

Transcrição da teleconferência da SIMPAR do 1T26

Operador

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da SIMPAR para a discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2026. Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da companhia em <https://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 ao 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, CEO

Bom dia a todos. Estamos dando início à divulgação dos resultados da SIMPAR do primeiro trimestre de 2026. Quero, em nome dos nossos mais de 56 mil colaboradores, agradecer a participação de todos vocês.

Vamos começar aqui na página 3 com alguns dos nossos principais destaques do primeiro trimestre de 2026. Eu queria, mais uma vez, reforçar e relembrar a vocês, em linha com o nosso planejamento estratégico, determinado pelo nosso Conselho, após uma grande missão de execução de transformação dos nossos negócios entre 2020 e 2023-2024. Entramos num novo ciclo que é uma missão definida pelo nosso Conselho de Administração, tanto da SIMPAR quanto das empresas controladas pela SIMPAR, de extração de valor em cima das bases da infraestrutura, dos ativos, dos investimentos que foram feitos nos últimos anos.

E, ao longo de 2025, vocês têm acompanhado, e o que mostra, no primeiro trimestre de 2026, a contínua execução de extração de valor dos nossos investimentos, através da melhoria da eficiência operacional, do melhor giro dos nossos ativos, da precificação correta e justa, em linha com as mudanças que há no mercado, a capacidade da nossa gente de fazer mais com menos, otimizando e reduzindo os nossos custos. E vocês vão poder perceber, não só na página 3, que é a SIMPAR consolidada, como nos números das nossas empresas controladas, que têm resultado numa menor alavancagem, numa melhor geração de caixa e de uma melhor eficiência e um melhor retorno sobre o nosso capital. Na página 3, onde nós falamos dos principais indicadores financeiros do primeiro trimestre de 2026, tivemos uma receita bruta de mais de R\$ 12 bilhões, o que é um crescimento de mais de 6% sobre o ano anterior,

um EBITDA ajustado de R\$ 3,2 bilhões, que mostra um crescimento de 14% sobre o mesmo período do ano anterior, quando a receita cresceu 6%.

E com um prejuízo de R\$ 13 milhões, maior do que o primeiro trimestre do ano de 2025. Mas com o ROIC produtivo do primeiro trimestre dos últimos 12 meses, de 17,7%, são 3,5 pontos percentuais acima do mesmo período do ano passado, que são 2 pontos percentuais acima do nosso custo de capital de terceiros. Aqui, ainda na página 3, ao lado direito, nós falamos aqui de algumas das execuções do nosso planejamento estratégico e a geração de valor.

O que eu gostaria de destacar aqui, antes de falar dos principais números, as nossas empresas têm ganho market share com muito menos CAPEX e com mais eficiência operacional. Ou seja, mesmo tendo um CAPEX líquido muito menor comparando com o ano passado, ou seja, tivemos menos 68% do nosso CAPEX, a gente teve um crescimento de 9% em nossa receita líquida de serviço, um crescimento acima de 14% do nosso EBITDA, como consequência, uma redução na nossa alavancagem. Fizemos a venda da Ciclus Amazônia, na sua totalidade, as suas ações, por R\$ 270 milhões, sendo que 45% desse valor, que é a participação da SIMPAR, são R\$ 121 milhões, o que mostra a capacidade da nossa gente de gestão, da liquidez dos nossos ativos não listados e uma marcação de nossos preços que talvez o mercado não esteja percebendo, isso vem a comprovação do valor dos nossos ativos em linha com o nosso planejamento estratégico.

A qualidade da nossa execução operacional, a eficiência das nossas empresas, os setores em que nós atuamos, a resiliência dos nossos segmentos e a capacidade da nossa gente e também da nossa equipe de gestão financeira. Temos mantido o nosso acesso de capital, de dívida, em que temos alianças de longo prazo, mas também novas fontes de capital. No primeiro trimestre de 2026, captamos R\$ 4,2 bilhões, sendo o custo de CDI + 1,9% com prazo médio de cinco anos.

E tivemos também um aumento de capital combinado de R\$ 2,9 bilhões entre SIMPAR, MOVIDA e VAMOS ainda em período de subscrição. Isso mostra a eficiência da nossa gestão, posicionamento das nossas empresas e a capacidade da nossa gente. E mais do que tudo isso, pela qualidade do investidor que tem participado do nosso aumento de capital, como, por exemplo, o BNDESPAR, é um selo da qualidade da nossa governança.

Agora, na página 4, temos aqui os principais números de destaque da JSL. Eu gostaria de destacar aqui a sua geração de caixa, como as unidades de negócio podem e têm se transformado em empresas independentes. Só fazendo uma reflexão, as principais companhias controladas pela SIMPAR nasceram como unidades de dentro da JSL e se transformaram na MOVIDA em locação, se transformaram na VAMOS.

E quando nós olhamos aqui no slide 4 da JSL, aqui é mais um exemplo, uma unidade de negócio da JSL se transformando em uma empresa completamente independente, que é o caso da INTRALOG, com a chegada do novo CEO, que vai focar na sua eficiência operacional, na antecipação das necessidades dos nossos clientes em novos negócios. Esse é um exemplo da INTRALOG, mas temos aqui também a JSL Digital, e, dos 73% que operamos entre frota própria e terceirizada, tem dentro desta companhia também uma grande parte de transporte que é 100% asset light, com terceiro ou com agregado. Ou seja, existem algumas unidades de

negócio dentro da JSL que podem e devem, como o caso da INTRALOG, se transformar em uma companhia completamente independente.

E contribuindo aqui ainda, para que vocês façam uma reflexão sobre a JSL, ela tem um posicionamento modesto à parte único, com um grande potencial de crescimento orgânico, pela sua diversificação de serviços, de setores, pela sua capacidade de entrega, de mobilização e de execução, e quando você tem um momento desses que muita gente não precifica de uma maneira adequada, ela acaba tendo dificuldade, e a JSL tem como seu histórico da precificação justa, estar próximo do cliente, reagir rápido quando precisam ser corrigidos os seus preços, na sua eficiência operacional, nas suas reduções de custo, para oferecer aos seus clientes o melhor custo-benefício. E isso pode trazer uma oportunidade de crescimento orgânico para a JSL muito grande num momento como esse que o Brasil está vivendo. E, além disso, tem aqui a sua capacidade de geração de caixa, quando ela teve a decisão, através do seu conselho, de evitar fazer capex, partir para o lado de locação, com isso tendo melhor retorno, tendo melhor geração de caixa, melhorando sua estrutura de capital e focando na sua atividade fim, que é a execução do melhor processo logístico, melhor custo-benefício para os seus clientes, tendo como consequência o melhor resultado econômico e financeiro, a execução para os seus clientes, consequência para a nossa gente e a sua capacidade de desenvolvimento.

Ou seja, com tudo isso que nós temos feito, ainda temos por volta de 2,6%, 2,7% de market share, o que mostra a grande oportunidade de contínuo desenvolvimento e da melhoria dos seus resultados.

Passando aqui agora para a página 5, temos a MOVIDA. A MOVIDA tem feito a execução do seu planejamento estratégico, delegado pelo seu conselho, com muita eficiência e maestria.

Seja na sua eficiência operacional, na sua redução de custo, na antecipação da necessidade do cliente, o que eu aproveito para registrar é o nosso DNA da paixão por servir, o que tem contribuído para a transformação do segmento e esse posicionamento e esse DNA da MOVIDA tem contribuído para a atração de novos clientes. Só no ano passado trouxemos mais de 600 mil novos clientes, mas tão importante quanto trazer novos clientes é a fidelização dos mesmos, o qual o seu programa de fidelidade tem mostrado que nós só atraímos quando desenvolvemos a relação com os nossos clientes. Isso com eficiência operacional, com melhoria do preço, seja no RAC, seja no GTF.

Com a otimização dos nossos recursos, nós temos melhorado a ocupação, aumentado muito mais o seu EBITDA, o seu resultado, com crescimento de receita e com muito menos CAPEX, o que como consequência tem melhorado os nossos indicadores financeiros. E sem criar nenhuma expectativa, a gente está muito feliz com tudo que foi feito, mas acreditamos muito que temos ainda muito mais a entregar em cima da base, da infraestrutura, de tudo que foi construído e da escala que foi criada.

Passando aqui agora para a página 6, temos a VAMOS e eu gostaria de destacar a todos vocês alguns pontos que a VAMOS tem de forma recorrente apresentado nos últimos trimestres.

Um deles, a sua capacidade de venda dos seus ativos. Estamos fazendo volume de vendas de ativo por trimestre muito acima de qualquer previsão devido às suas retomadas. Volumes de

vendas de ativos que seriam para ocorrer daqui a dois ou três anos têm ocorrido agora e têm sido executados, o que mostra a qualidade dos seus ativos e a capacidade da nossa gente reagir.

Mas, acima disso, as prorrogações dos contratos que vencem com cinco anos, as prorrogações para mais um ou dois anos com o mesmo ativo e com melhor desempenho, o que é bom para o cliente que não necessitamos de fazer novos CAPEX e ter uma nova precificação e ele continua com o mesmo ativo, que ainda é em excelente qualidade, com um pequeno ajuste de preço, que para nós é melhor do que ter a renovação do ativo. Além disso, a locação de novos contratos com ativos com dois ou três anos que foram retomados, que é o que a gente chama de SEMPRE NOVO, ou seja, pela qualidade dos nossos ativos, a capacidade nossa de realocar os mesmos ativos cujo CAPEX já foi feito, o que mostra que você tem necessidade menor de CAPEX e mesmo assim você continua tendo um aumento da sua receita. Além disso, o foco na redução de custo, que é um processo contínuo de melhoria e a extração de valor através da locação de tudo aquilo que já foi investido e de novos contratos.

