

Operador:

Bom dia, e sejam bem-vindos à teleconferência da SIMPAR, para a discussão dos resultados referentes ao 2T de 2020. Estão presentes hoje conosco o Sr. Fernando Simões, Diretor Presidente, e Denys Ferrez, Diretor Administrativo-Financeiro e de RI.

Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, mais tarde, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da SIMPAR, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Fernando Simões:

Bom dia todos. Eu quero agradecer a participação de todos vocês. Estamos dando início à divulgação dos resultados da SIMPAR para o 2T de 2020. Vamos começar pela página 1, quando falamos da nossa reorganização empresarial.

Quero começar agradecendo muito o trabalho e a dedicação de toda a nossa equipe. Nos últimos quatro anos, trabalhamos duro para essa reorganização, para esse desmembramento, para que pudéssemos iniciar um novo ciclo. E o último movimento que foi feito é o que nós destacamos aqui na página 1, por conta de muita dedicação de toda nossa equipe, controladoria, financeiro, administrativo e até da equipe operacional. Muito obrigado a todos vocês mesmo.

Quero aproveitar para agradecer aos nossos acionistas ou potenciais acionistas, que isso tudo se originou e começou nos últimos 4 anos, por ser questionado por alguns investidores que nos diziam que devíamos ser mais separados, desmembrar as informações, de uma forma que ficasse mais fácil da companhia ser mais bem entendida e como consequência gerar valor, simplificar a estrutura, a transformação, contribuindo com a perpetuação dos negócios.

E foi ouvindo vocês que decidimos caminhar nessa trilha para que essa reorganização fosse executada. É um momento único para nós, estamos muito felizes e acreditamos que essa nova estrutura e organização contribuirá de uma forma diferenciada para entrarmos em um novo ciclo de desenvolvimento.

Estamos com a estrutura feita, com as empresas separadas, com a gestão independente, com metas dadas pelo conselho e objetivos muito claros de desenvolvimento para cada uma delas para os próximos anos. E todas elas envolvidas em setores que tem grandes oportunidades de crescimento, de melhoria de imagem e com escala. Muito obrigado mesmo a todos vocês.

Começando agora então na página 1, mostramos aqui em cima como era a nossa estrutura. Temos aqui a SIMPAR, a Free Float e outros como acionistas nesse quadro menor, onde a JSL está aqui. Ela fazia o papel operacional, todas as operações logísticas daqui, mas também o papel de *holding*, controlando as outras 5 empresas. Lembrando que a Movida já tem o Free Float, que é uma empresa listada.

O que foi feito? Após a criação de um comitê independente, de avaliarmos as alternativas, foi proposto utilizar a SIMPAR, que é uma *holding* familiar dos controladores do qual eu faço parte, para que ela fosse a empresa que se tornasse a *holding* de todas as outras. Com isso, não mudaria o controle e já nasceria uma empresa de logística totalmente independente, que é a JSL, nascendo então a maior empresa de logística rodoviária do Brasil, com o maior portfólio de serviços.

Foi isso que foi feito, nós vamos falar de todo o processo de governança na próxima página, mas a estrutura passa a ser assim: a *holding* da família JSP. O Free Float de 30% no novo mercado. Outros acionistas nos quais também tem famílias com ações na física, então cria-se a SIMPAR, que passou a ser a nossa nova empresa listada, com papel exclusivo de *holding*, passando a controlar as cinco empresas, conforme já era, mais a logística que fica 100% controlada pela SIMPAR, sendo a maior empresa de logística rodoviária do Brasil.

Com essa reorganização empresarial, nós temos a certeza de que estamos preparados de uma forma diferente e única para um novo ciclo de desenvolvimento.

Acreditamos muito que, com essa reorganização, vamos criar valor para os acionistas e também para os clientes, com foco mais específico em cada atividade. A simplificação da estrutura corporativa, a transformação em companhias totalmente independentes, a transparência dos números de cada companhia, para que possa ser mais facilmente entendido por todos vocês. E com isso, com certeza, a perpetuação do nosso desenvolvimento, de cada negócio, de uma forma extremamente sustentável.

Passando agora para a página 2, eu gostaria de comentar com vocês que, como foi escolhido que a *holding* da família seria o veículo da empresa mais natural para se tornar uma *holding* do grupo e assim listada, de uma forma que todos os minoritários não tivessem nenhuma diluição. Mas por ter parte relacionada, nós convocamos a assembleia a todos os acionistas e nós acionistas controladores anunciamos, desde o início, que nós acompanharíamos o voto dos acionistas minoritários, ou seja, o que a maioria dos acionistas minoritários decidisse, nós acompanharíamos.

E ficamos extremamente felizes que, na Assembleia que aconteceu há poucos dias, por unanimidade foi aprovado por todos os acionistas minoritários, o que mostra a qualidade da nossa proposta, mas também o nosso nível de governança e respeito com os acionistas minoritários. Desde quando nós abrimos o capital da companhia, sempre dissemos que gostaríamos de nos relacionar com os acionistas da mesma

forma que sempre nos relacionamos com as instituições financeiras e com os nossos clientes: um relacionamento transparente, claro e objetivo, buscando com isso, um relacionamento de longo prazo.

O que muda? Todos os acionistas que eram da JSL passaram a ser acionistas da SIMPAR, que passa então a fazer um papel de *holding*, tendo 100% das ações da JSL Logística, 100% da Vamos, 100% da CS Brasil, 100% da BBC e da Original. E 55.1% da Movida, sendo que o resto está no novo mercado. Isso é a alteração que aconteceu.

Segundo, ao invés de o *ticker* ser JSLG3, a SIMPAR será, a partir do dia 6 de setembro, listada como SIMG3. O JSLG3 permanece até o dia 6 de setembro. Essa é a alteração. Com isso nós passamos a ter uma *holding* pura, e as atividades de logística ficam na companhia controladas 100% pela SIMPAR, que é a JSL, que deixa de fazer o papel de *holding* e consolida-se como maior empresa de logística rodoviária do Brasil, com o maior portfólio de serviços, com foco exclusivo no seu desenvolvimento e na execução do seu plano de negócios, direcionado pelo seu Conselho.

Quais são alguns dos nossos principais objetivos? Com essa criação da *holding*, quais serão as principais atividades da *holding*? Preservar os valores do modelo de gestão e a nossa prática de governança. Promover geração de valor sustentável aos acionistas, clientes e sociedade.

Nosso objetivo é gerar valor. Valor para a sociedade, valor para os nossos acionistas, valor para os nossos colaboradores, a nossa gente, que é o maior diferencial das nossas empresas. Teremos a missão de direcionar e controlar a execução dos planos de negócio de suas controladas e desenvolver novos negócios e segmentos de atuação.

A SIMPAR passa a ter como um de seus objetivos a atração, formação e retenção de gente, que é o maior diferencial de todas as nossas empresas.

