

Transcrição da teleconferência da SIMPAR do 3T25

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da Simpar para a discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2025. Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da companhia em ri.simpar.com.br. A apresentação também estará disponível para download. Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo à videoconferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Simpar e as informações atuais disponíveis para a companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados a um ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressos nas respectivas declarações prospectivas. Estão presentes nesta videoconferência o Sr. Fernando Simões, Diretor-Presidente, e o Sr. Denys Ferrez, Diretor-Vice-Presidente Executivo de Finanças Corporativo e Diretor de Relações com Investidores da companhia. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Fernando Simões, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Fernando Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões

Bom dia a todos! Estamos dando início à divulgação do resultado da Simpar do terceiro trimestre de 2025 e, em nome dos nossos mais de 57 mil colaboradores, eu queria agradecer a participação de todos vocês no nosso call. Vamos começar aqui pela página 3 e eu queria aproveitar a oportunidade para reforçar o nosso compromisso da contínua execução do nosso planejamento estratégico, de extrair valor de tudo que foi construído, dos investimentos dos últimos anos.

E na página 3, onde falamos dos principais destaques, a gente continua vendo a melhoria de alguns dos nossos indicadores que refletem a execução do nosso planejamento estratégico. Tivemos, na Receita Bruta de Serviço, um crescimento de 8% ano comparado com ano, atingindo R\$ 10,2 bilhões. Enquanto a Receita Bruta de Serviço cresce 8%, a venda dos nossos ativos cresceu 82%, a nossa margem do EBITDA melhorou 2,1 pontos percentuais ano comparando com ano e o nosso EBITDA teve um crescimento de mais de 14%.

Sendo que o nosso CAPEX líquido reduziu em 40% comparando ano com ano, o que mostra a extração de valor de tudo que foi construído. Como a gente sempre tem dito, a gente faz o CAPEX e depois vem a Receita, vem o resultado. Fizemos algumas operações financeiras, o que mostra e reforça o nosso amplo acesso a fontes de capitais diversas.

Como resultado das melhorias dos nossos indicadores, como consequência, tivemos uma redução na alavancagem de 3,7% para 3,5% no terceiro trimestre de 2025. Tivemos aqui um prejuízo de R\$ 119 milhões e o ROIC atingimos 13,9% produtivo, o que significa mais 1,5% pontos percentuais comparado com o mesmo período do ano passado. Em linha com o nosso

planejamento estratégico e com a maximização da geração de valor e disciplina de alocação de capital, vendemos 100% das Ciclus a concessionária de resíduos do Rio de Janeiro.

Por R\$ 1,1 bilhão e R\$ 100 milhões, ainda não entrou no caixa. Para conclusão, faltam algumas condições precedentes. Vendemos para a IGEA, queria lembrar mais uma vez, que é o maior centro de tratamento de resíduos do Brasil e um dos maiores do mundo.

Uma companhia que gera 60% do biometano do Brasil, oriundo de resíduos, é produzida nas Ciclus. Uma companhia de alta tecnologia, tanto de engenharia quanto de inovação, mas estamos muito felizes com a execução da venda. Dentro de uma tendência de consolidação dos players de cada negócio, a IGEA é uma excelente companhia reconhecida pela qualidade das suas operações e no saneamento.

Passando agora para a página 4, a gente tem falado bastante no nosso foco na eficiência operacional, na melhoria dos preços, de cobrar preço justo, revisar contrato, revisar processo. E essas ações começam a refletir, e eu acredito, sem criar nenhuma expectativa, que ela será contínua nos próximos trimestres. Então, se olharmos aqui, nós tivemos no terceiro trimestre de 2024 23,8% de EBITDA de serviços dividido pelo imobilizado líquido, enquanto no terceiro trimestre de 2025 a gente teve 25,2%.

EBITDA nos últimos 12 meses, dividido por colaborador, enquanto nós tínhamos no ano passado, no mesmo período, 167 mil, nesse ano nós tivemos 207 mil. Este tem sido um programa constante que é a melhoria da eficiência, seja nas recomposições de preços, seja nas negociações de contrato. A gente sempre busca ter um preço justo e, para isso, você tem que estar sempre atento nas operações e nos seus preços, na cobrança, na sua eficiência de gestão de preço e de contrato.

Mas também temos trabalhado muito, a nossa gente, na redução de custos e de despesas, seja operacional, seja administrativa, renegociação com fornecedor, e isso tem feito uma grande diferença e a gente volta a reforçar. Sem criar expectativa, acreditamos que isso será contínuo nos próximos trimestres. Nós esperamos estar mostrando isso a vocês.

Na página 5, nós falamos da JSL, continua tendo um crescimento contínuo na sua receita de uma forma orgânica, enquanto a receita cresce 5,5%, o seu EBITDA cresce 12%, quer dizer, o que mostra a sua eficiência operacional, a sua capacidade de geração de novos contratos orgânicos, gerou no terceiro trimestre 854 milhões, a sua margem operacional, a geração de caixa, a sua redução dos investimentos, tem passado a fazer alocações de equipamento ao invés de fazer o CAPEX, isso avaliado em cada contrato, em cada ponto, e a melhoria do seu ROIC. Agora, o que é muito importante da JSL, que eu queria dividir com vocês, que já foi apresentado, nós temos dentro da nossa estratégia, a gente monta unidade de negócio, foca no cliente, cresce, desenvolve, as unidades se transformam, tem diretoria, fazemos gestão por contrato, por unidade de negócio. Sempre olhando como é que a gente reforça a aliança com o cliente, reforça a nossa estratégia, assegura o nosso valor, a nossa cultura, com agilidade, com foco no cliente, com trabalho, com simplicidade, a gente cria um negócio.

E a JSL acaba de criar a Intralog, é uma companhia que estará 100% controlada pela JSL, mas juntou com a TPC e passa a consolidar todas as suas operações, seja a intralogística dentro do cliente, seja armazéns dedicados, seja armazéns compartilhados, são operações que não envolvem nenhum caminho e, sim, é armazenagem. Com isso, nasce esta companhia com

mais de 2,2 bilhões de receita dos últimos 12 meses, mais de 440 milhões de EBITDA, com 23,1% de margem EBITDA. Eu acredito que seja, se não for maior, uma das maiores empresas de intralógica do Brasil.

Com isso, essa companhia vai ter mais foco ainda, mais agilidade, contínuo desenvolvimento e que tem grande oportunidade de crescimento orgânico. E isso fica a JSL, um transporte de operações dedicado, onde tem frota própria, também fica com a Satellite, que é onde tem muitos terceiros e agregado, e com a transportadora digital. Todos esses três negócios, comunidade de negócios da JSL e a Intralog, com CNPJ, 100%, acreditamos que esteja auditada e consolidada no primeiro trimestre, os números daqui são proformas.

Parabéns para a JSL, para a sua equipe, pela criação desse novo negócio e, se Deus quiser, muitas felicidades aí nesse novo ciclo. Passando agora para a página 6, nós temos aqui a Movida, que também já divulgou seus resultados, tem feito um trabalho maravilhoso, a continuidade das iniciativas, com a melhoria da experiência do cliente, em linha com o seu planejamento estratégico dos últimos dois anos, tem executado a eficiência operacional, mudado a experiência do cliente, seja nas reservas, seja no sistema, seja no atendimento, seja na retirada, na devolução do carro, mas, mais do que isso, no seu atendimento de uma forma geral. Tem a maturidade hoje das suas lojas instaladas, modernizadas, dos seus seminovos, como vocês podem ver, a regularidade de venda, a consistência da sua depreciação, do atingimento dos seus 10 meses de idade média e com a regularidade de venda por loja, no varejo, no atacado, enfim. Tem feito um trabalho excelente, junto com isso, uma campanha consistente de marketing para que os clientes conheçam e usem o serviço da Movida e tenham essa experiência.

Isso tem trazido centenas de milhares de novos clientes, novos CPF, e a gente entende que esse é o início do novo ciclo e aqui vocês têm alguns dos principais resultados que tem trazido essa maturidade. O que é importante? Ainda tem muito por vir, seja a sua melhoria de preço, o maior número de vendas de automóveis por loja, no varejo, lojas dessas de infraestrutura que já estão instaladas e estão sendo finalizadas algumas delas.

