

## **Operadora:**

Bom dia, e bem-vindos à teleconferência da SIMPAR para a discussão dos resultados referentes ao 1T21. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Simões, Diretor Presidente e Denys Ferrez, Diretor Administrativo, Financeiro e de RI.

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

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente.

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

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

## **Fernando Simões:**

Boa tarde a todos. Quero agradecer a participação de todos vocês. Estamos dando início na divulgação dos resultados da SIMPAR do 2T21.

Começando pela página dois, pelos principais números de destaque do nosso 2T21. Tivemos um lucro líquido de R\$392 milhões com R\$48 milhões não recorrentes e retirado, dá um lucro recorrente de R\$344 milhões, que significa uma margem líquida de 12,4%.

Tivemos uma receita líquida de serviço de R\$2 bilhões e R\$400 milhões, o que significa um crescimento de 82,9% no mesmo período, 9% comparado ao 1T21 contra o 2T21, o que mostra, que estamos em contínuo crescimento a nossa receita de serviços.

Quando falamos de EBITDA tivemos no 2T21 um EBITDA de R\$965 milhões, que também, se comparado ao 1T21, é um crescimento do EBITDA de 31,5%. A nossa alavancagem encerrou o 2T com 3,3 vezes de EBITDA da dívida líquida. Tivemos um ROIC do 2T21 anualizado, de 14,6% e um ROI também no 2T, anualizado de 23,7%. Temos aqui embaixo, alguns dos principais destaques estratégicos da SIMPAR no 2T21.

A SIMPAR anunciou em junho, o resgate total dos bondes que venceriam em 2024, que foram liquidados em julho. Alinhado com o nosso planejamento estratégico, alongamos o prazo médio de amortização de nossa dívida, de 4,3 anos para 7,7 anos, o prazo médio. A SIMPAR aprovou também, o desdobramento das ações SIMH3. Cada uma ação, foi dividida pelo valor de quatro

ações. Então as ações que estavam mais ou menos, a R\$65 passaram a negociar por R\$16, por volta disso. Isso ocorreu ontem, dia 11.

Acreditamos assim, que o impacto positivo na liquidez, com a participação de novos índices, também se tornar mais atrativo para um maior número de investidores.

Quando falamos de governança, a SIMPAR pela terceira vez, deu aos acionistas minoritários o direito de analisar uma proposta, de parte relacionada a avaliar, e nós anunciamos que acompanharíamos a decisão dos minoritários. E foi aprovado por unanimidade, que foi a incorporação da CS Frota pela Movida.

Esses são os números da SIMPAR consolidado, empresa que controla, conforme vocês podem ver ainda na página 2, a JSL, a maior empresa de logística rodoviária do Brasil, a Movida, Vamos, CS Brasil, a Original, a rede de concessionária de automóveis, e a BBC uma companhia de *leasing*, e de conta digital dentro do nosso ecossistema.

Passando para a página 3, falamos um pouco mais do crescimento, e do histórico de transformação dos nossos números, quando comparado a 2019, contra o 2T21 LTM.

Nós tivemos no 2T21 LTM, uma receita líquida de 1,22 bilhão. Sendo que, a de serviço foi R\$8 bilhões 568 milhões, o que representa um crescimento de 23%, na nossa receita líquida de serviço.

Quando falamos do 2T21 contra o 2T20, nós tivemos uma receita de serviço de R\$2 bilhões, 434 milhões, contra R\$1 bilhão e 331 milhões no 2T21, que significa um crescimento de 83% da nossa receita líquida, e se formos analisar o consolidado com a venda de ativos, 3 bilhões 149 no 2T, significa um crescimento de 43% sobre o 2T21.

Ainda na mesma página, tivemos no 2T21 um EBITDA de R\$965 milhões, contra um EBITDA de 470, significa um crescimento de mais de 100%, 2T21 contra o 2T20, sendo que aumentou 4,3 pontos percentuais da margem.

Então conforme podemos analisar, ele tem aumentado de um ano para outro, mas o 2T contra o 2T do mesmo período, o desenvolvimento tem sido bastante forte. É o início de uma colheita de tudo aquilo que foi plantado e desenvolvido nos últimos anos e a capacidade de gestão da nossa equipe.

O EBIT, tivemos no 2T de R\$723 milhões, um crescimento de mais de 260%, sendo que uma margem de 29,7 no EBIT, que significa 14,8 pontos percentuais de aumento. O lucro líquido, apenas no 2T21 tivemos R\$391 milhões no 2T, são 12,4% de margem sobre a nossa receita líquida.

Aqui estão, alguns dos principais números consolidados na nossa *holding* SIMPAR que controla seis Companhias, todas elas com grande potencial de desenvolvimento e melhorando as suas margens, trimestre a trimestre, conforme pode ser analisado por vocês. Quero agora passar a palavra ao Denys, que vai detalhar um pouco melhor os nossos principais números financeiros. Por favor Denys.

## Denys Ferrez:

Obrigado Fernando. Boa tarde a todos. Falando aqui do endividamento, primeiramente em bases consolidadas, nós aproveitamos para informar que depois de toda a gestão de passivo realizada no 1S, estamos com 7,7 anos de prazo médio da dívida líquida, e com seis vezes a cobertura da dívida de curto prazo.

Apresentamos um caixa robusto de R\$6,7 bilhões, que é suficiente para cobrir todo o cronograma de dívida, até praticamente a integralidade do ano de 2024. A dívida líquida consolidada do grupo ficou então, no final do 2T em 10,8 bilhões.

E apenas um breve comentário, em relação à posição individual de SIMPAR, que não está aqui no slide, eu reforço, que o nosso prazo médio, de liquidação, da dívida líquida na SIMPAR exclusivamente, é de 9,5 anos, ainda mais longo do que no consolidado, e que também, dispõe de oposição robusta de caixa, para suportar todos os nossos negócios, se assim for necessário, ou para criar novos negócios.

Passando à próxima página, falamos um pouco de alavancagem. Nós apresentamos no 2T uma alavancagem 3,3 que é uma redução de 0,2 em relação ao fechamento do ano de 2020 que foi de 13,5. Nós reforçamos que o nosso compromisso, que a nossa meta é atingir um índice menor do que três vezes.

Lembrando que isso será atingido de forma gradual, e que o compromisso ao final do ano de 2021, é que esse indicador seja igual, ou menor, ao fechamento do ano anterior, até que de forma gradual, como eu disse e repito, nós chegamos no indicador, menor do que três vezes.

Atingimos esse indicador de 3,3 vezes, que é o mais baixo nos últimos tempos, mesmo incrementando o volume de investimentos. Então se os senhores puderem ver no próximo slide, de número seis, falamos dos investimentos. Nós apresentamos que o investimento líquido do grupo foi de R\$2,1 bilhões, ou seja, quase duas vezes e meia maior do que o investimento que nós fizemos no 1T de cerca de R\$890 milhões.

Então mesmo com esse incremento de CAPEX, tamanha é a assertividade, e a concretude da geração de caixa, a partir do nosso investimento que nós apresentamos no slide anterior, a queda do nosso índice de alavancagem para 3,3.