O nosso desenvolvimento ao longo de todos esses anos e as transformações que foram acontecendo, só foram possíveis por termos uma instituição financeira que nos apoie, nossa gente que trabalha duro, com foco em atender e encantar os nossos clientes e pela oportunidade que os clientes têm nos dado.

Essas serão algumas das principais missões da SIMPAR.

Passando para a página 3, contamos rapidamente um pouco da nossa história. A nossa empresa foi fundada há 64 anos pelo meu pai como uma transportadora. Já no seu DNA de execução e desenvolvimento progressista, ele comprou em 70 uma empresa que era maior que a dele. Ao longo da nossa história, pela origem dele como caminhoneiro, foi mecânico, mascate, sempre contribuiu muito com a sociedade, dentro de suas possibilidades, onde estivesse inserido. A partir de 2006, nasce então o Instituto Júlio Simões, onde passou a coordenar todas as ações sociais e de sustentabilidade feitas pelas empresas.

Criamos em 2009 a CS Brasil. Adquirimos algumas empresas extremamente complementares ao portfólio dos nossos serviços, com Schio, como Movida. Fizemos um IPO da JSL em 2010, lembrando que naquele momento era uma empresa de

transporte e logística, que tinha no seu portfólio alguns outros serviços, como o aluguel de veículo, de caminhões e de máquinas.

Ao longo da história, que é exatamente o que eu estava dizendo da transformação, separamos essas unidades de negócios em uma empresa completamente independente, colocando a locação na Movida, criando a Vamos, a BBC serviços financeiros, a Original concessionária de automóveis. E nesse desenvolvimento, nasce em 2020 a SIMPAR, que passa agora a fazer o papel de *holding* pura, conforme falei nas páginas anteriores, e a JSL retorna às suas origens com o foco específico em logística e transporte, nascendo a maior empresa de logística rodoviária do Brasil.

Na página 4, passamos aos principais destaques financeiros do 2T de 2020. A JSL registra um lucro líquido de R\$536 mil devido ao menor volume transportado e tudo que tem acontecido no COVID desde abril.

A nossa felicidade e o trabalho duro de todo o grupo que tem trabalhado de uma maneira incessante, contribuindo inclusive com o abastecimento da sociedade. Vivemos já em maio e junho um lucro líquido recorrente de R\$10 milhões, o que já começa a indicar uma recuperação dos nossos resultados.

Adquirimos a Fadel, uma empresa reconhecida pela sua alta qualidade de gestão, também tendo sua equipe como grande diferencial, com um portfólio de mais de 68% na distribuição urbana, iniciando algumas operações no e-commerce, do qual nossa companhia terá 75% e a Fadel continuará totalmente independente, tocada pelo sócio fundador da Fadel, o Ramon, que tem alta capacidade de gestão e construiu essa bela companhia.

Fizemos a aquisição da Transmoreno, uma empresa de transporte de carros 0 km sobre carretas, um mercado que acreditamos poder contribuir muito com os clientes, gerando uma qualidade de serviço ainda melhor, através da inovação que contribua com os clientes.

Acredito que seja a quinta empresa do país em transporte de carro 0 km, com uma aliança estratégica com a Renault e com a Nissan, extremamente importante e reconhecida pela qualidade de seus serviços.

Isso mais uma vez mostra um ciclo em desenvolvimento, que a logística tem oportunidade, nesse Brasil, e que, por mais que se desenvolva ferrovias e cabotagem, o rodoviário será sempre essencial como um complementar a todos os seus modais.

Temos a Vamos, que atinge um lucro líquido de R\$39,3 milhões, um EBITDA de R\$152,7 milhões, 12% maior que o EBITDA do que o ano passado. E um ROIC de 11,0%, mostrando a resiliência do negócio. Não somos uma ilha da fantasia na Vamos, mas seu desenvolvimento é completamente descolado da economia do país, inclusive de momentos tão inesperados como o COVID.

CS Brasil apresenta um lucro líquido de R\$19 milhões no trimestre, com uma EBITDA de R\$83 milhões, um crescimento de 2,3% comparado ao ano passado, com uma margem de EBITDA de 51,8%, sendo maior 8,2 pontos percentuais superior ao ano passado.

A CS Brasil segue se beneficiando dessa resiliência do modelo do seu negócio de GTF, que representa 82% da sua receita, sendo que obteve um ROIC de 13,8% e dentro do nosso planejamento estratégico, cada vez mais prevalecendo a locação dos negócios em veículos, automóveis e caminhões, que contribuem com os serviços do setor público.

Temos a Movida, que já divulgou o seu resultado no dia de ontem, que atingiu um lucro de R\$2,6 milhões, com uma EBITDA de R\$151 milhões, e uma margem EBITDA de 50,7%, 10 pontos percentuais acima do ano passado. E uma venda recorde de 19.460 carros no 2T de 2020, 15% superior ao mesmo período do ano passado, em meio à pandemia.

Aproveito para agradecer o trabalho, a dedicação e o comprometimento de toda a equipe liderada pelo Renato e pelo Edmar, que tem feito um excelente trabalho, com agilidade e profundidade muito grande, não medindo esforço, dia e noite, com a execução, com tanta excelência no meio à grande crise do COVID-19.

Fizemos também a renovação do nosso compromisso com signatários dos princípios do Pacto Global da ONU. E tivemos dentro da JSL, Vamos e Movida, um compromisso com o combate ao desmatamento da Amazônia, através de carta aberta.

E quando olhamos então a SIMPAR consolidada, com as suas empresas controladas, obtivemos um lucro líquido de R\$156 milhões no 2T, que é um crescimento de 120% comparado com igual período do ano passado. Lembrando que aí estão os efeitos do *swap* e do *bond*.

Quando excluímos o ocorrido com o *swap*, tivemos um lucro líquido consolidado de R\$13 milhões. Tivemos uma receita líquida de R\$2,2 bilhões e o EBITDA de R\$470 milhões no 2T de 2020, com uma margem de 35,3%, 5.1 pontos percentuais superior comparado ao ano passado. E mantivemos um caixa reforçado suficiente para cobrir a amortização duas vezes e meio, atingindo R\$5,7 bilhões ao final do 2T de 2020.

Agora passo a palavra ao Denys, que vai falar para vocês o resultado financeiro da SIMPAR de uma forma consolidada e mais detalhada. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado Fernando. Bom dia a todos. Passando então para o slide número 5, falaremos dos resultados financeiros do grupo SIMPAR consolidado.

A receita líquida nos últimos 12 meses totalizou R\$9,6 bilhões. E quando olhamos o trimestre, que foi afetado pela pandemia, ainda assim a companhia registrou uma receita líquida total de R\$2,2 bilhões, uma redução de apenas 8% quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

Falando do EBITDA e da margem do EBITDA mostrado à direita, entregamos uma margem EBITDA de 35%, superior ao mesmo período do ano anterior e superior também a média apurada nos últimos 12 meses e também superior ao ano de 2019 e 2018, mesmo nesse ambiente.