O que vai mostrar e tem mais resultado, e a gente entende que também um contínuo melhoria para vir, sem criar nenhuma expectativa, mas tem grande oportunidade de continuar a melhoria dos seus números, dos seus indicadores. Agora, aqui na página 7, passamos para VAMOS. Aqui nós temos os principais números que mostram o crescimento da sua receita, no EBITDA.

Mais do que isso, mostra a resiliência em demandas de locação de caminhões, máquinas e equipamentos em contratos de longo prazo e mostra a melhoria dos principais indicadores da VAMOS. Mas eu queria compartilhar com vocês, como Simpar e eu pessoalmente, como é que a gente vê esse momento e esse ciclo de desenvolvimento da VAMOS. A VAMOS tem implantado o CAPEX num ritmo consistente que mostra a sua resiliência.

Não estou aqui criando nenhuma expectativa, mas eu sugiro a vocês que façam uma modelagem com o que tem acontecido. Uma implantação de CAPEX por volta de R\$ 300 milhões, R\$ 270 milhões, R\$ 280 milhões, de uma forma regular, mensal. Um pedaço disso é sempre novo.

Se nós colocarmos essa implantação de uma maneira resiliente, que é o que está acontecendo, ela mostra um crescimento de acima de dois dígitos, entre 10% e 12% na sua receita de locação. Então, a empresa é líder no seu segmento, com resiliência na sua receita. Desde o início, nós falamos sobre a VAMOS que temos a tranquilidade da venda dos seus ativos, tem grande oportunidade de venda e de alocação no mercado.

A retomada e a devolução antecipada fez com que a VAMOS tivesse mais venda de ativos e isso tem provado o seu crescimento, a sua capacidade de venda de ativos, o que nos dá a tranquilidade desse crescimento com resiliência. Temos um estoque hoje importante, mas pela retomada e não pela capacidade de venda. E é melhor que a venda seja lenta para a gente mesmo não destruir o valor dos nossos ativos de estoque.

Mas tem a capacidade e tem sido feita a venda com um crescimento de acima de 80% comparado com o igual ao período. Outros dois fatores importantes têm sido a implantação de caminhões seminovos, que a gente volta para alocação num contrato de um, dois, três anos, mas ele tem mercado para alugar o seminovo. E também a prorrogação, mais de 40% do volume de contrato que está vencendo de cinco anos, nós temos prorrogado por mais um ou dois anos.

São três pontos importantes, a venda dos seminovos, a prorrogação dos contratos com venda atual e a alocação do seminovo, que traz receita de locação com necessidade de menor capex. Então, isso, quando eu olho a Vamos para frente, nos assegura que nós somos líderes no segmento, de grande oportunidade de crescimento, de forma resiliente e sustentável. Agora, então, passando para a página oito, nós vamos falar da Automob.

A Automob é onde nós concentramos todas as concessionárias de automóveis, caminhões, máquinas de construção linha amarela e do agro, que é a Agromob. Aqui temos, na página oito, os principais números da Automob, que mostram o crescimento na sua receita e mostram, em algum momento, uma despesa maior e etc. Tivemos aqui o Impairment, que foi pontual no negócio de estoque das máquinas novas do agro.

E esse Impairment, ele não foi feito antes, porque nós todos achávamos que o mercado do agro voltaria durante esse ano. Ele não voltou e a questão de máquinas se agravou. Então, isso veio à necessidade desse Impairment.

Mais uma vez, queria reforçar, pontual no negócio do agro. Quando nós olhamos a Automob, ela acaba de sair de um processo dos últimos 12 meses, 18 meses, de reforma, retrofite de loja, reposicionamento de loja, inauguração de novas lojas, contratação de gente. Isso eu tenho dito, que a nossa expectativa é de ver uma Automob madura no quarto trimestre de 2026, a gente ter essa Automob madura para iniciar o ano de 27 num outro ritmo, num outro ciclo.

Mesmo assim, a gente pode ver um número maior de venda por loja de novos, ver um número maior de venda de seminovos por loja. Ou seja, a gente vem ganhando escala na mesma base da infraestrutura de lojas construídas. Onde é que vai vir essa diferença?

Agora, com a consolidação de todas as lojas, com o retrofite refeito, a infra pronta, estamos otimizando o sistema, otimizando o estoque, melhorando a logística da distribuição de veículos, treinando e capacitando vendedores. Isso vai trazer mais vendas por vendedor, por

loja e um maior volume de veículos novos e, principalmente, seminovos por loja. Mas, junto com isso, vem a melhoria também do F&I que está acontecendo e alguns outros produtos que serão colocados nas concessionárias.

É dessa forma como a gente está percebendo e acreditando numa melhoria trimestre a trimestre, consolidando a sua maturidade no início de 2027. Passando, então, aqui para a página 9. Nós falamos da CS Infra.

Temos construído e continuamos em movimento e participando, sendo extremamente conservador na precificação, de uma maneira muito segura. Participando de vídeos só onde a gente tem a garantia da receita, onde não comprometa o nosso capex do grupo, onde tem a receita mais cedo e que a vocação seja a prestação do serviço. Estamos, agora, ficando prontos os dois portos que já vão operar na sua plenitude no ano que vem.

Temos a CS Grãos, que ficou pronta o primeiro trecho, mas foi ampliado o contrato. Temos aí a CS Cuiabá. Ganhamos os terminais na Zona Leste de São Paulo com a CS Mob.

Enfim, praticamente todos esses negócios, essas concessões, estão em plantaçãõ e no futuro que terá a sua receita na plenitude. Mas todos eles com vocação de serviço, com bons retornos e com garantia de receita e aqueles que mais tinham capex para consumir, como o porto e a rodovia, já foram consumidos e estão sendo finalizados. Passando aqui para a página 10.

Temos a Ciclus Ambiental. A Ciclus Ambiental é formada pela Ciclus Rio, pela Ciclus do Pará e tem alguns projetos também de centro de tratamento de resíduos. Conforme dito no início da apresentação a vocês, nós vendemos a Ciclus Rio para a EGEA, a qual ainda faltam algumas condições precedentes para a conclusão do negócio.

Passando aqui agora para a página 11. Temos a CS Brasil, que é especializada em mobilidade e terceirização de frota com motorista. Lembrando que a CS frota sem motorista está na Movida.

É uma companhia que depende de alguns processos de licitações para a gente ter oportunidade, mas mesmo assim, conforme podem observar, tem melhorado a sua receita, melhorado a sua margem de EBITDA comparada com a sua receita líquida e acreditamos em outras oportunidades de novas concorrências que possam vir pela frente. Passando aqui para a página 12. Temos o Banco BBC.

Temos uma carteira de crédito de qualidade com garantias robustas e com renda de preços abaixo do mercado. O que significa isso? O nosso foco é financiar automóveis, caminhões seminovos com uma entrada robusta, que geralmente entre 30% e 40%, financiamento, equipamentos e automóveis em boa qualidade e com bom crédito, o que tem representado aqui, que estamos vendo uma imprensa mais baixa que o mercado.

Ela passou a ter lucro e esse lucro deve ser de maneira consistente e ir melhorando conforme vai tendo escala e diluindo seu custo fixo. Quero aqui passar a palavra para o Denys, que vai falar aqui dos principais indicadores financeiros do grupo para vocês. Por favor, Denys.

Denys Ferrez

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. Falando então no slide número 13 dos destaques financeiros em base consolidada, começando pela receita líquida na alta esquerda, a receita líquida do grupo totalizou R\$ 11,3 bilhões, um incremento de 6% em relação à comparação anual e a evolução do serviço, um crescimento superior, um crescimento de 8%, onde o serviço desse total representa R\$ 9,1 bilhões.

Já o EBITDA, EBITDA ajustado, totalizou R\$ 3,1 bilhões no terceiro trimestre, com uma margem de 27,5%. Isso é um incremento de 14% na comparação contra o mesmo trimestre do ano anterior em termos nominais, mas também uma evolução importante da margem de praticamente dois pontos percentuais. Passando para o lucro operacional medido aqui pelo EBIT, esse totalizou no terceiro trimestre R\$ 1,9 bilhões, com uma margem de 17,2%, o que é em termos nominais 8% maior, em termos de margem, uma evolução de 0,5 pontos percentuais.

