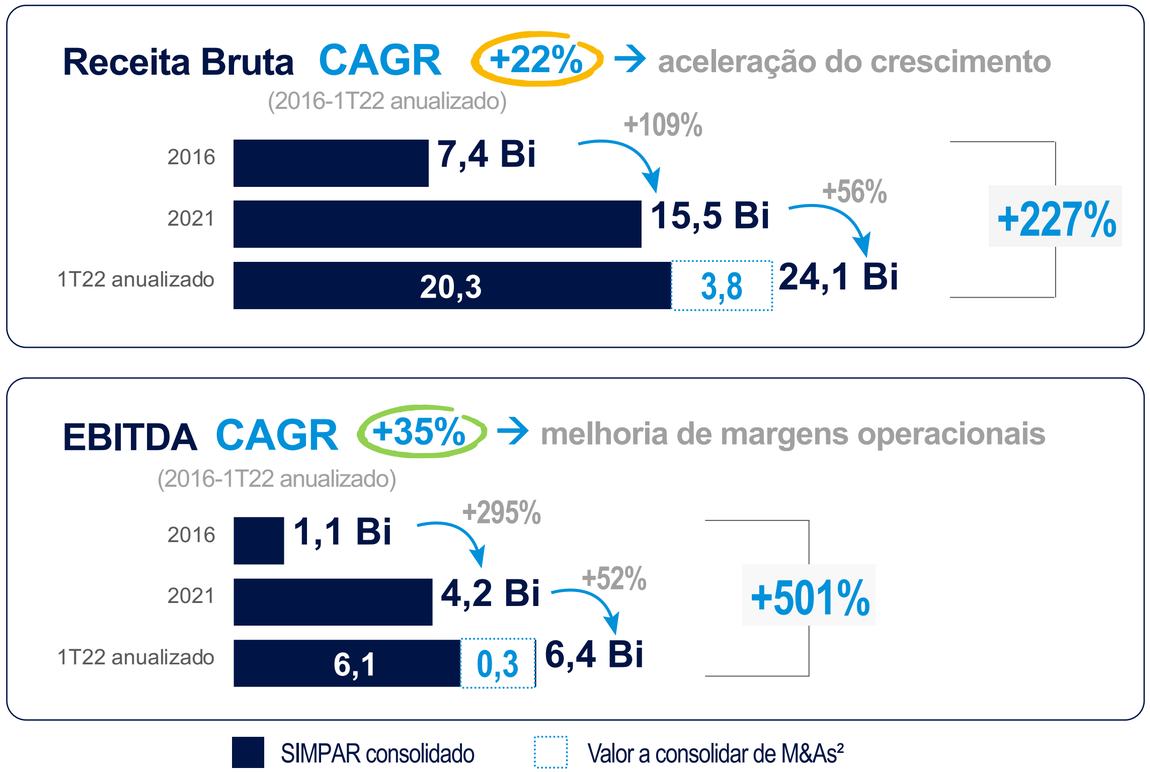
Sólido histórico de crescimento e transformação dos resultados

Últimos **12 anos** SIMPAR Consolidado – R$ Bi



Últimos **6 anos** SIMPAR Consolidado – R$ Bi

5,9x Crescimento acima do PIB nominal

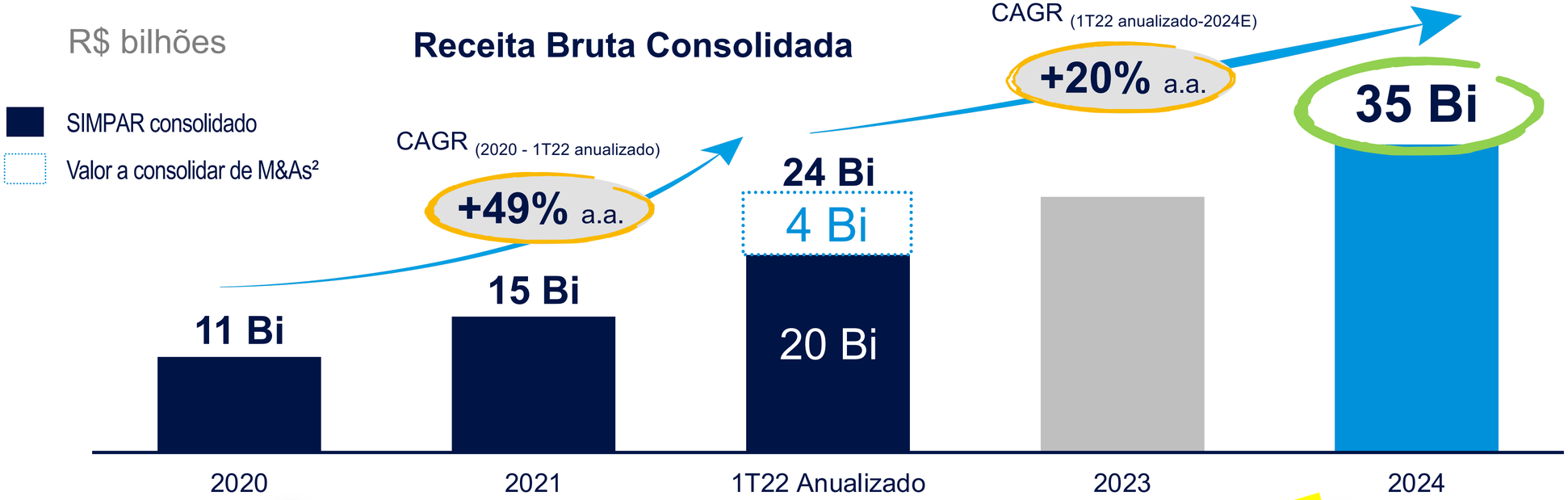


Notas: (1) Desconsidera eventos não recorrentes oriundos do ajuste de preço e despesas financeiras de aquisições e baixa de ágio em investimentos no valor de R$123 milhões;
(2) Considera as aquisições em processo de conclusão e que ainda não impactaram o resultado

Bases, fundamentos e infraestrutura preparados para o contínuo desenvolvimento

R$ bilhões

Receita Bruta Consolidada

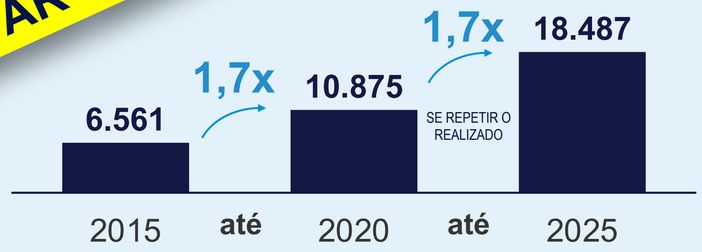


Guidance

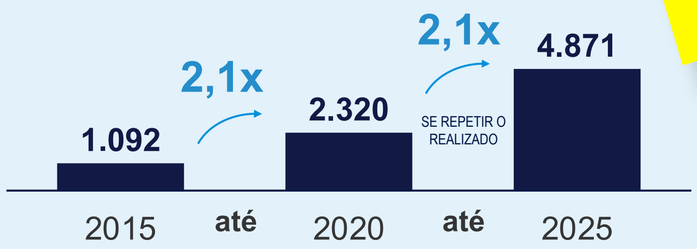
R$ 35 bi
em 2024

SIMPAR DAY 2021

Receita Bruta R$ milhões



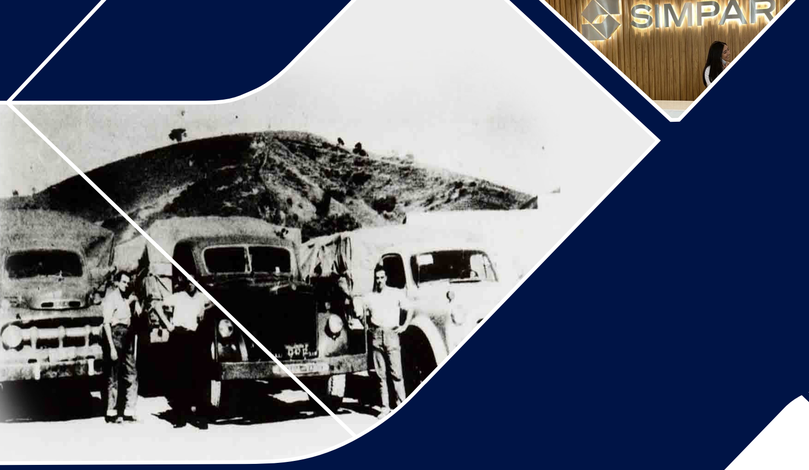
Geração de Caixa (EBITDA)



Atingimos **R$ 5 bi** 1T22 UDM

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

Mas acreditamos que estamos estruturados para superá-los



SIMH
B3 LISTED NM

SIMPAR

Denys Marc Ferrez
Diretor Vice-Presidente Executivo de Finanças Corporativo e
Diretor de Relações com Investidores

SIMPAR
DAY2022



Aspectos financeiros do negócio e estrutura de capital

1

Os juros no negócio

A valorização da base de ativos mitiga o impacto da alta adicional esperada da Selic

2

Dinâmica dos investimentos e geração de caixa

Capital alocado flexível ajustável a demanda, com visibilidade dos fluxos e seu tempo para início da geração de caixa

3

Estrutura de capital

Foco na sua melhoria e compromisso com a gradual redução da alavancagem permite um desenvolvimento equilibrado

4

O Valor: SIMH3

Diferença entre SIMH3 e as controladas listadas e empresas não listadas e o processo de criação de valor

Os juros no negócio

Valorização dos ativos → **Aumento Inflação** → **Aumento Juros** → **Despesa Financeira**

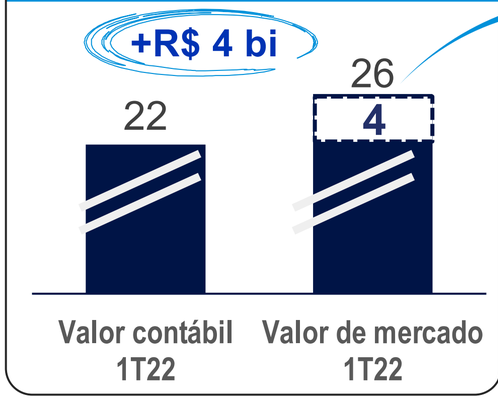






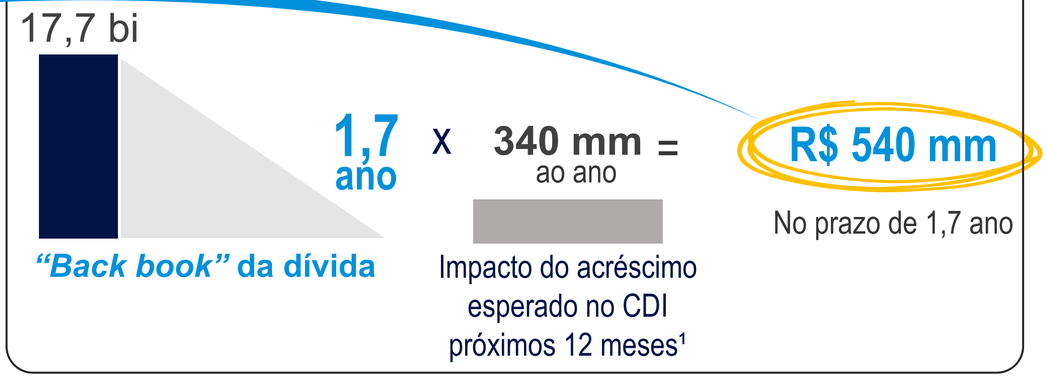


Valorização dos ativos a preços de mercado





Incremento da despesa financeira líquida com base no aumento esperado da Selic



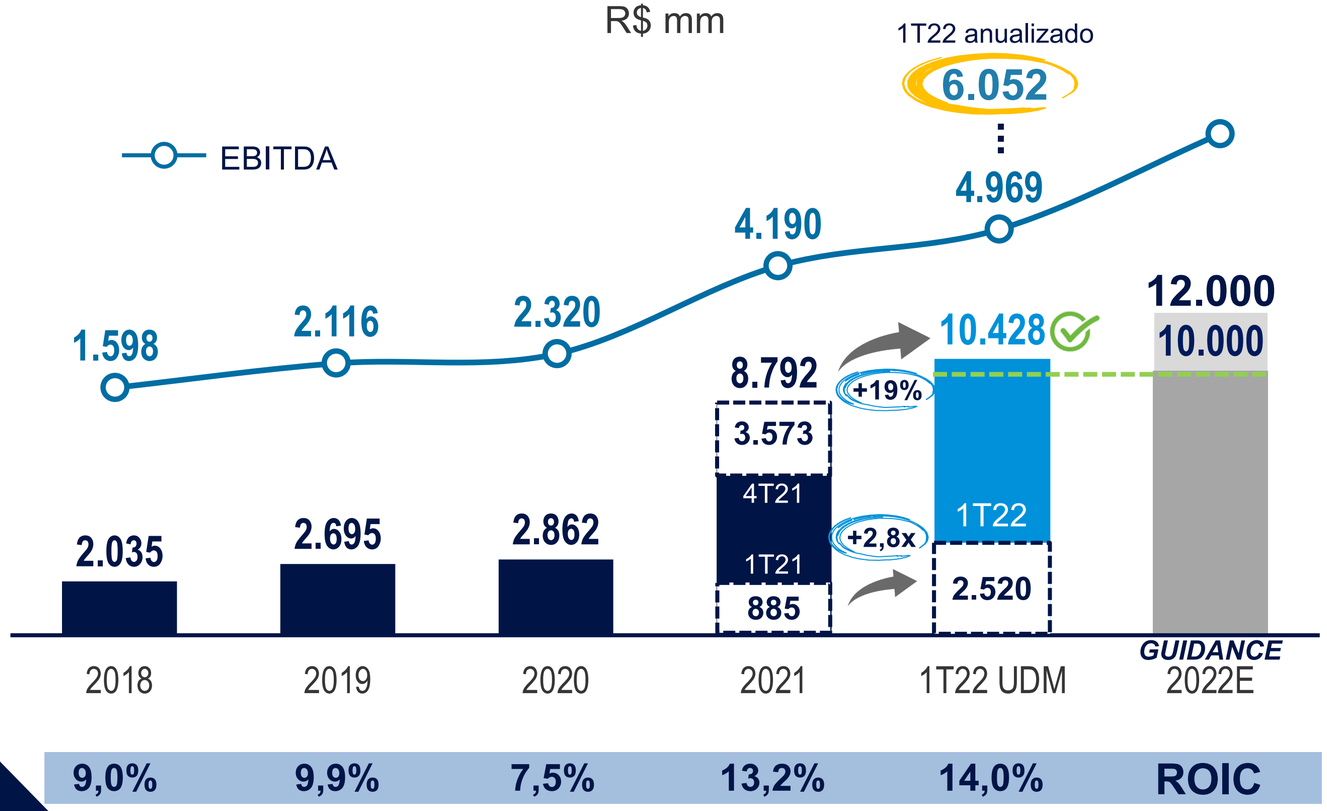
- ✓ **Valorização dos ativos no 1T22 supera o impacto adicional esperado do aumento da Selic dentro do prazo de reciclagem da dívida existente ("*back book*")**
- ✓ ***"Front book"* do endividamento** é construído a partir de novas operações que consideram nova curva de juros, preço de ativos e novas condições de mercado

Nota: (1) Cálculo com base na diferença entre o DI futuro jun/23 versus CDI médio do 1T22, sobre o saldo da dívida líquida consolidada 1T22

Dinâmica dos investimentos e geração de caixa

- Capital fixo modular, flexível/ajustável ao momento/demanda
- Contratos de longo prazo, boa visibilidade dos fluxos de caixa e indexadores de inflação

Evolução anual do capex líquido



9,0%	9,9%	7,5%	13,2%	14,0%	ROIC

Exercício

Tempo para o investimento gerar caixa

Aprox. **90 dias** de prazo médio para início de geração de caixa

Distribuição uniforme entre os meses do trimestre para simplificação

Mês do investimento	Total Investido (R$ mm)	Início geração de caixa	
Jan/22	702	Abr	= 1/3
Fev/22	702	Maio	= 1/3 + 1/3 = 2/3
Mar/22	702	Jun	= 1/3 + 1/3 + 1,3 = 1
Total 1T22	2.105		

No **3º tri teremos 100% do benefício** do investimento do 1º tri

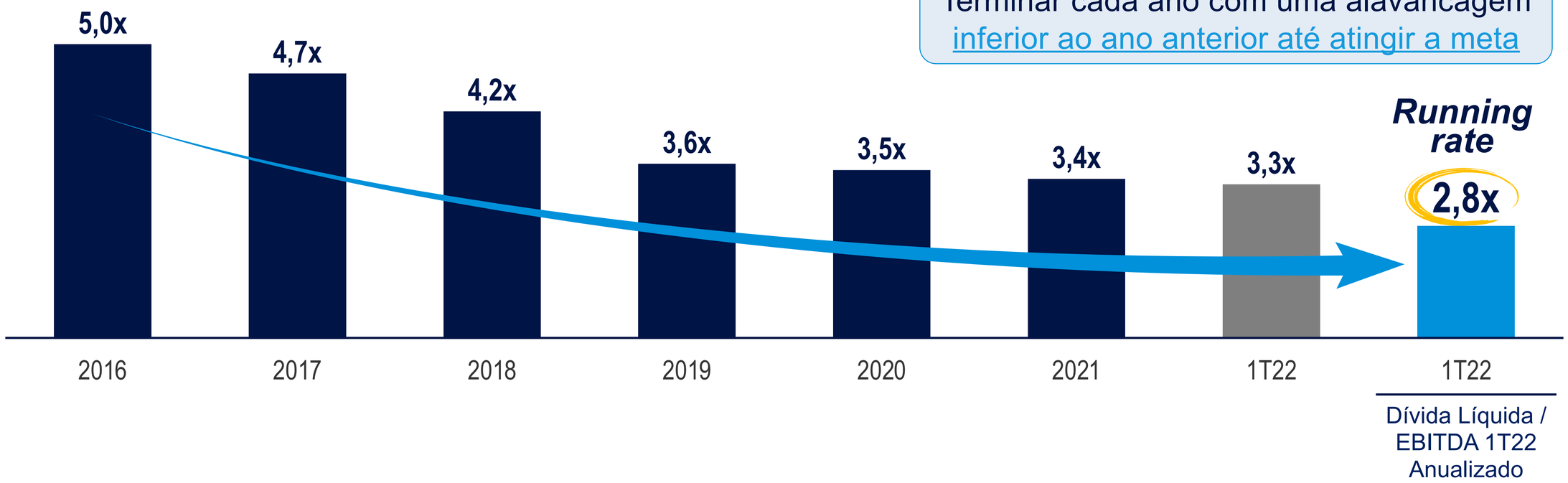
Estrutura de capital

Compromisso com a redução gradual da alavancagem permite um desenvolvimento equilibrado

Alavancagem

META:
ATINGIR ÍNDICE
MENOR QUE 3X

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



Em 2021, R$ 8,8 bi de investimento líquido, o triplo de 2020, respeitando o compromisso

Estrutura de capital

Manutenção da liquidez e perfil de longo prazo da dívida suportando o crescimento

Consolidado	Holding	Consolidado	Holding	Consolidado	Holding
7 ANOS	**9 ANOS**	**7,5x**	**11,2x**	**~2026**	**~2031**
Prazo médio da Dív. Líquida		**COBERTURA da dívida de curto prazo**		**COBERTURA das amortizações**	

Cronograma de amortização da dívida – mar/22

R$2,0 bi
Linhas compromissadas disponíveis



Dívida Bruta Consolidada[2, 3] R$ 28,2 Bi (R$ 5,3 Bi Holding[3])

Dívida Líquida[3] R$ 17,7 Bi (R$ 2,6 Bi Holding[3])

Notas: (1) Considera R$1,1 bilhão captado em abril/22, que estão sendo somados no caixa e na dívida bruta; (2) Considera a consolidação do FIDC no valor de R$299 mm; (3) Exclui efeito da marcação a mercado na data de fechamento que se extinguirá até a data do vencimento dos instrumentos, sem qualquer impacto no resultado

Valor com crescimento: processo de criação de valor

Legenda: Soma das partes[1] | Participação da SIMPAR no valor de mercado MOVI3 | Valor de mercado SIMH3

Retorno da SIMPAR[2]

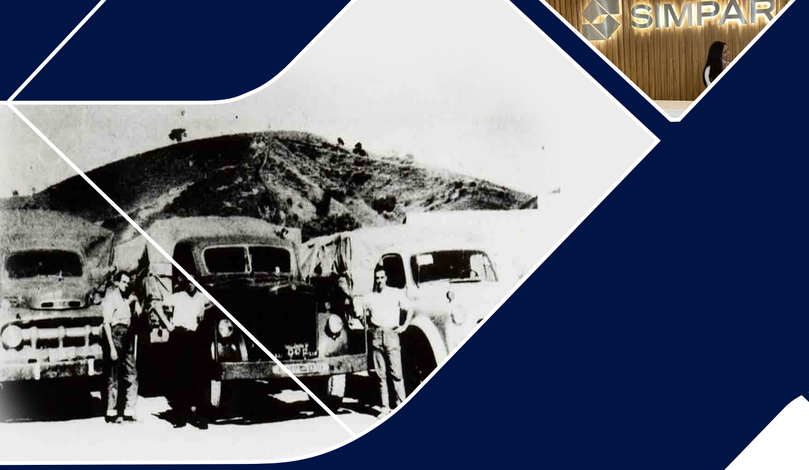
movida	VAMOS	JSL
+541%	+1.752%	+254%



AUTOMOB | CS Infra | CSBRASIL | BBC

Em fase inicial da transformação de valor

Notas: (1) Considera o somatório do valor de mercado das empresas listadas e não listadas deduzido da dívida líquida da holding e despesa da holding a valor presente. Para o valutaion das empresas não listadas, foi utilizado múltiplos médios dos setores; (2) Considera a porção do market cap e dividendos pela SIMPAR desde o IPO divididos pela soma do patrimônio líquido pertencente à SIMPAR na companhia imediatamente após o IPO como capital investido



SIMH
B3 LISTED NM

SIMPAR

Antônio Barreto
Diretor de Planejamento Estratégico e M&A

SIMPAR
DAY2022



A Equipe...

Time de Execução
(5 pessoas)
→ Prospecção, coordenação e execução

Infraestrutura
(2 pessoas)
→ Prospecção e execução de projetos de Infraestrutura

Jurídico Interno
(3 pessoas)
→ Suporte na revisão dos contratos e atos pós fechamento

Pós Transação
(6 pessoas)
→ Integração das empresas adquiridas e identificação de sinergias

... E o que fazemos



Aquisições e Alianças Estratégicas



Projetos de Infraestrutura com viés em prestação de serviços



Reorganizações Societárias

OBJETIVOS

- Cumprir a Agenda de crescimento do Grupo através de aquisições complementares e lucrativas
- Internacionalização através de aquisições e alianças com empresas prestam serviços e atuam em setores que possuímos alta *expertise*
- Análise de Concessões e Projetos de Infraestrutura que tenham receita previsível e resiliente e um viés de prestação de serviço

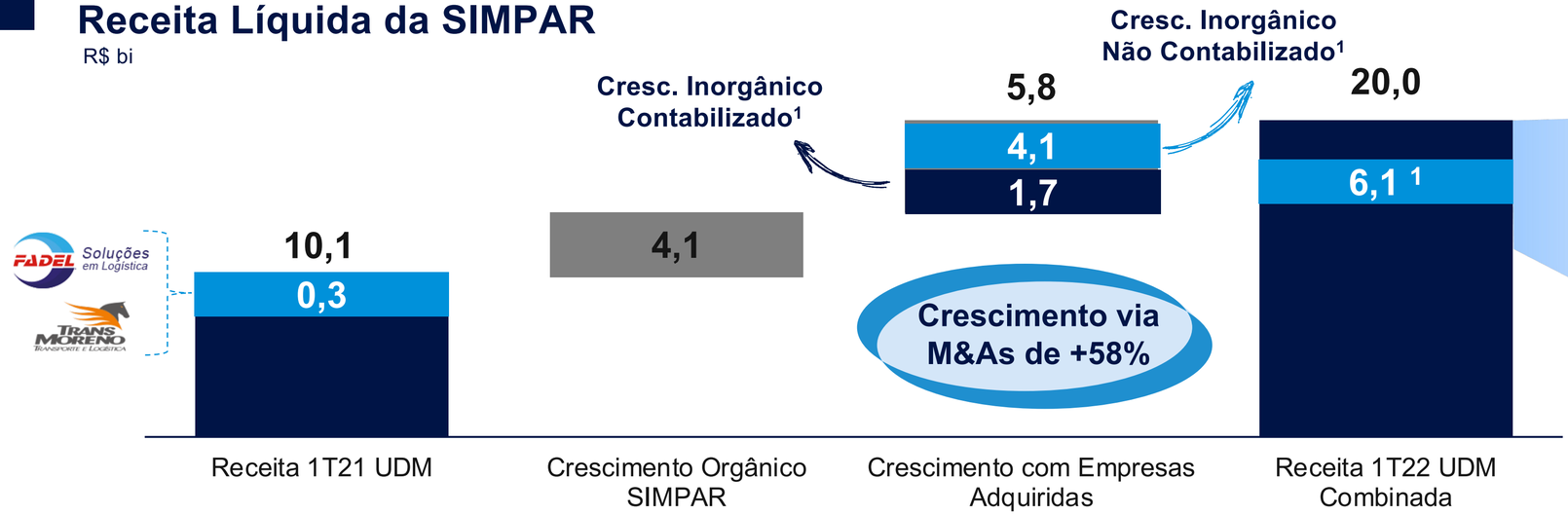
Mais de 220 oportunidades analisadas e 17 contratos assinados nos últimos 18 meses

	Fusões e Aquisições	Infraestrutura
Oportunidades	**+220** Empresas Analisadas **+35** Empresas em Análise/Prospecção	**38** Concessões Analisadas
Propostas	**+35** Propostas Enviadas **+15** Propostas em Discussão	**5** Propostas Apresentadas em Leilões
Diligências / Estudos	**+18** Diligências Finalizadas **7** Diligências em Andamento	**14** Estudos Realizados **4** Estudos em Andamento
Contratos Assinados	FADEL Soluções em Logística, Trans Moreno, Monarca Valtra, Transportadora Rodomeu, MARVEL, TPC, VOX Frotas, BYD, FENDT, BMB, HM Empilhadeiras, TRUCKVAN, UAB Motors, Sagamar, Autostar Especialista em sonhos., MARBOR Frotas Corporativas	CS Aratu 12, CS Aratu 18, CS Grãos do Piauí, CBRT Sorocaba, ciclus

Resultados atuais ainda não refletem a magnitude do crescimento da SIMPAR via M&As

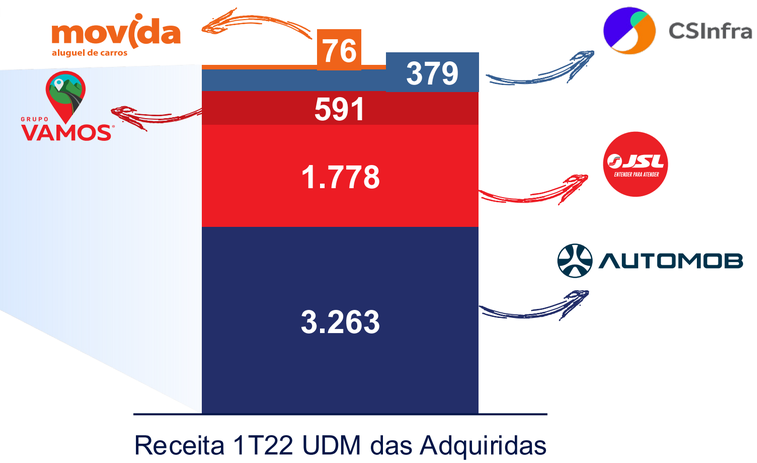
Receita Líquida da SIMPAR

R$ bi



Receita Líquida das Adquiridas

R$ mm

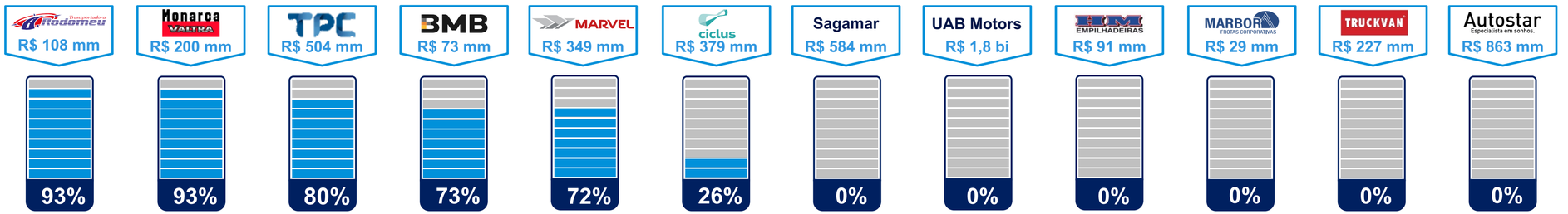


Empresas 100% consolidadas em 2021



R$ 4,1 bi a capturar com base na receita de 1T22 UDM

- Impacto no resultado contábil da SIMPAR de 1T22 UDM
- Receita a capturar com base no resultado das aqduiridas em 1T22 UDM



Nota: (1) Considera todas as aquisições realizadas desde 2020

Evolução dos múltiplos das aquisições realizadas pela SIMPAR

Empresa	EV/EBITDA Aquisição (x)	EV/EBITDA 1T22 Anualizado (x)	EV/EBITDA 1T22 Anualizado c/ Sinergias[1] (x)	"Diluição" do Múltiplo Pago (%)
JSL	4,9x	3,4x	3,0x	38%
Grupo Vamos	4,3x	3,0x	2,5x	41%
Movida	5,6x	5,1x	4,9x	12%
Automob[2]	4,9x	-	-	-

Geração de Valor via M&A

Empresas bem administradas, com crescimento acelerado, complementariedade e sinergias relevantes com o Grupo SIMPAR

Notas: (1) Considera sinergias potenciais como 2% da receita bruta; (2) Informações do 1T22 ainda não estão disponíveis, pendentes dos fechamentos das transações

Planejamento estratégico por negócio

GRUPO VAMOS

Aquisições estratégicas e complementares nas suas diversas linhas de operação, gerando ganhos de escala

JSL

Continuação da agenda de consolidação do mercado brasileiro através de crescimento orgânico e inorgânico

movida aluguel de carros

Aquisições pontuais com oportunidades de geração de sinergias, além de explorar novos mercados com escala e potencial de crescimento

AUTOMOB

Consolidação do mercado de concessionárias de veículos leves do Brasil

BBC DIGITAL

Desenvolvimento do Banco com novos produtos e serviços que explorem o ecossistema do grupo SIMPAR

CS Infra

Contratos de longo prazo com resiliência, previsibilidade de receita, foco na prestação de serviço e retornos atrativos





SIMH
B3 LISTED NM

SIMPAR

Fernando Antonio Simões Filho
Conselheiro SIMPAR

SIMPAR
DAY2022





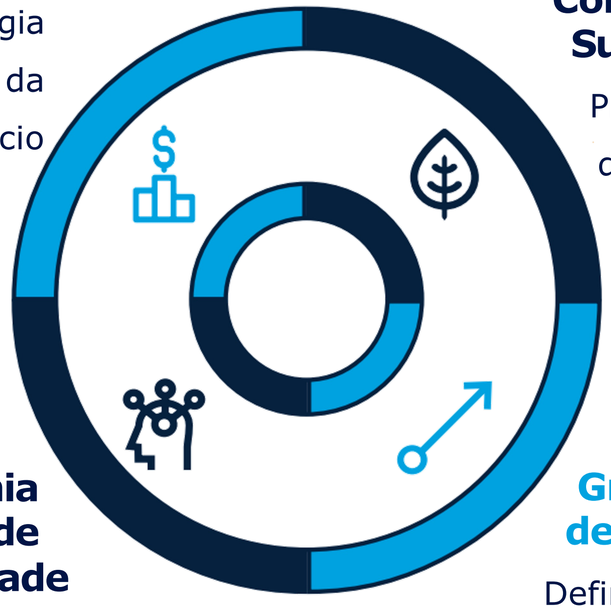
GOVERNANÇA EM SUSTENTABILIDADE:

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

MEMBROS EXECUTIVOS



Fernando A. Simões (CEO)



Denys Ferrez (CFO)



Antônio Barreto (Dir. de Plan. Estrat.)



Juliana Simões (Dir. de Gente e Cultura)



Ramon Alcaraz (CEO)



João Bosco (CEO)



Renato Franklin (CEO)



Gustavo Couto (CEO)

MEMBROS COMITÊS DE SUSTENTABILIDADE

COORDENADOR



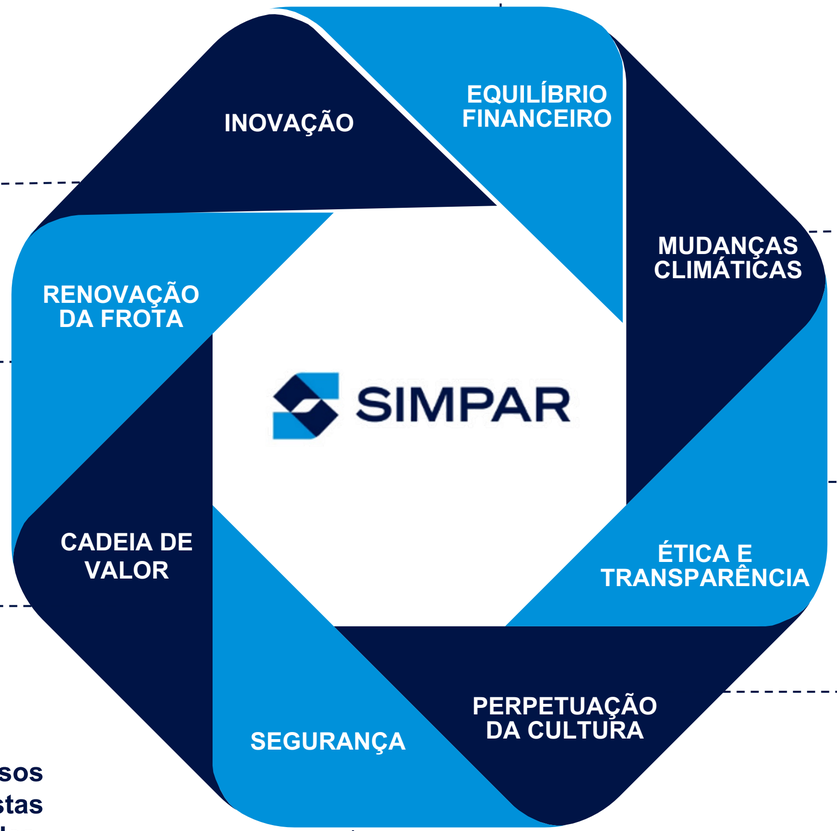
Fernando A. Simões Filho

MEMBRO INDEPENDENTE



Tarcila Ursini

DIRECIONADORES EASG:



Expandir nossos negócios alinhado aos critérios de sustentabilidade

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

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

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,

Incentivar a gestão estratégica dos impactos socioambientais de toda nossa cadeia

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

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

5 reuniões realizadas pelo Comitê de Sustentabilidade da SIMPAR em 2021

37 reuniões nos comitês das empresas controladas (JSL, Vamos, Movida e CS Brasil) em 2021

+ de 50 projetos de sustentabilidade em andamento nas empresas do Grupo

+ de 30 indicadores monitorados nas empresas do Grupo

ESTRATÉGIA EASG:
Mudanças Climáticas

Sustainability Linked Bond

Meta 2021: 132,36

Meta 2030: 114,37

Real 2021: 120,64

Reduzir em 15% a intensidade de emissões do Grupo até 2030

NOSSA META:



COMO ESTAMOS:

Programa de Gestão de Emissões

SIMPAR detém de **3% da frota elétrica nacional** (veículos leves)

Iniciativas de energia renovável nas lojas.

Melhor nota do setor no Brasil no CDP Climate Change (2021: B)

FOCO:

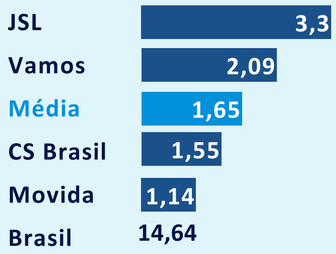
Construção de metas alinhadas com a **ciência**

Ser **referência** no setor

RUMO À DESCARBONIZAÇÃO

Renovação da Frota

Idade da frota



Gestão de emissões

- Inovação em veículos e projetos pilotos
- Atuação em conjunto com diversos públicos de interesse
- Baixa idade média da frota e redução de gases poluentes
- -CO_2 e +Biodiversidade

Ciclus Ambiental

- Uso de tecnologias de ponta capazes de transformar insumos poluentes em biogás
- Aterro gera créditos de carbono

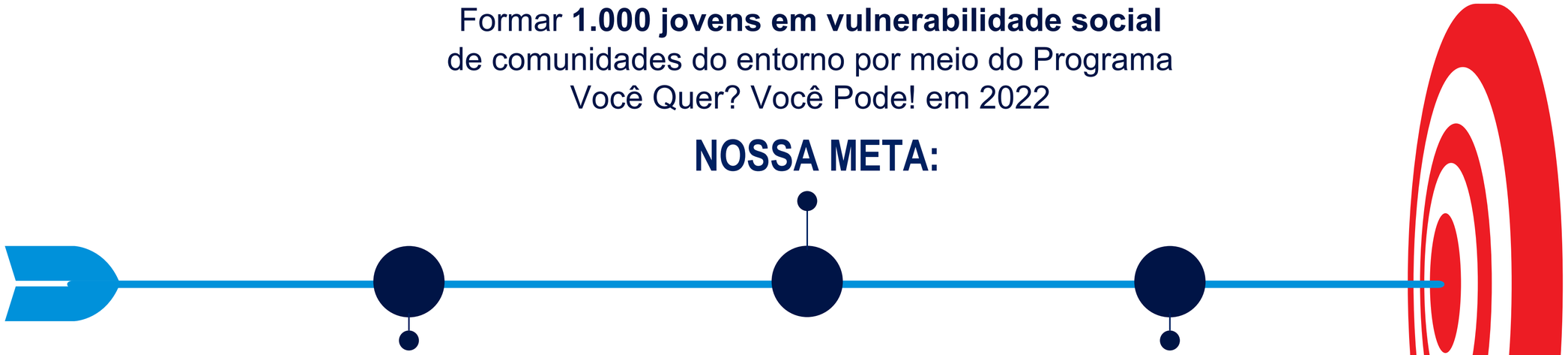
O **escopo 3** representa mais de **65% das emissões totais** e é o nosso maior desafio!

- Monitoramento periódico
- Incentivo de uso de combustíveis e veículos menos poluentes

ESTRATÉGIA EASG:
Social

Formar **1.000 jovens em vulnerabilidade social** de comunidades do entorno por meio do Programa Você Quer? Você Pode! em 2022

NOSSA META:



COMO ESTAMOS:

Pesquisa de Clima 2022:

88% favorável

Programa **Ligado em Você**

Programa **Zero Acidentes**

4.060 promoções em 2021

Diagnóstico social de comunidades onde estamos operando e atuação com jovens

Conexão: política de **investimento social** com doações do Instituto Julio Simões, aportes via leis de incentivos e voluntariado corporativo

FOCO:

Contratação em alta escala de jovens em vulnerabilidade.

Capacitação técnica para inclusão produtiva.

Capacitar colaboradores para mentoria de jovens.

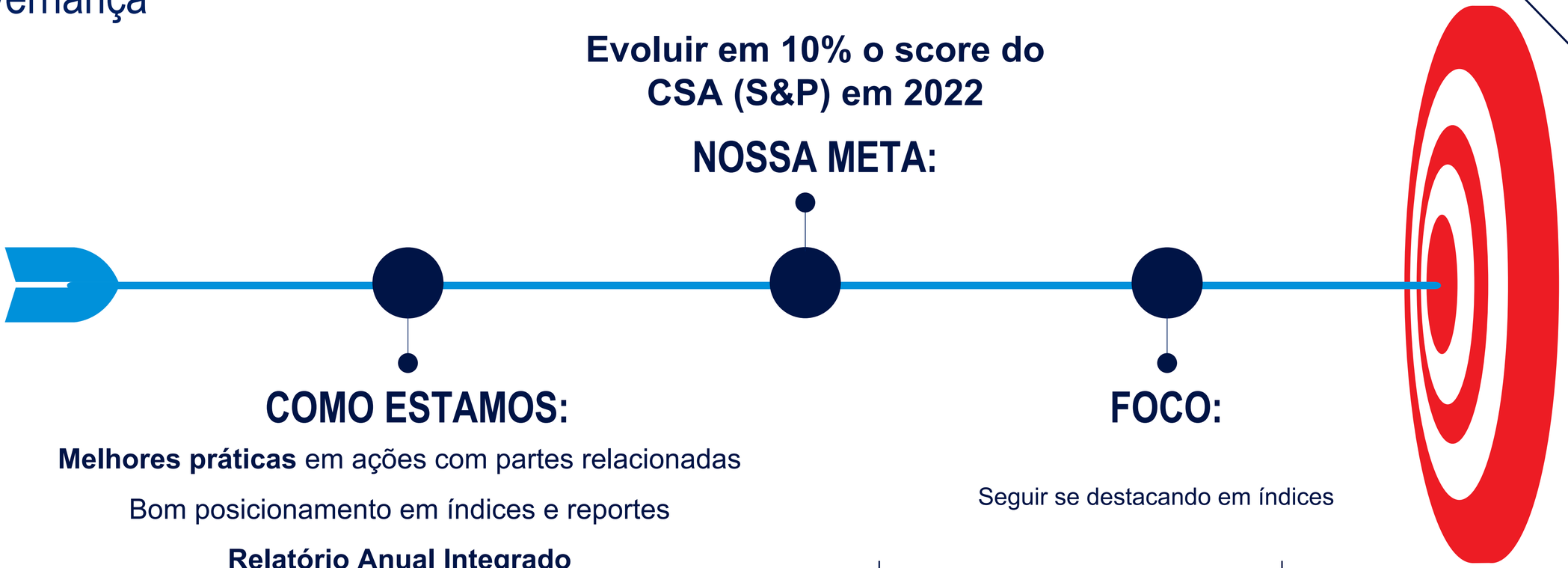
Valorização do motorista profissional.

ESTRATÉGIA EASG:

Governança

Evoluir em 10% o score do CSA (S&P) em 2022

NOSSA META:



COMO ESTAMOS:

Melhores práticas em ações com partes relacionadas

Bom posicionamento em índices e reportes

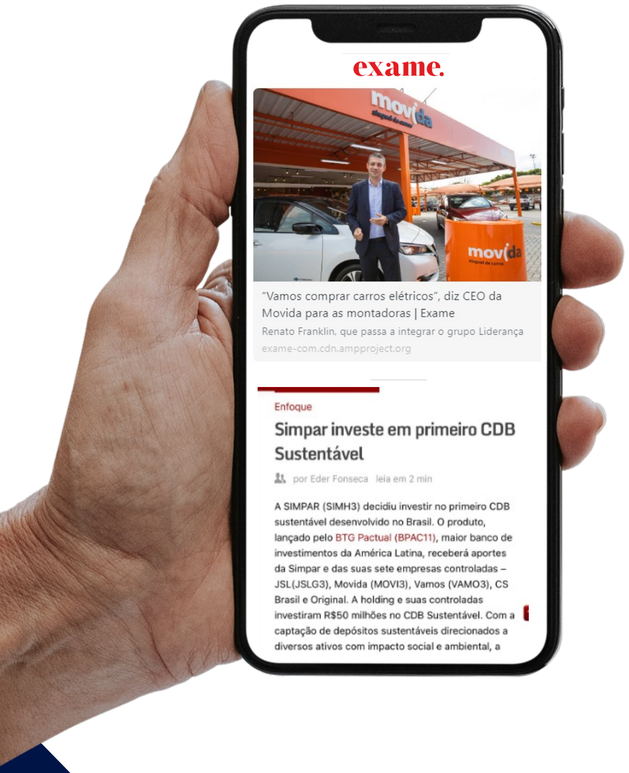
Relatório Anual Integrado

FOCO:

Seguir se destacando em índices

MSCI ESG Ratings	Nota AA (2ª melhor faixa de classificação)	ISE B3	SIMPAR passou a integrar a 17ª carteira do ISE B3
CDP	Nota B (Nota superior à média das empresas da América do Sul e setor no mundo)	CSA S&P Global	51 pontos (maior pontuação do setor entre as empresas brasileiras, ao lado da Movida)

DESTAQUES



A Ambiental

- 1ª a emitir Sustainability Linked Bond do setor no mundo - redução de 15% na intensidade de emissão de GHG
- Maior frota de carros elétricos do Brasil em 2021 (Movida)
- Baixa idade média da frota: 1,65 anos vs 14 da média nacional
- Geração de créditos de Carbono (Ciclus)

G Governança

- Conselho de Administração com alto nível de experiência
- Mulher no Conselho de JSL
- Comitês de apoio: Ética e Compliance, Financeiro, de Auditoria e de Sustentabilidade
- Incorporação da CS Frotas e CS Infra com aprovação unânime pelos minoritários
- Financiamento ESG de US$ 250 milhões do BID Invest
- Indicação pela ONU do Portal da Transparência da CS Brasil na publicação “SDG 16 Business Framework”

S Social

- Treinamento de Vieses Inconscientes para os gestores da JSL, no contexto do programa Mulheres na Direção
- 19,43% de mulheres em cargos de liderança em toda a Companhia
- 45,24% de mulheres em cargos de liderança na holding
- 58,56% de negros em todos os cargos
- + 4 mil atendimentos pelo Programa Ligado em Você
- +179 mil pessoas impactadas pelas ações promovidas pelo Instituto Julio Simões
- Gestão Sustentável de Fornecedores – foco em oficinas (Movida)
- Redução de 18% na taxa de acidente com afastamento (vs 2020)



JSLG

B3 LISTED NM

JSL

ENTENDER PARA ATENDER

Ramon Alcaraz

CEO

SIMPAR
DAY2022



JSL:
QUEM SOMOS

Modelo de negócios único e resiliente que assegura crescimento sustentável

- **Maior empresa** de logística rodoviária do Brasil, com o **maior** e **mais integrado** portfólio de serviços logísticos do Brasil;
- Atuamos em todo o ciclo da cadeia logística com: **Operações Dedicadas**, **Transporte de Cargas**, **Armazenagem** e **Distribuição Urbana**
- Time com mais de 200 gerentes com tempo médio de 9 anos de empresa e **expertise** em criar soluções e implantar **grandes projetos**
- Inserida na **economia real** presente em todo o ciclo da produção e em **mais de 16 setores** da economia
- **Foco total em atender o cliente:** Clientes fidelizados com tempo médio de relacionamento de **22 anos** nos top 10
- **Histórico de crescimento** comprovado: **83%** maior que o IPO[1], entregando crescimento orgânico de 21%[2]
- **Modelo de gestão independente** nas aquisições e **estrutura de capital** aceleram o crescimento das empresas: **+31%[2]**



Estrutura pronta para continuar ciclo de crescimento

+25.500	+300	+1.000.000m²	+50.000
Colaboradores	Filiais	Área de armazenagem	Caminhoneiros terceiros e agregados cadastrados.

[1] Comparação entre 1T22 anualizado e o 2T20 UDM (Utilizado no IPO)

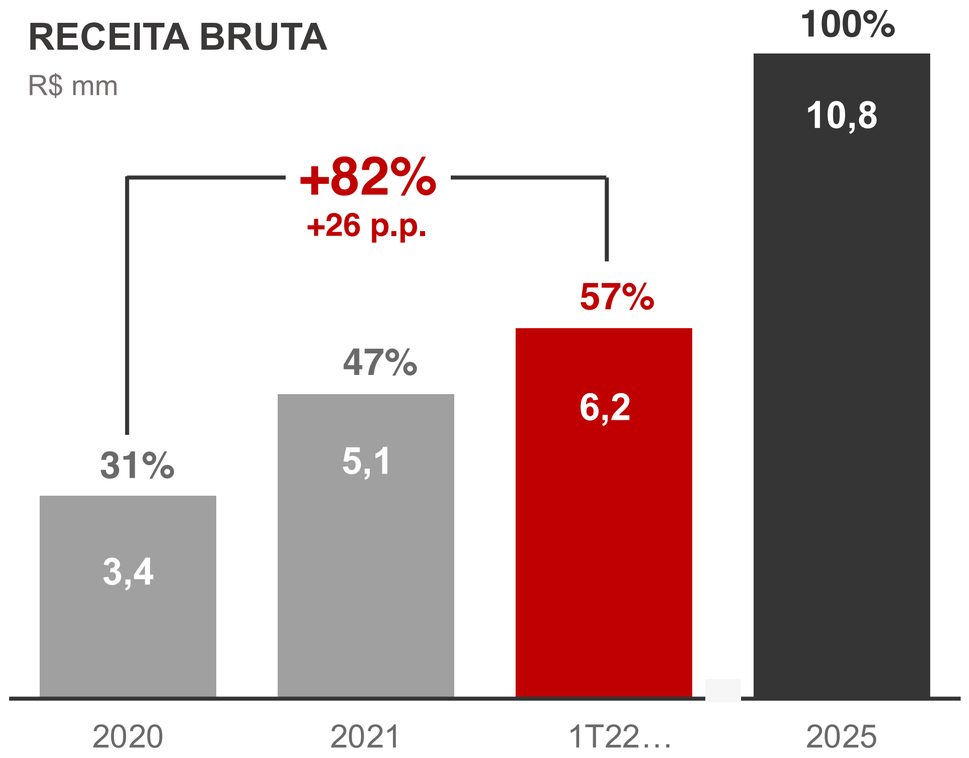
[2] Crescimento orgânico combinado da receita bruta de serviços (1T22 vs. 1T21)

EXECUÇÃO

JSL

Assertividade da estratégia e capacidade de execução trazem resultados acima do compromisso do IPO

	COMPROMISSOS IPO 2020	REALIZADO[1] 2021	VARIAÇÃO
CRESCIMENTO ORGÂNICO / ANO	PIB +7%	17% (PIB +12%)	+49% +5,5 p.p.
RECEITA VIA M&A / ANO	R$700 mm	R$ 2 bi	+186%
EBITDA	R$510 mm	R$758 mm R$670 mm **	+49% 31%
LUCRO LÍQUIDO	R$170 mm	R$273 mm R$224 mm **	+61% 32%
ROIC	9,5%	13,5% 11,5% **	+4,0 p.p. +2,0 p.p.
ALAVANCAGEM REFERÊNCIA	~3x	3,2x	



57% DE ATINGIMENTO DO *GUIDANCE* DE 3X RECEITA* ATÉ 2025

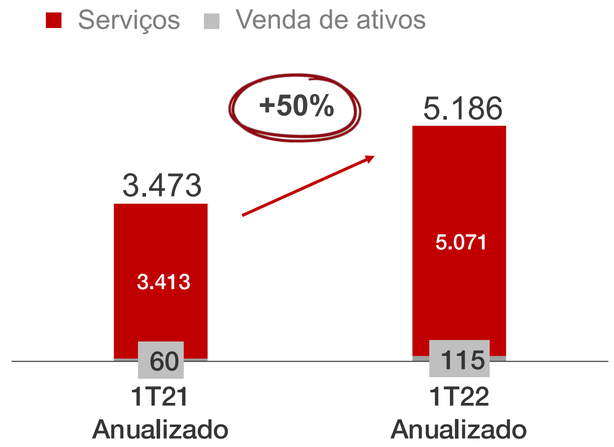
Nota: Guidance calculado em relação a receita bruta do 1T21 UDM no valor de R$ 3,6 bi

*Os números apresentados consideram os valores extraordinários reportados nas divulgações de resultado
**Números sem efeitos extraordinários reportados no ano.
***Previsão de crescimento do PIB 2021 de 4,5% divulgado pela IPEA

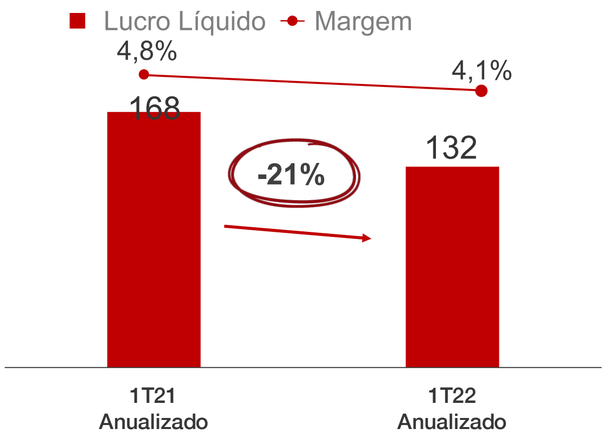
RESULTADOS

1T22 Consolidação da capacidade de execução, conhecimento do setor e assertividade dos M&As assegura crescimento

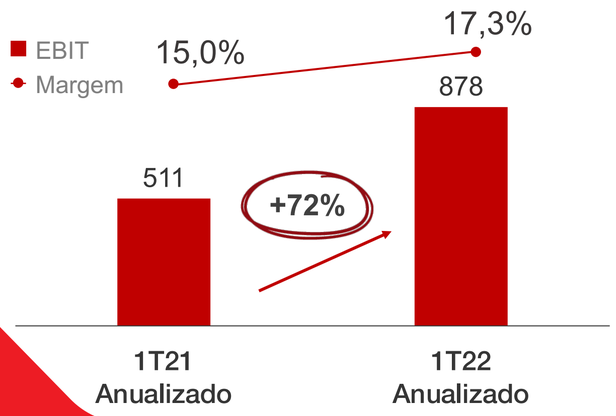
Receita Líquida R$ mm



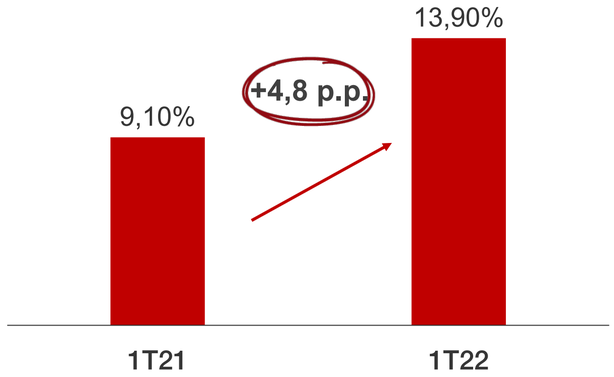
Lucro Líquido R$ mm



EBITDA R$ mm



ROIC UDM %



AÇÕES EM ANDAMENTO PARA MANUTENÇÃO DAS MARGENS E AUMENTO DOS RETORNOS:

- Reavaliação e redesenho de contratos deficitários
- Redução de custos (realocação de estoque, sinergias operacionais entre operações, consolidação armazéns com foco em ocupação)
- Projetos de eficiência operacional
- Centralização e digitalização de processos com foco em redução de SG&A
- Aquisições de empresas rentáveis com excelente modelo de gestão (**5 desde o IPO**)
- Renegociações de contratos com clientes e repasse do aumento de insumos.

PRINCIPAIS INDICADORES DE *SUSTENTABILIDADE*



DESTAQUES

- **Chegada da Sylvia Leão no Conselho de Administração da JSL**
- **Utilização de veículos alternativos com ônibus elétrico e caminhões movidos a GNV**
- **Programa você quer, você pode! Com meta de formar 1.000 jovens até o final de 2022**

IDADE MÉDIA DA FROTA

Frota JSL	Frota Terceiros JSL	Frota Autônomo
3,3 anos	*11 anos*	*19,7 anos*

GENTE

Great Place To Work.

indeed Melhores Empresas Para Trabalhar Brasil 2021

SAÚDE, SEGURANÇA E MEIO AMBIENTE

BAYER

cba

suzano

Braskem

BR PETROBRAS

REPORTES

Programa Brasileiro GHG Protocol

SILVER 2022 ecovadis Sustainability Rating

CDP DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO

Posicionamento de mercado da JSL possibilita consolidação do mercado

Potencial de mercado para a JSL no Brasil por ano:

OPERAÇÕES DEDICADAS	COMMODITIES	R$ 67 Bi	**R$ 215 Bi**
	LOGÍSTICA INTERNA	R$ 140 Bi	
	FRETAMENTO[2]	R$ 8 Bi	
TRANSPORTE DE CARGAS[1]		**R$ 583 Bi**	
DISTRIBUIÇÃO URBANA	INDÚSTRIA	R$ 13 Bi	**R$ 94 Bi**
	VAREJO FÍSICO	R$ 70 Bi	
	E-COMMERCE	R$ 11 Bi	
ARMAZENAGEM		**R$68 Bi**	
TOTAL			**R$ 960 bi**

Fonte: ILOS 2022

NOSSOS DIFERENCIAIS:

- **Liderança** e forte histórico de **crescimento**;
- Profissionais alinhados à **cultura** e **valores** e com experiência para assegurar a **perpetuação** da empresa;
- Diversificação de **negócios, serviços** e de **clientes**: Atuamos em diferentes negócios, que oferecem amplo portfólio de serviços gerando a possibilidade de **ganho de escala, fidelização**, **ampliação** de contratos e **cross-selling**;
- **Alto nível de serviço** aliado à geração de benefícios para os clientes, com mais **produtividade** em sua cadeia logística e **competitividade.**
- **Estrutura de capital robusta** com capacidade de adquirir **ativos** e suportar **grandes contratos** e **novas aquisições**.
- Investimento em **tecnologia** para acelerar a **digitalização** do processo de contratação de carga, oferecendo diferenciais como acompanhamento ao vivo da entrega, **rapidez** na contratação de frete e maior presença entre embarcadores pequenos e médios.



MOVI
B3 LISTED NM

movida

Renato Franklin
CEO

SIMPAR
DAY2022



1 PIONEIRISMO EM SOLUÇÕES INOVADORAS E SUSTENTÁVEIS PARA O CLIENTE QUE RESULTAM NO MAIOR CRESCIMENTO DO MERCADO

- Locadora de veículos com **frota mais nova** do Brasil
- **Protagonista em lançamentos** de produtos e serviços inovadores *(carros importados, blindados, elétricos, SUVs, Web-Checkin, contratos via Tablet, e-commerce, Cargo e Carbon Free)*
- Posicionamento diferenciado alinhado às **necessidades do cliente**
- 50% da frota com **contratos de longo prazo**
- **Líder** em gestão de frota no setor público (CS Frotas)
- Lojas com foco na experiência do cliente (RAC e Seminovos)
- Única locadora **certificada Empresa B** no mundo

NOSSOS NÚMEROS

192 mil Carros	**216** Lojas RAC
R$8 bi Receita Bruta Anualizada 1T22	**81** Lojas Seminovos
R$1 bi Lucro Líquido Anualizado 1T22	**4,6 mil** Colaboradores

Maior crescimento no mercado de aluguel de carros[1]

Fonte: Companhia

[1] Comparando com frota total 2021 vs 2020 – empresas de capital aberto

2 ESCALA SUFICIENTE PARA DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL PROTAGONIZANDO TENDÊNCIAS DE MERCADO

movida aluguel de carros

PRINCIPAIS DIFERENCIAIS

INDICADORES DE EFICIÊNCIA



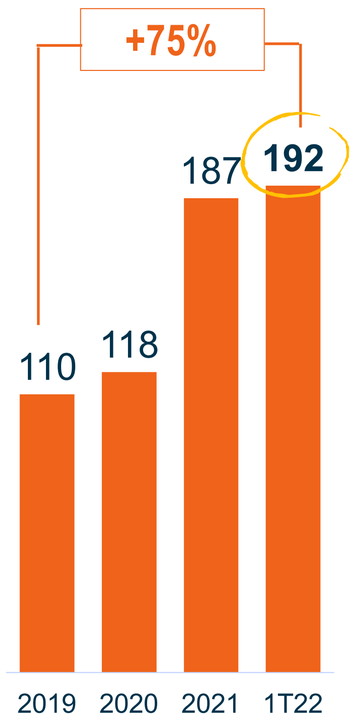
Nossa gente é nosso principal diferencial (DNA de servir)	→	**82%** de NPS
Maior expansão e renovação de frota do setor	→	Idade média < **9 meses** e expansão de **69 mil** carros[1]
Novo patamar de escala garante competitividade	→	**6,5%** **da compra dos carros novos** da indústria[2]
Gestão austera de preços, custos e despesas	→	**Ganho de 15 p.p. na margem de serviços[3]**
Crescimento com rentabilidade	→	CAGR de frota **72%** e ROE de **34,6%[4]**
Liderança em ASG	→	Empresa B Certificada; ISEB3; IDB Inter-American Development Bank; MSCI AA

[1] Data base: 1T22 LTM – FROTA RAC
[2] Compra Movida 1T22 vs total ANFAVEA
[3] EBITDA de serviços - comparação 1T22 vs 1T21
[4] CAGR de 2013 a 2021. ROE 1T22 LTM

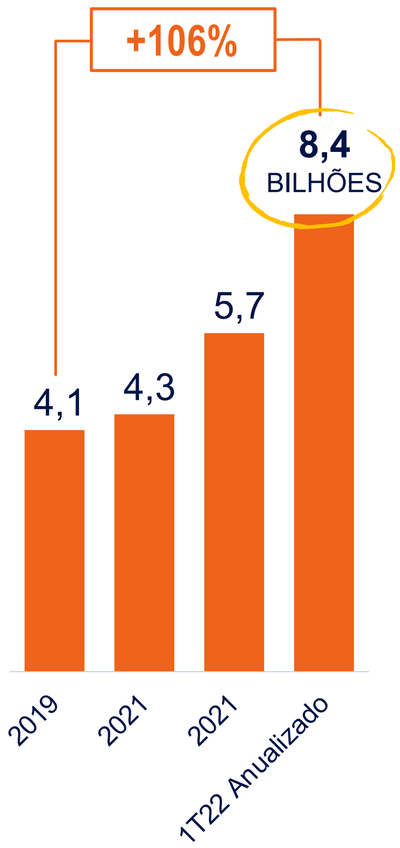
3 TRANSFORMAÇÃO DE RESULTADOS COM DIFERENCIAIS ÚNICOS E EXECUÇÃO DISCIPLINADA

(R$ bilhões)

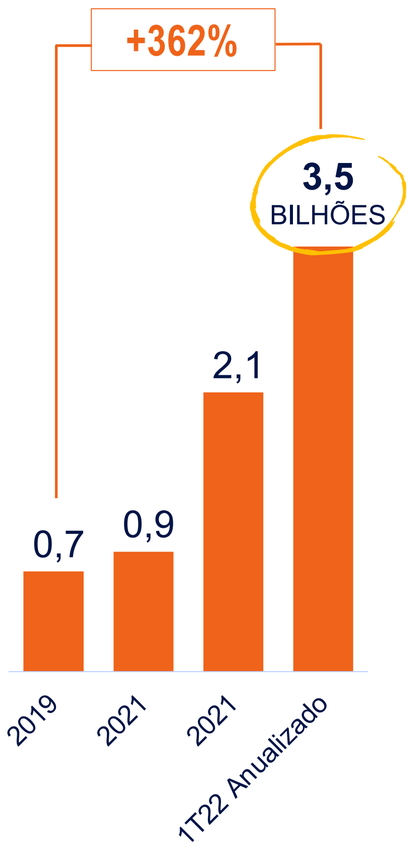
Frota Total
(mil carros)



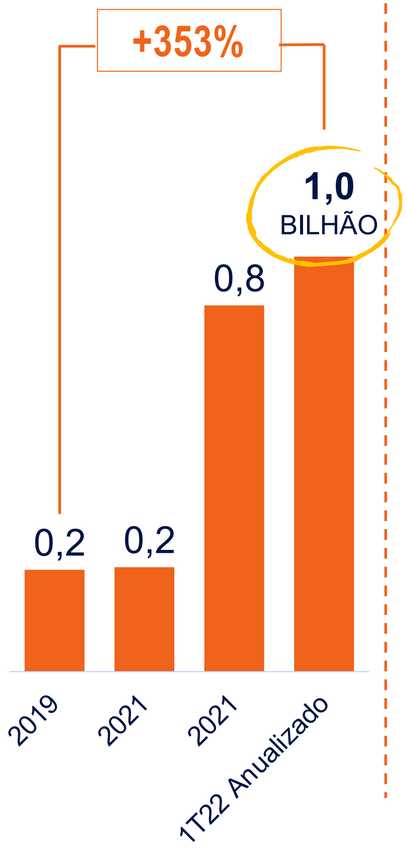
Receita Bruta



EBITDA



Lucro Líquido

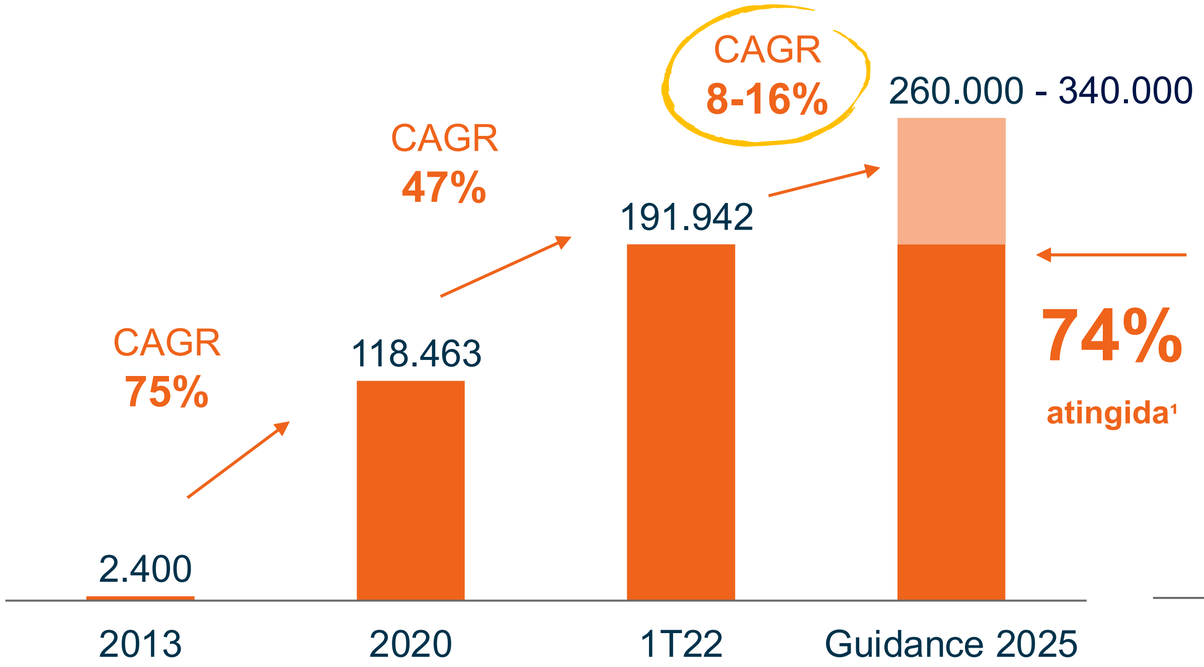


Capacidade de execução

- **PRECIFICAÇÃO ADEQUADA** — **+56%** Tarifa RAC (YoY)
- **ALIANÇAS ESTRATÉGICAS COM MONTADORAS** — **102 mil** Carros comprados LTM
- **POSICIONAMENTO ADERENTE ÀS NECESSIDADES DOS CLIENTES** — **+87%** Receita de serviços (YoY)
- **FROTA MAIS JOVEM E DIVERSIFICADA** — **9 meses** Idade média do RAC

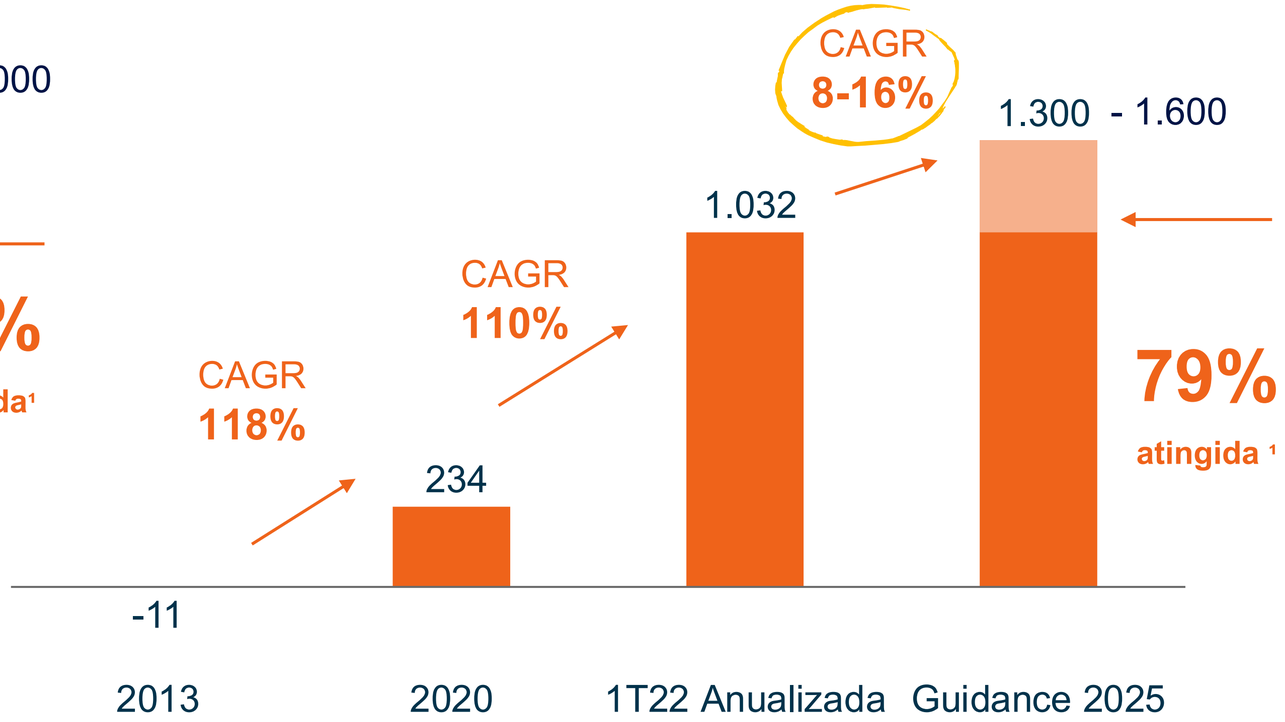
4 ANTECIPAÇÃO DAS ENTREGAS COM MAIOR PARTE DO CRESCIMENTO DO GUIDANCE JÁ EXECUTADA

Frota Total Guidance 2025
260-340 mil



Lucro Líquido Guidance 2025
1.300-1.600 (R$ milhões)

(R$ milhões)



Alavancagem²	2,7x	3,0x (2,4x Anualizado)
Capex Líquido (R$ bi LTM)	1,2	5,3

¹% da meta mínima atingida no 1T22 Anualizado
²Dívida líquida/EBITDA para covenant LTM



VAMO
B3 LISTED NM

GRUPO
VAMOS®

Gustavo Couto

CEO

SIMPAR
DAY2022



VAMOS: QUEM SOMOS

Maior empresa de locação de caminhões, máquinas e equipamentos do Brasil

Modelo de Negócios

Líder no mercado de **locação** de caminhões, máquinas e equipamentos

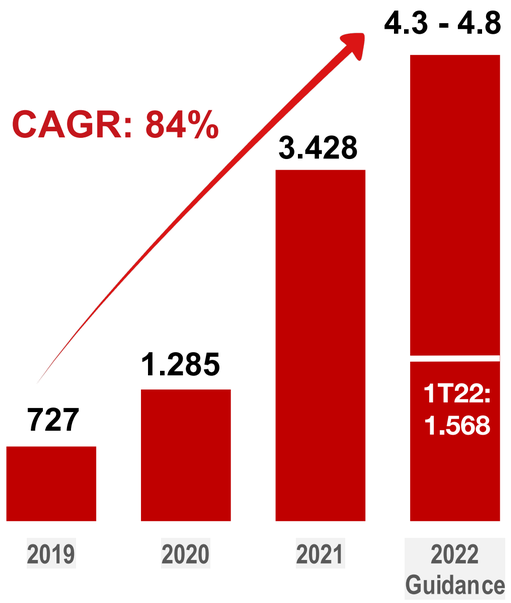
Maior cobertura de **concessionárias** de caminhões, máquinas agrícolas, máquinas de linha amarela e empilhadeiras

Maior rede de **lojas** de **caminhões seminovos** com capilaridade nacional

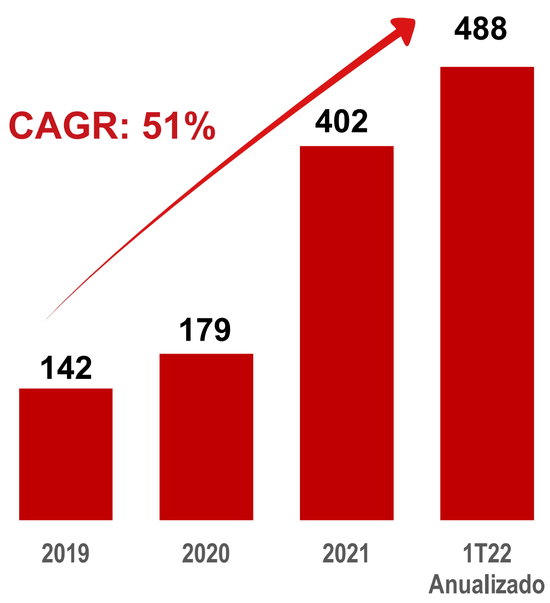
Unidades de negócios integradas e com grande sinergia **(compra, vende, troca e aluga)** novos e seminovos

Capacidade de crescimento com rentabilidade

CAPEX – Investimentos em novos contratos



Lucro Líquido



Presença Nacional

29.669
Ativos na Frota Total de Locação



51
Lojas de Concessionárias e Seminovos

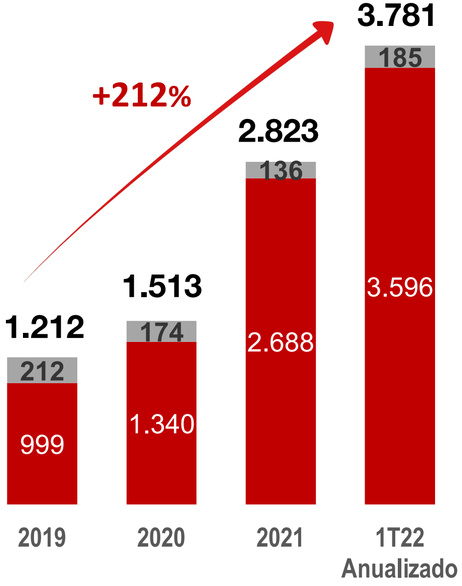
14 Transrio
4 FENDT
16 VALTRA
3 KOMATSU
3 TOYOTA EMPILHADEIRAS
11 VAMOS SEMINOVOS

Fonte: Companhia

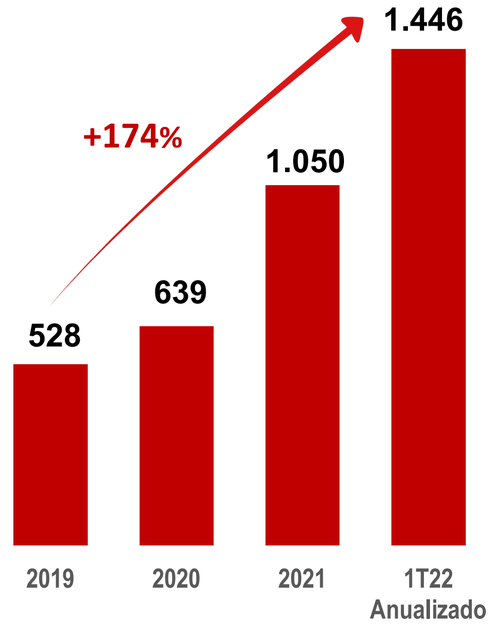
VAMOS: FOCO E DISCIPLINA NA EXECUÇÃO

Transformação dos números com base em uma estratégia sólida de crescimento

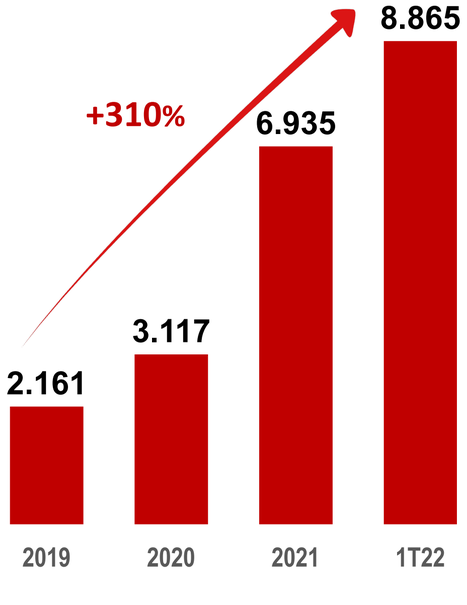
Receita Líquida



EBITDA



Receita Futura Contratada (Backlog)



Serviços | Venda de ativos

Estratégia que contribuiu para a transformação da Companhia

ESCALA: MAIOR COMPRADOR DE CAMINHÕES DO BRASIL

Relacionamento de **longo prazo** com as **montadoras**

7,3%[1]
Participação da VAMOS na produção de caminhões zero km

MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO

O mais amplo **portfólio** de **serviços**, com **produtividade** e **economia** para os **clientes**

Contratos de **longo prazo** com empresas (B2B)
89,9% com **5 anos ou mais**

CAPACIDADE E CONHECIMENTO DE VENDA DE ATIVOS

Rede integrada de **lojas**
11 lojas com **capilaridade nacional**

Track record consistente de venda de ativos com margens positivas

Fonte: Companhia e Fenabrave
Notas: (1) Número calculado pela divisão entre a compra de caminhões da Vamos e o número de emplacamentos na indústria no 1T22.

VAMOS: DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Posicionamento único com fundamentos sólidos que contribuem com a produtividade, controle e redução de custos dos nossos clientes



Pioneirismo (First mover)

Liderança

Escala

Gente experiente que faz a diferença



Modelo de negócio escalável

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



Retorno comprovado

ROIC: 14,8%(1)(2)
ROE: 18,1%(1)(2)
Lucro Líquido²: 488,9mm
($CAGR_{2019\text{-}1T22\ Anualizado}$: 51%)



Resiliência e Previsibilidade

Receita futura contratada (backlog) de **R$8,9 bilhões(1)** em contratos de longo prazo



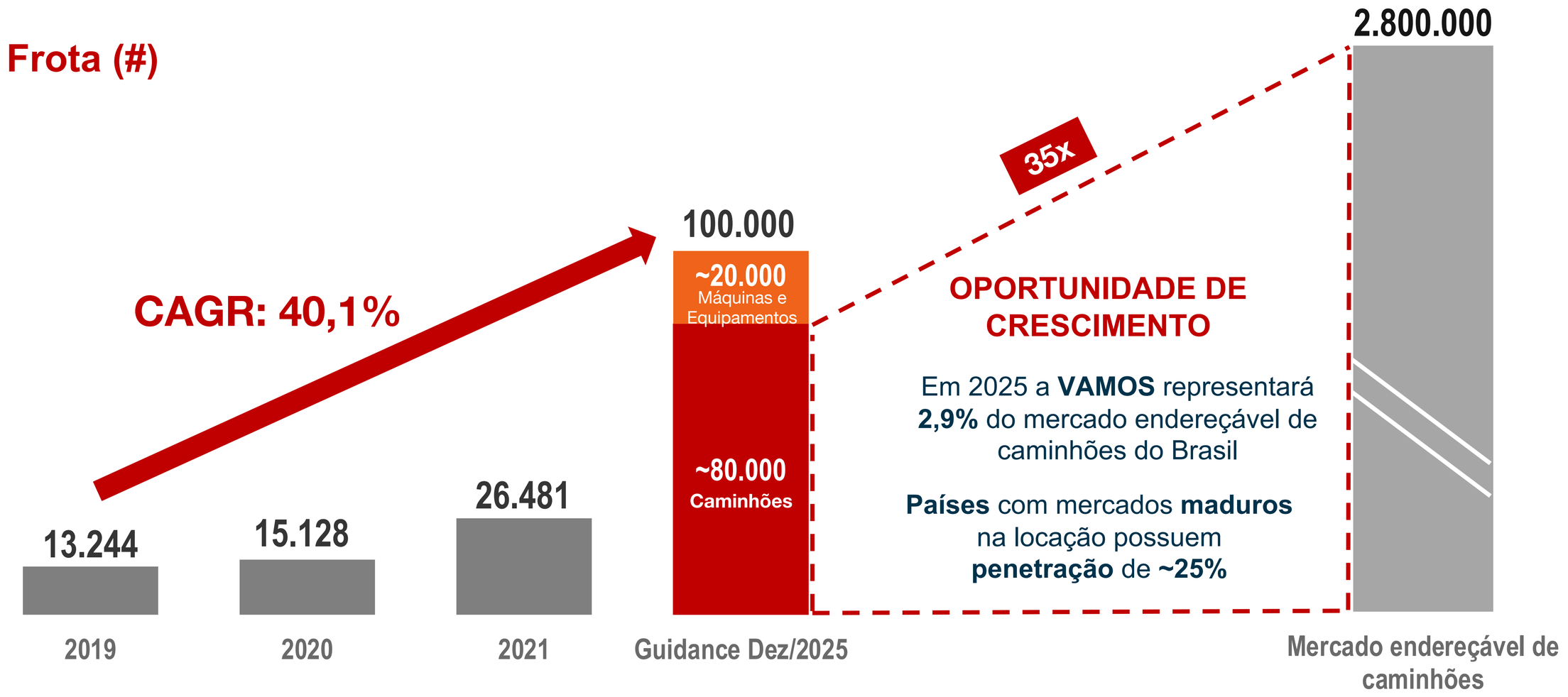
Oportunidade de crescimento

Mercado endereçável equivale a **~140x(3)** o tamanho atual da Companhia. Mercado de locação pouco penetrado e com forte potencial de crescimento

Fonte: Companhia
(1) Números referentes ao primeiro trimestre de 2022. (2) Números do 1T22 anualizados. (3) Número de caminhões vinculados à empresas no 1T22 (2,8 milhões) dividido pela frota de caminhões da VAMOS em dez/21.

TRANSFORMAÇÃO E ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO

Mercado endereçável de caminhões é 35x maior que a frota de 2025.



Fonte: Companhia e Neoway

Notas: [1]Mercado endereçável brasileiro referente a frota vinculada a empresas com base em março de 2022.



CSInfra

Antônio Barreto

Diretor de Planejamento Estratégico e M&A da SIMPAR

SIMPAR
DAY2022



CS Brasil

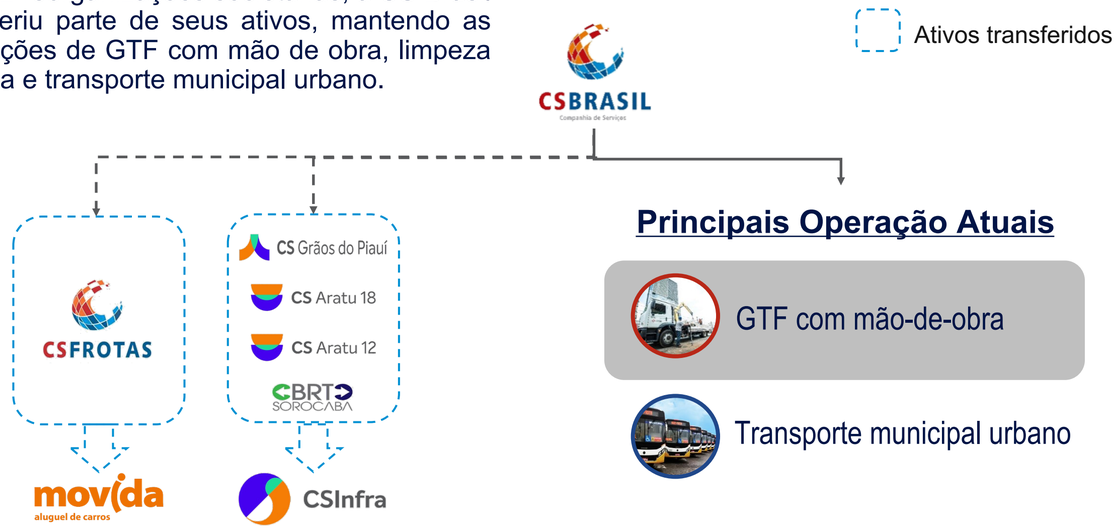
Prestação de serviços a empresas públicas e de economia mista

CS Brasil: prestação de serviços a órgãos públicos

- Criada em 2009, tem como estratégia a prestação de serviços a órgãos e empresas públicas e de economia mista, com geração de resultados e contribuição para eficiência dos serviços públicos no Brasil
- 38 clientes em todas as regiões do país

Estrutura atual da CS Brasil

Após 2 reorganizações societárias, a CS Brasil transferiu parte de seus ativos, mantendo as operações de GTF com mão de obra, limpeza urbana e transporte municipal urbano.



Principais Operação Atuais

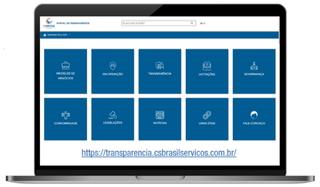
- GTF com mão-de-obra
- Transporte municipal urbano

Práticas de Governança referência no mercado



- **Sala de licitações** com **ambiente seguro** e **100% monitorado** eletronicamente para abrigar processos de licitação pública com certificação por empresa independente

- **Linha monitorada** caso seja necessário manter **contato com pregoeiro e/ou agentes públicos**



- **Sistema eletrônico de workflow** que evidencia e documenta todo o processo de Licitação pública com certificação por empresa independente

- Criação do **Portal da Transparência**, ferramenta disponível a todos os interessados em consultar informações a respeito dos contratos

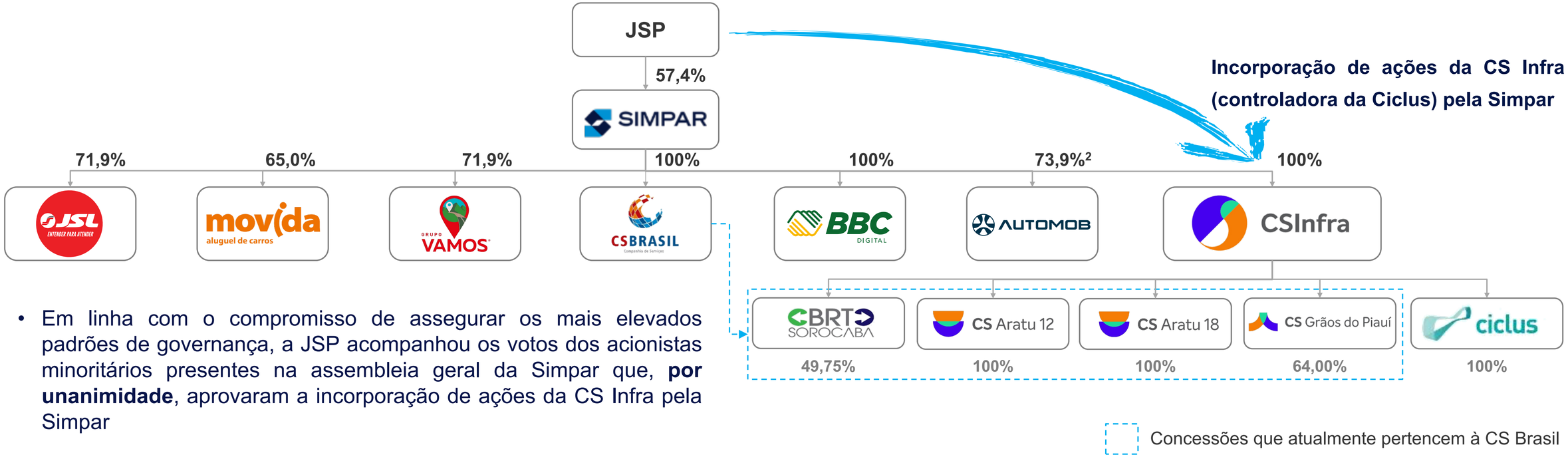
PROGRAMA DE Conformidade CSBRASIL

- **Programa de conformidade,** que tem como prioridades **evidenciar, fiscalizar e controlar** o exercício da regularidade nas ações da Companhia

CS Infra

A CS Infra foi criada com o objetivo de explorar concessões de longo prazo em diversos segmentos
O primeiro passo foi a incorporação da Ciclus, ativo de valorização de resíduos que pertencia ao controlador

Estrutura Acionária Simplificada pós criação da CS Infra (incorporação da Ciclus)



- Em linha com o compromisso de assegurar os mais elevados padrões de governança, a JSP acompanhou os votos dos acionistas minoritários presentes na assembleia geral da Simpar que, **por unanimidade**, aprovaram a incorporação de ações da CS Infra pela Simpar
- Adicionalmente, a SIMPAR realizou a transferência[1] dos ativos de infraestrutura da CS Brasil (concessões portuárias ATU 12 e ATU 18, Grãos do Piauí e BRT Sorocaba) para a CS Infra, consolidando a estrutura de concessões de longo prazo

Notas: (1) a conclusão do processo de transferência dos ativos está em fase final de aprovação dos agentes envolvidos;
(2) a conclusão do processo de reestruturação societária está em fase final de aprovação

A CS Infra é o braço da SIMPAR no setor de Infraestrutura

Atuação em diferentes segmentos com executivos de mercado integralmente dedicados



Marcos Tourinho
15 anos no setor
CS Portos



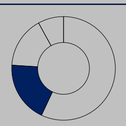
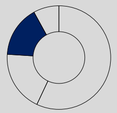
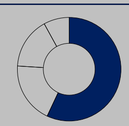
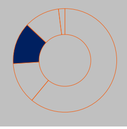
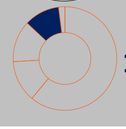
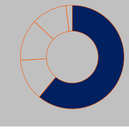
Marcio Protta
28 anos no setor
CS Rodovias



Renato Andere
21 anos no setor
BRT SOROCABA



Adriana Felipetto
28 anos no setor
ciclus

	Terminal Portuário ATU 12	Terminal Portuário ATU 18	Rodovia Transcerrados	BRT Sorocaba[1]	Ciclus[3]
					
Serviço	Movimentação e Armazenagem de Granéis Minerais	Movimentação e Armazenagem de Granéis Vegetais	Operação e manutenção de rodovias	Transporte de Passageiros	Gestão integrada e valorização de resíduos sólidos urbanos
% da Receita Líquida em 2025[2]	 19%	 16%	 8%	n.a.	 57%
% do EBITDA em 2025[2]	 13%	 13%	 11%	 2%	 61%

2025E	
(R$ milhões)	CS Infra
Receita Líquida	904
EBITDA	456
Margem EBITDA	51%
Lucro Líquido	209
Margem Líquida	23%

Notas: (1) BRT Sorocaba impacta somente EBITDA e Lucro Líquido por ser contabilizado na linha de equivalência patrimonial;
(2) Considera a soma das concessões; (3) Com reequilíbrio e com base no *fairness opinion*

Grãos do Piauí: Operação e manutenção rodoviária

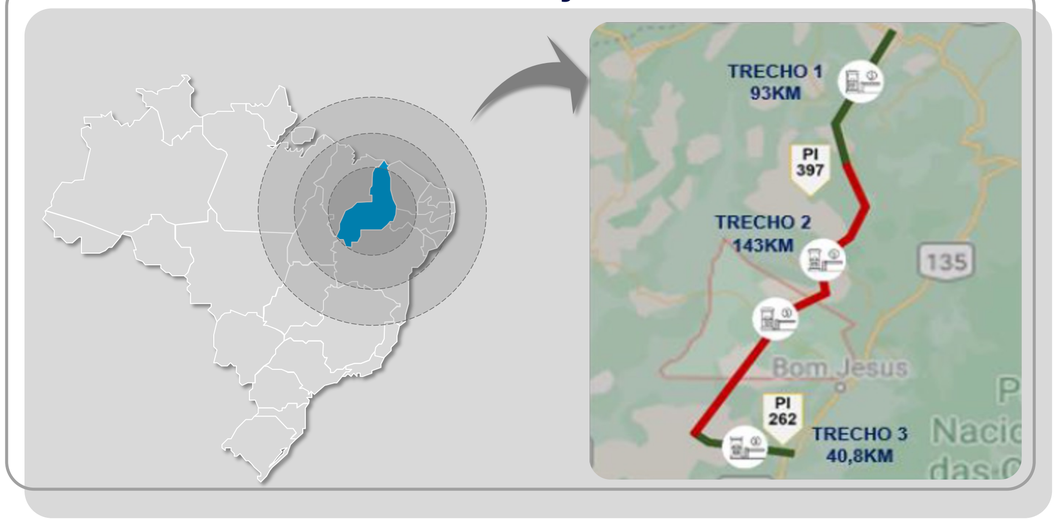
A Grãos do Piauí é a Concessionária que administra a Rodovia Transcerrados, uma PPP que abrange a operação, manutenção e ampliação das rodovias PI-397 e PI-262

4 praças de pedágio, 1 centro de controle operacional, 2 postos de pesagem e 1 central com serviço de atendimento ao usuário

Todas as licenças ambientais necessárias já foram obtidas, possibilitando a abertura da primeira praça de pedágio no segundo semestre de 2022

Em fase final de aprovação do financiamento com o banco BNB

Localização



Destaques em Números

CS Grãos do Piauí

30 anos *Duração do contrato*	**95%** *Proteção de demanda*	**R$ 2,3 milhões** *Contraprestação mensal*
25 municípios *Abrangidos na concessão*	**R$ 785 milhões** *Investimento total previsto em 30 anos*	**R$ 73 milhões** *Receita Líquida na maturidade (2025)[1]*

Cronograma de Obras

Principais Obras	Quantidade	1º ano	2º ano
Trabalhos Iniciais (p/ início operação)	276,80 km	100%	-
Pavimentação do Trecho I (PI-397)	24,80 km	100%	-
Pavimentação do Trecho II (PI-397)	118,90 km	50%	50%
BSO e SAU + Sede Operacional	01	100%	-
Praça de Pedágio	04	03	01

CS Portos: Operação de terminais portuários

A SIMPAR venceu em dezembro de 2020 a licitação dos terminais ATU 12 e ATU 18 no Complexo Portuário de Aratu-BA.

Os terminais contam com suas respectivas licenças de operação vigentes desde o final de maio, e a CS Portos **assumirá as operações a partir do início de junho**

O ATU 12 continuará a movimentar e armazenar granéis minerais (fertilizantes, concentrado de cobre, manganês e minério de ferro)

O terminal portuário ATU 18 irá movimentar e armazenar granéis vegetais (grãos e farelo de soja)

A CS Infra já conta com financiamento de R$ 536 milhões do banco BNB assinado, com taxa de IPCA + 2,4% e carência durante o período de obras

Localização



Destaques em números

CS Aratu 12	**25 + 45 (extensão) anos** Prazo de concessão	**4,5 milhões tons** Volume anual na maturidade	**R$ 433 milhões** Investimento de implantação previsto em 3 anos	**~152 mil m²** Área arrendada	**~6,2 milhões de tons** Capacidade futura de movimentação	**R$ 173 milhões** Receita Líquida na maturidade (2025)
CS Aratu 18	**15 + 55 (extensão) anos** Prazo de concessão	**2 milhões tons** Volume anual na maturidade	**R$ 254 milhões** Investimento de implantação previsto em 3 anos	**~51 mil m²** Área arrendada	**~2,1 milhões de tons** Capacidade futura de movimentação	**R$ 140 milhões** Receita Líquida na maturidade (2025)

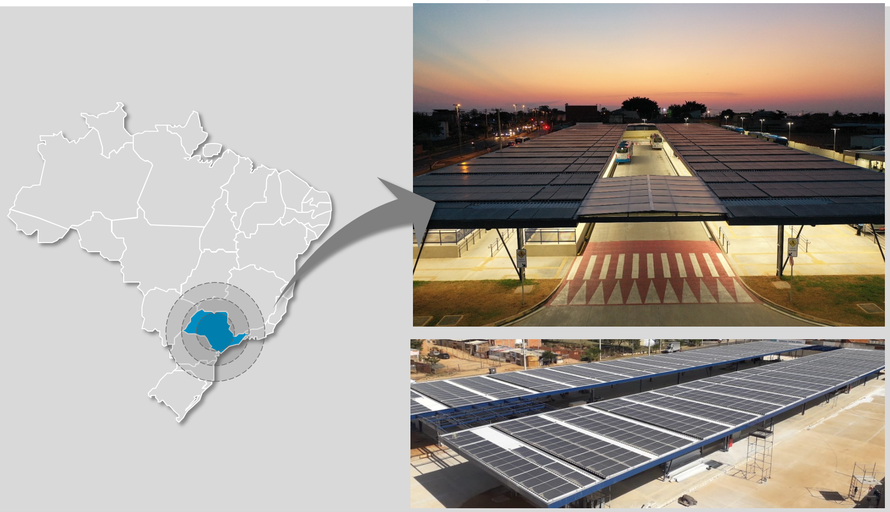
BRT Sorocaba: Implantação, manutenção e operação

O BRT Sorocaba é uma Concessão Pública que abrange a implantação, manutenção e operação de um sistema de *Bus Rapid Transit* (BRT) em Sorocaba-SP

O BRT iniciou suas operações em 2020, operando atualmente com 77 ônibus e transportando cerca de 1 milhão de passageiros todos os meses

O BRT já implantou 2 dos 3 corredores exclusivos de BRT, além de ter instalado placas solares nos tetos dos terminais e estações

Localização



BRT Sorocaba em Números

20 anos Contrato (início em 2020)	**95%** Proteção de demanda	**3 + 5** Corredores BRT + Corredores Estruturais	**R$ 200 milhões** Financiamento do BNDES já investidos
R$ 133 milhões Aporte público para obra	**R$ 515 milhões** Investimento de implantação previsto em 4 anos	**2 milhões** Passageiros por mês na maturidade	**R$ 83 milhões** Receita Líquida 1T22 UDM

Ciclus: Gestão e valorização de resíduos

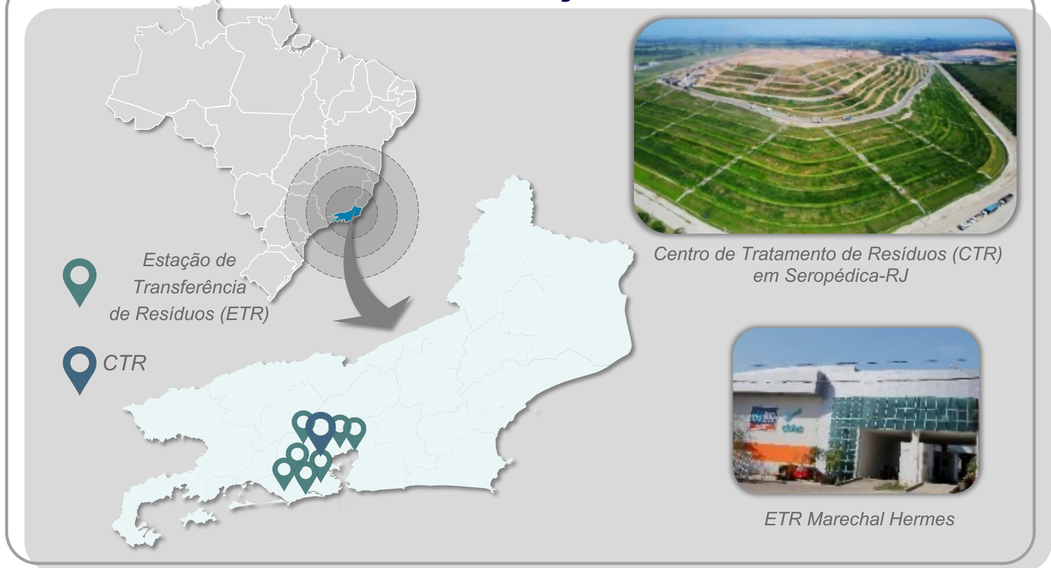
A Ciclus é referência na gestão integrada e valorização de resíduos sólidos incluindo biogás, geração de energia e crédito de carbono, com infraestrutura de primeira linha

Opera para a cidade do Rio de Janeiro, um contrato de concessão firmado com a COMLURB (concessionária de 100% dos resíduos da cidade do Rio de Janeiro) desde 2010 com prazo até 2036, e potencial extensão. O contrato contempla a implantação e Operação do CTR e respectivas Estações de Transferência (ETRs)

Conta também com a disposição final de resíduos das cidades de Seropédica-RJ, Itaguaí-RJ, Mangaratiba-RJ, Piraí-RJ e Miguel Pereira-RJ

É um dos maiores Centros de Tratamento de Resíduos (CTR) da América Latina com 2,8 milhões de m² de área, além de 5[1] estações de transferência de resíduos que servem como área de transbordo

Localização



Ciclus em Números[2]

2,8 milhões m²
Área própria do CTR

1 CTR + 5 ETRs[1]
Ativos da Ciclus

+18 anos
Capacidade disponível do CTR

10 mil ton/dia
Tratamento, transporte e destinação final

R$ 379 milhões
Receita Líquida 1T22 UDM

R$ 176 milhões
EBITDA 1T22 UDM²

46,5 %
Margem EBITDA1T22 UDM²

R$ 61 milhões
Lucro Líquido 1T22 UDM²

Notas: (1) Existem 2 ETRs em fase de licenciamento, totalizando 7; (2) Números apresentados já contemplam o reequilíbrio contratual autorizado

Ciclus: Gestão e valorização de resíduos

Solução sustentável para o tratamento e destinação final dos resíduos do Rio de Janeiro e entorno

Recebimento de 10 mil toneladas de resíduos diariamente



+21,5 mil
Nm³/hora
Volume de biogás gerado e tratado

Venda de biogás
Receita anual de
R$ 60 milhões

1,4 MW/h
de capacidade de geração de energia
Total de 2 moto geradores
Receita anual de
R$ 4,8 milhões

+ 2,8 MW/h
de capacidade adicional, totalizando 4,2 MW/h. Suficiente para atender uma cidade de 15 mil habitantes
Total de 6 moto geradores
Receita futura de
R$ 14,4 milhões anuais
com 4 turbinas adicionais em fase de aquisição

95.000 tCO2eq
Geração de créditos de carbono mensalmente
@ USD 5 por crédito ->>
Receita anual
R$ 28,5 milhões

2,8 milhões
de créditos de carbono em estoque
@ USD 5 por crédito ->>
R$ 70 milhões
em estoque

Notas: (1) Empresa ainda não realizou venda de crédito de carbono devido as condições desfavoráveis de mercado. Toda geração vem sendo mantida em estoque; (2) Considera os 2 moto geradores em operação, mais 4 que se encontram em fase de implantação



Original Holding

AGORA É

AUTOMOB

Alessandro Soldi
CEO

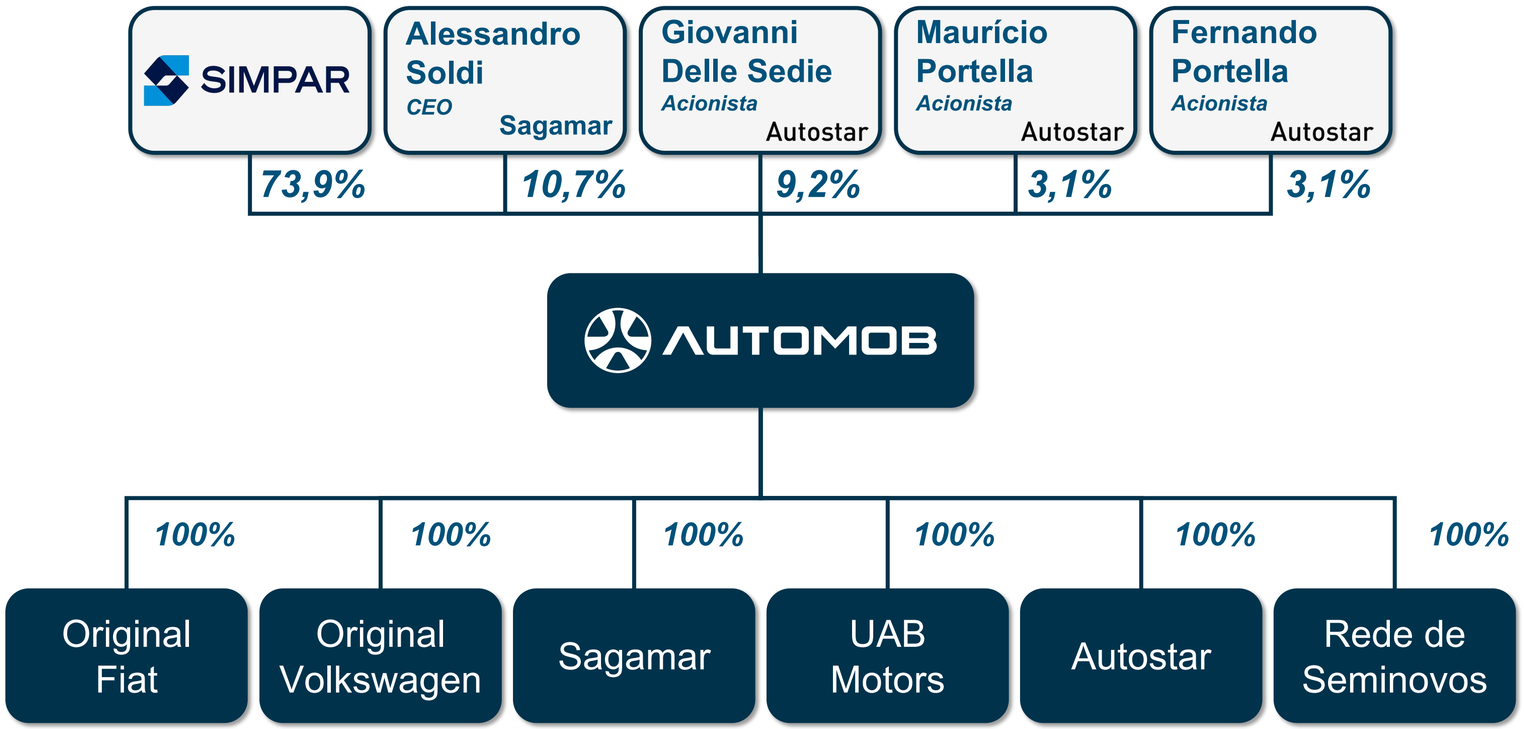
SIMPAR
DAY2022



Uma rede de concessionárias com o DNA e cultura de servir da SIMPAR

ACIONISTAS DA AUTOMOB[1]

Reorganização da Nova Holding



Nota: (1) Considera a Automob com as aquisições anunciadas (os fechamentos de UAB Motors e Autostar ainda estão pendentes de condições precedentes)

AUTOMOB: uma das maiores redes de concessionárias de automóveis do Brasil

PRESENTE EM TODO O SEGMENTO AUTOMOTIVO

- Veículos Novos, Seminovos
- Assistência Técnica
- Peças, Pneus, Acessórios e Life Style
- Financiamento, Consórcio e Seguros (F&I)
- Serviços Automotivos

MAIOR PORTFÓLIO DE MARCAS NO BRASIL

Veículos Leves

Volkswagen, Fiat, Chevrolet, Hyundai, Honda, Toyota, Peugeot, Citroën, Renault, Chery, RAM, Dodge, Jaguar, Chrysler, BMW, Land Rover, Kia, Volvo, Jeep, MINI

Motocicletas

BMW Motorrad, Harley-Davidson, Triumph, KTM

Blindagem

SBR Blindados

PRESENÇA GEOGRÁFICA



Nota: (1) Considera a Automob com as aquisições anunciadas (os fechamentos de UAB Motors e Autostar ainda estão pendentes de condições precedentes)

A AUTOMOB vem consolidando sua presença no mercado automotivo a partir de 3 aquisições

SIMPAR Day 2021

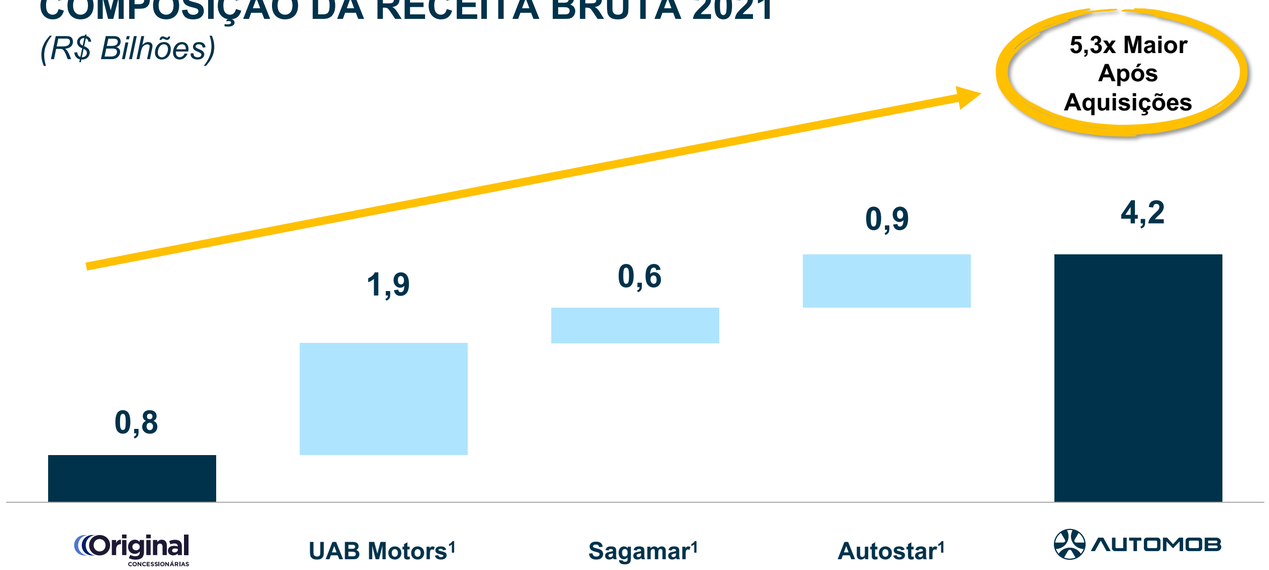
"Ser referência na comercialização de automóveis do Brasil"

SIMPAR Day 2022

- Presença em 4 estados e 19 cidades
- Maior Portfólio de Marcas do Brasil
- Entrada em novos segmentos do mercado automotivo (motocicletas, blindagem, etc..)

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA 2021

(R$ Bilhões)



Transformação por Aquisições

Operação	Antes	Hoje
Pessoas	530	**2.334**
Marcas	2	**24**

Geografia	Antes	Hoje
Municípios	8	**19**
Lojas	13	**64**

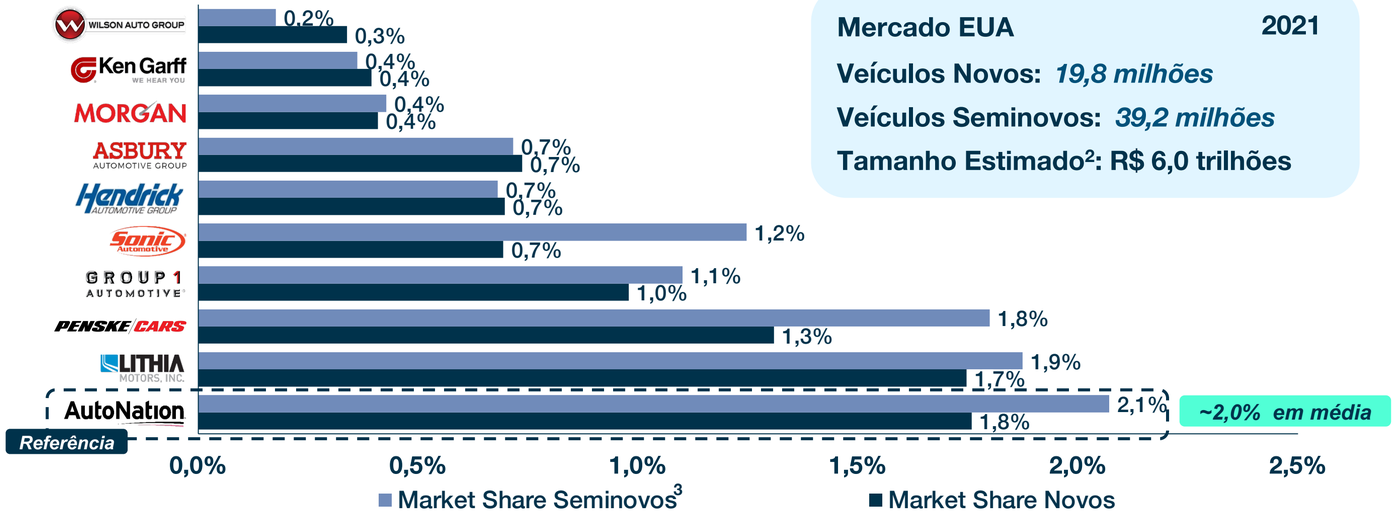
Vendas	Antes	Hoje
Novos	3.654	**16.969**
Seminovos	4.183	**10.559**

Nota: (1) Considera a Automob com as aquisições anunciadas (os fechamentos de UAB Motors e Autostar ainda estão pendentes de condições precedentes)
Fonte: FENABRAVE e Informações da Automob

Potencial de crescimento da AUTOMOB no Brasil

EUA - MERCADO DE VEÍCULOS NOVOS E SEMINOVOS

Número de Veículos Vendidos



Mercado EUA **2021**

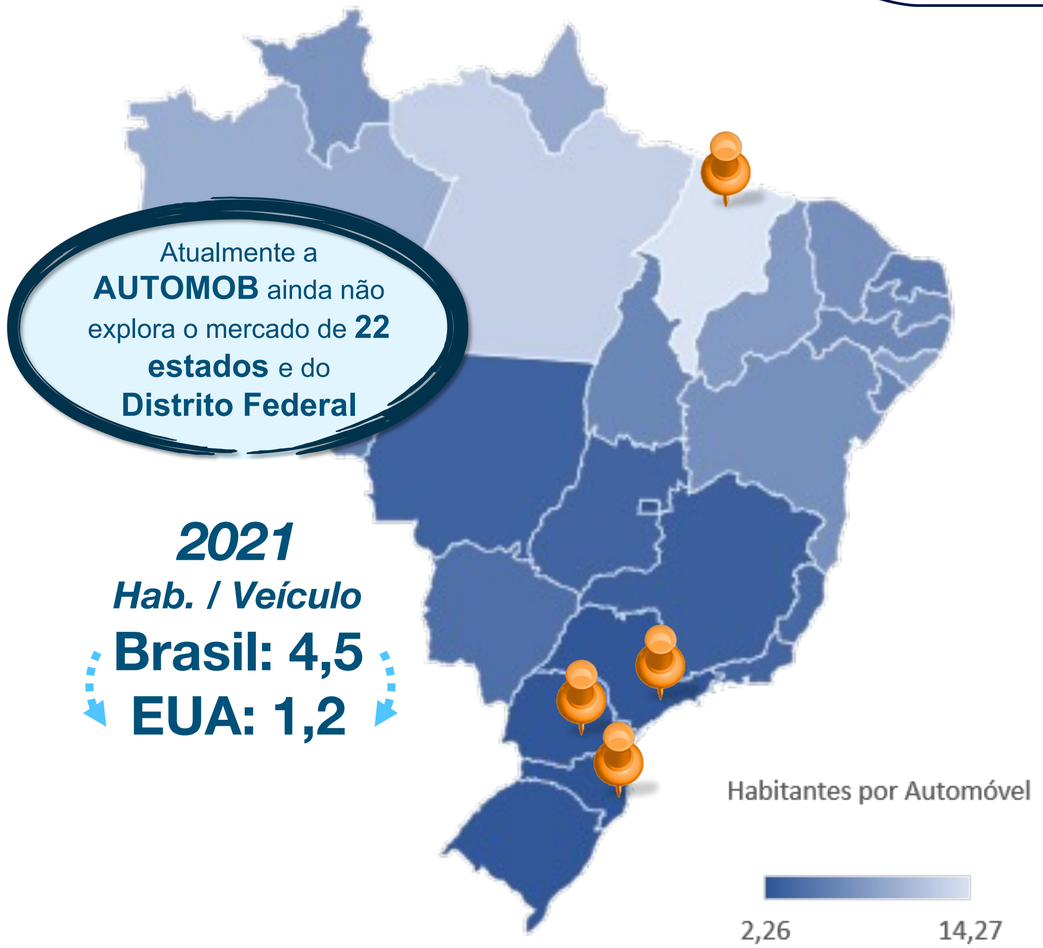
Veículos Novos: *19,8 milhões*

Veículos Seminovos: *39,2 milhões*

Tamanho Estimado²: R$ 6,0 trilhões

AUTOMÓVEL PER CAPITA 2021[1]

Hab. / Veículos



EXERCÍCIO DO POTENCIAL DE MERCADO BRASILEIRO

Número de Veículos Vendidos e Faturamento

Market Share	Veículos Vendidos	Faturamento²
1,0%	134.734	R$ 15.8 Bi
1,5%	203.910	R$ 22,6 Bi
2,0%	273.087	R$ 29,4 Bi
2,5%	342.264	R$ 36,2 Bi
3,0%	411.441	R$ 43,1 Bi

AUTOMOB **2021**

Veículos Novos: *16,9 mil*

Veículos Seminovos: *10,5 mil*

Market Share³: *0,2%*

Mercado Brasileiro 2021

Veículos Novos: 2 milhões

Veículos Seminovos: 11,2 milhões

Fonte: Auto News, National Automobile Dealers Association, FENABRAVE e Informações da Automob

Nota: (1) Automóvel considera a classificação feita em 2021 pelo IBGE/Secretaria Nacional de Trânsito; (2) Projeção elaborada para faturamento com venda de veículos novos, seminovos, F&I, vendas diretas e outros serviços (Ticket Médio Brasil: R$ 155 mil para novos e R$ 75 mil para seminovos); (3) Market Share de Seminovos das Empresas dos EUA considera apenas o Mercado de Seminovos Vendidos em Concessionárias

Futuro da AUTOMOB: se tornar referência nacional no mercado automotivo de veículos leves

Desenvolvimento de uma **Rede Independente para Comercialização de Seminovos**

Diversificação do portfólio de produtos e serviços, oferecendo novas soluções de mobilidade

One-stop-shop: Solução integrada para quem busca qualquer tipo de serviço relacionado a veículos leves, manutenção, pós-venda e outros

Compartilhamento das melhores práticas de gestão com a otimização e digitalização de processos mantendo a **independência entre as empresas** e as marcas automotivas representadas

Investimento na criação e desenvolvimento de um **e-commerce focado na venda de Veículos, Produtos e Serviços**

Imersão no Negócio de *F&I* através de parcerias estratégicas com **Bancos** e atuação complementar do **BBC Digital**



BBC DIGITAL

Paulo Caffarelli

CEO

SIMPAR DAY2022



Posicionamento Banco BBC

Banco criado para desenvolver negócios no **ecossistema** de **transporte** e **mobilidade** do grupo **SIMPAR** e também no **mercado**, oferecendo **produtos** e **serviços financeiros** competitivos e personalizados.





Nosso modelo de **negócio** é voltado para a **mobilidade**, essencialmente **digital** e fundamentado em **parcerias** e forte **relacionamento**.

Cronologia

ago 2014

Leasing

Autorização do BACEN para operar com **Leasing**

set 2019

Conta Digital

Lançamento aplicativo da **Conta Digital**

jul 2020

Frete

Início do pagamento de **frete** na conta digital

dez 2021

Banco Múltiplo

Aprovação do BACEN para operar como **Banco Múltiplo**

jan 2022

CDB

Início emissão de **CDB**

abr 2022

CDC

Início de **CDC** para leves, pesados e implementos

Fase 1

Novos Produtos (1)

- Empréstimos
- Floor Plan
- Antecipação de Fornecedores

Fase 2

Novos Produtos (2)

- Meios Pagamento
- Produtos PF
- Produtos PJ



Carteira de Financiamento	Contas digitais	Transações processadas	Pagamento de fretes	Gestão Combustíveis
R$ 274 milhões	40 mil	R$ 2,5 bi	R$ 1,1 bi/ano	R$ 72 milhões

Atualização: abril/2022

1T22 UDM – Potencial dentro do ecossistema Simpar

Movida Seminovos
Veículos comercializados:
54.668 unidades

Automob Concessionárias
Veículos comercializados:
Novos: **16.969** e Seminovos: **10.559** unidades



Vamos Seminovos
Bens comercializados: **1.156** unidades

Linha Verde e Amarela
Fendt: **210** bens novos e **12** bens usados
Komatsu: **248** bens novos e **01** usado
Valtra: **587** bens novos e **12** usados

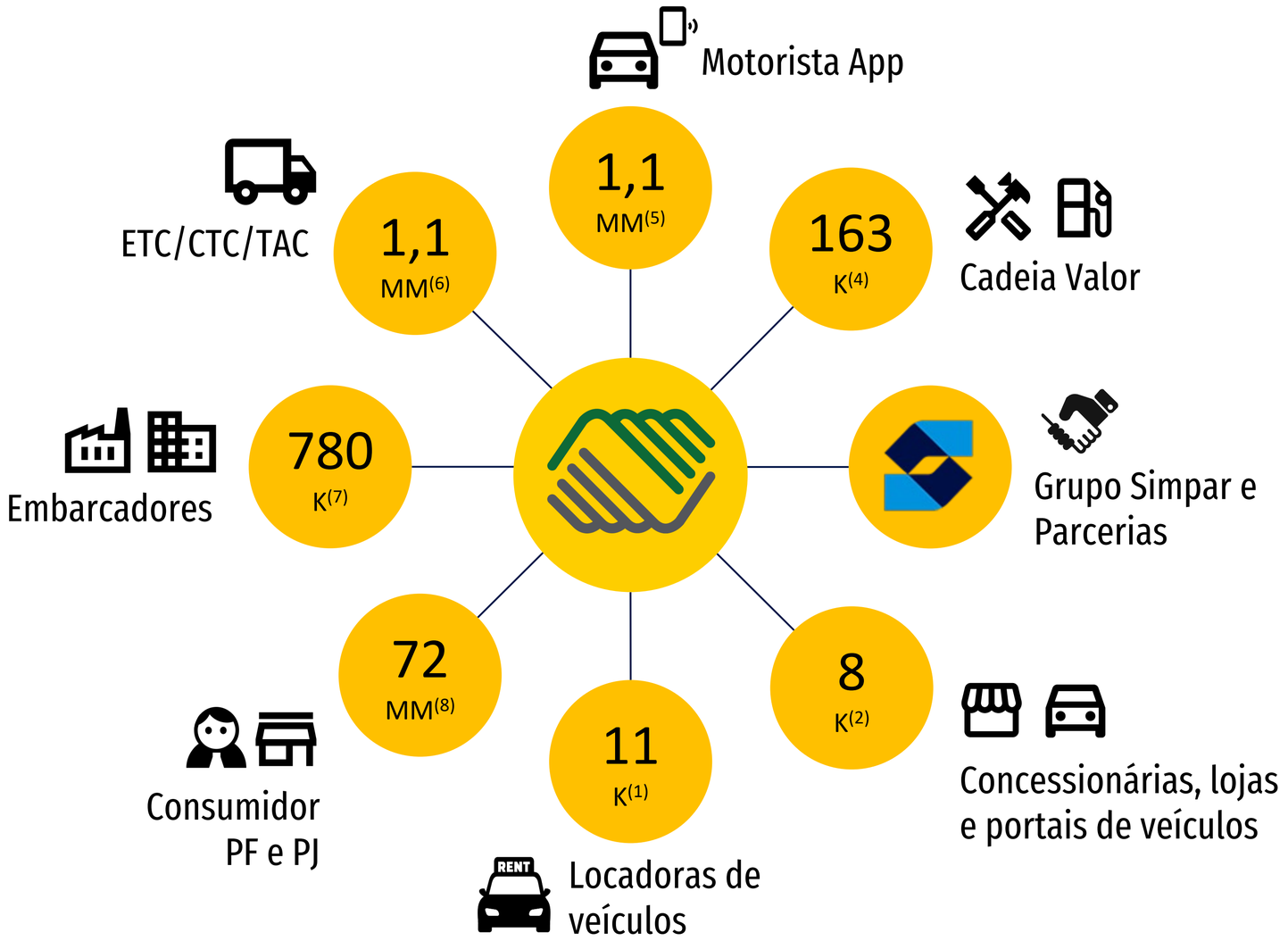
Simpar
+ 36.000 colaboradores
+ 5.600 fornecedores
+ R$ 3,5 bilhões pagos a fornecedores

Transrio
Veículos comercializados:
Novos: **1.191** caminhões e **216** ônibus
Seminovos: **238** caminhões

JSL Fretes
+ 50.000 recorrentes

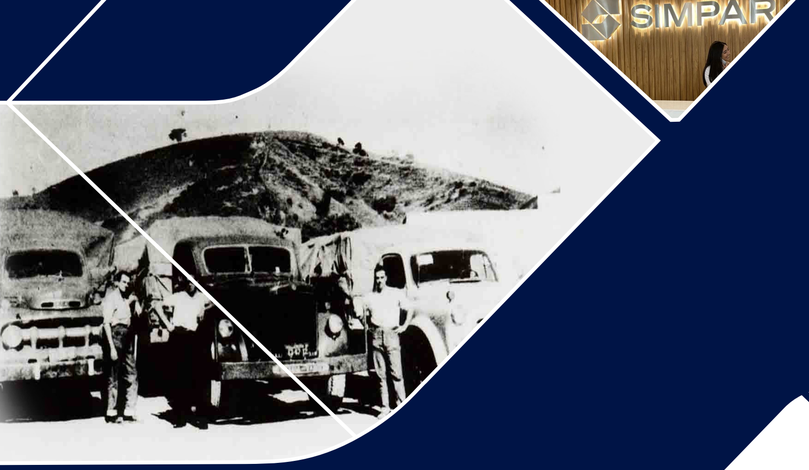
JSL Fretes
Valores pagos: **+ R$ 1,2 bilhão**

Potencial no ecossistema de mobilidade



Dimensão ecossistema	
Pessoas Físicas	70MM
Pessoas Jurídicas	1,2MM

Fonte Dados: (1) Abla, (2) Fenabrave, (3) Grupo Simpar, (4) ANP 42K – Auto Indústria 121K, (5) IPEA, (6) ANTT – 266K ETC e 848K TAC, (7) EPL.gov.br, (8) IBGE – Leves e Pesados



SIMH
B3 LISTED NM

SIMPAR

Fernando Antonio Simões
CEO

Encerramento

SIMPAR
DAY2022

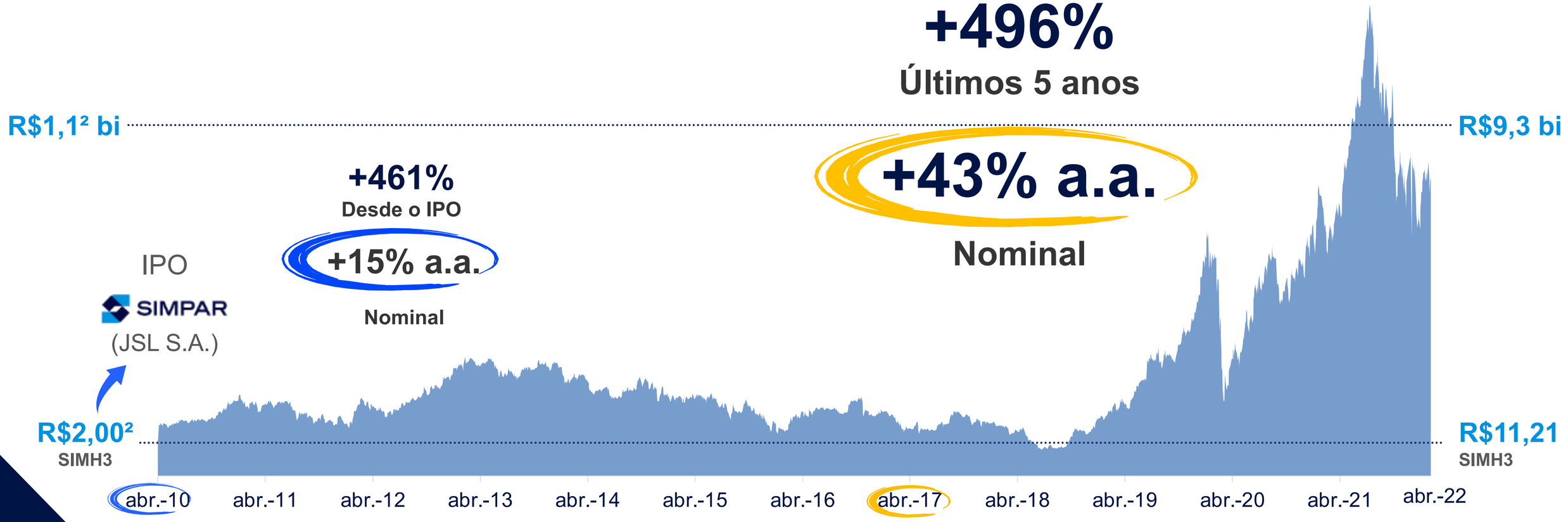




Recapitulando: criação de valor SIMPAR

(Sem follow-on desde o IPO)

Performance desde o IPO (SIMH3) – Valor de Mercado[1]



SIMPAR: Pilares para empresariar nossos negócios

1. **Gente** experiente alinhada pela nossa **Cultura, Valores** e nosso ‘**Jeitão’** com plano de sucessão em posições estratégicas garantindo as premissas de gestão para perenidade da Companhia e das suas empresas;

2. Ecossistema formado por **empresas independentes** com **simplicidade** e **agilidade** de execução para **atingir as metas e objetivos** de cada negócio;

3. **Diversificação** – escala, capilaridade, negociação e visão de mercado – como diferencial estratégico, formado por **negócios resilientes** com **alto potencial de crescimento** e **rentabilidade,** presentes em **setores essenciais da economia real**;

4. **Crescimento com rentabilidade.** Expansão com **disciplina sobre o capital investido para maximização da geração de valor;**

5. **Bases empresariais e governança** sólidas, **balanço** forte e **consistência** permanente para gerar **valor/retorno aos Acionistas.**

Bases para sustentar nosso planejamento para 2030

1. Estamos criando o **Comitê de Gente** e o **Comitê de Planejamento Estratégico** da SIMPAR, assegurando a **perpetuação da Companhia** e seus **Valores e Cultura**.
2. **Desenvolvimento e prospecção de novos negócios** com alto potencial de crescimento e rentabilidade mantendo nosso compromisso ESG;
3. Possibilidade de **desinvestir** em alguns negócios para fortalecimento ou desenvolvimento de outros, contribuindo com o contínuo crescimento do grupo;
4. **Possibilidade de listagem de mais empresas (Novo Mercado)** com IPOs que fortaleçam a governança e estrutura de capital, acelerando o desenvolvimento das empresas e a geração de valor aos acionistas;
5. **Contínua evolução da estrutura organizacional** para suportar o nosso desenvolvimento;
6. **Empresas independentes líderes em seus mercados:** dedicar todos os esforços e recursos para assegurar a transformação de tamanho das controladas para que ofereçam o retorno esperado, podendo vir a ter menos de 50% de participação, com a manutenção do controle;
7. **Internacionalização** responsável que contribua com a diversificação de receita.

Reflexão: Qual é o potencial da SIMPAR após a TRANSFORMAÇÃO e com os FUNDAMENTOS existentes?

	2009 (Base IPO)	CAGR	2022 Anualizado[1]	2030
Receita Bruta	R$ 1,7 Bi	23% a.a.	R$ 24 Bi	
EBITDA	R$ 0,2 Bi	+29% a.a.	R$ 6,4 Bi	
Lucro Líquido	R$ 0,1 Bi	+27% a.a.	R$ 1,4 Bi	

Combinação única de

ALTO CRESCIMENTO COM GERAÇÃO DE VALOR

- Cultura e Valores
- Modelo de Gestão
- Foco no Cliente
- Escala
- Diversificação
- Alto potencial de crescimento
- Margens e retornos sustentáveis

Recapitulando



Slide 10



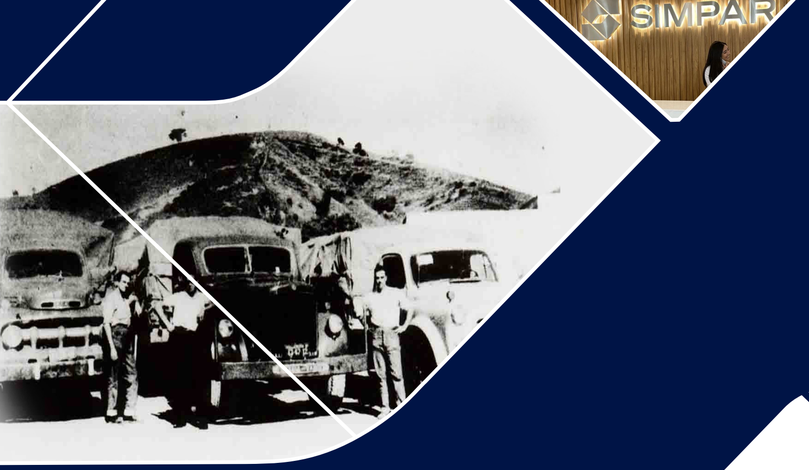
Slide 11



Slide 75

Notas: (1) Considera as aquisições em processo de conclusão e que ainda não impactaram o resultado;

MUITO OBRIGADO !



SIMH
B3 LISTED NM

SIMPAR

Perguntas e Respostas

SIMPAR
DAY2022





Selo APIMEC



SIMPAR DAY2022

JSL ENTENDER PARA ATENDER
movida aluguel de carros
GRUPO VAMOS
CSBRASIL Companhia de Serviços
AUTOMOB
BBC DIGITAL
CS Infra