Quanto ao valor nominal do EBITDA, foi de R\$470 milhões, apresentando uma redução em relação ao mesmo período do ano anterior de apenas 9%, apesar da

pandemia. Já o EBIT apresentou no final do 2T um total de R\$199 milhões, com uma redução de 36%. Redução essa maior do que os 9% que nós vimos no caso do EBITDA, explicado principalmente por um aumento da depreciação dos ativos na unidade da Movida.

Passando para a última informação desse slide, à direita abaixo, temos o lucro líquido e a margem líquida. O grupo registrou o maior lucro de sua história nesse trimestre do COVID: R\$157 milhões.

Esse número apresenta impactos positivos, oriundo da reorganização do grupo, aonde tivemos que fechar alguns contratos de derivativos e reabri-los, causando um importante reconhecimento de ganho, e também baixar alguns créditos fiscais sob prejuízo fiscal. O efeito líquido é que deu o grande impulso para registrarmos esse lucro recorde.

Esse lucro registra uma margem de 7,1%, aonde excluídos esses efeitos pontuais, ainda teríamos um lucro de R\$13 milhões, com a margem de 0,6%, apesar de todo esse cenário de pandemia.

Passamos então para o próximo slide de número 6, onde falamos dos investimentos do 2T de 2020. Observando o quadro ao centro, fizemos um investimento bruto de R\$648 milhões e vendas de R\$851 milhões, provocando um efeito negativo nos investimentos.

Eu não lembro de isso ter acontecido nos últimos 12 anos, mas isso demonstra a nossa disciplina e reação frente à incerteza causada pela pandemia.

Em linha com a nossa estratégia e graças a uma gestão bastante enérgica e dinâmica, principalmente executada pela Movida, nós registramos vendas recordes de veículos no período e validamos a tese de que nossos ativos são líquidos e, quando necessário, podemos sempre monetizá-los, mesmo em ambientes adversos.

Quando olhamos no detalhe o que aconteceu com cada empresa, isso reflete também a condição operacional e o perfil desses negócios.

Por exemplo, começando com a Vamos à esquerda, ela fez um investimento líquido de R\$206 milhões, sendo que ao longo desse trimestre, a companhia continuava seu curso normal, apesar desse ambiente de pandemia, fazendo novos negócios. A confirmação disso está aqui nesse número, onde o investimento líquido no período foi de R\$206 milhões.

A JSL, como dissemos, seu perfil em grande parte é leve em ativos nas suas operações, o que tem sido confirmado com volumes recorrentes de investimentos bem menores do que aqueles que vistos quando as empresas não estavam separadas. Ela investiu R\$24 milhões e é uma companhia que tem hoje cerca de 65% da sua receita baseada em contratos leves em ativos.

A CS Brasil, que depende mais das oportunidades do setor público, executou os investimentos que já estavam vinculados às licitações ganhas no valor líquido de R\$6 milhões.

E a Movida, que foi a grande responsável por essa execução de venda, entregou um desinvestimento líquido da ordem de R\$427 milhões.

Gostaria de passar para o próximo slide, onde falamos do endividamento consolidado da SIMPAR. Ao longo desse período de crise causada pela pandemia, dissemos que agimos de forma conservadora. Em todos nossos *disclosures*, os senhores viram o nosso saldo de disponibilidade em caixa crescendo e nessa divulgação aqui não é diferente. Eu gostaria de chamar atenção ao fato de que o caixa da companhia atingiu no final do 2T R\$5,7 bilhões, o que é suficiente para cobrir duas vezes e meia a amortização dos próximos 12 meses.

Quando olhamos os nossos indicadores referentes ao *covenant*, em todos eles temos folga, apesar desse cenário turbulento. Isso ratifica a diversificação de atividades, clientes e setores do grupo, com qualidade de crédito e promovendo a resiliência, também pautada em contratos de longo prazo.

Falando objetivamente dos índices, o primeiro índice é a dívida líquida sobre EBITDA adicionado. Ele registrou 1,7 vezes, quando o máximo permitido pelo *covenant* seria de 3,5. Lembrando que esse é um *covenant* usado localmente no conceito de manutenção.

O indicador seguinte é o EBITDA adicionado sobre os juros líquidos. Esse índice registrou 10,8 vezes, onde o mínimo permitido pelo *covenant* seria 2 vezes. Também é um índice usado nas operações locais, no conceito de manutenção.

Já o índice que usamos no mercado externo, que é a dívida líquida sobre EBITDA, registrou 3,9 vezes, onde o máximo seria de 4,4 vezes. Lembrando que a característica aqui é de incorrência. O que significa dizer que após esse limite, ainda teria alguma flexibilidade para simplificar, estimo aqui que quase 1 vez EBITDA. Então também bastante tranquilo.

Apenas para registro, a nossa dívida líquida ficou em R\$8,5 bilhões, aonde todo o endividamento em sua origem em dólar está 100% protegido contra a variação cambial e o custo médio da nossa dívida líquida pós impostos, em junho, é de cerca de 3,6% ao ano.

Com isso, gostaria de passar para o Slide onde apresentamos a composição da rentabilidade da SIMPAR.

Começando aqui pelo alto à esquerda, temos a contribuição ao lucro vinda da Vamos, com R\$39 milhões e um ROIC nos últimos 12 meses de 11%. Já a Movida contribuiu com R\$3 milhões e um ROIC nos últimos 12 meses de 9%. A CS Brasil teve um lucro líquido de R\$19 milhões e um ROIC de 8,9%. A JSL Logística teve um lucro de R\$1 milhão e um ROIC nos últimos 12 meses de 7,4%. Já a Original teve um resultado negativo de R\$2 milhões e a BBC Leasing um resultado de R\$1 milhão, com um retorno de capital investido de 23%.

Somando todos os lucros das empresas, totaliza R\$60 milhões, que de novo, impulsionado pelo fator extraordinário de realização do *market to market* dos *swaps* em virtude da reorganização, também líquido das baixas de créditos sobre prejuízos fiscais, o lucro da SIMPAR foi recorde, totalizando R\$157 milhões, tendo um incremento de 120% em relação ao ano anterior. Aquilo que podemos entender que é

recorrente, mesmo tirando esses efeitos legítimos, porém pontuais, seria de R\$13 milhões.

Passando para a página seguinte, temos então um grande resumo dos resultados do 2T aberto por empresa e totalizando a SIMPAR.

Eu acho que aqui é importante frisar aos senhores que se olhássemos por dentro do trimestre, eu posso afirmar que todas as nossas empresas estavam positivas e com lucratividade ascendente.