Já o resultado do terceiro trimestre registrou uma perda de R\$ 119 milhões, o que é função do ambiente de juros altos, semelhante ao ocorrido em 2016, quando tivemos uma situação equivalente. Agora, vale enfatizar que o trabalho que está sendo feito, mais uma vez, quando estas condições se apresentam, é ajustar o nosso portfólio de contratos e serviços para as novas condições econômicas, ao mesmo tempo em que lidamos com o foco na redução de gastos e nos ajustes e correções específicos que se façam necessários dentro de cada um dos nossos negócios. Por exemplo, a busca pela maturidade dos investimentos da CS Infra, a melhoria da taxa de ocupação da VAMOS, a continuidade da estruturação e sua conclusão para que a Automob possa explorar toda a oportunidade de aumento de vendas e serviços nos mesmos pontos, como também, no caso da Automob, concluir o ajuste nas concessionárias do agro, que nesse sentido nos levou a fazer um impairment neste TRI e que nós normalizamos aqui nos resultados apresentados. Passando então para o próximo slide, de número 14, a gente fala aqui um pouco do CAPEX líquido consolidado em base trimestral, em que a gente continua a demonstrar uma redução desse total, seja na comparação dos nove meses, que foi um total de 3,8 bilhões de reais, ou 45% menor do que comparado aos nove meses de 2024, ou mesmo na comparação trimestral, quando a gente olha o terceiro trimestre, a gente teve 1,1 bilhão de reais de CAPEX líquido, o que é menor, não só na comparação com o terceiro trimestre de 2024, mas também menor do que o trimestre imediatamente anterior, o segundo trimestre, quando a gente, por questões sazonais, teve um pouco mais de investimento. Do lado direito desta página, a gente tem aqui como maior participação do CAPEX líquido a Movida, seguida de VAMOS, CS Infra e JSL, e podemos observar uma contínua evolução do EBITDA na sua grande maioria, o que reforça a nossa busca por extrair mais daqueles investimentos já realizados. Na próxima página, a página de número 15, ainda é um pouco sobre o mesmo tema, onde a gente mostra que a nossa relação entre a geração de caixa do ano, medida pelo EBITDA, versus o investimento do ano, realmente houve uma inversão, e quando anualizamos os nove meses de 2025, a gente vê que o CAPEX anualizado versus o EBITDA anualizado, ele é menos da metade, cerca de 40%, ou de outra forma, o EBITDA é 2,4 vezes maior, o que em anos anteriores, o CAPEX chegou a superar o EBITDA. Então isso aqui mostra, de novo, o nosso compromisso com explorar a base daquilo que foi investido nos últimos anos, e este continuará sendo o nosso foco.

Passando então para o próximo slide, número 16, a gente fala em bases consolidadas da posição de caixa e do endividamento. A dívida líquida totalizou R\$ 41,4 bilhões ao final do

trimestre, e o caixa cerca de R\$ 14,5 bilhões. É importante frisar que no mês de outubro já realizamos captações no grupo na ordem de R\$ 4,1 bilhões, com cerca de cinco emissões, a um custo de CDI mais R\$ 2,3 e um prazo de 5,3 anos.

Ou seja, a vida do ponto de vista de gestão de passivo continua dentro da normalidade, e isso obviamente graças ao nosso modelo de negócio, com investimento em ativos reais, em setores resilientes da economia e baseados, na sua grande maioria, em contratos de longo prazo. Com o benefício dessas emissões, a gente pode assumir que o nosso Liquidez Proforma atinge cerca de R\$ 18,6 bilhões, cobrindo integralmente os vencimentos de 2025, 2026 e 2027. A gente traz do lado direito do slide a divisão desse total de endividamento líquido, isso para frisar que cada uma dessas empresas tem os seus covenants, tem sua governança, e, na maioria dos casos, uma base de acionistas distinta.

Então, embora todas essas empresas sejam controladas pela Simpar, existe uma governança e uma avaliação de risco que é intrínseca da individualidade de cada um desses negócios. Com isso, então, eu passo para o próximo slide, apresentando o mesmo tema, caixa e perfil da dívida, em relação à holding. A holding divulgou uma dívida líquida de R\$ 3,2 bilhões, uma posição de caixa em investimentos da ordem de R\$ 2,9 bilhões e, com seus vencimentos, se mantém, basicamente, lá por volta do ano de 2031.

Ainda no tema de endividamento, gostaria de passar para a página de número 18. A gente tem um pouco aqui da fotografia da alavancagem. A alavancagem medida pelo índice dívida líquida e EBITDA no critério dos bônus, ela reduziu ao final do trimestre para 3,5 vezes, apesar de uma taxa de juros mais alta.

Esse índice é mais baixo não só do que o trimestre imediatamente anterior, mas também mais baixo do que o fechamento de 2024. E, quando normalizamos, pelo estoque disponível para a venda, esse número seria ainda mais baixo, cerca de 3,3 vezes. Então, a gente segue a nossa trajetória de buscar a continuidade da redução dessa alavancagem.

Já no critério das dívidas locais, a dívida líquida medida pelo índice dívida líquida e EBITDA adicionado, esse ficou em 2,2 vezes, também menor que o segundo trimestre de 2025 e menor que o fechamento de 2024. E, aqui, a normalização tem um efeito de redução para 2,1 vezes este mesmo índice. Com isso, então, passo para o meu último slide, aqui na página 19, e a gente apresenta aqui resultados do nosso esforço de ajuste dos portfólios das nossas companhias, é companhia propriamente dito, onde o nosso ROIC produtivo apresentou uma evolução importante em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 13,9%, uma expansão de 1,5 pontos percentuais.

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

Fernando Simões

Obrigado, Denys. Agora, passando aqui para a página 20, o nosso último slide, nós falamos dos últimos cinco anos, quando aconteceu a reorganização que resultou na criação da holding Simpar, que controla as suas companhias. Temos, na página 20, dividido isso em duas partes.

Do lado esquerdo, nós falamos da evolução do Grupo Simpar após os cinco anos. Para isso, nós colocamos aqui o segundo trimestre de 2020, quando nós fizemos esse movimento de reorganização com a criação da Simpar, e os principais números do terceiro trimestre de

2025, que completam os cinco anos, e mostram a verdadeira transformação, seja na sua governança, no número de conselhos, no número de companhias, nos seus principais indicadores financeiros, quando a gente fala de receita, EBITDA, margem.

Mas, mais importante do que isso, é da maneira como encerramos o terceiro trimestre de 2025. Nós estamos preparados, seja em infraestrutura, seja em gente, nosso posicionamento logístico, seja no varejo, seja nas concessões, a diversificação de receita dentro de segmentos de grande resiliência. E eu sempre digo, nós estamos em negócio de alta liquidez dos nossos ativos, negócios que as pessoas podem viver sem o nosso serviço, mas não vivem sem esse tipo de serviço.

E nós temos gente muito capacitada para que essas pessoas sempre busquem escolher os nossos serviços. Isso nos faz acreditar, volta a repetir, sem criar nenhuma expectativa, que esse ciclo que a gente tem iniciado em 2025, da execução do nosso planejamento estratégico, tirar mais valor de tudo que foi construído, essa melhoria dos nossos indicadores será recorrente nos próximos trimestres e para frente. E a gente não está falando só de número, a gente não está falando só de infraestrutura, o nosso maior ativo são as pessoas.

Nós estamos falando de movimentos estratégicos, como, por exemplo, a venda da Ciclus no Rio de Janeiro, foi um movimento estratégico nosso que a gente acredita que traz valor para todos, para o nosso ecossistema. Por exemplo, esse movimento dentro da JSL, quando uma unidade de negócio vira uma empresa que é a Intralog, que deve ser a maior empresa de intralogística já nascendo com R\$ 2,2 bilhões de receita, mais de R\$ 400 milhões de EBITDA, que não tem nada de transporte, sim, de operações logísticas, seja da armazenagem, seja dentro da indústria. Nós temos melhorado os nossos resultados porque temos um controle de uma eficiência de precificação, seja no início do contrato, mas seja na disciplina também no acompanhamento desse contrato, para que a gente tenha sempre e mantenha preço justo.