E quando a gente olha no mercado, quando você tem uma taxa de juros dessa forma, como tem acontecido, e momentos que tem muita gente que tem ativo, empresas que não repassam para o seu cliente a sua necessidade de preço, o que acaba tendo dificuldade em ter novos créditos. O que é a oportunidade? De locação. E mesmo assim, os embarcadores também, que são as indústrias, também buscam locar ativos para não ficar suscetível, fragilizado aos seus fornecedores, o que gera mais oportunidade de locação de negócio para VAMOS.

Além disso, tem, por exemplo, uma venda com potencial locação, como foi um exemplo na divulgação da VAMOS agora, ou seja, cliente que quer alugar e ter a opção de compra futura ou já deixar, muitas vezes, até programada a compra futura. Ou seja, são novas avenidas e novas oportunidades de mercado para VAMOS fazer locação, sendo ela a líder de segmento, tendo um posicionamento único e diferenciado. Estamos muito felizes com tudo que foi feito, mas temos a certeza que a VAMOS tem muito mais a entregar nos próximos trimestres do que aquilo que já foi entregue, seja na melhoria do Yield, seja na sua redução de custos, seja na sua eficiência operacional.

Passando aqui para a página 7, temos a AUTOMOB, que é o maior grupo de concessionárias do Brasil. Temos alguns dos seus principais destaques financeiros, temos por segmento de leve, caminhões, máquinas, alguns dos outros destaques. O que eu gostaria de ressaltar é uma companhia que continua fazendo as suas otimizações de processo, seja administrativamente consolidando os seus CNPJs, melhorando os seus processos, a sua estrutura operacional, os seus abastecimentos de loja, o seu estoque de seminovos, ou seja, ela está em processo de otimização e de produtividade, seja na redução de custos, seja nas suas sinergias, que ainda vamos passar ao longo de 2026 executando essas melhorias, o qual eu acredito que esteja na sua plenitude no primeiro trimestre de 2027.

Mas já começa a ter sinais sólidos quando você vê o número de venda de veículos novos por loja, não só que já melhorou, como que tem melhorado, seja no seu pós-venda, seja nos seminovos, que por um erro, e a gente tem que reconhecer quando ele acontece, de abastecimento de Seminovos, tivemos um número parecido com o que tinha acontecido nos últimos trimestres, mas tem um potencial e será alcançado conforme o guidance divulgado

para 2027. Mas acima disso, a melhoria do seu F&I, o que dá para falar com a reflexão de vocês, que eu gostaria de chamar a atenção, é uma simulação do potencial de aumento de venda por ponto, com a melhoria do seu F&I e com o desenvolvimento do seu pós-venda. Esta é uma combinação que tem tudo a resultar na melhoria dos seus indicadores financeiros.

Nós acreditamos e temos a certeza da capacidade de entrega da nossa gente, que é o que mais tem valor. Quando a gente olha o momento do agro, nós temos a certeza que a situação atual é passageira. É importante salientar que nós representamos, o que nós consideramos as melhores máquinas mundiais, em regiões que têm extrema necessidade do perfil de máquina.

E por mais que o momento seja de postergação de troca dessas máquinas, para o desenvolvimento, para a colheita, para a plantação futura, elas são necessárias e aguardam a renovação. E isso vai acontecer, pode ser postergado um ano, dois ou três. E nós estamos posicionados para usufruir desse momento.

Até lá, a equipe tem focado em reduções de custos, em melhoria de margem, mesmo com menor volume, para fazer frente aos seus custos, buscando o seu equilíbrio financeiro. Quando olhamos caminhões e ônibus, o primeiro trimestre teve uma queda devido ao programa que foi anunciado pelo governo após o entendimento, e já foi feito um reforço financeiro pelo governo nesse programa que saiu, a gente acredita num segundo trimestre ainda melhor do que o primeiro. Ou seja, a AUTOMOB tem um posicionamento diferenciado para usufruir de toda essa indústria do varejo, da mobilidade individual e também dos caminhões, ônibus e máquinas no agronegócio.

Acreditamos muito que essa evolução será constante, atingindo a sua plenitude no primeiro trimestre de 2027, mas com sinais e com melhorias dos seus indicadores financeiros e operacionais trimestre a trimestre.

Passando aqui agora para a página 8, temos a CS Infra, que tem tido um forte crescimento no seu portfólio e linha com o nosso planejamento em portfólio de negócios consistente, resiliente, concessões ou PPP na infraestrutura, seja de rodovias, seja de portos, seja de mobilidade e seja na infrasocial. A infrasocial, acabamos de vencer a concessão de 40 escolas no governo do Paraná, o que a gente acredita que vai ter grandes oportunidades, que são concessões médias, cuja vocação é serviço, com menos capex e com receitas resilientes, com fundos garantidores sólidos e de forma transparente.

Embora tendo, na sua grande maioria, ainda concessões em construção, já começa a ter alguns sinais do seu desenvolvimento financeiro, seja pelo crescimento do seu EBITDA, seja pelo crescimento da sua receita e do seu resultado.

Passando aqui para a página 9, temos a Ciclus Ambiental, que é composta pela Ciclus Amazonas e pela Ciclus Centro-Oeste. Ciclus Centro-Oeste é um aterro sanitário extremamente moderno em sua tecnologia, pronto para o recebimento de resíduo, tem um grande potencial de receita nos municípios no entorno de Cuiabá.

Passando agora para a página 10, temos aqui a CS Brasil, empresa focada em serviços com frota e operação no setor público, o qual assegura a disponibilidade e a produtividade da frota

através do sistema de locação e também o transporte passageiro. Tem tido um crescimento menor, mas de uma forma extremamente sustentável e resiliente e temos também grande oportunidade de desenvolvimento para frente quando a gente vê as melhorias dos governos através de serviço e de serviço também através de frota.

Passando então agora para a página 11, temos aqui o Banco BBC, que a sua carteira de crédito tem crescido com foco dentro do nosso ecossistema, mas também hoje com o mesmo foco do financiamento, seja de automóveis, seja de caminhões, sempre com o foco em ter uma entrada significativa no seu financiamento, com spread entre 10% e 12%, com uma qualidade de crédito grande, ou seja, tem se desenvolvido de forma consistente, resiliente, mas extremamente sustentável e focado dentro do perfil dos negócios que nós entendemos que ativos com grande liquidez e de qualidade do crédito e na capacidade da nossa gente.

Passando agora aqui para a página 12, temos alguns dos nossos principais indicadores, que eu passo a palavra para o Denys, que vai apresentar com mais detalhes para vocês. Por favor, Denys. Obrigado, Fernando.

Denys Marc Ferrez, CFO

Bom dia a todos. Então, começando aqui pelo slide número 12, temos os destaques financeiros em bases consolidadas. A receita líquida do primeiro trimestre de 2026 totalizou R\$ 11 bilhões, dos quais aproximadamente R\$ 2 bilhões em venda de ativos e R\$ 9 bilhões na prestação de serviços.

Essa receita da prestação de serviços supera em 9% o montante do primeiro trimestre de 2025. À direita, temos o EBITDA. O EBITDA do primeiro trimestre de 2026 totalizou R\$ 3,2 bilhões, uma margem de 29,2%.

Apresentando, em relação ao primeiro trimestre de 2025 e ao trimestre imediatamente anterior, uma evolução continuada, tanto em margem quanto em valor nominal. Vale destacar que essa comparação está sendo feita em relação ao quarto trimestre, sem o evento de monetização do ativo Ciclus Rio, conforme destacado aqui no gráfico. Do lado inferior esquerdo da página, o lucro operacional, medido aqui pelo EBIT, totalizou praticamente R\$ 2 bilhões, com uma margem de 18,1% no primeiro trimestre de 2026, o que representa um crescimento de 13% em relação ao mesmo período do ano anterior e um incremento de margem de 1 ponto percentual.

O lucro líquido ajustado no primeiro trimestre de 2026 foi um resultado negativo de R\$ 13 milhões, melhor do que o resultado do quarto trimestre de 2025, em que a taxa de juros média era equivalente à do primeiro trimestre de 2026 e ainda um pouco inferior ao primeiro trimestre de 2025, porém destacando que no primeiro trimestre de 2025 a taxa de juros era 2 pontos percentuais menor do que a taxa observada no primeiro trimestre de 2026, o que demonstra claramente o trabalho que vem sendo feito para reequilibrar todos os nossos contratos e nossas operações ao novo cenário macroeconômico.

No próximo slide, na página 13, apresentamos o CAPEX líquido do primeiro trimestre, que totalizou R\$ 222 milhões, lembrando que isso é o investimento bruto, menos as vendas de ativos realizadas. Esse é um dos menores patamares, o menor patamar observado desde o

primeiro trimestre do ano de 2020, e na comparação com o mesmo período do ano passado é uma redução de praticamente 70%.

Isso ratifica o que temos dito em termos de momento do nosso planejamento estratégico de longo prazo, e esse momento se trata de extrair mais das bases já construídas, e isso tem permeado de maneira genérica as nossas várias empresas. Com alguns comentários adicionais. Algumas das nossas empresas têm características sazonais em relação ao seu capex, talvez aqui a gente possa citar a MOVIDA.

Outras têm uma programação de investimento conforme o plano de longo prazo, como é o caso dos investimentos em CS Infra, e outras estão mudando seu modelo de negócio e devem ser mais consistentes na redução da alocação de capital, como é o caso da JSL. Passando então para a próxima página, falamos um pouco dessa relação entre geração de caixa, medida pelo EBITDA e os investimentos. Primeiro eu gostaria de citar que todo o crescimento historicamente entregue do grupo, ele só foi possível em virtude da grande visibilidade que a gente tem quando a gente constrói um novo contrato, e também por ser um grupo majoritariamente baseado em contratos de longo prazo.

Então aqui a gente destaca que da nossa geração de caixa de 12 bilhões de reais antes do crescimento, 80% se refere a contratos de longo prazo. Acho que isso é algo muito importante, e lembrando que a gente está dentro de setores que nas mais diversas crises se mostraram resilientes, necessários em termos de utilização pela sociedade. Então a gente tem aqui hoje, nesse gráfico que vem desde 2020, a melhor relação entre o EBITDA e o investimento dos últimos 12 meses.

Então o EBITDA hoje supera levemente mais de duas vezes o tamanho dos investimentos feitos nos últimos 12 meses, que contrasta com períodos onde estávamos construindo as bases da companhia, como por exemplo 21 e 22, a escala que a gente tanto cita, onde essa relação, o EBITDA chegava a ser metade do investimento líquido feito à época. Então isso marca essa nova fase onde a relação da geração de caixa com o volume de investimento investido supera bastante esse montante. Passando para a próxima página, a gente tem aqui em base consolidada alguns aspectos de liquidez, cronograma de vencimento e andamento da capitalização.

Eu só gostaria de fazer um comentário importante, que isso aqui é um simples somatório. Do jeito que o grupo foi estruturado, com controle de companhias subsidiárias, que são companhias abertas, o objetivo disso é que cada uma tenha a sua governança, o seu perfil de risco. E lembrando que uma empresa de companhia aberta não pode ser afetada pela SIMPAR como controladora e também não pode ser afetada por outras empresas que sejam irmãs dela dentro das oito companhias que a SIMPAR controla.

Dito isso, dentro do primeiro trimestre então, tivemos captações no grupo de 4,2 bilhões de reais, um prazo médio de cinco anos, uma taxa de CDI mais 1,9%. Como o evento relevante aconteceu na sequência do final do primeiro trimestre, então nós já temos aqui um aumento de capital na SIMPAR de 1,8 bilhão de reais, na MOVIDA de 750 milhões de reais, na Vamos, até aqui, 529 milhões de reais, que quando somados, deduzidos das contribuições que SIMPAR fez no aumento de capital de MOVIDA e Vamos, totalizam 2,9 bilhões de reais. Com isso então, se a gente adicionar a posição de caixa existente no final do primeiro trimestre de

cerca de 14 bilhões de reais, este aumento de capital, e também as linhas compromissadas e não sacadas de cerca de 800 milhões de reais, e o floor plan disponível que financia a nossa atividade de varejo lá de concessionária, a gente tem então uma liquidez disponível para o grupo como algo em torno de 18,5 bilhões de reais, o que equivale a 2,5 vezes o endividamento de curto prazo.

Em relação ao endividamento, temos um prazo médio de dívida líquida próximo de 4 anos. Gostaria então de passar especificamente para falar do mesmo assunto, liquidez e endividamento, no caso de SIMPAR como holding na próxima página, página de número 16. Então, a SIMPAR terminou com caixa de 3,3 bilhões, que se somados ao aumento de capital já recebido, líquido das contribuições que ela está fazendo para o aumento de capital das suas subsidiárias, isso então totaliza algo como 5 bilhões de reais em liquidez, o que equivale à cobertura das amortizações até o ano de 2031.

De maneira proforma, obviamente, a gente reporta que, oficialmente, a dívida líquida ao final do primeiro trimestre é de 2,8 bilhões de reais, mas que, se deduzida do aumento de capital que acabei de mencionar, líquido das contribuições que a gente fará para as subsidiárias, incluindo os dividendos a receber já declarados pelas empresas e também os dividendos a pagar, a gente então teria, de uma forma estática, no primeiro trimestre, fazendo esse cálculo proforma, algo como a dívida líquida em torno de 700 milhões de reais, o que é 74% menor do que a dívida líquida oficialmente observada ao final do primeiro trimestre de 2026. No próximo slide, a gente apresenta para os senhores três informações. Especificamente, tratando da alavancagem financeira, que, de maneira proforma, indica a menor alavancagem financeira nos últimos 15 anos.

Temos aqui o dado desde 2010 até o dado mais recente, com base no primeiro trimestre de 2026. Quando a gente olha o nível de taxa de juros no país, lá em 2010 a gente tinha 10%, tivemos uma volatilidade grande ao longo desse ano e estamos aqui em um patamar de 15%. Mesmo assim, a gente está entregando uma desalavancagem.

Ela, obviamente, acontece porque você tem aumentos de capital, você teve a oportunidade de mostrar o valor de investimentos que você fez e você monetizou, mas você tem também o comportamento do nosso portfólio, do nosso negócio, que faz um movimento de adequação à nova situação macroeconômica. Então, o que a gente costuma dizer é o seguinte, a gente não precisa que a taxa de juros no Brasil caia. A estabilidade da taxa de juros já é boa o suficiente para que a gente faça o trabalho interno, junto a contratos, para que eles tenham o seu equilíbrio adequado e custos, e a gente também seja eficiente para trazer de volta o equilíbrio da sua rentabilidade, e é exatamente o que está sendo feito.

Considero isso fundamental de ser mencionado. Fizemos isso durante a última recessão brasileira, em 2016, que foi consequência do aumento da taxa de juros, e estamos fazendo isso agora, conforme eu mencionei lá no primeiro slide, quando a gente falou do comportamento do lucro líquido. Então, temos aqui, de maneira proforma, com base nos últimos 12 meses, uma alavancagem medida no critério que a gente divulga, em função do mercado externo, de dívida líquida/EBITDA, de 2,8 vezes, ou no critério que divulgamos com base no mercado local de dívidas, que é dívida líquida/EBITDA ajustado, de 1,9 vezes.

Ou seja, estamos seguindo a cartilha do nosso planejamento fielmente, fazendo usufruto dos investimentos realizados, marcando valor na monetização de ativos, conforme a gente entregou, e focando na melhoria operacional, conforme demonstrado na melhoria da margem EBITDA e evolução nominal do número. Passando aqui para o meu último slide, temos, então, que o ROIC produtivo do trimestre foi 17,7%, dois pontos percentuais acima do custo médio da dívida bruta após impostos, utilizando a mesma alíquota efetiva, e o maior desde que nós começamos a divulgar o ROIC produtivo. Com isso, então, gostaria de passar a palavra para o Fernando.

Fernando, por favor. Obrigado, Denys. Aqui, então, no nosso último slide, temos alguns dos pontos que acreditamos que possam contribuir com a reflexão de todos vocês.

Fernando Simões, CEO

O resultado de todo o trabalho que tem sido feito com foco na eficiência operacional, na melhoria de preços e no nosso ajuste de custo, com o objetivo de extrair valor de tudo o que foi construído nos últimos anos, nós temos aqui alguns dos nossos principais indicadores que mostram o potencial de extração de valor de tudo o que foi construído. A gente mostra que tivemos 9% de crescimento da nossa receita de serviço contra 14% do aumento do nosso EBITDA ajustado, com menos 68% de CAPEX líquido consolidado no primeiro trimestre de 2026. Isso mostra uma extração de valor em cima das bases de tudo o que foi construído nos últimos anos.

Quando a gente vê o nosso EBITDA por colaborador, cresceu 14% comparando com o mesmo período do ano passado, o que mostra a extração de valor através da eficiência operacional. Quando a gente mostra a evolução dos nossos preços, nós temos como o nosso DNA estar a serviço dos nossos clientes, mas também temos o nosso DNA sempre ter uma precificação justa que faça frente à necessidade dos nossos custos, que nos dê retorno para continuar com o desenvolvimento de forma extremamente sustentável. Então, somos, sim, focados em recuperação de preço e repasse de custo sempre que necessário.

Baseado na nossa eficiência nos usos de nossos ativos, com a nossa maior ocupação, a agilização da implantação, desmobilização e na venda dos nossos ativos, tivemos 2,3 pontos percentuais, atingindo 26,7% do nosso EBITDA de serviços anualizados. E o resultado de tudo o que temos construído de maneira sólida e sustentável viabilizou novas captações de R\$ 4,2 bilhões no primeiro trimestre de 2026, mas também um aumento de capital de R\$ 2,9 bilhões, o que é para nós um selo de reconhecimento da nossa governança, das nossas companhias, da maneira como estão posicionadas, mas muito mais do que isso, na capacidade da nossa gente de execução, de desenvolvimento de forma extremamente sustentável no mercado resiliente, em segmentos essenciais para a economia do nosso Brasil. Quero agora, mais uma vez, em nome de toda a nossa gente, somos mais de 56 mil colaboradores, abrir para perguntas e respostas que a gente possa esclarecer qualquer dúvida que tenha ficado.

Muito obrigado, gente!

Operador

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 sua pergunta no campo Q&A, seguido de seu nome e sua companhia. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Mateus Santana, do Bradesco BBI. Por favor, Mateus, pode prosseguir.

Matheus Santana

Oi, Fernando, Denys, bom dia, obrigado pela minha pergunta aqui. Eu tenho duas perguntas, tá? A primeira eu queria falar sobre o potencial de geração de valor das empresas não listadas, tá? O que vocês veem de alavanca, assim, e o que o mercado não está vendo nessas empresas? E a segunda pergunta também, eu queria tocar um pouco também no mesmo tema de geração de valor, mas pegando algumas unidades das empresas listadas, assim, como por exemplo a Intralog e também a operação de terceiros na JSL. O que vocês veem, assim, acho que o ponto importante de geração de valor nessas empresas? É isso aqui, obrigado.

Denys Marc Ferrez, CFO

Bom dia, Mateus. É Denys aqui. Eu vou começar com essa sua primeira pergunta aí, o potencial de valor das empresas fechadas. A gente, em todos os negócios que a gente entra, a gente entra sempre buscando uma relação de longo prazo, a gente gosta da segurança, da estabilidade de um contrato de longo prazo, né? Lembrando que 80% da nossa geração de caixa vem de contratos de longo prazo, o que nos dá segurança para continuar investindo em função da visibilidade. Então estamos construindo esse portfólio das empresas fechadas com muita responsabilidade, é dentro de um ambiente de juros altos e que, por conta disso, você tem e sempre terá que fazer, levar isso em consideração e se por ventura isso se normalizar, certamente a geração de valor implícita será muito maior do que aquela que a gente já enxerga dentro do que é justo para a condição macroeconômica. Então a gente vê contratos e negócios de longo prazo, com bastante resiliência pela característica e segurança também pelo arcabouço de garantia que tem e temos certeza que estamos construindo isso num *timing* que é extremamente oportuno, de forma segura e que se houver uma acomodação dessas premissas macroeconômicas, especificamente de juros real, a criação de valor disso aqui certamente será ainda maior, mas deixo para o Fernando dar a visão dele sobre isso.

Fernando Simões, CEO

Mateus, quanto à geração de valor, eu queria pontuar, a Ciclus Rio foi executada pela nossa equipe, saiu do zero, se transformou no maior centro de tratamento de resíduos do Brasil, um dos maiores do mundo, gerando através do seu gás, o biometano, 60% do volume de biometano que se gera no Brasil de resíduos veio da Ciclus Rio e teve um retorno do capital na sua monetização, depois de três a quatro anos que a SIMPAR tinha adquirido e digasse de passagem, adquirido de parte relacionada, que os outros acionistas, nós dissemos, os acionistas vão acompanhar o voto de todos aqueles que decidirem, decidiram os acionistas minoritários, a aprovação, e nós acompanhamos, e foi adquirido da Holding e da família, o que mostra o nosso nível de governança e ela deu de 27% ao ano de retorno.

Eu acho que aí você tem várias coisas, mostra a capacidade de fazer, de monetização e de valorização dos ativos, além da governança que foi a consequência do negócio. Quando a

gente traz isso para a CS Infra, que falando um pouco aí, o que não está listado, eu queria fazer uma observação, por exemplo, nós concluímos todo o investimento no começo desse ano, em dezembro, janeiro desse ano, ou dezembro do ano passado, a construção e a modernização dos dois portos, ATU-12 e a ATU-18, que está entrando agora na sua plenitude em operação. Então isso é uma empresa, é um negócio que ele nem gerou o valor ainda para o próprio ecossistema nosso, eu não estou nem dizendo do valuation dele, isso é um exemplo do porto.

Só que você vai para a Transerrado, nós concluímos o ano passado a Transerrado, que é a estrada do Piauí que são 300 quilômetros, mas teve um, onde tive uma renovação, uma extensão da estrada, que praticamente dobrou com uma receita muito maior, que o CAPEX foi feito e ninguém viu ainda no resultado da nossa companhia, do nosso ecossistema, a plenitude dessa receita. Então eu respondi isso de duas formas, você tem a geração de valor, que vai ser a exploração que já está construída e o CAPEX já foi feito, só nesses dois casos você tem mais de 1,3 bi de dívida, que a receita não veio na sua plenitude nem EBITDA, isso vocês vão começar a ver bastante forte já em 2026, então esses são dois pontos que vale considerar. E vou te fazer um comentário, você tem não listada em execução a CS Brasil, que no fundo, no fundo é uma empresa de logística, porque ela faz muita alocação com mão de obra para o setor público, isso está dentro da CS Brasil e você pode ver que tem tido um crescimento e a melhoria dos seus indicadores passo a passo, de uma maneira muito constante.

Então isso são companhias não listadas, que a gente entende, são duas coisas, o que está sendo incubado dentro da CS Infra, mas já está pronto para começar a ser visto e a própria CS Brasil, que está há muito tempo, quer dizer, que faz esse foco. Então é esses dois pontos que eu acho que vale a pena salientar, Matheus, e desculpa me alongar, mas eu acho que é importante, porque tem muita coisa que além a gente entender que não é percebido, tem outras que estão construídas que agora que começa a sua receita. E quando você fala da JSL, bem comentado, quer dizer, você tem uma Intralog que ela nasce com mais de 2 bilhões de receita, sem nenhum tipo de transporte praticamente, e com um EBITDA de mais ou menos 450, 500 milhões de reais, que você tem 22, 23% de margem.

Isso é quem olha a Intralog, que vamos dizer assim, está perto de 20% do total da JSL. Só que dentro da JSL, onde você vê ali na divulgação, tem 73% da receita, você tem uma grande parte disso que é terceiros e agregados, que são terceiros que prestam serviço para a gente, em serviço extremamente estratégico, ou seja, você tem uma outra empresa dentro dessas *Asset Light*. Então isso mostra, e a JSL tem feito um trabalho maravilhoso, tem crescido nesse segmento através da JSL digital, você vê o ritmo de crescimento, e tem feito um trabalho maravilhoso, que é o que a gente sempre trabalha na empresa como um todo, e o nosso, tanto o Victor aqui tem feito uma diferença grande, o pessoal das empresas tem buscado isso, uma forma estratégica de se comunicar melhor.

Então essa abertura vem para que vocês possam entender melhor, mas também vem para ter as operações, os negócios específicos focados, trazendo mais valor agregado para o cliente em relação de mais longo prazo e desenvolvendo, inclusive na ocasião da Intralog, com a chegada de um CEO novo, uma pessoa que tem muita experiência nisso, para mais uma vez ser uma nova companhia com total independência, com foco na melhoria constante, na inovação, na renovação de contratos, na expansão do atendimento junto aos clientes, se antecipando a necessidade deles, com isso você tem um CEO dedicado na operação. Então é isso aí, o fechamento, que eu só para complementar, não sei se o Denys tem mais alguma coisa, desculpa me alongar, mas eu acho que foi muito importante poder colocar para

vocês o que a gente tem feito, tanto na geração, quando a gente fala do que não está listado, quanto aquilo que está listado, as oportunidades que tem ainda da geração de valor e da execução do crescimento da companhia.

Denys Marc Ferrez, CFO

Eu só ia destacar em relação a essa reorganização, na forma de apresentar, algo que já estava dentro da JSL, essa Intralog, tudo o que o Fernando já disse, é um negócio que tem um retorno muito bom, 24%, leve em ativos, e que tem crescido aí perto dos seus 20% ao ano, sem que fosse dado todo esse destaque e essa visibilidade comercial que o Fernando acabou de mencionar, então isso tudo certamente favorecerá o desenvolvimento de cada uma dessas linhas de negócio da JSL Digital, da Intralog e dos outros demais serviços dedicados. Obrigado, Matheus.

Fernando Simões, CEO

Muito obrigado, Matheus.

Matheus Santana

Ficou claro aqui, obrigado.

Operador

A próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Mendes, do JP Morgan. Por favor, Guilherme, pode prosseguir.

Guilherme Mendes

Oi, pessoal, bom dia, obrigado pelo espaço aqui, Fernando, Denys. Primeiro ponto sobre a estratégia, pensando um pouco mais médio-longo prazo, para o curto prazo ficou bem clara a maturação dos ativos, eficiência operacional e tudo mais, mas olhando para o horizonte um pouquinho mais longo, como é que vocês veem a estrutura ótima de capital da companhia e em que momento, ou esse momento chega uma hora, sobre reacelerar o capex líquido da companhia que a gente viu reduzindo nos últimos trimestres? E um segundo ponto relacionado às estruturas chinesas, se de alguma maneira você tem uma preocupação sobre risco de depreciação, principalmente pensando em uma empresa que está movida no curto prazo, com eventual guerra de preços aí na indústria automotiva. Obrigado.

Denys Marc Ferrez, CFO

Tá bom. Guilherme, pegando só rapidamente aqui a parte da estrutura de capital, deixar o Fernando falar do negócio com mais propriedade, a gente já dizia e está chegando dentro do nosso objetivo, a gente falava que tinha como objetivo, tinha dois objetivos, na verdade, um, a gente tinha o desejo de trazer, no que diz respeito a SIMPAR como Holding, o endividamento líquido dela até zero, e estamos fazendo isso. Isto por quê? Porque o endividamento é existente, é resultado de toda essa construção, não é que o objetivo era

esse, isso é a consequência de ter construído isso tudo, então chegou a hora de a gente endereçar isso, então lá é um objetivo absoluto, é uma questão de valor nominal, de chegar a zero, e do grupo como um todo, a gente falava de trazer a alavancagem para baixo de três vezes, da dívida líquida/EBITDA, de uma forma estrutural. Na maneira proforma, estamos chegando a 2,8, as empresas também estão com o mesmo comportamento e obviamente, na medida que a gente acelera essa redução da SIMPAR, a consolidada se acelera mais, então esse é o objetivo, ficar abaixo de três vezes, eu acho que quem sabe que por vezes você pode ter alguma coisa que justifique algo diferente disso, mas até aqui nós não temos, essa é a linha de trabalho que o controlador Fernando e o conselho tem dado, é onde a gente está planejado de trabalhar, mas eu deixo o Fernando completar.