E como resumo de todas as performances de todas as nossas empresas, como vocês puderam ver, tivemos empresas que não foram afetadas, em função das características do seu negócio, como Vamos e CS Brasil. Tivemos aqui no resultado consolidado da SIMPAR, R\$2,2 bilhões de receita líquida, R\$200 milhões no EBIT e R\$470 milhões, que a medida é a *proxy* de geração de caixa, com um impacto que eu considero pequeno, perto da crise causada pela pandemia, caiu apenas 9%. E o lucro líquido recorde de R\$157 milhões, 120% maior que o mesmo período anterior. Sabendo que aqui existe um efeito pontual, mas legítimo, da realização do market to market, de swaps, líquido de certas baixas de créditos e prejuízos fiscais, em função da reorganização.

Mas excluindo esses fatores, ainda assim, em um trimestre tão desafiador, o grupo teria registrado um lucro líquido de R\$13 milhões, com uma alavancagem de 3,9 vezes. Alavancagem essa que está sob controle, onde nós entendemos que pelos dados que temos até o momento, indicarão o retorno gradual ao nosso processo de desalavancagem.

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

Fernando Simões:

Obrigado Denys. Na página 10, nós vamos falar sobre todas as aquisições feitas pela nossa controlada, a JSL, que anunciadas recentemente.

A JSL adquiriu 75% da Fadel por R\$159 milhões. A Fadel é uma empresa fundada em 2001 pelo Ramon, do qual passamos a ser sócios e terá a sua gestão completamente independente, liderada pelo seu fundador.

Essa empresa tem uma grande participação no transporte e na distribuição urbana de bebidas e alimentos, com clientes importantes, relevantes e reconhecidos pelo seu alto nível de exigência. A Fadel se destaca pela sua governança, eficiência e qualidade de execução com baixo custo pelo seu retorno compatível com os seus investimentos, mesmo em um mercado tão exigente.

O racional estratégico é que tanto a Fadel quanto a JSL terão sinergia, seja no custo de insumos, na melhoria de gestão entre as duas companhias além de termos novos clientes que podemos fazer *cross-selling* entre eles. Tudo isso é importante lembrar que estamos aguardando aprovação do CADE.

A JSL também é nossa controlada. Adquiriu 100% das ações da Transmoreno, uma empresa que foi fundada em 78 e que tem como sua atividade principal o transporte

de carro 0 km, tendo uma aliança comercial há muitos anos, com a Renault e com a Nissan.

A nossa controlada JSL adquiriu 100% das suas ações por R\$310 milhões. Esse movimento está dentro da nossa estratégia, o transporte de carros 0 km era menos de 2% da nossa receita. Com essa aquisição, passa então a ter maior relevância no nosso serviço. Acreditamos que juntos com a Transmoreno, Renault e Nissan, podemos desenvolver inovações que contribuam ainda mais com a fidelização, e ter um *cross-selling* oferecendo outros serviços na indústria automobilística.

Essas aquisições pela nossa controlada JSL está em linha com o nosso planejamento estratégico, que cada vez mais está em mais setores da economia, oferecendo outros serviços logísticos, e podendo entre esses segmentos, oferecer *cross-selling* para os atuais e futuros clientes. Lembrando que as aquisições que a nossa companhia tem feito tem sido pontuais, estratégicas e extremamente complementares, trazendo gente diferenciada, clientes importantes e qualidade na sua execução.

Na página 11, nós falamos da oportunidade e estratégia de cada empresa controlada pela SIMPAR.

A JSL é uma empresa que, com essa reorganização empresarial, está pronta para entrar no novo ciclo de desenvolvimento, seja orgânico ou através de aquisições. Essas aquisições contribuirão com a entrada em alguns setores ou serviços complementares àqueles que já executamos, para que possamos trazer gente diferenciada e clientes, para que possamos contribuir, oferecendo ainda mais serviços, contribuindo com a fidelização e com o desenvolvimento da companhia.

O nosso conselho tem avaliado, também com a JSL conforme já anunciado ao mercado, a possibilidade de acessar o mercado de capitais através de investidores que queiram participar desse desenvolvimento. Acreditamos que o Brasil, com a sua logística, tem grandes oportunidades de melhoria e desenvolvimento das companhias logísticas e a JSL tem uma plataforma única de serviço e de diversificação de setores, com gente muito diferenciada, que contribui com seu histórico de liderança nos últimos 19 anos.

A CS Brasil é uma empresa que hoje tem na sua receita mais de 80% de gestão e terceirização de frota, serviços esses oferecidos ao setor público e de capital misto. A CS Brasil tem um nível de governança extremamente diferenciado através da sua transparência, seja pela sua sala de monitoramento, quando participa nas concorrências, ou do seu site de transparência, que mostra todos os contratos, com preço, prazo e cliente aos quais estamos prestando serviço.

Temos como foco, cada vez mais, a excelência do nosso serviço, mas esse serviço da CS Brasil é um serviço que também resulta cada vez mais na melhoria da qualidade da prestação do serviço do setor público, devido à disponibilidade da frota. Acreditamos que tem um grande potencial de crescimento, cada vez mais à medida que o setor público melhore a sua gestão. A frota também é um instrumento de melhoria da gestão ao cidadão, seja na saúde, seja na segurança e no seu desenvolvimento.

Temos a BBC, que é uma Companhia de *leasing* e uma conta digital. Pagamos o caminhoneiro através da conta digital e financiamos caminhões e automóveis através

da nossa Companhia de *leasing*. A BBC é uma instituição de serviços financeiros, que contribui para a fidelização e o desenvolvimento de todas as empresas controladas pela SIMPAR.

A Vamos é uma empresa de locação de máquinas, caminhões e equipamentos, na sua grande maioria de contrato, mais de 90%, com ou sem manutenção, sempre sem operador. O cliente tem cada vez mais buscado essa alternativa de locação, ele deixa de fazer CAPEX, ele tem OPEX e foca no seu negócio, sem fazer investimento.

A Vamos tem um posicionamento único e diferenciado pela sua rede de concessionárias de caminhões e máquinas, seminovos e o seu foco principal de atividade, tendo hoje mais de 15.000 itens, sendo a maior compradora de caminhões do Brasil. Como consequência da sua escala, acaba oferecendo vantagens extremamente competitivas aos seus clientes.

A Movida continua seu crescimento impulsionada pelo movimento de substituição de propriedade de pagamento pelo uso. Acreditamos que tanto o segmento da Movida quanto o da Vamos, são extremamente eficientes, com grande potencial de desenvolvimento, sendo o seu grande diferencial, o norte do grupo como um todo, o DNA de prestar serviço através de gente diferenciada.

Acredito cada vez mais, que os ativos terão cada vez menos diferença entre eles, e o grande diferencial é o serviço, a excelência de estar à serviço do cliente, não só para atendê-lo, mas para encantá-lo, e com isso fidelizar a nossa relação comercial, como tem acontecido nos últimos anos.

A Original é concessionária de automóveis, que é um negócio completamente independente e extremamente complementar às demais empresas do grupo.