Essa intensificação no nosso controle de custo, uma empresa com menor crescimento, você tem muito mais gestão em cima do custo. Você cresce, ocupa um espaço e depois você ajusta. Mas esse espaço que você ocupou, na sequência, a gente trabalha muito a redução de custo, seja administrativo ou seja operacional.

Nós temos melhorado muito, e tem muito a fazer ainda, o giro dos nossos ativos, que é onde está o principal capex nosso. E essa gestão do ativo, a melhoria do giro, a maior ocupação e a precificação certa contribuem diretamente com a melhoria dos nossos resultados. E um novo patamar de eficiência e melhoria dos nossos indicadores financeiros, como consequência, a nossa redução de alavancagem.

É nisso que a gente tem trabalhado forte, para que a gente tenha uma geração de caixa maior, menor necessidade de investimento e maior e melhor utilização de todos os ativos e de todos os investimentos que nós já fizemos. É isso. Nós estamos muito felizes com o que a gente tem feito, mas a nossa maior felicidade é saber que tem muita oportunidade de extrair valor de tudo aquilo que já foi construído e que hoje está construído e preparado para a extração desses valores.

Quero aqui, mais uma vez, agradecer a todos vocês a participação e abrir agora para perguntas e respostas, para que a gente possa esclarecer as dúvidas que tenham ficado. Muito obrigado, gente.

Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, clique em levantar a mão.

Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em abaixar a mão. Caso deseje fazer uma pergunta por escrito, por favor, digite a sua pergunta no campo de Q&A, seguido de seu nome e sua companhia. Nossa primeira pergunta vem do Sr. André Ferreira, do Bradesco BBI. Por favor, André, seu microfone está liberado.

André Ferreira

Bom dia, Fernando, Denys, Vitor. Obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas aqui.

A primeira é, lembrando que o grupo hoje é formado por vários negócios que foram incubados internamente, ganharam escala e hoje são os que conhecemos. E o Fernando, na apresentação, até comentou sobre a constante evolução organizacional, citando alguns exemplos. Minha pergunta é, conforme o grupo e as subsidiárias ganham tamanho, se vocês veem movimentos estratégicos que possam ser possibilidade?

E a segunda pergunta, falando um pouco da CS Infra, quais as expectativas para a empresa agora que está mais perto dos projetos se tornarem totalmente operacionais. Se isso pode trazer um ciclo maior de busca por novos ativos? E entendo que o perfil seja de agregar serviço, mas hoje, olhando o pipeline de diversos segmentos de infra que tem, qual área ou quais áreas, quais segmentos vocês veem mais oportunidade que tem mais projeto que tem esse perfil de agregar serviço?

Obrigado.

Fernando Simões

Bom dia a todos. É, o Fernando André, obrigado por você estar ouvindo, obrigado por estar participando do nosso palco. Deixa eu te falar o seguinte, sobre possíveis movimentos estratégicos, se a gente voltar atrás um pouco da empresa, mesmo antes dela abrir o capital e depois, vamos falar de 2020 para cá, nós estamos fazendo cinco anos da reorganização onde a gente cria a Simpar e, com isso, as empresas ficam controladas por uma holding pura.

Quando a gente olha a Movida também, embora nós compramos a Movida, ela já existia, nós tínhamos uma unidade de negócio, uma empresa de negócio já de locação de veículo que a gente entra com ela para dentro da Movida. Então, faz sim, André, parte da nossa estratégia, conforme os negócios vão tomando um tamanho para que a gente continue, está certo? Dentro dos nossos valores, da nossa cultura, tendo agilidade, agilidade é para você ter a simplicidade, você tendo gente focada, com atenção no que o cliente precisa e tendo a gente se antecipando às necessidades do cliente.

E, para isso, você precisa, muitas vezes, de uma unidade, se tornar uma empresa independente para ter o foco nisso. Foi exatamente o movimento que aconteceu agora com a JSL quando cria a Intralog. Dentro da JSL tem a Intralog, que é uma empresa 100% de

logística, seja dentro do cliente, de armazenagem externa e movimentações dentro do cliente, até pré-montagem nós fazemos isso dentro de algumas indústrias.

E este negócio estava dentro da JSL, sendo que é um negócio que não tem um caminhão de transporte, para você ter ideia. E já nasce uma companhia com R\$ 2,2 bilhões de receita. Mas, mais importante que isso, o nível gerencial, o nível de diretoria dela tem, em média, 10 anos de companhia.

Ou seja, é uma companhia que estava dentro de uma unidade de negócio. E, agora, quando você consolida, isso vai dar mais foco no cliente, vai dar mais foco no crescimento orgânico, porque ela já tem um crescimento orgânico de 19% ao ano, nos últimos anos. Então, é por isso que se desenvolve e cria e torna-se um negócio totalmente individual, totalmente independente, com foco.

É com esses objetivos. Isso pode acontecer, sim, e faz parte da nossa estratégia para manter a nossa cultura, manter o nosso jeito, que a gente chama, e o foco na necessidade do cliente. E, com isso, com certeza, tendo oportunidade de gerar valor também, não só para o cliente, mas também para os acionistas, e se desenvolver mais rápido.

Isso faz parte da nossa estratégia, André, fazer movimentos desse tipo. E estamos muito felizes, agora, com esse movimento da JSL. Para você ter uma ideia, sai a Intralog com R\$ 2,2 bilhões, mas fica perto de R\$ 8 bilhões e pouco, perto de R\$ 9 bilhões, a receita da JSL, que fica frota dedicada em operações, como florestal, etc. Fica serviços asset-light, que são de agregados, que a gente tem um faturamento de representatividade grande, e a transportadora digital. Isso continua dentro da JSL. É isso.

Quando a gente fala da CS Infra, realmente, André, os negócios, nós, por exemplo, os portos, estão ficando prontos, agora, nesse mês, até o final do ano, já com a contratação de um volume grande no ano que vem. A CS Grãos, o Piauí, também ficou pronto e teve um aditivo, uma prorrogação que praticamente dobrou o tamanho da operação. Então, são movimentos que a gente tem feito, mas eu gostaria de lembrar que a gente tem sido extremamente conservador na precificação, respeitando o retorno que a companhia busca.

Então, a gente não tem grande competitividade e, além disso, tem sido muito seletivo. Então, o que a gente tem conquistado são bons projetos com foco na prestação de serviços, que não prejudiquem o CAPEX do grupo como um todo. Dessa forma, a gente tem olhado e tem muitas oportunidades.

Mas, do outro lado, a gente tem sido extremamente conservador para garantir os nossos retornos e também o desenvolvimento de todos os nossos negócios. Dessa forma, como a gente está vendo, a gente tem muita oportunidade vindo pela frente. Por exemplo, você tem balsa, você tem hoje o leilão das balsas aqui do estado de São Paulo inteiro.

É um negócio que já sai com receita, você já sai operando, você já tem receita. E o CAPEX, você tem fã desde a marinha mercante ao projeto Clima, o Clima, o fundo Clima, por causa que você é a eletrificação das balsas, inclusive. Então, coisas desse tipo, a gente tem falado sempre que a gente acredita muito em oportunidade, seja na logística da saúde, nas concessões, seja da segurança, são coisas que a gente tem vocação, que é prestação de serviços alinhado com a melhoria do cidadão no longo prazo, com o governo oferecendo

serviços de mais qualidade para a sociedade, através de operações estratégicas, como a gente sabe fazer. Então, é isso que a gente tem olhado e a gente acredita bastante em novas oportunidades aí para frente, André. Seja na saúde, na segurança, no lazer da população ou em serviços como esses da balsa.

É isso que a gente tem olhado. Obrigado, André.

André Ferreira

Obrigado, Fernando. Bom dia, pessoal.

Palestrante MZ

A próxima pergunta vem do senhor Pedro Bruno, do XP. Por favor, Pedro, seu microfone está liberado.

Pedro Bruno

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta.