Falando um pouco mais sobre a questão do CAPEX líquido, trazemos no canto direito, o perfil de quais empresas foram as maiores consumidoras desse CAPEX líquido. Nós temos a Movida, liderando com 45%, seguido da Vamos com 34%, e a CS Brasil com 16%. Lembrando que ainda é majoritariamente CS Frotas, que como estamos representando com base no 2T, não traz os efeitos da incorporação, que aconteceu no mês de julho pela Movida.

É importante frisar para aqueles que nos ouvem do lado de crédito, que 95% de toda a base de ativos do grupo, se encontra livre de qualquer ônus.

Passando para o próximo slide, tem um outro aspecto que é muito importante, e fundamental, também do nosso desenvolvimento, conforme nós falamos durante o SIMPAR Day, são os retornos.

Temos o compromisso com a melhoria contínua da estrutura de capital, conforme eu acabei de endereçar, e no slide 7, trazemos o retorno sobre o capital investido. Falamos que nós também, estamos comprometidos neste desenvolvimento futuro, de entregar um retorno de dois dígitos.

Com isso, estamos apresentando, que o retorno do capital investido do 2T, baseado nos últimos 12 meses, foi de cerca de 11%, mas se tirarmos a fotografia do 2T, apenas anualizado, está em 14,6%. E mesmo tirando qualquer efeito extraordinário, ainda assim, ficaria acima de 13%.

Aproveito para chamar a atenção, que o retorno sobre o ECOT, também está apresentando uma evolução importante, baseado no 2T, e nos seus últimos 12 meses, entregou cerca de 27% de retorno sobre o ECOT, e apenas o 2T anualizado, cerca de 37%.

Isso é um forte indicador de que a Companhia, o grupo está operando em outro patamar de rentabilidade, e nos faz acreditar que nós vamos entregar a continuidade e a melhoria dos resultados desse 2T nos próximos que virão. Então gostaria de voltar à palavra para o Fernando. Fernando por favor.

### **Fernando Simões:**

Obrigada Denys, vou então agora, como presidente da SIMPAR, mas também como acionista, falar um pouco de cada empresa das nossas controladas. Não entrando tanto no detalhe de cada Companhia, dos seus números, que nas principais Companhias já divulgaram o resultado nos últimos dias.

Então agora, na página 8, onde tem a JSL, a maior empresa de logística rodoviária do Brasil, vocês podem ver que, ela tem um crescimento orgânico, tem um aumento das suas margens, e de desenvolvimento de lucro no EBITDA, e na receita bruta.

E tem, ainda não consolidado, mas para vocês fazerem uma reflexão, a consolidação do número das empresas adquiridas. Então quando olhamos, tem uma receita de R\$5 bilhões e 200 milhões comparado com 3,400 bilhões no 2T21. E, um EBITDA de R\$782 milhões e um lucro líquido LTM, de R\$254 milhões, se considerados o M&A, lembrando que isso é um pró-forma.

É importante salientar que, a grande oportunidade da JSL de crescimento, através de M&A, lembrando que mesmo com R\$5 bilhões e 200 milhões, nós temos menos de 1,5% do *market share* do mercado. E, temos o Know-how das aquisições, da integração, com muita responsabilidade, sem perder a qualidade da execução dos serviços.

O que nos faz crer que, estamos só começando esse desenvolvimento, através de aquisições que vocês podem ver na Companhia de logística, e com a melhoria de gestão cada vez mais tirando a sinergia, e melhorando os seus resultados, o EBITDA, o lucro e o seu desenvolvimento de uma forma extremamente sustentável.

Temos na página 9, a Vamos. Gostaria de chamar atenção para todos vocês, para ver o *backlog* desta companhia de dezembro de 2020 para junho de 2021. Tem mais de 64% de aumento na receita futura contratada, o que mostra a capacidade da equipe de se desenvolver, e gerar negócios e os números dela, o lucro, o EBITDA de trimestre sobre trimestre, mostra a capacidade da execução operacional de implantar, e a disponibilidade do ativo, o que mostra a capacidade de gestão e do seu planejamento estratégico.

Para ter estes ativos teve decisões extremamente importantes do conselho, e cumprida com excelência pela gestão, no começo do ano passado. Isso faz parte da nossa estratégia da SIMPAR, e do conselho de administração de cada Companhia separada.

Pode ver no 2T, R\$100 milhões de lucro líquido no 2T21, comparado com o 2T20, foi 2,5 vezes maior. Lembrando que esta Companhia não sofreu no 2T20 com a pandemia da Covid, ela teve a sua regularidade. Então o crescimento 2,1 vezes, é significativo e extremamente real, em cima do fundamento do 2T20, que não teve impacto da covid.

O que mostra, não é resiliência da empresa, é a transformação do seu tamanho, a mesma coisa pelo EBITDA, e com um *backlog* já falado. E, feito movimentos estratégicos como, a aquisição BMB, uma empresa de customização, especializada nos caminhões Volkswagen/MAN. E teve a elevação dos ratings para brAA+.

Passando para a página 10, tem a Movida, que é uma companhia nova, com energia de quem está só começando, desenvolvendo através da atração e da conquista do cliente. Contribuiu para a transformação do mercado de locação. Com foco no cliente, entregando para o cliente, o que ele quer. Com qualidade, com veículo diversificado, com veículo de desejo, mas com veículo também popular de altíssima qualidade e referência.

Contribuiu para o desenvolvimento, e começa agora a usufruir. Teve no 2T21, 174 milhões de lucro, 60% superior ao 1T21. O seu desenvolvimento no RAC, no GTF, e teve a incorporação pela Movida, da CS Frota, temos no quadro do lado direito, apenas um pró-forma, mas que mostra, que se tornou a segunda maior empresa de GTS, e eu diria para vocês que deve ser a empresa que mais cresceu em frota, e em receita, eu acredito, sem considerar a aquisição, a incorporação da CS Frota.

O que mostra, também, mais uma vez a sua capacidade de giro do ativo, de compra, e de gestão. Estão com a infraestrutura pronta, e entrando em um novo ciclo de transformação, não só de tamanho, mas de resultado dos seus principais números.

Na página 11 falamos da CS Brasil. Quero apresentar para vocês a CS Brasil, a estrutura pré transação, onde foi incorporada a CS Frota pela Movida. Do lado esquerdo, vocês têm como é a CS Brasil até junho, antes da incorporação. Aqui tem um X, onde está CS participações e CS Frota, que deixa de fazer parte da CS Brasil, após a transação, que foi aprovada por unanimidade pelos minoritários, e nós controladores acompanhamos o minoritário, conforme nosso compromisso com a governança.

Então você tem no lado direito, ainda na página 11, como fica a estrutura após a transação, tem a companhia de transporte de passageiros, sendo hoje um dos melhores negócios nossos, e tem uma CS holding, que tem o controle de 100% da CS Transporte, que por sua vez, tem hoje quatro negócios, sendo 49,75% do BRT de Sorocaba.

E, tem outros três negócios, ainda pré-operacionais, que são concessões que ganhamos há menos tempo, concessões Brookfield, ainda a ser operada, que é o Terminal de ATU-12, Terminal 18, e a Rodovia Transcerrados.

E aqui temos, ainda proforma, o 2T21, anualizado, onde vocês têm a receita líquida e o EBITDA, dessa nova estrutura controlada 100% pela SIMPAR, que é CS Brasil, sem a CS Frota, que passou, então, a ser da Movida.