Fernando Simões, CEO

Guilherme, rapidamente, primeiro eu gostaria de salientar o seguinte, nós não chegamos aqui de susto, acordamos com a vida na rota, fez parte do nosso planejamento estratégico a construção de tudo aquilo que foi feito, e a gente sempre fez, faz parte da nossa história fazer em cima de dinheiro com dívida e etc, com relação ao mercado financeiro, constrói e depois extrai valor do que foi construído, exatamente foi isso que nós temos, construção e agora entramos na extração de valor, e queremos, temos o objetivo, reforçamos isso até de zerar a dívida da Holding, porque ela é contraproducente total, enfim, e com o juros tudo que aconteceu, cabe a gente fazer a gestão e temos feito essa gestão muito tranquila, como sempre fizemos, então o que eu quero dizer para você é o seguinte, o reacelerar o capex líquido, a gente não vê como reacelerar, que a gente continua ganhando *market share*, o capex líquido ele é menor, porque já foi feito as bases, agora você está trabalhando muito mais com a renovação, então a recorrência desse capex líquido, desses móveis, ela é o natural da companhia, o outro foi uma construção, então nós estamos extraíndo, foi feito, foi dada essa missão pelo conselho para nós, como parte da estratégia, constrói, faz a escala, constrói tudo o que tem e depois nós estamos fazendo, agora o que tem que fazer é melhorar o processo contínuo, nós entendemos que essa melhoria, esse processo contínuo, ele vai isso até o final de 27, e tem muita extração de valor em todas as empresas para a gente tirar ainda, e a consequência disso é o maior indicador financeiro, da dívida e etc, é isso que nós estamos fazendo, se nesse período os retornos são aqueles que a gente entende que o conselho vai ter melhoria e tem mercado, isso vai dar a oportunidade para que a gente continue fazendo o crescimento para frente de 27, agora esse crescimento ele tem sido feito, você pode ver que a receita tem crescido e os indicadores operacionais, como EBITDA, por exemplo, tem crescido acima da receita, então nós não estamos deixando, nós não estamos deixando de ocupar o nosso espaço no mercado e nenhuma empresa por falta de CAPEX, pelo contrário, estamos fazendo o que ganha no *market share*, acredito que em todos os negócios que a gente opera, então é isso que eu queria dizer, e isso fez parte do nosso planejamento, quando a gente fala do chinês, lembra, deixa eu te falar o seguinte, a gente não vê esse risco de aumento de depreciação ou da transformação dos valores semi-novos pelos chineses, pelo contrário, a gente vê uma oportunidade naqueles carros que não eram viáveis de ter na locadora, que um carro de 200 mil custava 350 e que hoje você tem carro que oferece a mesma coisa de 300, 350 por 200, é isso que vamos trazer, que está sendo trazido para a locadora e isso vai dar a oportunidade de ter mais clientes, mas pode ser que o chinês chegue no carro popular, se ele chegar, vai ser bom para o sistema, porque você vai ter muito mais alternativa para comprar, isso vai sucatear o preço do carro usado, não existe esse risco,

porque o nosso preço do carro do semi-novo é carro de até dois anos e o giro da frota é muito rápido, então você atualiza a frota sempre muito rápido, então nós temos essa tranquilidade, estamos vendo essa entrada do carro chinês, uma oportunidade tanto para a Automob quanto para a Movida e fazer a experiência do cliente ainda melhor e com isso trazer mais gente para o aluguel de carro, quem está achando que o risco do chinês é um risco com o valor residual do automóvel, desculpa, não tem o conhecimento com profundidade, ele vai contribuir com o segmento e vai contribuir inclusive com o segmento dos semi-novos para trazer mais clientes para o negócio e mais gente para um carro melhor e para um yield melhor para a nossa companhia, é isso Guilherme, desculpa me alongar, mas agradeço a sua pergunta, que eu acho que isso é realmente importante e vai contribuir com a contínua transformação do aluguel de veículo e de venda de semi-novos e de novos. Obrigado.

Guilherme Mendes

Excelente, ficou bem claro, obrigado Fernando e Denys, bom dia.

Fernando Simões, CEO

Obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do senhor Pedro Tineu do Itaú BBA, por favor Pedro pode prosseguir.

Pedro Tineu

Bom dia, obrigado por pegar a pergunta aqui do nosso lado, eu tenho duas, na verdade eu queria começar uma mais abordando aqui a JSL, a gente viu aqui que durante o resultado a companhia até apresentou para a gente mais ou menos o que foi de geração de free cash flow, que foi muito forte, e aí o que eu queria de fato perguntar para vocês é se isso deve continuar para frente, eles têm uma nova forma de CAPEX aqui sobre locação via versus aluguéis, então acho que seria interessante a gente ver um pouco mais ou menos como que é a perspectiva de vocês para essa geração de caixa para frente e também olhar a possibilidade de ela virar uma maior pagadora de dividendos.

E acho que uma segunda pergunta que eu queria abordar com vocês é, a gente tem visto bastante o cenário de questão de combustível, pela companhia, pelas subsidiárias, tem bastante relação com esse insumo, queria só pegar um pouquinho também de cor com vocês, o que a gente pode ter de boas práticas, o que a gente pode ter de resolução aqui para a questão que a gente tem tido de aumento de combustível, que vocês estão chegando para frente e tudo mais, vai ser interessante. Obrigado pessoal.

Denys Marc Ferrez, CFO

Pedro, Denys aqui, falando em relação ao JSL, a gente sim acredita que isso é mais estrutural, a gente fez esse comentário quando a gente passa pelo CAPEX líquido do primeiro trimestre do grupo, que foi de 222 milhões e o menor desde o primeiro trimestre de 2020, dentro das

bases que o Fernando acabou de reportar aqui, que a fase de construção já passou, só para comparar com o ano imediatamente anterior, isso é uma redução de CAPEX por trimestre em torno de 70%, mas olhando cada uma das empresas, elas têm comportamentos distintos, então, por exemplo, a Movida também, que teve mais venda do que compra nesse trimestre, ela tem mais sazonalidade no ciclo dela de compra anual, mas na JSL especificamente, a gente fez esse comentário, porque essa é uma tendência que continua, que é avaliar a oportunidade do aluguel ao invés de comprar o ativo, isso então, acreditamos que deve contribuir com essa geração de caixa positiva, perdurando por mais algum tempo.

Fernando Simões, CEO

Pedro, é Fernando, só para contribuir aqui, antes de falar com o Pedro aqui, obrigado pela pergunta, Guilherme, acabamos que fechamos o fone aqui, não deu tempo de agradecer, obrigado aí. Pedro, deixa eu te falar o seguinte, só para contribuir com o que o Denys comentou, primeiro, é a geração de caixa da JSL, se você vê o histórico dela, ela já é uma geração de caixa forte, quando você começa e o foco hoje de fazer alocação, lembrando que lá fora, quando a gente olha, compara com as empresas lá fora, você tem lá fora o que se chama de leasing operacional, todas as empresas fazem leasing operacional, você não tem um leasing operacional, então você, a gente tem focado sempre que viável, dentro da governança, etc, olhar de feito a alocação, que é o melhor para a companhia e com isso ela se desenvolve e fica gerando ainda mais caixa, não só nessa fase que está, mas devido às margens que ela tem e lembrando que você tem um pedaço importante da companhia, a gente mostra isso, que ela não tem capex e quando amadurece os negócios, é normal a gente propor para o cliente tirar a frota e trabalhar com o agregado, a gente faz muito essa transição, então você tem uma chance na frente do que a frota hoje, ele vira terceiro, isso faz parte da nossa história, você entra no cliente, assegura a operação com frota, deixa ela madura um ano ou dois e depois você traz o terceiro, fazendo aquele pedaço que você já conhece e muitas vezes segurando só a carreta, para você não ficar na mão dele e você ter a estratégia de ter o ativo só que é o mais barato e o mais duradouro, que dura 10, 15 anos, que é a carreta, então isso faz parte, agora um negócio que é importante a gente dizer na JSL, quando você fala da variação do custo, infelizmente, vira e mexe, bate a variação do custo em combustível, que bate no pneu, ele bate no lubrificante, que é um pedaço importante do custo, mas também aumenta o custo de peça e o caminhão que transformou o valor do caminhão de 2020 para 2025, o caminhão aumentou a 50, 60%, então você aumenta as peças também, a JSL tem como política, nós temos isso no grupo inteiro, muito respeito que a gente tem aos clientes, a melhor maneira de respeitar o cliente é passar o preço que você precisa para fazer frente aos custos que você tem, inclusive com os custos financeiros e a gente repassa preço mesmo, nós não abrimos mão disso, então você só não está vendo o crescimento maior na JSL, porque ela está reciclando alguns contratos e outros ela está acertando o preço, baseado na ventania que bateu de aumento de custo, isso faz parte da nossa estratégia de não abrir mão, que é isso que nos deixa sadio, infelizmente tem muitos concorrentes que não fazem a mesma coisa, pelo contrário, você entra nessa fase de dinheiro mais caro e mais escasso, então você tem menos crédito, quando você tem menos crédito é muito melhor para a JSL e para as outras empresas também, porque as pessoas ficam mais responsáveis para precificar e o cliente entende quem que ele deve contratar e isso traz uma oportunidade de crescimento muito forte orgânico para a JSL e nos últimos 4 ou 5 anos teve aumento de custo significativo e tem muita empresa de logística que

criou dependência de alguns setores e de alguns segmentos e não tem como ela conseguir repassar custo e agora o cliente acaba tendo que trocar porque ela não consegue renovar os seus ativos, então isso passa a ser uma oportunidade Pedro, me alongo mais uma vez, peço desculpa, mas passa a ser uma oportunidade grande para a JSL e também para a VAMOS, se o cliente dela seja indústria ou seja o transportador, operador, logístico, quem for, também com custo do dinheiro desse jeito, com crédito dessa forma, faz muito mais conta antes de fazer o CAPEX e pensar em alugar, ele faz muito mais conta, então essa é uma oportunidade também para a VAMOS, para terceirização de frota da movida, a própria pessoa física que percebe alugar o carro para assinatura de que comprar, então a gente vê isso como uma oportunidade para todas as companhias e muito forte para a JSL que tem os seus principais custos em cima de combustível, mas também tem o seu mecanismo de repasse de aumento. Obrigado Pedro, mais uma vez aí.

Pedro Tineu

Obrigado pessoal, se eu puder fazer só um follow-up rápido, é só para, porque no finalzinho da pergunta é só para ver então a JSL de fato, a gente caminha aqui para um período de CAPEX líquido investido menor, por conta da maior parte de aluguel, então a gente pode sim esperar uma maior distribuição de dividendos na frente, não existe, seria mais uma questão mais asset light, de fato a gente poderia ter essa maior distribuição de dividendos. Eu acho que é isso aqui, obrigado pelo esclarecimento.

Fernando Simões, CEO

Todos os nossos negócios, Pedro, podem ter dividendos no futuro, mas a gente trabalha muito forte para o desenvolvimento, para a melhoria dos seus indicadores, para o seu crescimento, para o retorno do capital, e ela tem, gostaria de lembrar, menos de 2,7% de market share no mercado dela, então a oportunidade de crescimento dela é muito grande, então dizer ou cravar que é ou não dividendos, e também a SIMPAR não está aqui trabalhando para puxar dividendos das companhias, ela vai ter o seu desenvolvimento de uma maneira natural, pode ser que na frente tenha dividendos, tenha oportunidade, sim, pode ser que não, o foco é o desenvolvimento da companhia. Obrigado aí, Pedro.

Pedro Tineu

Obrigado, pessoal.

Operador

Nossa próxima pergunta é do Andrei Radaic da Caixa. Por favor Andrei, seu microfone está liberado.

Andrei Radaic

Olá, bom dia. Muito obrigado por pegar minha pergunta, tenho duas perguntas na verdade, perdão, vocês estão me ouvindo?

Fernando Simões, CEO

Sim, estamos.

Andrei Radaic

Obrigado Fernando e Denys. A primeira pergunta está relacionada ao EBITDA, a gente observa que teve o aumento de 14% quando a gente compara os dois tris, mas o lucro veio negativo. Qual a expectativa da administração para a reversão desse prejuízo considerando o cenário de juros elevados, e quando a gente compara os dois tris, a gente vê um impacto relevante no resultado financeiro, e a outra pergunta é com relação à captação do capital privado de 1,8 bi da SIMPAR, vocês já abordaram acho que algumas perguntas aí, mas eu queria só reforçar se essa captação vai ser destinada para algum investimento estratégico, para uma manutenção de capex, ou para desacelerar a desalavancagem do grupo. Muito obrigado.

Denys Marc Ferrez, CFO

Oi, Andrei é Denys, deixa eu começar aqui com a questão do resultado negativo do primeiro trimestre, eu não posso fazer guidance, mas eu tenho a convicção sim que nós estamos no caminho de virar esse resultado, por quê? Quando a gente olha, por exemplo, o primeiro trimestre de 2025, a taxa do CDI, ele reportou lá na época 8 milhões de reais, na mesma base comparável com esses 13 negativo aqui do primeiro trimestre, e olha o CDI do primeiro trimestre de 26, você tem uma diferença de quase dois pontos percentuais, então veja você que é exatamente a dinâmica que a gente vinha descrevendo, de que quando você começa um processo de aumento de taxa de juros, você, no nosso portfólio de negócios, começa a trabalhar para fazer todo esse equilíbrio que o Fernando já descreveu aqui, e isso está acontecendo, então com dois pontos percentuais a mais de juros, você está com o resultado muito próximo do primeiro trimestre de 26 com o de 25. Então eu acredito na força da execução desse trabalho, que já foi feito, como eu falei, no ano de 2016, quando a gente teve um processo de alta, e acontece o encontro desse equilíbrio, acontece quando vem a estabilidade, você vem correndo atrás do aumento que está na frente, então eu digo o seguinte, se cair, fica tudo mais fácil, mas se não cair, você não precisa que caia, porque todo o trabalho que está sendo feito deverá entregar sim um resultado positivo à frente.

Dimensionar montante e data, isso infelizmente a gente não pode fazer, mas obviamente a gente trabalha aqui com as nossas projeções, a gente tem confiança nisso. Falando do aumento de capital, dá Simpar, a gente vai ter mais perguntas aqui, que já vou até juntar, que perguntam como é que é o *timing* do aumento de capital. O aumento de capital, o recurso já entrou, ele deverá ser homologado agora sábado, é uma questão simplesmente burocrática, é um total perto de 1,8, para ser preciso 1 bilhão 760, com isso, até o dia de hoje, a gente estava impedido de fazer qualquer movimentação no mercado de capitais com os títulos da empresa, por conta de legislação, período de blackout, mas a gente tem uma orientação aqui do conselho, da gente reduzir em até 1 bilhão de reais no curto prazo o nosso endividamento bruto, ou seja, comprando parte do endividamento bruto da própria Simpar.

Então essa é uma orientação clara, respondendo a tua pergunta, que isso não está sendo alocado em nenhuma outra nova vertente de expansão, então isso é uma primeira fase, não estou dizendo que ela para aqui, mas é uma orientação clara, que eu deixo aqui de

forma transparente para todo mundo. Eu não sei se eu deixei de responder alguma das suas perguntas aqui, Andrei

Andrei Radaic

Perfeito, muito obrigado pela oportunidade, Denys.

Fernando Simões, CEO

Andrei, e mais uma vez aqui, só contribuindo aqui com o Denys, deixa eu dizer o seguinte para você, o custo do dinheiro, seja os juros, aqui não somos uma empresa reclamona não, fica reclamando, porque tem coisa que nós não controlamos, então a gente vê o custo financeiro como o custo do insumo nosso, como tem o custo do diesel, como tem o custo do pneu, então nós temos a obrigação de repassar isso para o preço, não tem jeito, e nós levamos um tempinho para repassar isso para o preço, então quando você vê essa situação, você pode ver um prejuízo pontual, pode ser que esse prejuízo seja por um mês, seja por seis meses, seja por um trimestre, seja por um ano, é o tempo que a gente leva para adequar, mas a gente tem isso como foco, também não sou uma empresa de tio Patinhas, nem aqui que só olha o momento, a gente olha o futuro, a gente vê a perpetuação do nosso negócio, e a perpetuação do nosso negócio, se a gente tiver algum prejuízo pontual, desde que a recuperação seja que a gente esteja construindo base sólida, então você pode ver que nós estamos crescendo, estamos melhorando os nossos indicadores e estamos trabalhando forte para reverter o prejuízo, mas também não vamos ficar aqui frustrados porque não reverte o prejuízo, com o custo do dinheiro, você leva um tempo para repassar para o cliente, você nem matar o cliente, nem matar a sua operação, e também não dá para repassar tudo para o cliente, você tem que melhorar a sua eficiência operacional, você tem que inovar, você tem que se antecipar à necessidade, e isso vai com certeza fazer voltar o resultado em breve.

Bom, quando a gente vê esse aumento de capital na Simpar, nós estamos muito felizes com o movimento, nós estamos muito felizes com tudo que aconteceu, eu gostaria de deixar claro que o desenvolvimento, os investimentos em Capex, na companhia, o crescimento de todas as nossas companhias, eles vão continuar acontecendo, e vocês vão ver, nós nem aceitamos alguém entrar como sócio, nem precisávamos, ninguém aqui entrou por necessidade, entrou sim por um projeto de longo prazo, que nos deixa muito felizes, e essa é a nossa obrigação, não to dizendo nem como conselheiro, nem como acionista, eu estou dizendo como executivo, continuar a nossa missão de desenvolvimento, de melhoria, de suportar os investimentos das nossas empresas, e com isso, automaticamente, ela contribui para o desenvolvimento do nosso ecossistema e das indústrias que a gente presta serviço como um todo, e é isso que nós vamos continuar fazendo, e dentro do nosso objetivo, eu gostaria de lembrar, nós nunca tínhamos feito em 16 anos, nenhum follow-on, nenhum follow-on da empresa que é a SIMPAR, que foi a sucessora dos acionistas da JSL, então também fazia parte da nossa estratégia, em algum momento, fazer esse movimento, tivemos a felicidade de ter o BNDESPar junto da gente, que é um símbolo da nossa governança, é uma estabilidade, é um investidor de longuíssimo prazo, que para a gente é uma honra ter ele dentro do nosso ecossistema, e também outros que acompanharam aí, o Aumento de Capital, então isso tem feito parte do nosso planejamento, eu acho importante deixar isso aqui claro, e vamos continuar no nosso desenvolvimento, obrigado, muito obrigado Andrei.

Andrei Radaic

Muito obrigado.

Operador

Iniciaremos agora as perguntas por escrito, por favor senhor Denys, pode prosseguir.

Denys Marc Ferrez, CFO

Bom, então eu vou ler aqui as perguntas que nós recebemos aqui pela internet, algumas delas eu estou olhando aqui, acho que já foram endereçadas, então, aqui tem uma pergunta do Felipe, sobre expectativa de retorno à lucratividade, nós acabamos de falar na pergunta do Andrei, o Gustavo Camargo, pergunta aqui sobre, poderia explicar o timing do aumento de capital, quais aprovações estão pendentes, quanto espero receber o dinheiro? Bom, Gustavo, o dinheiro ele já entrou no caso de SIMPAR e Movida, então SIMPAR é 1.760 milhões de reais, Movida é 750 milhões de reais, homologação desse aumento de capital acontece, de acordo com o calendário, vai cair no dia não útil, sábado amanhã, então isso aqui já está fixo e sacramentado, o calendário de Vamos, que já tem aí um montante de cerca de 530 milhões de reais, ele ainda está no período de apuração das sobras, e esse dinheiro também já está dentro da companhia, mas, de novo, é uma questão de tempo e burocrática até a gente ter a homologação desse aumento de capital já realizado, então esse é o panorama, lembrando que a gente tinha um piso no agregado total do grupo do aumento de capital de, no mínimo, 2,1 bilhões de reais, no máximo 3,2 bilhões de reais, e a gente está atingindo aqui 2,9 bilhões, então acho que é um resultado que mostra o apoio da base acionária na crença do desenvolvimento do grupo e tudo que tem sido feito, então acho que esse é um ponto a destacar, temos aqui uma pergunta do Tiago, que diz o seguinte, como estão trabalhando com inteligência artificial no grupo?

Fernando Simões, CEO

Tiago, é Fernando, aqui sem vender sonho a gente tem um negócio muito bom na nossa atividade, eu digo sempre para todo mundo, todos os nossos clientes vivem sem as nossas empresas, mas ninguém vive sem o serviço que nós prestamos, vai ter que comprar de alguém, então a inteligência artificial vai contribuir muito na melhoria dos nossos processos, a gente tem trabalhado isso para dinamizar os processos, otimizar processos administrativos, burocráticos, e está sendo trabalhado, eu não vou usar isso aqui para vender um sonho para vocês, nós vamos transformar todos os nossos negócios do dia para noite, não vai, em compensação também não temos o risco de perder as nossas atividades, porque a inteligência artificial vai substituir a gente, também não existe essa hipótese, e nós vamos trabalhar isso, estamos trabalhando isso aberto a algumas frentes estratégicas, que até não dá para compartilhar com vocês, de uma forma que vai contribuir muito a nossa aliança com os nossos clientes, para que a gente faça, não em dependência dos nossos clientes, mas que a gente deixe os nossos clientes mais fáceis de acessar todos os nossos serviços, através da inteligência artificial, estamos muito otimistas com isso, mas é um trabalho uma avenida que começou há pouco tempo, ainda vai levar muito tempo para a gente usufruir e tudo, e acho que é um trabalho contínuo Tiago, e que veio para ficar para sempre, essa otimização

através da inteligência artificial e essa transformação nos nossos processos e na nossa relação da digitalização com os nossos clientes, obrigado Tiago.

Denys Marc Ferrez, CFO

Bom, temos mais algumas perguntas aqui que estão chegando, deixa eu ler aqui para gente, é o seguinte, Daniel da Marcato pergunta, podem comentar sobre a Automob, se estão confortáveis com o endividamento e o Guidance?

Fernando Simões, CEO

Vamos lá, então, aqui é o Fernando e o Daniel, obrigado aí pela pergunta, a Automob como a gente tem dito para todos, ela está no seu período ainda de integração, ela está se integrando não só a parte administrativa, vocês imaginam, quer dizer, a logística para abastecer 140 lojas, mais ou menos, de veículos leves, muitas lojas ou concessões novas, que não tem um ano maduro ainda, ela divulgou isso, as que estão com um ano maduro, já atingindo algum guidance de número de venda por ponto, vejam a transformação da Automob no F&I, o quanto era para o carro, quanto é, como mudou nos últimos trimestres e o rumo dela também não é muito, está faltando 600 reais, 500 reais por carro no F&I, e ela saiu de 2.800, 2.700 para 3.400 e a meta se não me engano é 3.900, estou sem número nenhum aqui, mas é mais ou menos isso, está certo, por carro no F&I, é uma transformação que está acontecendo na Automob. A Automob tem os desafios dela de estar fazendo integração, volume por loja de venda, teve um erro estratégico no final do ano passado, está certo, pela falta de experiência do abastecimento das nossas lojas de seminovos, por isso vocês não viram o crescimento, tinha demanda e não tinha carro, foi um erro, enfim, esse erro está sendo arrumado e está sendo colocado a logística para funcionar e abastecer as lojas, então isso vocês vão ver em breve essa transformação, então nós estamos extremamente confortáveis, quando você olha o Agro, eu gostaria de vocês também entenderem o seguinte, além do Agro ter carregado um estoque grande, o Agro é uma máquina que eu diria para vocês que é a melhor máquina, ou pode ser considerada até entre as melhores máquinas do mundo, onde a gente é concessionário na melhor região que tem no Brasil, ou na maior região para esse tipo de máquina, e aconteceu o que aconteceu nos últimos dois anos, mas em breve o Agro vai ter que renovar o parque de máquinas, vai ter que trocar suas máquinas, então você vai ver o Agro também contribuir, que é o que tem subtraído o resultado nosso na Automob, a gente vai ver isso em construção, mas até que isso volte ou não, o Agro está sendo feito um trabalho na Automob muito grande para acabar com o prejuízo do Agro, para estancar o prejuízo, então a gente vê sim, e continua otimista com o Guides para 2027, é uma grande oportunidade, eu diria para você que vai acontecer no negócio de concessionária a mesma coisa que aconteceu no negócio de locação de veículo, que com muita humildade a nossa equipe contribuiu com a transformação do segmento de locação através de serviços diferenciados, numa relação muito diferenciada com o cliente, do que existia antes da movida a fazer parte do ecossistema da Simpar, isso vai acontecer também em concessionária, na mesma avaliação do SEMINOVO, na transformação do número de venda por ponto, no F&I você vê o que está acontecendo, é isso que eu queria te dizer, reafirmo, confio e estamos muito felizes com as entregas que têm começado a ser feitas pela automóvel.

Obrigado pela pergunta.

Denys Marc Ferrez, CFO

Bom, tem mais uma aqui, do Rafael, como a estrutura de capital é mais otimizada, a empresa pretende fazer recompra de ações e o que esperar a distribuição de dividendos?

A recompra de ações não sendo para apoiar os planos de incentivo aos executivos, não há, a gente mantém por política já há muitos anos programas de recompra em aberto, isso é uma política, não é aquele tipo de anúncio pontual para mostrar que confia, então é uma política orientada pelo conselho de ter isso em aberto sempre, mas não é o planejamento a fazer a recompra e distribuição de dividendos, como o Fernando falou, é uma questão mais das oportunidades de desenvolvimento, o Fernando já descreveu aqui que essa questão de ter um aumento de capital privado tem mais a ver com o planejamento estratégico do futuro do que com o curto prazo, então no futuro, tendo as oportunidades, a gente deve sim continuar privilegiando o desenvolvimento do grupo, e foi dessa maneira que a gente chegou até aqui, então se isso poderia ser feito concomitante, com mais distribuição de dividendos, a cada época isso será decidido, outra coisa é o que você faz com o dinheiro no curto prazo para otimizar o carregamento disso, isso é outra abordagem do ponto de vista financeiro, então aqui, eu diria que o foco continua sendo o desenvolvimento do grupo e oportunamente isso será avaliado. Tem outra pergunta do Tiago, que pergunta o seguinte, a monetização de ativos continua no radar visando zerar a dívida líquida da Holding?

Fernando Simões, CEO

Tiago, aqui é o Fernando que está falando, te agradeço a pergunta e mais uma vez queria aproveitar a oportunidade de estar falando com vocês todos, nós estamos aqui com mais de 250 participantes e é uma oportunidade para a gente falar.

Primeiro, eu agradeço a pergunta e espero que vocês continuem perguntando para que a gente possa esclarecer qualquer dúvida, eu gostaria de reforçar mais uma vez a nossa não necessidade de acabar com a dívida do dia pra noite da Holding, e que nós também não criamos ela do dia para noite, eu queria fazer um comentário com vocês, quando vê dívida, vê o juros subindo, todo mundo acha que tem um fantasma, eu tenho 58 anos, trabalho desde os 14, eu nunca vi um Brasil diferente desse, e o mundo também, pode estar mais doido, menos doido, mas é o que tem, a gente trabalha para o nosso negócio e aquilo que a gente não controla, a gente se ajusta e faz a diferença na execução através dos nossos executivos, é isso que a gente faz, então nós não temos necessidade de zerar a dívida do dia para noite. Fazer uma brincadeira com vocês, em 2020, quando nós listamos a JSL, era uma pergunta se a gente não ia fazer a última milha, que a última milha, que a última milha, que a última milha, nós falamos, não vamos fazer a última milha, que a geração de valor passa por outra coisa, você vê, acaba de nascer uma Intralog aí, e quem focou em última milha, talvez acabou não conseguindo se desenvolver, todo mundo dizia que a movida não ia existir, que não vai existir, que tem um fantasma aí, todo mundo que tentou ficou no caminho, compraram o Hyundai, Hyundai é uma marca que não está acostumado, carro importado nunca ninguém teve, e você vê o que a movida fez, isso é através de gente, de execução, disciplina na atenção, de se antecipar na necessidade do cliente, então a dívida, mais uma vez, parece que é um negócio que a Simpar tem um problema que é a dívida, mas não tem, temos uma tranquilidade grande, e respondendo, nós temos desenvolvido o nosso negócio e acordamos todos os dias para fazer melhor e maior tudo aquilo que a gente faz, se antecipando a necessidade do cliente e se desenvolvendo, esse tem sido o nosso objetivo,

fizemos a venda das Ciclus Rui, fizemos, por quê? A geração de valor foi muito maior, faz mais sentido para quem comprou, do que está no portfólio do ecossistema da SIMPAR, dentro dessa linha, nós executamos isso, quando você olha a venda agora no Pará, um negócio pequeno, mas deu mais de 8, 10 vezes o dinheiro que a empresa colocou, deu 3 vezes ou 4 vezes o PL, então nós temos obrigação, quando aconteceu uma coisa desse tipo, que não faça falta dentro do nosso portfólio, do nosso ecossistema, de fazer essa monetização e com isso focar em mais atividade para ter mais geração de valor, se a maior geração de valor estiver na execução, na exploração das nossas atividades, será feita, se em algum momento a geração de valor estiver através da monetização, também pode ser analisada e será feita, e gostaria de salientar o seguinte, uma venda de uma participação agora feita na SIMPAR com aumento de capital, não deixa de ser uma monetização também, que fez parte da estratégia de monetização das ações, com aumento de capital, deixando a empresa mais robusta para o desenvolvimento e para outras coisas que a gente queira fazer, então é isso que tem que ser a política, e isso vai ser a política. Do outro lado, nós estamos crescendo, acabamos de conquistar a construção de 40 escolas, então isso mostra o foco em uma mudança na reciclagem de portfólio de alguns ativos, isso pode acontecer, todo dia nós estamos vencendo concorrência em novos serviços, seja na JSL, seja na Vamos, ou seja na movida. Esse desenvolvimento é natural dentro do nosso negócio e vai continuar com esse foco, e acho que isso pode surpreender muito vocês, seja na monetização ou na entrega de receita e resultado de ativo que vocês ainda não viram trabalhando, como, por exemplo, alguns ativos que tem dentro da CS Infra. Obrigado, Tiago, esse é um pouco da mensagem.

Denys Marc Ferrez, CFO

Tem mais uma pergunta aqui do Nicolas, esclarecendo o ponto do aumento de capital, a dívida líquida será reduzida em um bi ou para um bi? Expectativa para a dívida líquida zero? Ô, Nicolas, que bom que você está com dúvida e já está perguntando, então vamos lá.

O aumento de capital privado realizado tem um benefício estrutural para o planejamento de longo prazo, para o desenvolvimento do negócio, causa uma entrada de recurso. A utilização desse recurso de forma a fazer a melhor alocação financeira está sendo já, em parte, e não é só oriundo do aumento de capital, também tem a monetização várias vezes falada aqui pelo Fernando. Então, você tem dois eventos que estão adicionando caixa, um caixa que a gente construiu na apresentação está em torno de 5 bilhões de reais.

Então, para esse caixa não queimar na tua mão, já está definido que num espaço curto de tempo, a gente busque a redução desse nosso endividamento bruto em pelo menos 1 bilhão de reais. Então, a redução do endividamento bruto, porque a redução do endividamento líquido com a entrada dos recursos, ela já acontece de forma natural e tem lá aquele cálculo proforma que a gente fez de maneira estática no final do primeiro trimestre, em que leva a gente de 2.800 para 700 milhões de reais de dívida líquida. Então, a gente sempre teve uma situação de liquidez muito confortável no grupo, é uma prática que a gente tem e na SIMPAR não era diferente.

Isso agora se abrumou ainda mais com a oportunidade de monetização do ativo, já mencionada, mais a questão do aumento de capital e a gente tem que, então, fazer o melhor uso desse dinheiro para não ficar lá parado no caixa, estão entendendo que é a redução do endividamento bruto. E aí, o primeiro número que a gente está dando aqui formalmente para vocês é uma redução do endividamento bruto em um bilhão. De novo, o endividamento líquido entrou em curso, isso já acontece de forma automática.

E quanto a atingir a dívida líquida zero, o Fernando também aqui já respondeu as perguntas anteriores. Dito isso, então, vamos para o que eu acho que é a última pergunta, é do Leandro, é o seguinte, qual a expectativa de início da receita das escolas no Paraná e o que esperar de receita?

Fernando Simões, CEO

Leandro, ele é público que nós participamos da concorrência, mas vamos lá, sem criar expectativa, está previsto começar a ter receita no final de 2027, está certo? E quando alcançar a plenitude da receita, ela é por volta de 29, entre 29 e 30 milhões de reais/mês. Esse é mais ou menos o número que eu tenho.

E ele é público, então, não estou dando aqui nenhum guidance, mas esse é o resultado da concorrência, está certo? Estamos muito animados, isso mostra a CS Infra, entrando na infra social, que é de educação, que acredito que tem uma oportunidade gigantesca na infra social e é uma vocação nossa que é muito menos capex e muito mais prestar o serviço. Lembrando que a CS Infra não tem nenhuma obrigação nem contrato com a parte didática, ou seja, a escola, o material didático, os professores, isso é uma responsabilidade do Estado, que é no Paraná. A nossa é a construção da escola padronizada e a manutenção, é esse o nosso negócio, e é assegurar a qualidade dos ativos disponíveis, como a gente assegura a qualidade de ativo, tudo que é tipo disponível imóvel, o que é imóvel é muito mais fácil, estamos muito felizes com isso e temos certeza que isso é uma grande oportunidade no Brasil.

E, para complementar, a gente acredita muito também na infra de segurança, que acho que isso pode ter um grande potencial para a melhoria dos indicadores de segurança nacional através de concessões de longo prazo da infra de segurança, seja de delegacia, de frota, de câmara, isso dá para fazer um negócio fantástico e a gente acredita muito nesse potencial, que, mais uma vez, é a vocação de serviços, o mais difícil a gente já faz, que é muito a frota da segurança pública, que é móvel, por isso, a gente acha que isso pode ter uma grande oportunidade aí no Brasil para isso. Obrigado, Leandro.

Denys Marc Ferrez, CFO

Bom, com isso então, a gente encerra a sessão de perguntas aqui pela internet. Fernando, eu vou voltar a palavra para você fazer o encerramento.

Fernando Simões, CEO

Gente, mais uma vez, quero, em nome de toda a nossa equipe, dos nossos mais de 56 mil colaboradores diretos, agradecer muito a participação de todos vocês.

Nós estamos muito felizes com o que a gente tem feito, mas a nossa maior felicidade é ter a certeza de que tem muito mais para a gente fazer do que aquilo que já foi feito em todas as nossas empresas. Eu gostaria de salientar a melhoria dos indicadores de todas as nossas companhias, algumas mais, outras menos, as que estão menos, será ajustado o que tiver necessidade, inclusive a estrutura organizacional, para que ela entre no ritmo do que precisa de ser entregue. Nós aqui, a Simpar é uma Holding, não é de investimento passiva, nós estamos perto das companhias o suficientemente para não atrapalhar o dia-a-dia, mas para

assegurar o cumprimento que seja dado pelo conselho de cada um para que a missão aconteça.

E isso nós não vamos abrir mão e vai ser sempre assim o foco de melhoria dos indicadores. Gostaria de salientar mais uma vez o crescimento da receita das companhias, mas um crescimento muito maior do EBITDA, com muito menos CAPEX. E, por exemplo, uma movida que mostrou ano passado mais de 600 mil CPFs novos, ou seja, que mostra que está sendo escolhida por muito mais clientes e que esteja crescendo, que a gente acredita que é um reflexo de crescimento do seu market share.

Temos a CS Infra, já falamos aqui o que tinha que falar sobre ela, mas é importante lembrar que tem muito ativo que ainda não está receitando só de que o CAPEX já foi feito. Estão muitas dívidas que vocês veem, não tem receita e começa a receita agora, que vai contribuir ainda mais, além da eficiência operacional. É importante a gente salientar algumas marcações de preço, seja a venda do Rio, ou seja da Amazonia, que mostram um valuation de ativo que não está listado e muitas vezes está dentro da própria empresa listada, por exemplo, a Intralog, o que tem da Intralog dentro da JSL. Agora, quando olha o que está dentro da JSL, ainda tem outro pedaço que é Asset Light. Então, acho que isso começa a ver que tem uma oportunidade de percepção que vocês entendam melhor os nossos ativos e o nosso trabalho. A gente acredita muito na oportunidade nesse momento difícil que todo mundo vê de volatilidade, de aumento de custos, seja de juros, seja do que for, que a gestão faz a diferença.

E a gestão, nós acreditamos e temos conhecimento dos nossos negócios e a nossa equipe está com o pé no chão fazendo a execução disso todo dia. Isso deve fazer uma diferença muito grande. Enquanto tem concorrentes e tem segmentos que passam por mais dificuldades, isso acho que vai se diferenciar, como vocês já podem perceber, ainda melhor o que tem acontecido e o diferencial do que a gente chama do nosso modelo de gestão e que resulta no nosso jeito, e que a gente gosta muito e que esse é o maior diferencial nosso.

Quando a gente fala de Automob, eu já comentei de Automob, eu tinha marcado aqui para comentar, mas todas as oportunidades que tem no Automob. E aqui, para não me alongar mais, já alongando a mensagem final aqui que eu queria, em nome de todos nós, deixar com vocês. O que tem acontecido dentro do nosso ecossistema como um todo está em linha com todo o nosso planejamento estratégico definido pelo nosso Conselho.

E quando eu digo que está em linha com o planejamento estratégico definido pelo nosso Conselho, nós não estamos aqui de susto, está certo? Tudo o que vocês verem acontecer foi programado e tem sido programado. Nós temos uma governança muito grande, mas uma agilidade bastante forte. Foi definida uma construção, uma transformação de escala de infraestrutura do nosso ecossistema de 2019 a 2024.

E feito essa escala, fazia parte de 2024 para frente a gente focar, extrair valor das empresas, já com as escalas construídas, extraindo valor de tudo que foi construído. E a gente continua na nossa missão, que é a nossa obrigação, definida pelo Conselho, a gente como executivo aqui, na melhoria contínua dos nossos resultados, através da extração de valor de cada negócio, de tudo que a gente faz, de tudo que foi construído, com o crescimento de receita, aumentando o nosso EBITDA mais do que o nosso crescimento de receita, melhorando as nossas margens, como consequência, todos os nossos indicadores financeiros, a gente trabalha para que melhore, que vocês percebam. E a consequência disso é a menor alavancagem, mas ganhando market share, encantando o cliente e surpreendendo vocês a cada vez que a gente busca trabalhar com os resultados, com a

gestão, principalmente com a nossa organização e com o nosso desenvolvimento contínuo, extremamente sustentável, que é o que a gente trabalha, que é a obrigação nossa. Quero aqui mais uma vez, em nome de todos nós, da empresa, agradecer a participação, o tempo de todos vocês, estamos mais de 250 participantes, muito obrigado pela atenção, pelo tempo, vocês todos fiquem com Deus aí, tenham um final de semana maravilhoso, muita luz e paz. Obrigado, gente!

Operador

A videoconferência da SIMPAR está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.