Pedro Bruno

Eu queria, um pouco parecido com o tema anterior, mas olhar de forma talvez um pouco mais ampla, vocês têm feito uma comunicação bastante estruturada e consistente no sentido da desalavancagem, seja do grupo, da holding, dos ativos, das subsidiárias. E a gente tem entendido essa comunicação por duas vertentes, seja pela vertente operacional, aí tem as questões de aumento de preço, corte de custo, eficiência de forma geral das operações, que eu acho que tem ficado bem claro e foi falado bastante, e tem a vertente, vamos chamar de venda de ativos, e aí isso inclui tanto ativos como negócios, subsidiárias, a gente viu o exemplo da Ciclus recentemente, e vendas de ativos operacionais, que eu acho que também estaria dentro, vamos dizer assim, do escopo da eficiência. Mas eu queria, se possível, que vocês explorassem um pouco mais de detalhe como vocês enxergam como grupo esse desafio, de forma aqui ampla, mas aí queria pedir para vocês aprofundarem um pouquinho, tanto na questão do que vocês ainda veem de oportunidade para vendas de negócios, ou eventualmente desinvestimentos, como foi o caso da Ciclus, se puderem dar uma atualização nesse sentido, e também como vocês enxergam, como o grupo enxerga essa questão do desafio da venda, o Fernando comentou a importância de fazer essa venda de ativos operacionais de forma, vamos dizer assim, lenta, de forma a não prejudicar os seus respectivos mercados, mas se vocês puderem destrinchar um pouco como o grupo está vendo esse desafio, ajudaria a gente por aqui.

São esses dois pontos, por favor. Obrigado.

Fernando Simões

Pedro, Fernando, bom dia. Tudo bom? Obrigado aí pela pergunta.

Pedro, deixa eu te falar assim, a transparência na comunicação, ela é uma obrigação nossa, eu agradeço você ter comentado, a gente busca isso, desde quando nós abrimos o Capital, se relacionar com o mercado da mesma forma que a gente se relaciona na nossa história com os nossos clientes, para que o mercado possa avaliar, possa conhecer o que a gente está fazendo. Então, a gente tem realmente tentado ser o mais transparente possível, tendo a melhor comunicação. Do outro lado, a gente tem a responsabilidade também de, nessa comunicação, não se criar expectativa que não esteja concreta, buscar expectativa, também

não compartilhar estratégias da companhia com o mercado, são estratégias que muitas vezes elas podem passar a ser prejudicial a essa comunicação, seja o que for, não é questão de venda, de reciclagem de ativo, ou questão de captação, ou questão de compra de vida, eu acho que são estratégias que a gente tem que ser tratada e orientada pelo nosso conselho, e comunicada muitas vezes depois da execução, até em benefício de todos e do mercado também, e dos nossos acionistas. Então, sempre com esse respeito, dessa cautela, a gente vai fazer o melhor nível de comunicação possível.

Então, vamos lá, a gente diz aqui o seguinte, nós acordamos cedo, todo dia, dormimos tarde, graças a Deus, o maior ativo que a gente tem é a nossa gente, para a gente realmente trabalhar, não é só o custo, não, para a gente reduzir o custo, para a gente ter melhor giro dos nossos ativos, ter mais produtividade nas nossas operações, trazer mais clientes para o nosso negócio e fazer que a relação com eles seja cada vez mais forte e de longo prazo, que isso é o que a gente controla e tem gente para fazer.

A questão de venda de um ativo, também vou ser sincero, você também lhe compra, que a gente vive olhando, isso é uma questão que o tempo, o momento, com oportunidade, pode acontecer, pode não acontecer, pode ser um ativo, pode ser outro, você não está diante de uma companhia que está aqui com o feirão vendendo ativo, não, sendo muito franco com você, você está diante de uma companhia que tem gerado valor em tudo aquilo que faz e que tem feito, que é a nossa obrigação, que nós estamos aqui trabalhando para isso. Então, pontualmente, sim, pode acontecer alguma coisa, eu acho que o grande, a grande venda desse negócio da Ciclus é até para deixar claro para o mercado o valor que tem aquilo que muitas vezes não está nem listado, como isso foi construído dentro da nossa casa, como isso foi executado com excelência, é um ativo maravilhoso. Você pode ter um ativo como esse, igual como esse do Brasil, mas não tem melhor, tecnicamente, um ativo de uma engenharia, um ativo com uma segurança, um ativo que contribuiu para acabar um dos maiores lixões do mundo, que era Gramacho, e como consequência tem esse ativo que gera 60% do metano vindo de resíduos do Brasil.

Eu diria para você que é o maior aterro do Brasil, de qualidade pode ter outro igual, melhor, acredito que não tem, um dos maiores aterros do mundo, e nós vendemos por quê? Consolidou, vai gerar valor para quem está finalizando a compra que é a EGEA que é uma empresa focada em saneamento, e vai gerar valor para nós também como grupo, então isso pode acontecer em alguns outros movimentos, não tem nada acontecendo agora, mas pode acontecer em breve, como a gente fala, o nosso grupo está maduro para gerar valor para tudo aquilo que a gente construiu. Se em algum momento os nossos retornos e a geração do maior valor tenha sido da venda de um próximo ativo, pode ser que aconteça sim, nós temos hoje aberto para isso, mas a gente não tem como garantir isso, que não depende da gente, depende do que, muitas vezes, o momento, da situação, do que é, então é dessa forma como a gente está fazendo.

Mais ou menos, agradeço a pergunta e trabalhando forte como consequência do nosso trabalho, seja a diminuição da nossa dívida e seja a melhoria da nossa relação de alavancagem.

Denys Ferrez

Obrigado. Aproveitando só o gancho aqui, Pedro, o Fernando já falou dessa parte estratégica e da sensibilidade, mas é lembrar que a gente viveu um período semelhante ao que aconteceu agora, com a alta rápida dos juros, em 2016, e o que fica para você endereçar isso é você fazer todo o ajuste do seu portfólio, seja do ponto de vista da receita, para ter um equilíbrio nas coisas, na relação cliente e empresa, no caso, a gente aqui, isso está sendo feito, já foi executado, a gente acredita na qualidade da execução do grupo, ao mesmo tempo que você está olhando os gastos e tem situações específicas de cada negócio a serem endereçadas, para fazer toda a melhoria do resultado, não só em função do ambiente econômico de altas taxas de juros, mas também dos desafios que são normais no desenvolvimento dos negócios. Então, acho que isso está sendo encaminhado e isso, conjuntamente com as outras iniciativas, certamente contribuirá para a gente botar de novo no patamar adequado, assim como a gente fez lá em 16 para 17, tá bom?

Pedro Bruno

Excelente, obrigado pelas respostas, pessoal.

Palestrante MZ

Nossa próxima pergunta vem do senhor Pedro Tineo, Itaú BBA. Por favor, Pedro, seu microfone está liberado.

Pedro Tineo

Bom dia, pessoal, obrigado por pegar minha pergunta. Eu acho que a maior parte delas já foram respondidas, mas eu acho que eu queria também, se a gente pudesse falar só um pouquinho de novo da parte de portos, a gente tem visto muitas transações recentes, tanto do ponto de vista de empresas listadas, que foram adquiridas, eu queria se vocês pudessem passar um pouquinho de visibilidade sobre o que é oportunidade aqui para a CS Infra, o que a gente poderia ter aqui no curto e médio prazo, a gente viu aqui, exatamente como vocês comentaram, com as Ciclus, o destravamento de valor, que tem alguns ativos dentro do grupo, que às vezes a gente acaba não colocando na conta. Se a gente pudesse transibilizar um pouquinho mais aqui essa questão de portos, eu acho que seria legal.

E aí um segundo ponto que eu queria perguntar pra vocês é, os esforços que vocês têm comentado, alguns trimestres de redução de CAPEX, em termos de investimento, para poder reduzir um pouco da questão da alavancagem, a gente tem visto que começou a dar frutos, queria só pegar lá também um update com vocês com relação a isso, como que está a cabeça também agora pra frente desse ponto de vista.

Pedro Tineo

Obrigado, viu, pessoal?

Fernando Simões

O Porto está praticamente pronto está certo, um já 100% pronto, outro está ficando pronto daqui pro final do ano, como vocês sabem, os slots de navio, geralmente o pessoal contrata nos 4, 5, 6 meses antes, então nós estamos com os nossos slots sendo contratados pro ano que vem, tem uma demanda, eu sempre digo, tenho humildade de dizer, a gente acerta aquilo que a gente vê, muitas vezes a gente erra, mas também acerta aquilo que a gente não vê, ou

a demanda nos portos nossos na Bahia, tem muito mais demanda do que a gente pensava, e eles estão prontos, e essa demanda sendo contratada para o ano que vem.