Nós vamos agora, para a página 12, onde vocês vão ver alguns dos principais números, ainda antes da transação, ou seja, pré incorporação pela Movida. Do lado esquerdo tem os principais números, e nós falamos dos principais destaques das concessões, por exemplo a Transcerrados, que é uma concessão que a nossa companhia venceu no 2T.

Um prazo de 30 anos, uma estrada de 275 quilômetros, a ser asfaltada por volta de 150 estradas, já existe. É uma estrada com 50% já asfaltada, preparada, e o resto de fácil obra, mais ainda a ser asfaltado 150 quilômetros. Essa concessão de 30 anos na Transcerrados, onde está crescendo de uma forma significativa no estado do Piauí, a operação do agronegócio.

Temos na página 13, um racional detalhamos um pouco mais qual é o nosso foco como SIMPAR, olhar os negócios de concessões. Tem que ser negócio que a vocação seja prestação de serviço, que achamos que possa agregar mais serviços. Que contribua com a fidelização de seus clientes, e a geração de valor, melhorando também, a nossa estrutura de capital, e respeitando o retorno desejado por nós e por nossos acionistas.

E aqui estão, com mais detalhe, um pouco, os quatro negócios que nós temos hoje, e o que seriam os números dessas concessões, após implantada, e já na sua maturidade. São R\$370 milhões de receita, são R\$180 milhões de EBITDA, com 48% de margem, com o lucro líquido de R\$83 milhões, o que significa 22% de margem líquida.

Quero aproveitar a oportunidade e dividir com vocês, que temos, sim, olhado várias oportunidades de concessão. Vamos continuar olhando, mas é importante deixar claro, respeitando a nossa estrutura de capital, ou seja, o nosso nível de alavancagem, o nosso compromisso de trabalhar abaixo de três vezes, podendo em algum momento, estar um pouco acima com a execução de algum projeto, mas buscando sempre a redução, ano após ano dos nossos indicadores de dívida.

Na página 14, onde falamos da Original Veículos, que é uma rede de concessionárias e automóveis zero quilômetro, que vende também seminovos, pós venda, da marca Volkswagen e Fiat. Tivemos lucro líquido recorde no 2T21. Agora, em linha com o nosso planejamento estratégico, a SIMPAR através da Original, pretende se transformar na maior companhia de comercialização de automóveis do Brasil, faz parte do nosso plano estratégico, e do nosso desenvolvimento.

Passando para a página 15, falamos da BBC serviço financeiro, uma Companhia de leasing e conta digital. Leasing que fazemos para os nossos ativos, para a venda de automóveis e caminhões para terceiros, para o varejo de uma forma geral, e a conta digital, onde pagamos os fretes das nossas Companhias de logística.

Acreditamos que nos próximos meses, pelas últimas perguntas que nos foram feitas, pelos questionários, que temos a chance de ser aprovada a transformação em Banco, o qual transformaremos no Banco dentro do nosso ecossistema, utilizando a nossa capacidade e a nossa vocação de fidelização, ainda mais, dos nossos, dos nossos caminhoneiros, e todos aqueles que se relacionam conosco, seja na compra de veículo, caminhões, na venda ou, no caso do caminhoneiro e no motorista de aplicativo, que necessita do microcrédito, o que através da nossa conta digital, já iniciamos.

Na página 16 fala um pouco do histórico da geração de valor. Quero passar, então, a palavra ao Denys. Por favor, Denys.

## **Denys Ferrez:**

Obrigado Fernando. Nesse slide, nós estamos tentando chamar a atenção dos senhores, que o mercado demorou a reconhecer o valor daquilo que estava sendo construído dentro do grupo, exceto, nas oportunidades quando a gente trouxe essas iniciativas para a abertura de capital. Então, quando começamos lá em 2017, que fizemos o IPO da Movida, você nota que a linha azul, que é o nosso valor de mercado, negocia muito em linha com a nossa participação na Movida, ao longo de 17, 18, 19. Chega em 19 e temos a primeira tentativa do IPO de Vamos, e o mercado começa a perceber um valor em Vamos, ele passa a ter mais visibilidade, embora estivéssemos divulgando.

A primeira tentativa você soma a segunda, no início de 2020, quando é afetada pelo COVID. Ato contínuo, depois da conclusão da organização em agosto, nós fazemos o IPO da JSL, essa linha, então, começa a se deslocar da soma das partes.

Mas quando fazemos a abertura de Vamos, pela valorização de Vamos, hoje, temos uma situação em que a soma das partes, das nossas participações nas Companhias abertas praticamente, R\$18 bilhões, que deduzida da dívida líquida, que pertence somente a SIMPAR, resulta no valor de R\$16 bilhões de reais, que traz implicitamente um desconto para o valor atual de mercado da SIMPAR, de quase 20%.

Ou seja, não só agora você tem um desconto, como também, você continua sem qualquer reconhecimento de valor em relação àquilo que estamos desenvolvendo, a exemplo do que (25:04-25:06) criando ICS. E da opcionalidade que também temos, e esperamos trazer para os senhores de novos negócios.

Isso, então, tem o objetivo de chamar atenção dos senhores, que nós não somos apenas uma holding, que com muitos têm um aspecto passivo. Nós queremos mostrar que nós somos uma empresa com capacidade de criar e desenvolver novos e bons negócios.

Com isso, eu gostaria de voltar para o Fernando, para ele concluir essa apresentação.

## **Fernando Simões:**

Obrigado Denys. Aqui na página 17, antes de irmos para a página final, falamos um pouco dos nossos pilares de fundamento da criação de valor para a SIMPAR, o que estamos muito felizes com tudo que tem acontecido. Mas, temos grande expectativa que esse é o início de um ciclo contínuo da transformação de valor. E as expectativas estão fundamentadas.

Nós temos um posicionamento único da SIMPAR, por ter seis companhias controladas, totalmente independentes, com gestão, com conselho, com governança, mas de extrema oportunidade dentro de um ecossistema que tem tudo para ser desenvolvido.

Por isso nós temos um controle de gestão ativa dessas companhias, são independentes, mas damos a elas muita agilidade na sua execução.

Estamos diversificados setores, em clientes, contratos, possibilitando o crescimento orgânico e por aquisições, como vocês podem ver, que tem acontecido na JSL Logística.

As empresas estão preparadas para participar de novos negócios, ou seja, nós não descartamos ter alguns outros negócios novos, e concessões embaixo da CS Brasil, controlado por ela, mas

também temos um sétimo negócio, um oitavo negócio, isso desde que esteja em linha com o nosso planejamento estratégico, a melhoria da nossa estrutura de capital, e dos nossos retornos, conforme o nosso compromisso com o nosso conselho de administração.

Temos um quadro de gestores, que eu diria para vocês, muito mais do que isso, muito mais do que ser o dono do negócio. Somos realmente uma família, e temos colaboradores extremamente dedicados e orientados ao atendimento ao cliente, à melhoria da nossa gestão, e a capacidade de desenvolvimento de uma forma sustentável.