Aqui nós falamos um pouco de cada companhia, controladas pela SIMPAR, os negócios de cada uma e algumas das oportunidades que temos. A nossa maior felicidade com essa reorganização é ter a certeza de que estamos iniciando um novo ciclo, com gestão de empresas completamente independentes, mas todas elas com um grande potencial de desenvolvimento e de melhoria de imagens dos seus retornos.

Quero mais uma vez agradecer a todos vocês, em nome de toda a nossa equipe e abrir agora para perguntas e respostas. Muito obrigada.

Gabriel Resende, Bradesco BBI:

Bom dia. Tenho duas questões rápidas. Em relação ao M&A, eu queria entender se existem novas restrições atuais similares com as da Fadel e da Transmoreno, anunciadas recentemente. E também se no caso da Transmoreno, podemos pensar que existe alguma expectativa de expansão de *market share* no setor de transporte de veículos agora.

Fernando Simões:

Bom dia. Faz parte da estratégia da nossa companhia há muitos anos sempre avaliar as oportunidades do M&As. Desde nossa origem, nunca foi o fundamento das empresas controladas pela SIMPAR se desenvolver apenas através de M&As, mas sim olhar pontualmente, de forma estratégica, algumas oportunidades.

Sempre fizemos isso, temos feito nos últimos anos, mas além de ser um peso de maturação natural, o que buscamos é qualidade nessas questões de setor de cliente, de gestão, com muita qualidade, nós também estamos na reorganização da nossa *holding*.

Refeita a reorganização de ser criado uma *holding* pura da SIMPAR, nasce a JSL com o seu foco na logística. E essas duas aquisições que você viu, temos avaliado há algum tempo. Existem outras que temos a obrigação de avaliar, onde temos uma célula menor, mas fazendo um trabalho estratégico com foco em M&As, isso pode acontecer sim.

Não estamos aqui para vender expectativas do futuro ou encontrar fora do nosso planejamento, um crescimento orgânico e a nossa solidez junto aos nossos clientes de relacionamento e desenvolvimento de novos serviços de *cross-selling*. Mas a logística é um crescimento fragmentado, que tem grandes oportunidades de consolidação, através de orgânicos e inorgânicos. Modéstia à parte, eu estou no segmento há 40 anos, tenho 53 anos, mas comecei com 14 anos, e tenho um diálogo forte, tenho confiança no setor para manter esse diálogo.

Então eu vou dar um exemplo para você, com a Transmoreno a primeira conversa foi há quatro anos atrás. Com a Fadel, o negócio aconteceu mais rápido, pela empatia do nosso sócio, o Ramon, sempre tive uma empatia por ele, a confiança, acredito que ele também tenha tido por mim. Mas mesmo assim foram 18 meses de conversa e de “namoro”.

Tem várias dessas conversas, em um mercado extremamente complementar, mas jamais dá para confirmar ou afirmar que será feita a concretização. Mas acho que temos credibilidade, junto aos empresários, de manter as conversas sempre em sigilo, e anunciar somente quando já concluído e não vender aos nossos investidores do mercado, nenhuma expectativa falsa, que não depende só de nós, afinal, um casamento depende dos dois lados. Então esse é o ponto.

Quanto ao *market share* da Transmoreno, eu vou ser sincero com vocês e dizer o seguinte: nós sabemos que a Transmoreno tem o contrato, tem uma relação com a Renault, tem uma relação com a Nissan, presta um excelente serviço, com bastante qualidade, e é essa oportunidade que a nossa companhia viu e foi por isso que fizemos essa aquisição. Acreditamos, quanto ao *market share*, que isso é destino, não pode fazer parte do planejamento, se acontecer. Mas com certeza nós temos no nosso DNA de fazer mais *cross-selling* e sempre tentar melhorar muito o serviço que é prestado.

Nesse segmento, através da Transmoreno, esperamos melhorar, ter mais qualidade e com isso fidelizar cada vez mais o nosso cliente e buscar encantar o cliente do nosso cliente. O que é isso? A montadora vende o carro para alguém, seja uma concessionária ou grandes frotistas. Nós pretendemos, através da Transmoreno, encantar esses clientes da montadora, sendo isso nosso maior diferencial. Esse é o nosso foco. Quanto ao *market share* é destino, torcemos para que a indústria automobilística cresça que automaticamente isso também cresce.

Obrigado Gabriel, acho que respondi os seus dois pontos, se tiver mais alguma dúvida estou à disposição.

Gabriel Resende:

Está ótimo, muito obrigado.

Werner Roger, Trígono Capital:

Bom dia, Fernando. Parabéns pelos resultados com a SIMPAR, tivemos o maior presente, ficamos bem satisfeitos com o resultado. E ao Denys, parabéns também pela gestão financeira em um momento tão difícil, conseguir uma captação alongando as vinhas com um custo bem razoável.

Tenho duas perguntas. Primeiro, em relação ao que o Fernando comentou de que os negócios são independentes, mas ao mesmo tempo o grupo é o maior comprador de caminhões do Brasil. Na negociação de caminhões, poderia ser negociado um pacote envolvendo as diversas companhias, lógico cada uma de uma forma independente, mas negociar uma quantidade de condições que seja extensiva para todas as subsidiárias? Cada uma fazendo o seu negócio separado, mas com preço e uma condição igual para todos.

E a segunda pergunta é dentro da Vamos. Dadas as oportunidades no setor de saneamento, infraestrutura, o crescimento que o Brasil vai ter e também no agronegócio, minha dúvida é se a Vamos pode crescer bastante nesse segmento de locação de máquinas agrícolas e colheitadeiras. Porque no Brasil incipiente, sabemos que comparado com Argentina e os Estados Unidos, o Brasil está engatinhando. E também nas obras de infraestrutura, aquela linha amarela *off load*, se a Vamos também pode entrar e aumentar a sua participação nesse negócio, logicamente crescendo também nos caminhões e nos outros serviços. Obrigado

Fernando Simões:

Obrigado Werner. Eu volto a dizer, em todos os nossos negócios, as empresas controladas têm gestão e diretoria completamente separadas, de ponta a ponta. E tem aquela que tem a sua predominância, por exemplo: quando você fala em compra de automóvel, a predominante é a Movida, que compra automóveis em maior volume.

A CS Brasil também tem feito compras fortes. Como funciona? A Movida negocia a compra. Se for de interesse da Movida, ela oferece para a CS Brasil, se ela quiser aderir. E quando a CS Brasil ganha algum contrato, ela vai fazer sua negociação, ou ela o preço que a Movida tem, se a Movida tiver interesse, ou ela faz a negociação direto com a montadora, quando ela pode inclusive oferecer para a Movida.

Elas têm independência completa, mas nessa hora, elas têm usado, quando há um interesse para os diretores, elas usufruem da escala uma da outra. Isso realmente acontece. Realmente tem essa coisa da escala, estou te respondendo como funciona a parte relacionada. É completamente independente, uma pode ou não e a outra pode ou não, aderir.

Eu vou te dar um exemplo sobre a Vamos do que estamos falando. Hoje, não tem dúvida nenhuma, a maior compradora de ativos nossos do grupo de caminhões é a Vamos. A Logística é uma empresa que tem bastante ativos, nós temos *asset light* e *asset hedge*, são duas coisas completamente separadas, sendo que a grande parte

dos ativos hoje da Logística são as carretas, que é a parte de trás, que trabalha com muito agregado, é um *mix*. Além disso, tem alguma coisa de máquinas e caminhões, que tem muito movimento interno, a Logística é a maior empresa com maior serviço e portfólio logístico do Brasil, então tem vários ativos.

Quando ela vai comprar alguns caminhões, que são poucos hoje os ativos da Logística, comparado com os da Vamos, ela pode sim usufruir do preço que a Vamos paga. Geralmente o benefício que a Vamos tem hoje, e já te respondendo um pouco, ela continua se desenvolvendo forte, está tendo, como vocês podem ver, o primeiro semestre excelente. E mais do que a excelência do número do primeiro semestre, ela tem fechado novos contratos com os clientes.

A Vamos acabou de fechar agora, dando um número para vocês, mais de 1.500 caminhões comprados nesse momento, há 1 mês atrás, há 40 dias atrás, para receber nos próximos seis meses. É a maior compra feita na história do Brasil de volume anual e muito menos para receber nos próximos seis meses, além do que ela já comprou no primeiro semestre deste ano. Isso é um grande negócio concluído.

A expectativa do portfólio da Vamos é fantástica, e cada vez mais a empresa vem tentando se alavancar. Então ela tem um usufruído de uma escala fenomenal e nessa negociação, ela deixou a janela aberta que pode ser para outra empresa do grupo, caso tenha interesse em fazer compras nesse semestre.

Funciona dessa forma, ela tem se desenvolvido extremamente bem. Quanto à locação de máquinas e equipamentos, o posicionamento da Vamos é único. Ela tem uma rede de concessionárias e tratores Valtra, e tem se desenvolvido muito bem com uma excelência, modéstia à parte, importante no pós-venda. Criaram uma estrutura, uma gestão independente, tem atendido os clientes, tem gerado mais negócios e também tem gerado negócios de aluguel. Ela foi nomeada no semestre passado, em um negócio menor mas importante, para a venda de tratores e máquinas Comax no Mato Grosso, no Centro-Oeste, que também tem ido muito bem e tem oferecido serviço de locação também.

Ela tem se desenvolvido, as outras empresas têm percebido esse potencial e ela tem usufruído dessa escala e da sua plataforma única de negócio: ela é concessionária de caminhões, máquinas agrícolas e máquinas amarelas da Comax agora, que tem um potencial grande, e o seu braço principal de locação, sendo de uma forma disparada no Brasil, a maior compradora de caminhão, consolidando alianças com montadoras importantes nesse momento difícil, fazendo uma compra desse tamanho, tendo com isso um preço melhor e mais eletivo aos nossos clientes.

Isso é um pouco da história, me desculpe por ter me estendido um pouco, mas para te dar uma fotografia, não só de como respeitamos a governança das partes relacionadas entre as empresas, mas a importância da escala e como a Vamos tem se desenvolvido. Muito obrigado.

Werner Roger:

Obrigado pela resposta. É mais uma oportunidade de *cross-selling*. A Movida com a Transmoreno, acho que certamente tem oportunidade aí. Muito obrigado pela resposta.

Jamie Nicholson, Credit Suisse:

Thank you. Can you tell me a little bit about the credit implications of your reorganization and, in particular, S&P has you on watch negative for a possible downgrade. What are your recent discussions with the credit rating agencies and what risk of downgrade do you see? Thank you.

Denys Ferrez:

Hello, Jamie. I will answer in Portuguese and the simultaneous translation should be given to you. But thank you very much for your question, you are going to help me to clarify the aspects about the rating agencies.

Ela perguntou como foi a conversa com as agências de rating e que a SMP colocou o *rating* da JSL Logística em *negative watch*.

Aproveitando aqui para clarificar esse assunto. Quando a reorganização do grupo, a SIMPAR assumiu essa posição de *holding* de todas as demais empresas, o que antes era o *rating* consolidado do grupo, que olhava a partir da JSL S.A., passou a ser olhado a partir da SIMPAR. E esse *rating* nas conversas que nós tivemos com eles, que alguns já divulgaram, ele não tem alteração do ponto de vista consolidado, ele não tem alteração de *rating* na classificação Internacional e não tem alteração na classificação nacional.

Muito bem. Quando você olha a JSL S.A, especificamente agora na operação pura de logística, aí você tem essa situação da SMP, já tem uma confirmação de *ratings* na FIT. Então, em termos de grupo e do consolidado, nada mudou. Mas estão agora emitindo os *ratings*, a partir do olhar da SIMPAR, na função de consolidação de todas as empresas.

Jane Nicholson:

Do you think that there is a risk of a downgrade of the JSL bonds? And for what reason would S&P downgrade the Company or maintain the rating? Thank you.

Denys Ferrez:

No, I do not think so. Ela perguntou se tem um risco de *downgrade* do *rating* dos *bonds*. Eu estou afirmando a ela que não, na nossa conversa, esses *ratings* também seriam mantidos.

Thais Cascello, Itaú BBA:

Obrigada. Bom dia. Obrigada pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta para o Fernando, por favor. Fernando, olhando para a JSL Logística, se você conseguisse resumir as vantagens competitivas da companhia em três pontos ou em alguns pontos principais, quais seriam eles, por favor? Obrigada.

Fernando Simões:

Thais, bom dia. Eu acho que são vários, eu acho que nada dá 100% certo por um único motivo e nada dá errado por um motivo só. É igual acidente, geralmente são vários fatores.

Eu acho que primeiro é o seguinte: nós somos uma empresa com histórico muito forte, com DNA e valores muito definidos, temos uma história de mais de 60 anos. O passado não garante o futuro, mas com certeza ele constrói e dá os alicerces para o nosso presente, para continuarmos o nosso desenvolvimento.

Eu vou te dar alguns exemplos. O primeiro é o seguinte: a Logística, prestar serviço, é realmente uma arte. Nós não vendemos um produto, um carro, uma roupa etc. Nós vendemos um serviço que não é um bem mensurado. Você tem que ter um histórico de entrega, e isso, modéstia à parte, nós temos. Vou te dar um número, Taís. Nós prestamos serviço para nossos 10 principais clientes há mais de 25 anos. Esse é um dos históricos. Nós temos alguns históricos de algumas aquisições, todos os clientes das empresas que nós adquirimos, são clientes até hoje e temos histórico de mais *cross-selling*, ou seja, prestamos mais serviços para esses clientes.

Se você buscar o histórico, infelizmente você tem pouco histórico de empresa de logística com governança e com desenvolvimento de uma forma sustentável. Nós temos uma capilaridade, no Brasil inteiro, com uma infraestrutura que assegura a entrega. E isso, quando eu digo que nós temos reconhecimento de entrega dos nossos clientes bastante grande, é o que tem de mais valor na nossa empresa. Porque um cliente, quando te contrata, busca saber o seu histórico com outro, que é a maneira dele se certificar da qualidade de serviço que ele vai receber. Eu acho que isso é muito importante.

É um dos itens extremamente importantes nisso, o que é? Nós temos uma célula onde estudamos os negócios muito bem estudados, para você fazer uma base de preço, não só preço, como estrutura de atendimento, se você for contratado. Isso é o que gera essa relação com o cliente, tanto para você entender muito qual é a necessidade dele, e com isso você precifica coerente com o que vai entregar, apresentando para ele, às vezes não o melhor preço, mas o melhor custo-benefício.

Nós sempre buscamos, eu falei há pouco no *call*, encantar os clientes do nosso cliente, assim você fideliza o seu cliente. Esses são alguns dos três pontos. E como nós conseguimos fazer isso? Eu sempre brinco: se você quiser convidar dez pessoas para um churrasco, é difícil ter unanimidade, um pode, outro não pode, outro não sei o quê.

Nós temos gente comprometida e eu vou dar um número que é algo interessante de olharmos. Dos 114 gerentes gerais que cuidam dos nossos na companhia, eles têm na média dez anos de empresa, dez anos em média e tem 35 ou 37 anos de idade. Mas temos muita gente nova que chega e também contribui conosco, então esse *mix* de gente com experiência e de gente nova, faz o grande diferencial da empresa. É a nossa gente, é a nossa equipe.

Então eu acho que são algumas coisas, essa resiliência de entrega faz a diferença no nosso desenvolvimento e no reconhecimento pelo mercado. Quando você vê a história de algumas empresas, de algo que aconteceu em logística, ou porque não se profissionalizaram, não criaram governança, ou porque não tem um histórico de

trabalho juntos, infelizmente acabam não conseguindo se desenvolver e acabam tendo alguns problemas.

Realmente o setor de logística é um setor diferenciado e é com uma história consolidada que você consegue continuar um desenvolvimento sólido e de maneira construtiva e sustentável.

Só para finalizar, as grandes companhias têm dado cada vez mais valor para quem tem governança e sustentabilidade. Achamos que esse é um posicionamento, não vou te dizer único, mas são de poucos, e é o que mais nos diferencia dos nossos concorrentes.

Desculpa ter me alongado um pouco, mas eu acho que são alguns pilares de combinação que são os motivos que nos levam a esse posicionamento único de plataforma de serviço, com o maior portfólio de serviço, estamos em mais de 100 seções de economia com relacionamentos tão longo com as principais indústrias dos setores que operamos. Obrigado Taís, não sei se ficou alguma dúvida, espero que você tenha compreendido, obrigado.

Thais Cascello:

Está excelente, obrigada.

Lucas Laghi, Santander:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta mais pontual com relação à Vamos. Nós vimos que a receita do serviço do aluguel até acelerou nesse 2T, cresceu bastante, e eu queria entender um pouco a dinâmica de serviço na parte de contratos, o que vai com manutenção ou sem manutenção. Quando analisamos, por exemplo, o retorno da Vamos também subiu nesse 2T, e eu queria entender se houve eventualmente uma aceleração nessa dinâmica entre contrato com manutenção, se tem um retorno marginal maior, e entender essa dinâmica nesse cenário de pandemia. Obrigado.

Denys Ferrez:

Em relação à Vamos e essa parte de retorno da melhoria, tem sim mais contratos com serviços sendo feitos. Inauguraram esse ano um contrato com serviço no setor agro, que é algo inédito e o foco continua em tentar oferecer uma solução completa. Mas tem também uma performance muito boa de toda a rede de concessionários, tanto de veículos pesados quanto como de máquinas e equipamentos, que como é um negócio que é pouco capital de giro, sempre impulsiona, fica como uma alavanca positiva que impulsiona o retorno do negócio como um todo. Agora deixo aqui o Fernando completar.

Fernando Simões:

Lucas, é um negócio que realmente a Vamos vem desenvolvendo cada vez mais, os clientes, quanto mais percebem o valor de fazer locação em vez da aquisição, a Vamos também tem vendido isso com o serviço. Faz parte da estratégia, ela tem se desenvolvido bastante forte nessa parte da locação de longo prazo, oferecendo serviço e até garantindo a disponibilidade do equipamento para o cliente.

Lucas Laghi:

Perfeito. Obrigado pessoal.

Fernando, Santander (via webcast):

Qual será a política de avais entre as empresas que são 100% controladas pela SIMPAR e qual a estratégia de endividamento da *holding* SIMPAR?

Denys Ferrez:

As empresas ficaram totalmente separadas e independentes depois da reorganização. Então não há a concessão de avais cruzados. Essa pergunta também tem uma visão a partir da SIMPAR e o que temos praticado, na verdade, é que na medida em que as companhias têm ficado maduras e se desenvolvido, elas andam por si só. Mas eu reforço que toda vez que tivermos uma companhia em processo de desenvolvimento, estaremos lá para suportá-la da maneira que for requerida.

Quanto ao endividamento da SIMPAR, ele está R\$1,6 bilhões de dívida líquida e a nossa intenção é ir reduzindo isso gradualmente. Uma pergunta comum que se faz, estou olhando os detalhes da internet, é quanto à questão do benefício fiscal.

Temos a opcionalidade de dois regimes tributários, onde um deles pode otimizar essa questão tributária, se e quando você tiver uma legislação, mesmo que parcial, de algum dos nossos outros investimentos. Lembrando que queremos manter todos os investimentos que temos e ter controle deles, só para que ninguém confunda isso.

Queríamos dar um número para vocês, um número que temos aqui dentro do grupo como o número de referência do endividamento líquido da *holding*, que hoje a SIMPAR é uma realidade, acho que no final de 2018 era de cerca de R\$3 bilhões. Hoje ele é R\$1,6 bilhão. Isso mostra a capacidade de redução dessa dívida, onde muito disso veio do orgânico, do recebimento do que foi produzido pelas empresas abaixo, mas também teve ali alguma coisa de usufruto do mercado, como fizemos no caso da Movidas.

Só para lembrar, em um determinado momento, nós apoiamos a Movidia e o mercado não veio. Isso fez com que a nossa dívida líquida de *holding* fosse a R\$3 bilhões, e no momento consecutivo, onde ela já tinha um crédito e resolvido várias questões para se desenvolver ainda melhor, nós retornamos com esse capital. E isso contribui em parte para essa redução.

Então, a ideia é realmente vir reduzindo essa alavancagem gradual. Nosso plano base é simples e de desenvolvimento orgânico, mas se a oportunidade de mercado de capitais acontecer, é capaz de acontecer muito mais rápido.

Só como informação, a SIMPAR em de 30 de junho tem uma posição de caixa de R\$2,2 bilhões e vencimentos em 2024.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Fernando Simões para suas considerações finais.

Fernando Simões:

Quero aqui mais uma vez, em nome de todos nós da nossa equipe, agradecer. Estamos hoje em um dia histórico para nós, com um recorde de participantes: mais de 250 participantes nesse *call*, o que para nós é um momento de grande felicidade.

Hoje é um novo marco da nossa história, nós realmente acreditamos muito nisso. É um movimento estratégico que viemos construindo há 4 ou 5 anos, anunciando para o mercado, que fazia parte da gente, separar as empresas.

Agradecendo a vocês que nos educam, vocês investidores, instituições financeiras que sempre pedindo a melhor informação possível. Isso faz a nossa governança melhorar muito a cada dia, e a geração dessa construção das empresas independentes foi muito o fruto disto.

Aproveito mais uma vez para agradecer todos os nossos colaboradores que trabalharam duro, dia e noite. E com isso, nasce uma *holding* pura que é a SIMPAR. Além de nascer uma *holding* pura, também passa a ter a JSL, que passa a ter o foco exclusivo em logística.

Agora há pouco fizeram uma pergunta sobre a JSL, e eu brinco, eu falei que os nossos negócios, como o que comentei do churrasco, pode dar o dinheiro que for, de recurso para mim que trabalho na companhia há 40 anos, sou filho do fundador e tenho todo o histórico, modéstia à parte, no DNA do nosso negócio, mas jamais eu conseguiria hoje fazer uma empresa de logística, como é a JSL, pela sua característica, pelos seus entranhamentos de prestação de serviço com qualidade e excelência, dentro das principais indústrias e setores do Brasil, o que dá essa de resiliência não só de receita, como de relação comercial com esse cliente.

E agora dando uma pincelada para vocês, um pouco de cada empresa. A JSL nasce com uma estrutura de capital, conforme vocês podem ver, e fez parte da nossa estratégia da separação de empresa, ela ficar com uma estrutura de capital desta forma. Para quem sabe, o possível movimento anual do mercado nacional de capitais conforme valores, nós anunciamos isso. Estamos realmente vivendo um momento único e acreditamos muito que a logística pode entrar, com todas as outras empresas, no novo ciclo de desenvolvimento, agora com foco exclusivo em logística. E lembrando que, quanto mais difícil a situação, mais as indústrias querem serviços customizados para terem os seus custos de produtividade reduzidos.

Quando nós falamos da Movida, que ontem anunciou o seus resultados, quero mais uma vez parabenizar o Renato e o Edmar pelo excelente trabalho que fizeram com toda equipe, com agilidade, com determinação e conforme vocês podem ver, já retornando ao seu rumo, ao seu planejamento normal de desenvolvimento, de uma maneira sólida e bastante construtiva.

Como nós falamos um pouco, a Vamos está vivendo um momento único, pela sua estabilidade, pelo seu posicionamento no mercado. Realmente é algo fantástico.

A CS Brasil, quanto mais as gestões públicas melhoram, quanto mais o povo exige serviço, mais eles precisam ter mobilidade através de veículos. Isso vem, pontualmente, viabilizando também o desenvolvimento de uma maneira muito sustentável, com uma governança excelente, modéstia à parte, serve de referência, a maneira da governança da CS Brasil.

E a BBC e Original, em números menores, mas extremamente complementares com o nosso negócio.

Realmente, falamos sempre que não acreditamos em sucesso, mas acreditamos em momentos de felicidade. Acho que a SIMPAR e a suas controladas estão, todas elas, com grande oportunidade de desenvolvimento, com gente e com gestão separada, realmente vivendo momentos importantes de felicidade.

A SIMPAR nasce com valores fortes, com a estrutura e com valores com DNA diferenciado. Temos como alguns de nossos principais objetivos: preservar os nossos valores, o modelo de gestão e buscar sempre as melhores práticas de governança em todas as nossas empresas controláveis aqui na *holding*.

Queremos gerar valor, mas o valor com sustentabilidade e desenvolvimento para todos os nossos *stakeholders*, fazemos questão disso. Só acreditamos em desenvolvimento sustentável.

Queremos e faremos, e não mediremos esforços, para direcionar e controlar a execução do plano de negócios de cada companhia. Embora, com gestão completamente independente, temos a obrigação de representar os senhores acionistas, ajudando, contribuindo e dando o suporte que as nossas controladas precisarem. Mas também corrigindo, controlando e direcionando seus rumos, mas não executando. Eles têm autonomia total de execução, com metas, planos e objetivos muito claros.

Não vamos medir esforços na SIMPAR para todas as empresas, para cuidar de gente, que é o nosso maior ativo: formar e desenvolver gente. Mas também tenho que dizer para vocês que aprendi com eles, porque a nossa gente é que está na frente do campo, ouvindo o cliente, as instituições financeiras que nos apoiam, vocês investidores, sempre aprendemos muito com eles. Gente é o nosso maior diferencial, afinal quem constrói tudo são eles.

E para finalizar, eu quero dizer para vocês o seguinte: Nós temos como valor na SIMPAR, uma devoção muito grande por servir, cuidar de gente, gente faz a diferença. Ter simplicidade, para ter agilidade, para ter foco, independente do nosso tamanho, ter agilidade de uma empresa pequena, com facilidade e simplicidade.

Nós temos que ter atitude, independentemente do tamanho da nossa companhia, ter sustentabilidade e, lógico, sem dúvida alguma, ter lucro. Porque sem lucro, você não tem desenvolvimento de nenhum tipo de estrutura e sustentabilidade e nós temos orgulho de falar, que trabalhamos para ter o nosso retorno justo, para continuar se desenvolvendo.

Quero reafirmar para todos vocês que hoje iniciamos um novo ciclo de gestão e desenvolvimento, em que todos nós negócios para que possamos usufruir das bases que construímos nos últimos anos, com capitais, que vocês têm nos confiando, e com

isso temos, conforme o serviços, não só melhorado a nossa alavancagem, como estamos trabalhando duro para tentar manter a nossa alavancagem no final deste ano parecida com a do final do ano passado, mesmo com toda a pandemia, com todo o CAPEX que a companhia tem feito para continuar o seu desenvolvimento.

Mais uma vez, quero reafirmar o nosso compromisso em trabalhar duro para continuar merecendo a confiança de todos vocês. É isso o que nós esperamos. E vocês podem confiar, porque nós não mediremos esforços para isso.

Em nome de todos nós, colaboradores do grupo SIMPAR, das nossas controladas, quero agradecer mais uma vez a confiança de todos vocês e a oportunidade de estar aqui contando um pouco da nossa história e dividindo com vocês esse momento de felicidade. Obrigado, bom dia e bom final de semana a todos.

Operador:

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

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