Quanto a geração de valor, vou deixar pra você, mas eu acho que mais do que isso dele estar pronto, eu gostaria de compartilhar com vocês, eles eram os dois portos praticamente sucateados, não dá nem pra dizer que era pré-operacional, eles tinham os piers feito, mesmo assim tiveram que ter reforços, mas toda a parte de guindaste, modernização, de esteira, de armazém, teve que ser refeito, construído, tudo importado, montado e etc. Nós ficamos nisso mais ou menos dois anos e pouco, o que mostra a capacidade da nossa gente também de executar esse período de engenharia e da indústria também, toda a mecanizada que foi feita, que é um negócio fantástico.

Então eu acho que isso é um ponto importante de dar o destaque, porque eu estou dizendo que os clientes, todo mundo fala, mas será que vai ficar pronto, mas como é que é, e o prazo, o tempo, o cronograma físico e financeiro foi executado de excelência pelo nosso pessoal. Do outro lado, eu vou deixar para vocês fazerem a conta e imaginar, aquilo que você disse, você comentou mais ou menos uma Ciclus, isso não está listado, não tem nada, mas ele faz, faz uma resseca, volta a dizer, estou criando expectativa, estou compartilhando com vocês o nosso plano de negócio que a gente está vendo, ele fatura o ano que vem por volta de 400 milhões de reais, está certo? E tem tudo para se fazer um evite por volta de 230, 240 milhões de reais, é mais ou menos isso que a gente vê, por onde vem nos portos, o que mostra a qualidade do ativo que nós estamos falando, está certo?

Quando você olha, a questão que você comentou do capex, depois eu vou passar para o Denys aqui, se quiser fazer um comentário, mas eu queria fazer um paralelo aqui, nós reduzimos nesses primeiros nove meses por volta de 40% o nosso capex líquido, 40% menor do que o ano passado, no mesmo período, sendo que a receita de serviço, ela sobe por volta de 8%, 10%, e sendo que o nosso EBITDA, terceiro tri contra terceiro tri do ano passado, sobe por volta de 14%. Eu acho que isso mostra para você Pedro, o que a gente tem feito, mas não tem por que é de susto, porque a gente acordou dessa forma, fez parte do nosso planejamento executar, construir os negócios e agora você usa o fluido que está construído, melhorando a sua eficiência operacional.

Então é isso que a gente tem feito, é nisso que a gente tem focado e vai continuar dessa forma se Deus quiser. Tem um capex menor, porque você tem um capex importante, que é só da renovação, não é da expansão, a expansão é muito menor do que a renovação hoje, está certo? E com isso você vai trazendo receita.

Eu vou dar um exemplo para você. Se a gente continuar no ritmo que pode parecer pequeno de implantação de capex, da VAMOS, está certo que está por volta de 300 milhões, tem capex de ativo novo, tem do sempre novo, que é o usado, que a gente aluga, mas também tem a prorrogação do contrato atual. Se a gente continuar nesse ritmo, a companhia cresce acima de 2 dias, entre 10% e 15%, com capex muito menos.

Está certo? Com capex muito menor. Então é isso pelo tamanho, pela maturidade que estão os negócios, pelo tamanho.

Por isso que você tem um capex menor e com melhorando a receita e melhorando as margens de vítima. É dessa forma que a gente vê para a vê. Pedro, não sei se o Denys tem alguma coisa que queira complementar.

Fica à vontade.

Denys Ferrez

Pedro, Fernando, acho que já cobriu tudo e já fez um dos pontos principais, que é a continuidade do nosso compromisso em tirar mais daquilo que já está consumido. Agora, uma coisa que a gente sempre tem que levar em consideração, porque a gente fala do capex, ele é a base contábil. Em algum momento, você também tem que fazer um cruzamento com uma data que você liquida isso.

Às vezes você tem formação de capital às vésperas de uma sazonalidade nos negócios, mas também você pode estar usufruindo de um prazo muito dilatado. Isso, então, de certa forma, pode sempre representar uma antecipação ao que você vai ter para o período seguinte. Mas o ponto principal é o que o Fernando já destacou, que é a continuidade desse foco.

Só aqui para fazer só uma referência, algumas coisas que o Fernando falou, esses dados do ponto a gente já tem isso divulgado como guidance. Não tem nenhuma novidade aqui no que o Fernando está dizendo e está adequadamente publicado, tá bom?

Pedro Tineo

Super claro, pessoal. Muito obrigado e bom dia.

Fernando Simões

Obrigado, obrigado a você.

Fernando Simões

Um abraço.

Palestrante MZ

Nossa próxima pergunta vem do senhor Arthur Godói, do Safra. Por favor, Arthur, seu microfone está liberado.

Arthur Godói

Oi, Fernando, Denys, bom dia. Vocês comentaram um pouco sobre o leilão das balsas aqui em São Paulo. Vocês poderiam dar um pouco mais de detalhes sobre esse projeto?

Qual seria a taxa de retorno que vocês esperam? Os principais riscos? E se, em relação ao financiamento, se seria possível financiamento com o fundo da Maria Mercante?

Fernando Simões

É o Fernando que está falando, Arthur. Vou te dar alguns zumbos aqui. Mais ou menos, eu também não lembro de todos, não.

Não estamos aqui com detalhes. A taxa de retorno, o Denys pode vir aqui falar já, já. Eles que aprovam aí, a gente tem praticamente um comitê que aprova os investimentos e depois passa pela parte técnica, que elabora o projeto, etc.

Mas enquanto eu passo aqui para ele te falar um pouco do negócio, tá? O negócio, você tem uma contrata, você tem um complemento do CAPEX de 50%, praticamente, que o governo coloca, tá certo? Você tem a contraprestação com fundo garantidor, garantir que a contraprestação mensal, além da receita da balsa estimada, que se não der, o governo também completo.

Então, você pode considerar que é um contrato de 20 anos, praticamente, um take or pay. Tá certo? E você já sai com a operação, você já sai com a operação, tá certo?

Desde o primeiro dia, com a receita garantida, operando as atuais 41 balsas que tem em várias travessias. Sendo que eu acho que 60% disso é Guarujá, Santos e um pedaço de Ilhabela, São Sebastião. E o resto tem outras balsas, outra travessia pequena.

Inclusive, já está previsto o que acontece depois que o túnel entrar em operação. Então, é coisa desse tipo que a gente olha, que a vocação é de serviço, você já entra com a arrecadação e o CAPEX da transformação das balsas, da renovação do parque de balsa. Ele é pros próximos sete anos e aí transformando ela totalmente elétrica e tendo aí só um motor como reserva.

É coisa desse tipo que a gente olha e esse é um pouco do perfil da operação. Vou passar pro Denys aqui pra te falar sobre o retorno, tá bom?

Denys Ferrez

Obrigado, obrigado Arthur. Arthur, essa conversa do retorno num ambiente competitivo dessa natureza de concessão é sempre um negócio desconfortável pra se falar, né? Mas, sim, de qualquer jeito a gente tem que passar algum nível de conforto pra vocês.

Por isso que eu acho sempre bom quando o Fernando diz que a gente conseguirá ou deverá continuar a mostrar o valor criado. Sempre que a gente tiver oportunidade de eventualmente reciclar algum ativo, é a hora que você vai confirmar se o que a gente fala aqui tá fazendo sentido. Mas, sem mudar o que a gente já falou, alguns pontos pra trás e aí sem também fazer referência em relação ao retorno do projeto, diria que, por ponto de vista do acionista, isso, óbvio, varia de acordo com o risco percebido no projeto, né?

Seja ele de que natureza for, mas eu diria que um ponto médio estaria para o equity na casa dos seus 25%. Pode ser menos, pode ser mais, a depender do perfil do projeto, tá bom?

Arthur Godói

Perfeito, obrigado.

Fernando Simões

Obrigado, Arthur.

Palestrante MZ

Nossa próxima pergunta vem da senhora Heloísa Cruz, da Stoxsus. Por favor, Heloísa, seu microfone está liberado.