Eu diria para vocês, que este é o maior ativo que a nossa companhia tem. Isso é uma sincronia, nós somos uma empresa com gente com mais de 20 anos de empresa, mas muita gente com menos de 50 anos de idade, uns outros que estão chegando (27:30-27:34 CORTE DE ÁUDIO) pesado e melhoria contínua da nossa gestão, sendo o grande diferencial, o que nos dá conforto para ter a certeza, que nós estamos iniciando um novo ciclo de desenvolvimento, com grande potencial de transformação do resultado e do tamanho da nossa companhia.

E temos junto com isto, culturas e valores fortes, que asseguram a nossa trajetória de criação de valor, de uma forma extremamente sustentável. Nós só compramos o que acreditamos que vendemos, e só vendemos aos nossos clientes, aquilo que temos certeza que nós gostaríamos de comprar.

E isso é que assegura o relacionamento de tão longo prazo, e a transformação das nossas companhias com DNA de servir, e cultura forte de se desenvolver.

E agora, para finalizar, na página 18, fizemos um gráfico para convidar vocês um pouco para ver o que aconteceu com essa transformação de valor, e aproveitar e agradecer a vocês, que têm nos confiado ao longo desses anos, e nos acompanhado.

A nossa transformação de resultado vem de um planejamento estratégico, o qual necessitou de grandes investimentos, realizado em nossas empresas, com um modelo de gestão diferenciado para uma criação de valor para nós, para a sociedade, e para os nossos clientes, e para os nossos acionistas.

Vocês podem ver que isso resultou que, tivemos um lucro de R\$17 milhões em 2017, e um lucro no 2T21, se analisarmos, nós tivemos um lucro de 1,422 bilhão. Se compararmos com 2020, é 2,7 vezes maior, se compararmos com 2019, antes da pandemia, é 4,5 vezes mais o 2T anualizado, que é R\$1 bilhão 422 milhões.

Sem criar expectativa, eu diria para vocês, a nossa grande motivação, é que nós construímos e transformamos o nosso negócio nos últimos anos com a nossa equipe, e com a nossa gente, e sem ter essa geração de caixa, e de receita. Imagina como hoje nós estamos preparados para fazer um novo ciclo de transformação, com essa geração de caixa e com essa receita, mas com o compromisso de cada vez ser melhor a nossa estrutura de capital, e cada vez buscar o melhor retorno para os nossos acionistas.

É assim que nós acreditamos que nós temos tudo para se desenvolver de uma forma extremamente diferenciada e alinhada com o nosso planejamento. Quero agradecer mais uma vez a participação de todos vocês, e abrir agora, para perguntas e repostas, para que possamos esclarecer as dúvidas que tenham ficado. Muito obrigado.

**Lucas Barbosa, Santander:**

Boa tarde Fernando e Denys. Parabéns pelos resultados, e também por todos os avanços que vocês entregaram agora no 1S.

Eu tenho duas dúvidas. Eu vou fazer a primeira, eu espero vocês responderem, e eu faço a segunda. Mas a primeira é sobre eventuais transações de aumento de capital nas subsidiárias listadas da SIMPAR.

A dúvida é a seguinte: Caso vocês façam aumento de capital em alguma das subsidiárias listadas, a SIMPAR considera acompanhar, ou pelo menos acompanhar parcialmente esse aumento de capital. Qualquer cor que vocês puderem dar sobre isso, ajudaria bastante.

**Fernando Simões:**

Boa tarde Lucas. Boa tarde a todos. Fernando, que está aqui falando. Deixa eu te falar o seguinte, nós não descartamos, como temos dito, a SIMPAR, para ter uma das missões dela, é direcionar, controlar, e suportar o crescimento do desenvolvimento das suas empresas controladas.

Como nós achamos todos os nossos negócios, modéstia a parte, negócios extremamente diferenciados, e todos eles com grande capacidade de transformação de valor, acho que o lucro que nós estamos apresentando neste trimestre, que nós temos muita alegria, muita felicidade, mas nós com muita humildade também dizemos que é só o começo do início do retorno do novo ciclo.

Agora, isso que você perguntou, depende do momento, da nossa estratégia, e de outras oportunidades que tenham em paralelo. Se podemos gerar mais valor, deixando outros fazerem o aporte, nós usamos o recurso para outro tipo de investimento, do que esse. Então nós vamos administrar isso junto com a nossa equipe, com o nosso conselho, baseado naquele momento, nas oportunidades que nós estaremos olhando, e dentro do nosso planejamento estratégico, Lucas.

**Lucas Barbosa:**

Perfeito, Fernando. Ficou super claro. Obrigado. E se você me permitir uma segunda pergunta, sobre o processo de privatização dos Correios avançou bem desde julho, o governo já está com uma agenda bem acelerada do processo, falando de fazer o leilão, inclusive, em abril do ano que vem.

Se vocês puderem falar um pouco sobre onde a SIMPAR vê oportunidades na privatização dos correios e também, se a SIMPAR consideraria participar de um leilão através de uma Joint Venture com alguma outra empresa, talvez uma empresa de varejo. Enfim, como vocês imaginariam uma transação dessas? Eu agradeço. Muito obrigado.

**Denys Ferrez:**

Só aproveitando, que essa sua pergunta, Lucas, também cobre uma pergunta que veio pela internet, através do Breno. Então, Fernando, eu vou deixar você responder.

**Fernando Simões:**

Lucas e Breno, vamos lá. Nós como uma holding, temos olhado as oportunidades de negócio que estejam dentro do ecossistema, como temos dito, que pode agregar valor a uma de nossas controladas, e tem algumas bases para avaliarmos. Que tenhamos DNA, cultura e gente que contribua com a transformação, e geração de valor dos negócios, que contribua com a melhoria da nossa estrutura de capital, e que esteja dentro do nosso DNA.

Então, respondendo à pergunta, temos obrigação, e vamos olhar os Correios. Esse é um ponto da resposta. Segundo: nós estamos abertos para fazer qualquer ação associativa, que entendemos que tenhamos liberdade, de gestão e contribuição naquilo que podemos gerar valor.

Nós temos sim, algumas conversas da maneira que vamos olhar, e estamos começando a olhar agora, que o governo anunciou. Agora (34:11) você começa a dar foco para isso, e com certeza, eu acho que a privatização dos Correios, será bom para os Correios, será bom para o brasileiro, será bom para os clientes dos Correios. E nós, como brasileiros e empresários, torce para que ela aconteça.

Acredito que tem muito valor dentro dos Correios, e que possa ser retirado pela capilaridade que ele tem, pela estrutura que ele tem, é realmente uma geração de valor para o acionista, para a sociedade, e para a sustentabilidade com o contínuo desenvolvimento dos negócios dos Correios.

E lembrando que lá dentro, também, deve ter, por tudo o que ele presta, uma equipe fantástica, que contribuirá muito, quando você tem uma gestão privada, que sai fora das amarras e dá liberdade, para que você tenha criatividade de serviço.

Isso pode ser com algum estrangeiro, isso pode ser com algum fundo de investimento junto, isso pode ser com algum varejista, e pode ser nós, ou pode ser qualquer um outro, que venha a vencer este leilão. Não sei, mas com certeza ele abre grandes avenidas de serviço, de potencial de investimento.

**Lucas Barbosa:**

Perfeito Fernando e Denys. Muito obrigado. Boa tarde.

**Operadora:**

Nossa próxima pergunta vem de Vitor Mizusaki Bradesco BBI.

**Vitor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Tenho duas perguntas. a primeira, Fernando, eu vou mencionar a questão da CS Brasil, e o interesse de questão de portfólio de concessões. Olhando o que já tem mercado de leilão na B3, então, tem leilão de portos, vai ter leilão de rodovia, e outros setores de infraestrutura.

A minha pergunta é se vocês, de repente, devem ou não participar do leilão de amanhã. E pensando em concessão de uma forma mais ampla, se tem outros setores, como de repente, aeroportos ou até transmissão, se vocês estão olhando.

E a segunda pergunta, teve uma notícia recente, acho que foi no Valor Econômico, depois do resultado da JSL, mostrando que o grupo ainda tem interesse em voltar a conversar com Tegma. Então, a minha pergunta é se essas conversas já começaram, ou ainda não?

**Fernando Simoes:**

Vitor boa tarde, Fernando. A CS Brasil dentro do nosso planejamento estratégico, nos últimos 5, 6 anos, desinvestiu do transporte de passageiros, de concessões na parte de ônibus, por entendermos que fazia parte da nossa estratégia, da transformação que estava tendo na mobilidade. Focar mais na alocação, colocar mais em outro tipo de atividade.

Hoje o negócio é muito pequeno no transporte de passageiros, e faz parte, nós temos visto isso há muitos anos e como existe as prioridades, e todo um planejamento aqui dentro, do que atacar, curetar, poupar.

Faz parte do nosso negócio olhar concessões, mais uma vez, que melhorem os nossos retornos, que estejam dentro do nosso DNA de prestação de serviços e que seja a vocação, muito mais por serviço, do que com grandes obras em CAPEX, e que seja de longo prazo a receita, e que o cliente que nós possamos agregar valor.

Então isso não está vinculado só na mobilidade de logística, nós podemos ter sim, junto a CS Brasil, que no fundo está virando uma CS Infra, é onde vai ter algumas concessões, vocês viram a primeira, a Transcerrados.

E vai dizer o seguinte, porque uma estrada? É uma estrada que tem pouco CAPEX, é uma estrada que em dois anos estará operacional, é uma estrada de concessão de 30 anos. Nós entendemos que está dentro do agronegócio, e que nós podemos agregar valor com vários tipos de serviço de gestão junto aos principais usuários, que serão os caminhoneiros.

Como por exemplo, ossos no entorno, locação de Vamos, enfim, é realmente, uma geração de valor no ecossistema da rodovia, e não só uma concessão de infraestrutura, isso pode acontecer alguns movimentos na CS, dessa forma.

Isso que temos feito, tem uma equipe dedicada olhando isso, sempre contribuindo sem prejudicar a nossa estrutura de capital, e sim contribuindo com a melhoria do nosso retorno. Dessa forma é que a CS tem olhado essas oportunidades, e nós achamos que vai ter muitas oportunidades.

E cada vez mais os cidadãos querem serviços, e não é mais obra, ninguém quer tanta ponte, o cara quer o serviço. Estaremos muito atentos a essas oportunidades, através da CS, se transformando em uma empresa com esse foco, então, esse é com a CS.

Agora vamos para o lado da JSL Logísticas. Não sei se houve algum equívoco ou alguma coisa no anúncio. O que eu posso te garantir é o seguinte: nós nunca dizemos que nunca, e que não podemos voltar a olhar, mas não faz parte da nossa estratégia voltar a negociar com a Tegma agora.

Mas se nós formos procurados, amanhã ou depois, nós estamos sempre abertos a ouvir, mas faz parte sim da nossa estratégia, crescer no transporte de carro zero, com Tegma ou sem Tegma. Como faz parte de todo nosso negócio o crescimento orgânico, e vemos no carro zero uma oportunidade, e já temos uma plataforma preparada seja Transmoreno, ou seja, a capacidade da logística para isso.

Mas não faz parte nós continuarmos na mesa e nem ter nenhuma conversa, Vitor, isso eu posso te garantir isso hoje, e nem faz parte. Então nós entendemos que nós fizemos uma proposta extremamente agressiva, basta ver hoje, como está a 3 anos, os eventos, quando estávamos oferecendo.

Não pelo o que ela vale, para ser muito sincero, mas pelo o que as duas companhias juntas poderiam valer. É aí que estava a grande transformação que nós vimos para os acionistas, transformação para os clientes, transformação para os caminhoneiros e, infelizmente, acho que a nossa percepção não teve valor para outros, ou não soubemos explicar, ou teve gente que não soube entender.

Então por isso estamos seguindo nossa vida na maneira como ela é. Sem Tegma. Obrigado Vitor.

**Vitor Mizusaki:**

Obrigado.

**Fernando Abdalla, JP Morgan:**

Oi, boa tarde. É uma pergunta rápida, em relação às concessões, os portos, a rodovia, e o BRT, vocês deram o *guidance*. Vocês poderiam nos ajudar só para efeito de modelagem, mais ou menos, quanto que devemos ter de receita e EBITDA para 21 e 22. Tentando entender quando que esses projetos entram em operação, e aí, olhando o *guidance* de 180 milhões de EBITDA, esses projetos têm dado EBITDA diferentes, se poderem dar, mais ou menos em linhas gerais, como que deve ser *ramp up* até atingir esse nível que vocês sinalizaram, ajudaria bastante. Muito obrigado.

**Fernando Simões:**

Abdalla, é o Fernando aqui. Deixa eu te falar o seguinte, boa tarde. Nós acreditamos que 21, nós praticamente nem contamos com a receita, embora nós assumimos o porto dentro de 60 dias, mas é muito incipiente, requer obra, etc, nós contamos praticamente zero.

Nós achamos que desse número consolidado, que estamos dizendo na maturidade, vai ter uns 20% de receita, no ano de 22. Deve ter, aproximadamente 50% dessa receita, desses números em 23, atingindo no 2S24, a maturidade 100% do que você está vendo aí.

Isso é o que deve estar acontecendo nessas concessões que já estão contratadas. Então, isso que deve estar acontecendo na maturidade, mais ou menos com essa cronologia para frente.

**Fernando Abdalla:**

Tá ótimo. Já ajuda bastante, Fernando. Muito obrigado.

**Denys Ferrez:**

Obrigado. Realmente tem muita coisa para acontecer em um espaço de tempo bastante curto, quer dizer que é praticamente uma outra companhia, totalmente independente, fora algumas

outras oportunidades, e pode ser transformacional, e acontecer, até antes da maturidade, algumas coisas já em operação que nós temos olhado. Obrigado e boa tarde Fernando.

**Heloisa Cruz, Stoxos:**

Obrigada e boa tarde. E de novo, parabéns pelos resultados. A minha pergunta vai, um pouco por conta do que está acontecendo com componentes eletrônicos em geral, e estamos vendo de várias montadoras que já estão com o carro semipronto parado.

Podemos ver uma mudança de estratégia no sentido, nós já vimos isso um pouco agora, no resultado do 2T, mas podemos ver vocês retendo mais veículos em geral? Caminhão, carro, na Movida, para justamente garantir que vocês tenham o número de veículos para o crescimento e neste caso, dizer um pouco de aumento de custo, manutenção? Essa é a primeira pergunta.

A segunda é: olhando um pouco, nós agora temos um competidor, mais ou menos competidor da Vamos, no mercado, e a estratégia deles envolve manter o veículo até o sucateamento dele, até o final da vida útil. Faz sentido para a Vamos, em algum dos negócios dela, que seja máquinas, algumas coisas nessa linha?

**Operadora:**

Com licença um momento, enquanto reconectamos o palestrante. Obrigada.

**Fernando Simões:**

A linha de principal caiu, nós estamos no *Back up*. Você pode, por gentileza, repetir a sua pergunta?

**Heloisa Cruz:**

Claro. Duas perguntas. A primeira delas, é se vocês pretendem reter mais veículos, dado que com a falta de componentes eletrônicos, nós estamos vendo várias indústrias, vários fornecedores de vocês parados, que não estão conseguindo repor, não estão conseguindo montar. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é se nós podemos ver a Vamos na parte de máquinas manter os ativos, em algum momento, até o sucateamento. Independente desse momento de falta de componentes, que é um pouco do que estamos vendo o concorrente dela, o Armac fazendo.

**Fernando Simões:**

Helô, boa tarde. Aqui é Fernando. Vamos lá. Nós sempre ficamos, como diz o ditado, com um olho no bife e o outro no gato, quer dizer, quando você fala na compra de ativo, e venda, ou não, postergar um pouco, se eu estou entendendo a sua primeira pergunta. Postergar a troca pode assegurar o crescimento por falta de veículos zero.

Deixo eu te falar o seguinte, eu acho que já teve risco de piorar mais, eu acho que hoje você tem automóveis parados no pátio, por isso montadora não fabrica carro, senão depois ele fica no pátio e não pode vender, o estoque fica parado.

Mas eu acho que não está regular ainda, ainda tem as dificuldades, mas nós temos o sentimento, e acredita que isso deve estar começando a ser resolvido de uma forma mais consolidada aqui no 4T21. Existe algum soluço no 1T22, mas depois volta para a regularidade.

Devido as nossas alianças com as montadoras, eu diria para você o seguinte, nós estamos tendo carro, nós estamos tendo caminhões, acho que a decisão do nosso planejamento estratégico realmente está certa, tanto de Movida, você pode ver que, eu acho, pelo que me falaram, que comparando com os outros, que a gente acaba não prestando muita atenção no concorrente, porque nós adoramos o cliente, e os nossos resultados, e os nossos investidores, etc.

Então, nós acabamos não olhando, mas eu acho que a Movida foi no proporcional a que mais cresceu em frota no primeiro semestre do que os seus concorrentes.

E isso vem muito de encontro com o nosso planejamento e a nossa programação antecipada de compra, e quando eu olho para a aliança, tanto de Vamos, quanto de Movida, de uma maneira geral, a nossa aliança com os nossos fornecedores não me faz acreditar que vamos ter que deixar a nossa frota mais envelhecida para poder manter o nosso crescimento.

Isso é o que eu estou vendo neste momento, mas como tudo está mudando toda hora, eu não sei o que pode acontecer.

Quanto ao aumento de custo, não é só pelo envelhecimento da frota, a peça, no custo, de uma forma geral, no ecossistema nosso, ele tem aumentado, e nós temos repassado esse preço, e essas negociações com os nossos clientes.

Então, é isso que nós temos feito com os nossos clientes, eu não vejo que isso, nem comprometa o crescimento, e nem comprometa os nossos resultados. Esses são os dois pontos que você colocou, sobre a frota envelhecer, e sobre a renovação que contribui com o crescimento da Companhia.

Quando nós falamos do competidor que tem, com muito respeito, eu acho que a Vamos tem um posicionamento único em todos os sentidos, inclusive, nesse ponto que você comentou agora. Por que? A Vamos, mais uma vez, tem atendido, tem crescido, não é com as decisões de hoje que tem, é pela decisão que foi tomada dentro do planejamento, que pelo contexto da Vamos, em 19 e 20 na compra de ativos, e essa decisão já foi tomada esse ano para a compra de ativos para 22 e 23.

Então, além da Vamos ter disponibilidade dos ativos, ela tem uma rede de concessionária de caminhões, de máquinas, inclusive nos setores de trator, você pode ver que está vindo resultados também, disso. É uma das maiores do Brasil, nas melhores regiões e os melhores equipamentos, você tem desde uma Fendt a uma Valtra, tá certo que vamos desde mais populares e premium.

E essa oportunidade da Vamos entrar nas máquinas amarelo, que ela já faz, também tem uma concessionária da rede Komatsu, que é uma grande marca. E você tem muitas obras de infraestrutura que vem das concessões futuras, e que estão acontecendo, que a Vamos tá começando a fazer alianças com grandes construtoras, que vai bater CAPEX de máquinas amarelas comprando 0km, com contratos de cinco anos, com e sem manutenção.

Fazer parte de usar equipamentos até ele sucatear lá na frente, é desculpa, isso nunca fez parte, eu estou no negócio faz, eu trabalho desde os meus 14 anos, há 44 anos, e levar maquina até o final da vida útil do caminhão, desculpa, mas é gerar um problema para você e para o seu cliente.

Por que? Eu sempre brinco, avião voa com 30, 40 anos, só que o custo da manutenção vai lá em cima, é muito melhor você ter um novo, novo é novo, e aguenta muito mais.

Então faz parte da nossa estratégia sempre ter o melhor equilíbrio de avaliação, de troca de ativos na hora certa, e não operar até o final. E nós vemos máquinas, uma grande oportunidade, mas o maior interesse da própria Vamos, é ter um ecossistema de máquinas, caminhões, e equipamentos de locação, e acho que quem vai alugar máquinas para grandes obras de infraestrutura, vai dar muito mais valor, e oportunidade, para quem entrar com máquinas zero. Que a produtividade, e o ganho na obra é muito mais, ficam muito mais modernas hoje do que era antes.

**Fernanda Recchia, BTG Pactual:**

Obrigada vocês pela oportunidade da pergunta, e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. A primeira, explorando um pouco esse gráfico que vocês mostraram de desempenho das ações das subsidiárias, desde o IPO, eu queria entender o que é a estratégia de vocês com relação a CS Brasil. Nós vimos que tem uma valorização bem relevante, a sua ideia também é fazer em breve um IPO da Companhia, e se tem alguma expectativa de *time* para que isso aconteça?

E a segunda, explorando um pouco a incorporação da CS Frotas, o que vocês fizeram de sinergia mais imediata que daria para conseguirmos ver alguma coisa ainda esse ano. E se vocês pudessem dar um *guidance* de sinergia para o próximo ano, para também nos ajudar na modelagem. Obrigada

**Fernando Simões:**

Fernanda é o Fernando que está falando. Boa tarde. Vamos lá, quando nós falamos das oportunidades de concessão, e realmente nós achamos que a CS Brasil tem um potencial muito grande de ser uma consolidadora, de várias oportunidades de concessões de longo prazo, com vocação e prestação de serviço, um retorno e geração de valor muito grande.

Quanto a abrir o capital dela ou não, nem pensamos nisso hoje. Sempre trabalhamos com todos os nossos negócios, sem ter como objetivo abrir o capital. A abertura de capital acabou acontecendo como destino, mas não como objetivo.

Então, isso pode acontecer um dia? Pode. Dentro da transparência, temos sido procurados, não descartamos, e se amanhã alguém entra correndo na CS Brasil com uma operação grande que possamos fazer alguma concessão, isso pode acontecer sim, mas não faz parte da nossa estratégia hoje.

E hoje o que faz parte da nossa estratégia, é transformá-la em uma companhia diferenciada com locação, com vários contratos de alta qualidade, e de longo prazo, e com retornos extremamente atrativos, esse que é o foco principal do desenvolvimento dela.

Da sua pergunta quanto a CS Frota, eu vou deixar para o Denys. Eu só gostaria de fazer um comentário com vocês, eu acho que esse foi um movimento transformacional Primeiro, se você for ver, nós como SIMPAR, nós vendemos, e dentro da governança anunciamos, e acompanhamos os minoritários.

Então, quem decidiu foram os minoritários, que aprovaram por unanimidade, que mostra a qualidade da operação. Vendemos por um valor comercial, que nós como SIMPAR, achamos que foi justo, pode ser um pouco baixo ou não, mas justo.

E esse valor ainda não apareceu em nenhum lugar, não sei se precisavam antes. Se nós formos ver o total, foi por 1,800 bilhão. Se você descontar a dívida que foi levada, é 1,200 bilhão, e ela não apareceu no valor nem da SIMPAR, como entrada, nem na Movida como transformação de valor.

E quanto a sinergias, você tem sinergias na venda de seminovos, você tem sinergias na implantação e manutenção. A CS Frotas tem base em vários estados no Brasil, pode contribuir com a redução do custo de manutenção da Movida. A CS Frota compra um valor de frota com o ticket médio, muito mais alto, uns 30 a 40% do que o ticket médio da Movida por carro.

Isso significa que uma montadora sempre gosta de vender um carro mais pesado, quando vende um mais leve. E a Movida vai passar a oferecer isso para a montadora, comprar carro mais pesado e carro mais leve para a Movida, pesado que eu falo é caminhonete, carro de ticket médio de R\$150 a 200 mil.

Então são várias as sinergias, nós achamos que em um espaço curto de tempo, um pouco a 22. Você vai ter aí uns R\$40 milhões de ganhos da sinergia que essa operação pode trazer.

Se considerar isso só um resultado que a CS Frota já dá, e tem sido crescente, sem fazer nenhuma sinergia, com a sinergia você vai somar no mínimo uns R\$40 milhões.

Agora, dar *guidance* é um negócio que temos como princípio não fazer, Fernanda. Eu vou passar a palavra para o Denys, se ele tem algum comentário a fazer.

**Denys Ferrez:**

Fernanda, o Fernando já fez um resumo, eu só queria chamar atenção, ele já citou, já quantificou. E durante este processo, nós mencionamos que haveria, potencialmente uma melhora do perfil de crédito da companhia, e nós já tivemos a confirmação disso, quando a S&P elevou o rating da Movida em moeda estrangeira, e em moeda local.

Moeda estrangeira foi elevada em escala global BB-, ela estava com um B+ e, a escala local foi para AA+. Então, isso aí já concretiza aquilo que nós tínhamos indicado, achávamos que qualquer um faria a leitura melhor do crédito, dado a estabilidade do fluxo de caixa da CS, comprovada durante o COVID. E agora tivemos aqui mais um movimento, ratificando isto, através da elevação do rating feito pela S&P, está bom?

**Fernanda Recchia:**

Perfeito. Muito obrigada pessoal.

**Thais, Itaú BBA (via webcast):**

Como vocês enxergam as tratativas de IPO de outras Companhias de logística? Como a JSL enxerga esse movimento da concorrência, eventualmente mais capitalizado? É mesmo o mercado sendo grande e fragmentado.

**Fernando Simões:**

Eu acredito muito, Thais, que nós temos sempre que estar de olho no cliente, no potencial, no nosso desenvolvimento. Nós olhamos o concorrente, mas sem se distrair com ele. Mas nesse caso, quanto mais empresas estiverem listadas, quanto mais empresas tiverem governança e trabalharem e se desenvolverem, achamos que isso gera valor para o setor, de uma forma geral. Gera comparáveis a curto, médio e longo prazo.

Achamos que isso é muito bom e muito interessante para o setor, para os nossos clientes, para os investidores poderem acompanhar e ser comparáveis, e para o setor se desenvolver. E mais uma vez, falando da fragmentação, é importante lembrar, a JSL, a logística tinha R\$6 bilhões de receita, o que ela fez nos últimos 12 meses, foi pra 5,200 bilhões, se você só consolidar as aquisições, e esses 5,200 bilhões de receita, é a maior empresa de logística rodoviária disparada do Brasil, acho que deve ser hoje, quase 3 vezes maior, mas com certeza mais de duas vezes e meia, a segunda colocada.

Mesmo assim nós temos menos de 1,5% do *market share*. Isso significa o seguinte: quanto mais empresa abrir o capital, mais consolidar, isso é melhor, mas ainda estará muito fragmentado na próxima década, eu diria para você.

**Thais:**

Sobre CS Brasil, vocês também considerariam participar de eventuais leilões com parceiros? Ou esta parceria seria mais no âmbito dos Correios?

**Fernando Simões:**

Não, vocês podem ver um exemplo, é o BRT nosso de Sorocaba. Nós já temos uma sócia no BRT de Sorocaba. Então nós temos sócios no Transcerrado, também ganhamos com sócios, onde se eu não me engano, nós temos um percentual de 65% e os outros sócios terão os 35%.

Então nós não descartamos e estamos abertos sim, a conversar e fazer operações, consórcios, coisas associativas, que gerem valor para a nossa Companhia, e lógico para a Companhia do nosso sócio também.

**Denys Ferrez:**

Ok. Temos mais perguntas da internet, vamos dar continuidade. Próxima pergunta vindo do Rafael Jordano, já antecipo, não sei se entendemos direito a sua pergunta, mas vou falar aqui.

**Rafael Jordano (via webcast):**

CS ou Movida tem planos para entrar na administração pública prestando serviços de mobilidade?

**Fernando Simões:**

Eu não entendi, mas vamos lá. Se for alguma coisa que você possa pensar, não sei se estamos falando nisso, quer dizer, de transporte público, seja através de ônibus ou de trem ou de qualquer coisa deste tipo.

Esse, mais uma vez, é um grande diferencial nosso. O nosso ecossistema está preparado para fazer isso, analisar essas oportunidades através da CS Brasil. E é quem está ficando com a oportunidade de concessões de longo prazo, dentro do nosso foco de negócios.

Isso não deixa de ser uma oportunidade para olharmos, para saber que nós participamos da linha cinco do metrô, a uns três anos atrás, mas por não entender que fazia parte, nem que os retornos estavam atrativos, e frente aos riscos, desalinhado com o nosso planejamento, não participamos da linha oito e nove do trem que teve há pouco tempo.

Isso vai ser sempre feito pela CS Brasil. A Movida se for aluguel de automóvel, agora com a CS Frotas, ela passa então a ter essa visão como uma grande oportunidade, que pode acontecer, quanto melhorar mais, a administração pública, mais terceirização de frota vai fazer, da mesma maneira que vem acontecendo na iniciativa privada.

Quanto mais conta faz, mais é o potencial de locação de automóvel na iniciativa privada, e na iniciativa pública não é diferente e a Movida vai usufruir disso.

**John Line (via webcast):**

Como o aumento de juros pode afetar a estrutura de capital a curto, médio prazo? Podem frear a queda da alavancagem visando o crescimento?

**Denys Ferrez:**

Obrigado pela pergunta. Eu vou aproveitar até para enfatizar o nosso compromisso. Quando olhamos a alavancagem de 3,3 neste trimestre, nós viemos de uma alavancagem no final do ano, de 3,5, 1T fez 3,7, e agora ela caiu.

Nós não queremos dar um *guidance* para vocês acharem que o nosso objetivo de três vezes vai acontecer do dia para a noite. Até porque, todos os nossos negócios tem um grande potencial de desenvolvimento, de crescimento.

Dito isso, nós estamos sim, comprometidos para que o final de cada ano seja igual ou menor ao final do ano anterior. Ou seja, se eu terminei o ano de 2020 com 3,5, nós vamos olhar e cuidar de todos os movimentos que estamos fazendo, para que esse número seja igual ou menor, e que alcançar o número de três vezes, acontecerá de forma gradual. Então nós vamos continuar desenvolvendo a companhia, e mantendo esses compromissos.

Flutuação de taxa de juros, tem sido a nossa vida ao longo de 65 anos, nós já convivemos com isso, nós fazemos a nossa precificação olhando sempre a curva futura. Em termos do custo médio ponderado de capital, que usamos, a oscilação, olhando por exemplo, de junho para cá, foi apenas de 100 *basis points* dentro do nosso critério aqui, então isso não nos afeta.

Lembrando que nós estamos operando em outro patamar de retorno, nós temos entregue a melhoria operacional dos nossos negócios, que cria ainda mais folga, para que continuemos fazendo o nosso desenvolvimento.

Eu acho que essa é a última pergunta da internet.

**Fernando Simões:**

E só completando isso que o Denys comentou. John. Eu acho que eu gostaria de contribuir para que vocês fizessem uma reflexão, aí vale para todo mundo de forma geral, com muita humildade.

Os juros tiveram a variação de 2014, 15, 16, 17, eu acho que nós aqui no Brasil, nunca vimos uma volatilidade dessa, e nós estávamos construindo grande parte das nossas operações e investindo, hoje nós estamos com ela feita, construída, iniciando a colheita do fruto de tudo o que foi plantado.

Então, eu não vejo nada no mercado, nenhuma curva de juros, que coloque em risco o nosso contínuo desenvolvimento, a geração de lucro, independente do que aconteça com os juros.

E um outro ponto que eu gostaria que vocês fizessem uma reflexão, é que todo o dinheiro capitado pela nossa empresa, só está em um lugar, o 90% está lá, que é em compra de ativo.

E vocês já pararam para fazer uma reflexão de Vamos, Movidá e JSL? Quanto foi a transformação do valor dos ativos, baseado no que tem acontecido nos últimos dois anos? Eu diria para você o seguinte: Isso vai refletir na depreciação. Nós ainda estamos sendo conservadores na nossa depreciação. Porque para entender que isso está maduro dessa forma, é que nós já temos a conclusão que isso está maduro.

Então, seja os juros que for, vai ser compensado facilmente na transformação do valor dos nossos ativos, acho que merece ser analisado.

**Denys Ferrez:**

O Fernando lembrou bem, só para dar uma magnitude da alteração dos juros, do início do ano para cá, você tem 325 pontos base de alteração, e a nossa lucratividade só aumentou.

Nós reduzimos essa alavancagem para 3,3 em um trimestre, onde nós aumentamos o volume de investimentos, atingindo R\$2,1 bilhões. Estou frisando esse número, porque esse número ainda produzirá, o benefício da geração de caixa, estamos sempre colocando na frente, aquilo que vai gerar caixa, e temos provado a assertividade da alocação desses recursos com a consistente incremento da nossa geração de caixa medido pelo EBITDA.

**Operadora:**

Com licença, não havendo mais perguntas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Fernando Simões para suas considerações finais. Por favor, senhor Fernando Simões, pode prosseguir.

**Fernando Simões:**

Indo pro encerramento. Eu gostaria de deixar uma mensagem para vocês, agora não só como presidente da SIMPAR, mas como acionista também. E o que nos leva a acreditar que embora haja muita felicidade em lidar com o lucro de mais de R\$390 milhões, se fosse tirar o não recorrente, são mais de R\$340 milhões no 2T.

Se vocês verem a transformação dos números do EBITDA, etc. Mas o que nos leva a acreditar nos fundamentos de que esse lucro, que esse retorno só está começando. Você tem uma JSL

com todas as aquisições, por mais que não esteja consolidado, que vocês fazem a conta do consolidado.

Não está analisando com as aquisições com tudo que foi feito nos últimos 12 meses. Eu acredito que pelo portfólio que tem de M&A, pode acontecer o mesmo movimento nos próximos 12 meses. Como vocês imaginam, que através de M&A, onde isso pode ir a receita, o lucro e o EBITDA.

Quando você fala da Movida, o melhor resultado que tem acontecido. As metas e objetivos dados pelo conselho, para os gestores da Movida, é um crescimento orgânico transformacional. É uma Companhia que hoje está construída para usufruir da sua base operacional e fazer essa transformação.

Quando você vai para a Vamos, ela tem um posicionamento, modéstia à parte, com muita humildade, único. É nas concessionárias, é no aluguel de máquinas, caminhões e equipamento, ativo comprado, o seu histórico para a renovação.

Enfim, eu diria para vocês que, embora ela tenha surpreendido, e entregue ao mercado, no nosso planejamento, nós sabemos e temos certeza que também pelo direcionamento dado ao conselho, ela está só começando.

E nós anunciamos de uma maneira clara, que a BBC e a Original, vai nos próximos dois anos, se desenvolver e se transformar, cada uma no seu segmento, lógico, a BBC no serviço financeiro e Original como concessionária. Da mesma forma que a Movida e a Vamos se transformaram, ou a JSL tem se transformado através de crescimento orgânico e M&As.

Isso é que cria a expectativa e nos faz acreditar, que esta transformação de lucro, EBITDA, receita, ROIC, ROC e ROI, será crescente nos próximos trimestres e nos próximos anos. É isso que eu queria dividir com vocês, essa reflexão, que eu acho extremamente importante dizer o seguinte:

Nós não chegamos a esse resultado, nós planejamos esses resultados. A nossa equipe toda, a qual eu agradeço muito, trabalhou duro nos últimos anos. A entrega desses resultados, mas é para a entrega do início do novo ciclo que vocês vão ver a transformação, se Deus quiser, dos nossos números.

Quero aproveitar para agradecer em nome da nossa equipe, a todos vocês que estão acompanhando o *call*, do mercado financeiro, dos acionistas, que com as suas perguntas, com as suas provocações muitas vezes, fazem a nossa reflexão, e melhorarmos cada vez mais a nossa gestão.

Vou dizer a vocês também, que a SIMPAR está com suas controladas, mas o mais importante, com sua equipe preparada para esse novo ciclo de desenvolvimento e as novas entregas de resultados, se Deus quiser, só está começando.

Muito obrigado a todos. Fiquem com Deus e um grande abraço em nome de toda a nossa equipe. O nosso agradecimento, a nossa gratidão por estar junto com a gente, fiquem com Deus.

### **Operadora:**

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

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