Heloisa Cruz

Obrigada, bom dia. A minha pergunta ela vai na linha da primeira pergunta. Eu queria entender um pouquinho como é que vocês estão enxergando a Simpar.

Então, daqui a cinco anos, quando a gente olhar a Simpar, a gente vai ver uma empresa que de aqui em diante caminhou com os negócios gerando caixa, a gente pode ver um outro grande ciclo de CAPEX, o que vocês estão incubando, podendo ou não falar, a ideia é que a gente veja várias outras empresas sendo incubadas, eu queria, tipo, ter uma visão assim, para daqui a cinco ou dez anos, como é que a gente deveria enxergar o grupo e o que vai fazer parte dele.

Fernando Simões

Helo, Fernando, bom dia. Obrigado pela sua participação aí. O que eu posso te falar?

A gente olha muito cinco anos, dez anos, quinze anos, vinte anos, né? Mas a gente olha mesmo é o amanhã, o ano que vem, porque no Brasil, se olhar para cinco anos, você olha, mas eu acho que o que a gente tem de grande diferencial é ter uma governança que a gente tem, ter os conselhos que a gente tem, os comitês, mas ter uma agilidade muito grande para a decisão quando se resolve para um lado ou para o outro. Basta ver nascendo uma Intralog, um movimento da Ciclus, enfim, são coisas que a gente faz com uma grande agilidade sempre para construir nos próximos dois, três anos, mas a gente sempre olha para a frente de onde é que nós vamos estar.

Agora eu confesso para você que eu sempre brinco com isso quando me fazem essa pergunta, se olhasse para dez anos atrás, quem nos acompanha acreditaria que a gente estaria aqui hoje e se olhasse para cinco anos, em dois mil e em dois mil e vinte, nós temos o último slide da nossa apresentação que mostra que esse ano nós estamos fazendo cinco anos da criação da SIMPAR. Quando nós falamos da criação da SIMPAR em dois mil e vinte, nós falamos assim, olha, dentro do nosso planejamento, nós vamos fazer o crescimento, ter as empresas embaixo, vai estar separada, fazendo movimento desse tipo, dessa forma como a gente vai trabalhar para frente e ver o que aconteceu. Nós saímos de uma receita de 11 bilhões para 48 bilhões, de seis empresas para oito empresas.

Você tinha três conselhos, se eu não me engano, hoje você tem, você tinha dois conselhos de empresa de listada, hoje você tem cinco conselhos de empresa. Então, essa transformação que aconteceu nos cinco anos foi dentro do nosso planejamento para chegar aqui agora e extrair valor do que tem para frente. O que a gente tem muito claro?

Não sei criar expectativa, não sei nem como funciona, enfim, mas estamos falando aqui. Daqui a cinco anos, e esperamos bem antes disso, a holding não deve ter nada de dívida, 100% zerada a dívida dela, que faz parte da nossa estratégia e quer que isso aconteça muito antes. Como?

Com muito trabalho, com execução e com o movimento que a gente tem para fazer e com as avenidas que a gente tem e não tínhamos no passado. Então, é isso que a gente vê. Os nossos negócios estão construídos, mas não dá para dizer, dá para dizer que eles estão maduros na sua gestão, mas eles têm grande oportunidade de crescimento, todos eles.

É um mercado pouco penetrado de locação de automóveis, de caminhões. Então, a logística, quer dizer, por maior que seja a companhia, a participação é pequena. O nosso banco é muito pequeno, nós não queremos que ele seja um banco, nem temos capacidade disso, um banco grande, mas é um banco de nicho que tem grandes oportunidades de se transformar, BBC, financiando os equipamentos, saindo perto do caminhoneiro.

Automob é um negócio que só está começando, que eu digo sempre que a gente vai estar pronto no final de 26, começo de 27, que agora é o momento da integração, está feita a infraestrutura, a gente tem toda a integração. Então, resumindo, desculpa que ainda acaba se alongando, é difícil assumir ou prever daqui a 5 anos, mas a gente vai tirar muita eficiência, fazer uma gestão muito forte em cima dos ativos, todos os nossos negócios têm a oportunidade de crescer e se transformar de tamanho nos próximos 5 anos, mas com muito menos capex líquido do que já foi feito, do que já está construído. E você tendo uma SIMPAR com zero de dívida, você tem oportunidade de crescimento e até de olhar outros movimentos que possamos vir a fazer.

Enfim, é dessa forma como a gente vê. Agora, um negócio que vai continuar tendo aqui dentro bastante, se Deus quiser, é gente diferenciada, preparada, dentro alinhada com nossos valores e cultura e com modelo de gestão que gere valor para o cliente, para o acionista, para a sociedade, que se desenvolva com sustentabilidade. Isso nós não abrimos mão.

E dentro disso, mais uma vez, um movimento de estratégia que nos acompanha, você nos acompanha há muitos anos. Se você pegasse 2020 para cá, a gente dizia em 2020 qual era o tamanho da logística, o que acreditava que aconteceria para frente. Nós fizemos um movimento com a CICLUS e falamos, aqui tem uma geração de valor grande, de parte relacionada deixamos para os investidores, para os novos acionistas decidirem.

Se vocês virem aí concluindo, falta pouco, concluindo essa operação, o retorno que isso deu, se Deus quiser, para Simpar. Enfim, movimentos desse tipo fazem parte da estratégia e hoje, com o tamanho e com a escala que nós temos com o grupo posicionado, com gente e com a nossa governança, temos muito mais para fazer nos próximos cinco do que foi feito nos últimos cinco dentro do nosso planejamento estratégico. É isso um pouco que eu tenho aí para compartilhar com vocês.

Obrigado.

Heloisa Cruz

Obrigada.

Palestrante MZ

Iniciaremos agora as perguntas por escrito. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

Denys Ferrez

Bem, Denys, aqui eu vou ler as perguntas que a gente recebeu aqui. Tem uma pergunta do Druvmeta que coincide com uma outra investidora aqui. Ele pergunta o que vai ser feito com o dinheiro oriundo da venda da Ciclus.

Então, no nosso balanço, em todas as nossas informações, a gente não tem essa contribuição ainda. Não é isso? E no momento em que isso aconteça, o foco é reduzir a nossa alavancagem na Simpar.

Agora, de que forma vai ser usada o detalhamento disso aí? A gente já prefere não fazer porque isso sempre afeta o valor daquilo que eventualmente a gente pode ir a recomprar. Então, isso aqui basicamente responde a duas perguntas de dois investidores.

A segunda pergunta vem do Ricardo e ele diz o seguinte, a Simpar é uma das empresas em Bolsa com grande relação de posição vendida versus o Free Float, o famoso short. No entanto, a taxa de aluguel também é bastante baixa, algo menor do que 1% ao ano, num ambiente onde os juros está 15, menos de 1% ao ano. Qual a opinião da Simpar sobre o tema?

Ricardo, é que é o seguinte, a gente conta não só com a participação de agentes institucionais, seja no crédito ou na base acionária, a gente também conta com muita pessoa física. Então, esse aqui é um assunto que a gente discute internamente. A gente entende que a operação de short fomenta a liquidez, então eu acho que os agentes têm esse lado positivo nesse tipo de atuação.

Agora, a única coisa que a gente questiona aqui, que a gente acha que não é feita de forma adequada no mercado, é o seguinte, as pessoas físicas ao aderirem às várias plataformas, normalmente clicam automaticamente no negócio chamado custódia remunerada, com o objetivo de obter alguma renda a mais. Então, a pessoa vai, faz um investimento em Bolsa, bota a sua poupança, está com uma visão de construção, criação de valor, e aí ela, ao clicar nisso, está disponibilizando a ação dela para ser alugada. Alugada por alguém que vai pegar esse papel e vai pressionar o preço para baixo.

Então, você está torcendo para o seu preço subir e você está dando munição para o cara que vai jogar ele para baixo, e aí depois você vai agoniar até o ponto de você acabar vendendo, eventualmente com perda, o papel, mas você mesmo comentou isso. O que eu acho que não é adequado é que as pessoas não têm clareza da remuneração que você citou aqui. A maioria das pessoas clica e não sabe que está dando potencialmente esse papel para alugar, e muito menos sabe o retorno que ela está tendo.

Quer dizer, um ambiente de 15% de juros ao ano, concordo que 0,5% de remuneração ao ano isso é a mesma coisa que dá de graça, o cara bater em você. Então, a única coisa que a gente já entrou em discussão com quem organiza o mercado é que falta visibilidade, falta transparência principalmente para as pessoas físicas que são quem mais sofre, porque elas mesmo estão alimentando um sistema que vai contra a valorização no papel dela. Então, esse é um pouco do que a gente discute e eventualmente interagindo com quem organiza o mercado.

Não é ser contra, é só ser justo para dar transparência devido para o investidor saber o que ele está fazendo e por quanto aquilo está remunerando algo que vai depreciar o patrimônio dele. Eu acho que isso aqui esgota as perguntas, eu vou voltar tem mais uma aqui, desculpa. Como está, João pergunta, como está o processo de monetização dos portos?

Fernando Simões

Vamos lá, é Fernando aqui, deixa eu aproveitar fazer um pouco da ligação da primeira pergunta com a segunda e compartilhar com vocês aqui, como comentaram há pouco, porque a gente gosta de ter uma comunicação clara e ser bastante objetivo eu queria com muita serenidade, com muita humildade compartilhar um pouco da minha reflexão com vocês antes da gente ir para o final da escola. A pergunta por dentro sobre o short, aí tem a pergunta aqui

do João, da pessoa física, sobre a venda dos portos aí vem a pergunta, o que tem para fazer como é a alavancagem? Deixa eu falar um negocinho para vocês fazer uma reflexão.

Nós estamos com a primeira empresa listada desde 2010 vocês, agradeço alguns de vocês há mais tempo, há menos tempo, mas vocês podem buscar o histórico, tem 15 anos que a companhia está listada. Nós passamos nesses 15 anos crise de tudo que e jeito no Brasil nem possa imaginar desde 2009, porque o resto dela entramos em 2010 com ela, nós apresentamos para o mercado uma empresa que tinha uma receita de 1.6 bilhões, nós tínhamos deixado o concessionário para fora, tinha feito negócio, ela levou uma companhia de 200 milhões, se não me falha a memória de 200 milhões de EBITDA, mais ou menos, e nós abrimos e nós fomos para o mercado. Vivemos em 2015 a crise dos juros lá para cima, o começo da Movida e todo mundo, a Movida vai dar errado o negócio ali vai dar certo, ali vai quebrar, aquilo ali não vai dar certo o carro é Hyundai, o carro é importado, o carro é auto, isso não tem mercado no Brasil, aí quando vai para VAMOS, o que é isso? Caminhão não se vende, onde é que vai se vender caminhão?

Então o que eu posso dizer para vocês é o seguinte, nós trabalhamos duro e a nossa gente, o grupo como um todo fez uma transformação ao longo desses 15 anos, que vocês podem ter mais dificuldade de ver, alguns que não nos acompanham mas podem acompanhar de 2020 para cá, quando a gente fez o movimento da SIMPAR, o que a gente disse que iria fazer e onde é que nós estamos hoje, só para a gente entender estamos divulgando aqui uma criação da Intralog como nós falamos, com as nossas empresas maduras e fazendo movimento, melhorando a sua gestão, com 40% a menos de capex, com 15% a mais de receita de serviço, uma transformação na melhoria dos seus resultados nesses anos que melhora a margem de EBITDA se vocês olharem, nós não temos histórico de Impairment, nós conhecemos o valor dos nossos ativos e garantimos o nosso valor de risco alto dentro do que aconteceu até hoje, da depreciação, a gente acompanha isso com muita responsabilidade, que é a nossa obrigação foi feito um impairment agora pontual na Automob em cima de máquina zero do agro que o mercado derreteu e a gente dentro da responsabilidade fizemos esse ajuste, um ajuste que foi pequeno é o histórico que está acontecendo do agro, que nunca ninguém viu e estamos falando do impairment de equipamento zero que está, então a gente conhece do nosso negócio veja o aumento da Movida, como tem sido ela madura, como tem melhorado a gestão através das pessoas buscando mais eficiência, melhorando seus resultados mais mais do que isso, fidelizando os clientes, nós tivemos nos últimos nove meses mais de 500 mil CPFs novos na Movida isso mostra que não é deficiência operacional é depreciando o negócio, pelo contrário é trazendo mais clientes e melhorando os seus resultados a Automob tem 190 lojas hoje, teve um resultado que é um resultado pontual, tem tudo para ser transformacional e ter um novo momento a partir de 2027 porque nós reformamos ou construímos mais de 80 lojas nos últimos dois anos, ainda tem 14 que está para acabar, então você tem integração de sistema tem um monte de coisa, é isso que a gente tem feito se for dividir com vocês a VAMOS, por exemplo a VAMOS a gente diz desde o começo tem canal de venda, dá para vender o seminovo, tem mercado nós não esperávamos a retomada que teve no tamanho que é mesmo assim, antecipamos o ano de venda estamos vendendo por volta de 130, 140 milhões por mês, nós sempre falamos, depois do contrato dá para prorrogar o contrato, depois de 5 anos tem que aumentar o ritmo da alocação do caminhão sempre novo, do caminhão usado e a prorrogação está perto de 50% dos contratos que vencem se prorroga por mais um ano ou dois é isso gente, então o que eu quero dizer para vocês é o seguinte nós estamos com muita responsabilidade vivendo o momento, executando, fazendo trabalho em

cima do nosso planejamento então a gente tem tranquilidade do nosso desenvolvimento de forma responsável e sustentável em cima de tudo que foi construído e que está sendo feito, pode ser vendido alguma coisa pode acontecer, pode, desde que gere valor e que faça parte mas não é a meta do nosso negócio, a diminuição de capex não é porque estamos perdendo o market share, é porque nós fizemos o capex antecipadamente e agora só precisamos da renovação nós não estamos perdendo cliente nenhum porque não estamos fazendo capex nós estamos continuando desenvolvendo o nosso negócio é isso que a gente queria compartilhar com vocês e fazer uma reflexão de algumas empresas que viveram outro período nesses últimos 5 anos o que aconteceu com a execução, quando nós listamos a JSL teve outras empresas que listaram, quando nós fizemos algum momento listamos a Vamos, teve outras empresas que listaram muitas vezes é entrevista de uma forma, vezes entregas que acontecem de um lado o que aconteceu com outros nesse mercado então posso garantir para vocês que nós vamos continuar trabalhando forte não sei se tem mais alguma pergunta passar aqui acabei me alongando, mas quis fazer uma reflexão tem mais alguma pergunta?

então tá bom, indo para o final em nome dos nossos mais de 57 mil colaboradores agradecer a participação de todos vocês pedi desculpa e talvez tenha me alongado na última resposta mas acho que é muito importante para vocês poderem fazer uma reflexão do momento, o que é o grupo, o que nós estamos fazendo para onde é que nós estamos indo, compartilhar a nossa visão de Simpar e a minha visão com vocês em nome dos nossos mais de 57 mil colaboradores, agradeço a participação de todos vocês, estamos com mais de 250 participantes para a gente é uma honra, é fazer isso por vez de 2010 nós só tínhamos 50 ou 60, se não tivesse e é capaz de uma parte ser do próprio grupo, então é uma honra estar aqui com vocês compartilhando, o que eu posso garantir para vocês é que tanto eu quanto a nossa equipe que faz a grande diferença muito melhor que eu, estamos comprometidos para continuar trabalhando, se dedicando todo dia para extrair o máximo de valor de eficiência operacional eficiência comercial, redução de custo, a gestão dos nossos ativos, mas acima de tudo uma aliança muito forte com os nossos clientes, só estamos em mercado de grande resiliência e através dos nossos serviços fidelizar cada vez mais os nossos clientes, que como consequência tempo a tempo vem a diminuição da alavancagem e a geração de valor para nós, para os nossos acionistas e fortalecendo mais ainda a nossa relação seja com quem nos financia, seja com quem são nossos investidores seja principalmente com o cliente que nos dá a oportunidade de trabalhar e com isso gerando resultado para a sociedade se desenvolvendo com sustentabilidade.

Fernando Simões

Obrigado gente, fiquem com Deus aí um grande abraço para todos vocês, obrigado pela participação A videoconferência da Simpar está encerrada agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia