



Bem-vindos!

Vamos conferir de perto as **movimentações** dos nossos negócios e **perspectivas para o futuro.**

Novembro | 2023

Gente, Cultura
e Gestão que
**geram valor e
transformam
negócios.**



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

Tais informações refletem apenas expectativas dos administradores das Companhias e foram elaboradas com base em premissas e nas informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho das Companhias, do setor e da economia brasileira, entre outros fatores de riscos inclusos no formulário de referência das Companhias. Dados operacionais podem afetar o desempenho futuro das Companhias e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Os termos “antecipa”, “acredita”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “projeta”, “objetiva”, “deverá”, bem como outros termos similares, visam a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pelas Companhias e, conseqüentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações das Companhias podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear exclusivamente nas informações aqui contidas. As Companhias não se obrigam a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros.

Adicionalmente, esta apresentação pode conter alguns indicadores financeiros que não são reconhecidos pelo BR GAAP ou IFRS. Esses indicadores não possuem significados padronizados e podem não ser comparáveis a indicadores com descrição similar utilizados por outras companhias. As Companhias fornecem estes indicadores porque eles são utilizados como medidas de performance das Companhias; eles não devem ser considerados de forma isolada ou como substituto para outras métricas financeiras que tenham sido divulgadas em acordo com o BR GAAP ou IFRS.

Os acionistas das Companhias e potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das demonstrações financeiras anuais e trimestrais das Companhias e demais documentos e informações disponibilizados pelas Companhias.

AGENDA

22.11.2023

Duração Total: 03:30h

08:00h

Credenciamento e Café Manhã

08:30h

Abertura: Momento **SIMPAR** / Fernando Antonio Simões – CEO SIMPAR

08:50h

JSL / Ramon Alcaraz – CEO JSL
/ Guilherme Sampaio – CFO JSL

09:05h

Movida / Gustavo Moscatelli – CEO Movida
/ Joao Bosco – CEO CS Frotas

09:20h

Vamos / Gustavo Couto – CEO Vamos
/ Christian Hahn da Silva – Diretor Concessionárias

09:35h

Automob / Antonio Cavalcanti – CFO Automob

09:55h

CS Infra / Antonio Barreto – VP de Planejamento & Gestão

10:10h

BBC Digital / Paulo Caffarelli – CEO BBC Digital

10:20h

EASG: Sustentabilidade no Centro da Estratégia / Fernando Simões Filho – Conselho de Administração SIMPAR

10:30h

Gestão, Planejamento Estratégico e M&A / Antonio Barreto – VP Executivo de Planejamento & Gestão

10:45h

Aspectos Financeiros e Estrutura de Capital / Denys Ferrez – VP de Finanças Corporativo e DRI

11:00h

Encerramento: Bases Sólidas para Lucro e Rentabilidade / Fernando Antonio Simões – CEO SIMPAR

11:10h

Perguntas & Respostas / SIMPAR e Controladas

12:00h

APIMEC & Encerramento / Lucy Sousa – Presidente da APIMEC



GENTE, CULTURA e GESTÃO
que geram **VALOR** e transformam negócios.

Fernando Antonio Simões,

CEO da SIMPAR.

Execução do Planejamento Estratégico cria fundamentos sólidos para evolução dos resultados

-  GENTE
-  ATIVOS OPERACIONAIS¹
-  EBITDA
-  RECEITA BRUTA



R\$37,1 bi
 Receita bruta
 3T23 anualizada

1956-2009

1956 – 1987 CONSTRUÇÃO TRANSPORTADORA DE CARGAS

- Práticas que formaram nossa **CULTURA** e **VALORES**
- Formação de equipes com **foco no Cliente**
- Transporte Cargas** (papel, celulose e siderurgia)
- Aquisição **Transcofer**

1988 - 1999: DIVERSIFICAÇÃO

- Formação do sucessor
- Locação de leves e pesados/fretamento
- Aquisição **Original Concessionárias**

2000 - 2009: SERVIÇOS DEDICADOS E INTEGRADOS

- Sucessão do Fundador
- Profissionais experientes de diferentes indústrias
- Criação **CS Brasil**
- Operações agro, mineração, intralogística e armazenagem
- Aquisição **Lubiani** e **Grupo Grande ABC**
- Diferenciais como barreiras de entradas

2010-2019

TRANSFORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

- IPO **JSL**: Fortalecimento da governança e perpetuidade
- Aquisição **Schio**
- Aquisição e IPO da **Movida**
- Criação da **Vamos**
- Criação da **JSL Leasing**

2020-2023

REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA

- Criação da **SIMPAR**
- IPO da **JSL** e IPO da **Vamos**
- Incorporação **CS Frotas** pela **Movida**
- Aquisição **Ciclus**
- Criação da **CS Infra** e **Automob**
- + 20 Aquisições**: consolidação, escala e capilaridade
- Crescimento é consequência da bases sólidas: **Gente, estrutura física e ativos, inovação em serviços**
- BBC Banco Digital**

Nota: (1) Carros, caminhões, máquinas e equipamentos

Estrutura e momento dos negócios permitem capturar potencial de valor e alavancar o desenvolvimento em novos patamares de rentabilidade

Evolução das bases nos últimos 3 anos

	3T20		3T23	
• Gente	21 mil	+26 mil	47 mil	+128% CAGR: 32%
• Ativos operacionais	153 mil	+133 mil	286 mil	+87% CAGR: 23%
• Lojas	314	+215	529	+68% CAGR: 19%
• Receita Líquida UDM	R\$ 10,8 bi	+R\$ 23,1 bi	R\$ 33,9 bi	+215% CAGR: 47%
• EBITDA UDM	R\$ 2,2 bi	+R\$ 6,0 bi	R\$ 8,2 bi	+266% CAGR: 54%
• Lucro Líquido UDM	R\$ 428 mm	- R\$ 74 mm	R\$ 354 mm	-17%

Contexto macro de alta volatilidade 2020 - 2023

COVID-19

Inflação

Escalada dos juros

Evolução Selic Média

2020 **2,8%** ➔ 2023E1 **13,3%**

+10,4 p.p.

Bases construídas

Gente

Clientes

Amplo ecossistema de serviços

Lojas e filiais

Ativos Operacionais

Tecnologia / Sistemas e Controles

2024 - 2025 - 2026

PRÓXIMOS PASSOS

Planejamento Estratégico: foco em **EFICIÊNCIA** com a máxima captura de **VALOR** e melhoria contínua dos **RESULTADOS** tendo possível crescimento como consequência

Empresas prontas para usufruir das bases construídas a partir dos ciclos de transformação, sem necessidade de capital adicional
Eficiência + Rentabilidade = Resultado compatível com tudo o que foi construído



Empresas prontas para usufruir das bases e a capturar oportunidades de crescimento (movimentos estratégicos)

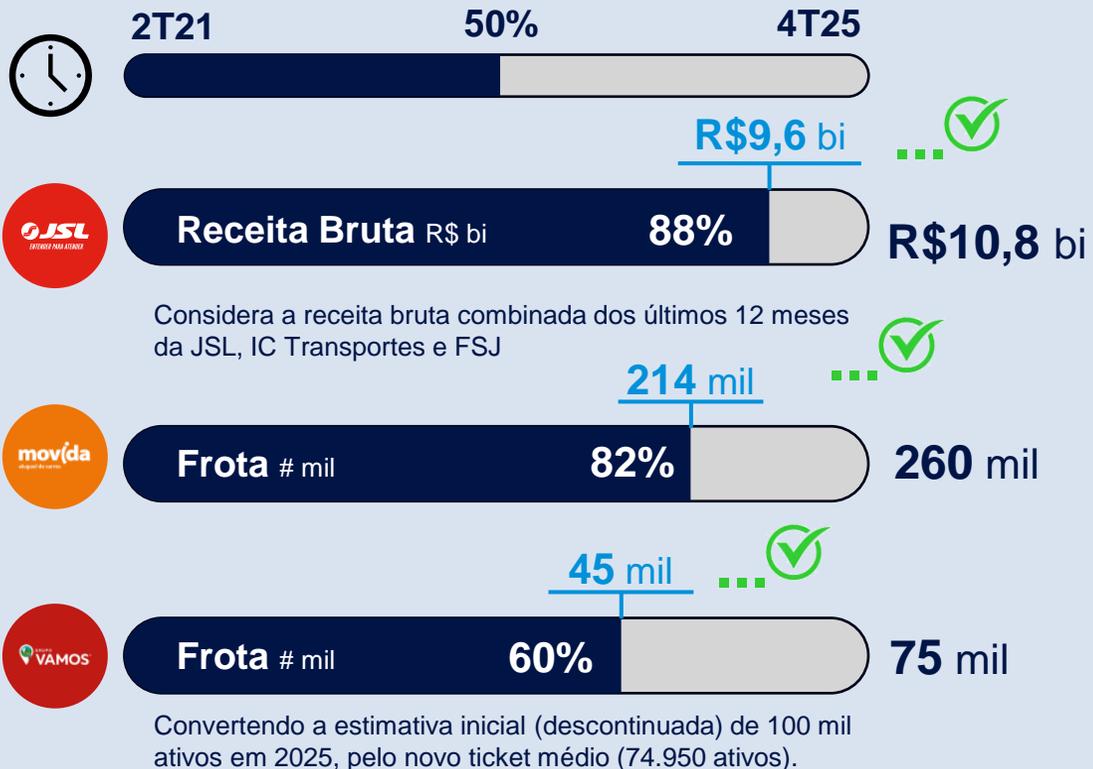
Maturação dos ativos + evolução na captura de sinergias e possíveis movimentos estratégicos para adição de valor em linha com planejamento



Negócios em estágios complementares oferecem diferentes alavancas de desenvolvimento e de evolução dos resultados sem necessidade de capital adicional

Empresas listadas

Compromissos **Simpar Day 2021** a ser construído para **2025** (Descontinuados)

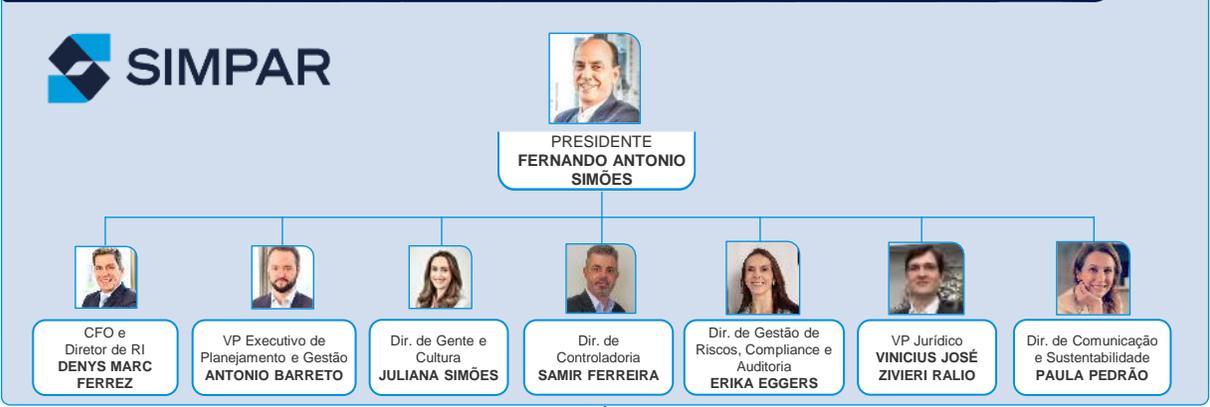


Empresas não-listadas

- AUTOMOB**: Ser a maior plataforma de comercialização de automóveis do Brasil. Status: On track (green checkmark).
 - Maior portfólio de marcas do Brasil
 - Entre os 3 maiores em termos de receita e número de lojas
- BBC**: Banco que fomenta o desenvolvimento do Ecosistema da SIMPAR. Status: On track (yellow refresh icon).
- CSInfra**: Desenvolvimento do portfólio de concessões de infraestrutura social e de logística com foco na prestação de serviço. Status: On track (green checkmark).
 - Seis concessões de alta qualidade e potencial de geração de caixa em nosso portfólio (maior parte ainda pré-operacional)

Governança, Gente alinhada à Cultura e Valores para executar com eficiência e gerar resultados sustentáveis

Executivos qualificados e com alta experiência



+47 MIL COLABORADORES

Conselhos de Administração



GOVERNANÇA	2009	2015	2023
Empresas Listadas – Novo Mercado	0	1	4
Conselhos	0	1	5
Comitês	0	1	19





ENTENDER PARA ATENDER



Ramon Alcaraz,

CEO da JSL.

Guilherme Sampaio,

CFO da JSL.

Maior operador logístico integrado, com posicionamento único no mercado brasileiro

Posicionamento único, com fundamentos sólidos para contínuo crescimento



LIDERANÇA

Liderança absoluta no mercado de logística, sendo #1 desde 2001



EXCELÊNCIA

Histórico de qualidade e execução que sustenta relacionamentos de longo prazo com clientes e alto nível de cross-selling



DIVERSIFICAÇÃO

Atuação em vários setores e geografias prestando diversos serviços garantem resiliência e equilíbrio de receitas



VALOR

Criação de valor para nossos CLIENTES, nossa GENTE e ACIONISTAS, com crescimento contínuo e rentabilidade

JSL EM NÚMEROS

R\$8,3 bi

Receita Bruta UDM

R\$1,4 bi

EBITDA¹ UDM

8 Países

Atendendo nossos Clientes

8 M&As

Aquisições desde o IPO no 3T20

30,1 mil

Colaboradores

23,1 mil

Ativos

1,4 mm m²

Gestão de Armazéns

367

Filiais

¹Números ajustados conforme já reportado, excluindo os efeitos da compra vantajosa de R\$255 mm

TRANSFORMAÇÃO E CRIAÇÃO DE VALOR DESDE O IPO NO 3T20

	3T20 UDM		3T23 UDM	
• Receita Bruta <i>R\$ mm</i>	3.291	+5,1 bi	8.342	+153% CAGR: 36%
• Receita Líquida <i>R\$ mm</i>	2.792	+4,2 bi	7.077	+153% CAGR: 36%
• EBITDA ¹ <i>R\$ mm</i> Margem EBITDA ²	447 17,2%	+939 mm + 3,1 p.p.	1.386 20,3%	+210% CAGR: 46%
• Lucro Líquido ¹ <i>R\$ mm</i>	79	+162 mm	241	+205% CAGR: 45%
• ROIC <i>Running Rate</i>	7,3%	+8,4 p.p.	15,7%	+115%
• Pessoas	19 mil	+11 mil	30 mil	+58%
• Países	5	+3	8	+60%

Principais Pilares

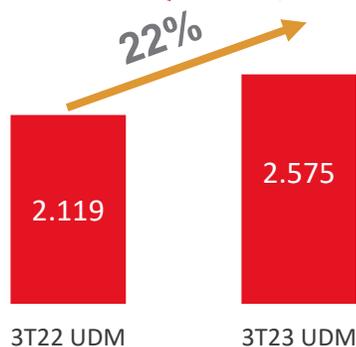
- Escala e *expertise* como diferenciais competitivos para **desenvolver novos negócios**
- Gente preparada e motivada para o contínuo **crescimento e desenvolvimento**
- Capacidade de investimento e **eficiência** na alocação de capital
- Conhecimento para **precificar contratos** assegura **relação comercial de longo prazo e rentabilidade**
- Modelo de gestão das adquiridas promove **ganhos de sinergias, escala e vantagens competitivas únicas**, mantendo a **gestão independente de cada empresa**

¹Números ajustados conforme já reportado, excluindo os efeitos da compra vantajosa de R\$255 mm | ²Margem EBITDA sobre ROL de Serviços

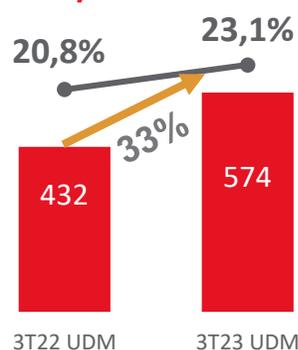
EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS COMBINADOS

Os números não incluem IC Transportes e FSJ, consolidadas em maio e setembro, que ainda **tomarão benefício do ecossistema JSL** para impulsionar seus crescimentos

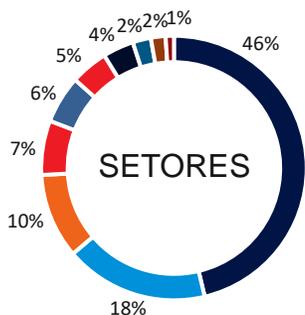
RECEITA LÍQUIDA R\$ mm



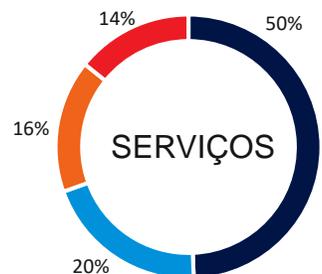
EBITDA/MARGEM EBITDA R\$ mm



ABERTURA DE SERVIÇOS E SETORES



- ALIMENTOS E BEBIDAS | 46%
- BENS DE CONSUMO | 18%
- AGRICULTURA | 10%
- AUTOMOTIVO | 7%
- QUÍMICOS | 6%
- OUTROS | 5%
- ÓLEO E GÁS | 4%
- BENS DE CAPITAL | 2%
- COMBUSTÍVEL | 2%
- VAREJO/E-COMMERCE | 1%



- TRANSPORTE DE CARGAS | 49%
- ARMAZENAGEM | 20%
- OPERAÇÕES DEDICADAS | 16%
- DISTRIBUIÇÃO URBANA | 14%

MODELO DE GESTÃO DE AQUISIÇÕES

- ✓ Atividades em setores complementares e/ou sinérgicos
- ✓ Alinhamento à cultura e foco na excelência operacional
- ✓ Gestão experiente e cultura de alta performance
- ✓ Potencial de crescimento
- ✓ Manutenção da gestão e operação independentes

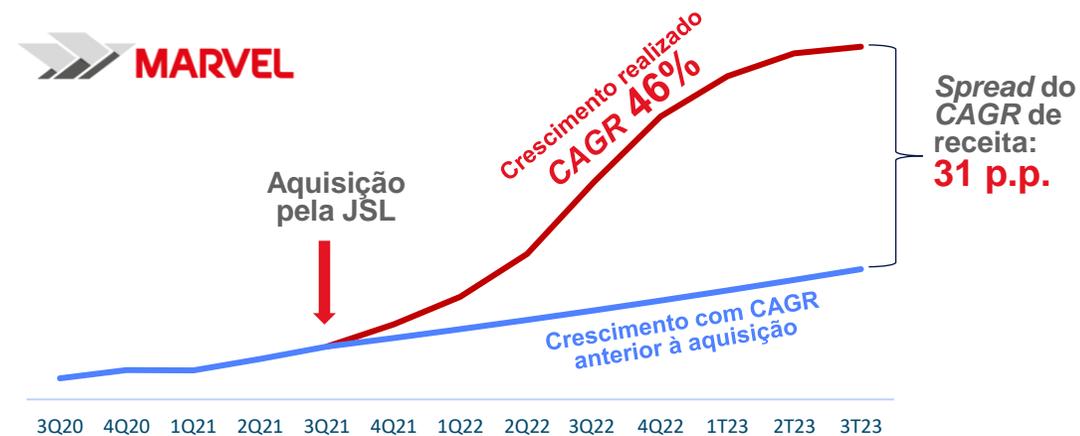
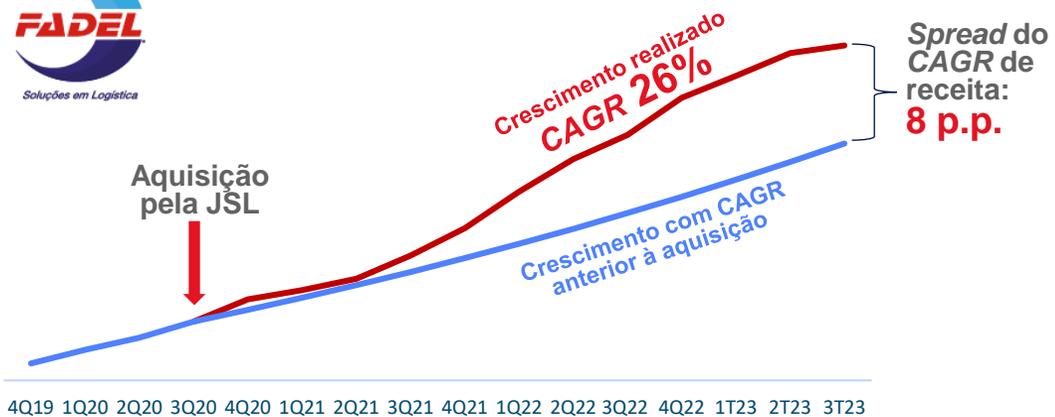
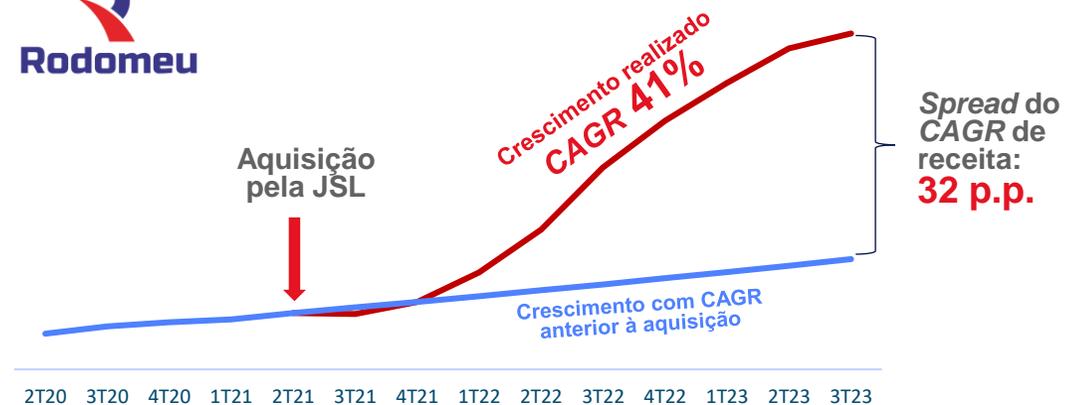
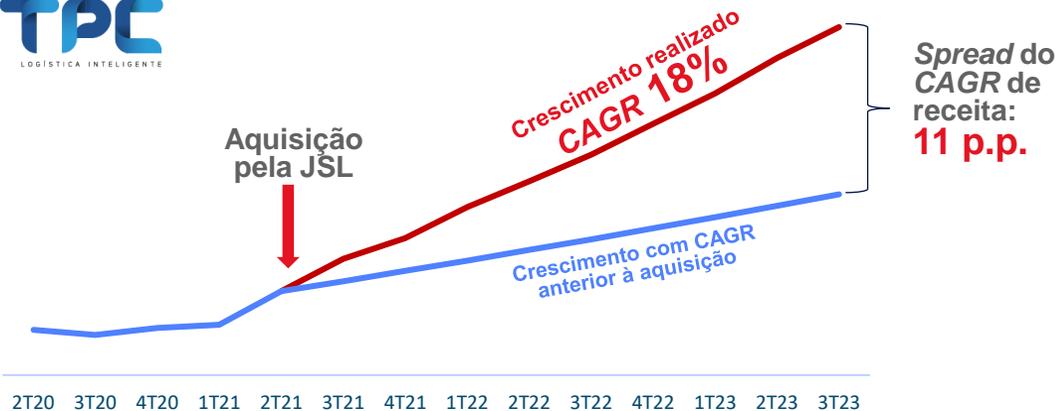
VALOR AGREGADO PÓS M&A

- ✓ Acesso a capital e ativos
- ✓ Vantagens comerciais
- ✓ Capacidade de crescimento impulsionada pela escala JSL
- ✓ Potencial de *cross-selling* e adição de novos clientes em todo o ecossistema JSL

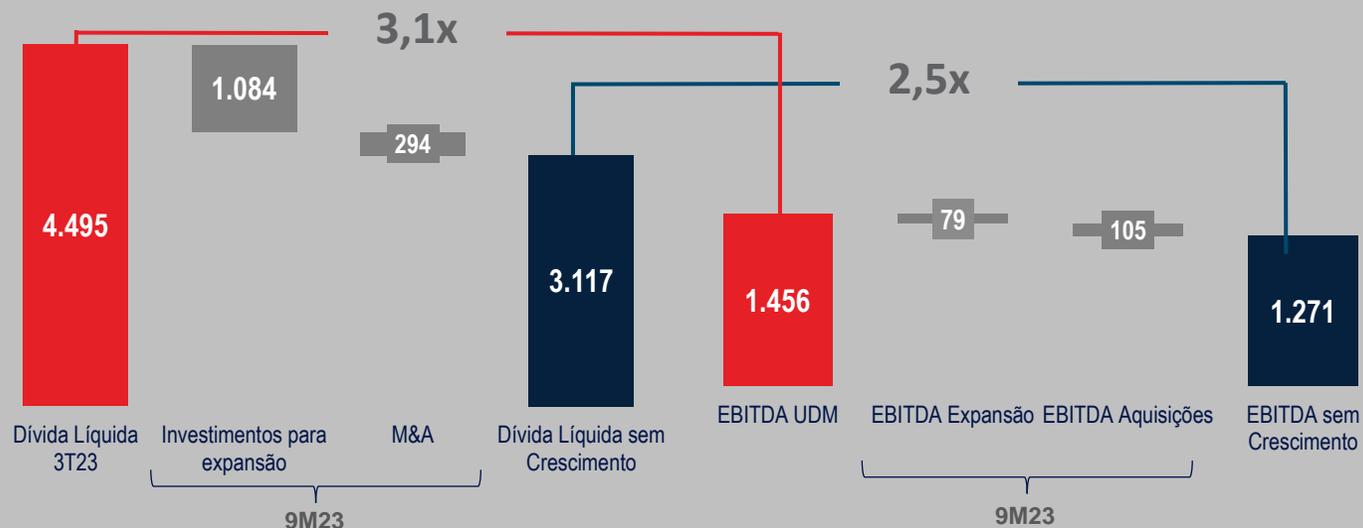
TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS

Ecosistema JSL impulsiona o crescimento das empresas adquiridas

Análise baseada na Receita Líquida UDM



ESTRUTURA DE CAPITAL E CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA



EXERCÍCIO DE POTENCIAL DE DESALAVANCAGEM

- ✓ Parte relevante da dívida líquida é referente a projetos que ainda não estão maduros
- ✓ Estrutura de capital robusta para crescimento
- ✓ Desalavancagem impulsionada pela geração de caixa operacional

	3T21 UDM	3T22 UDM	3T23 UDM	
Dívida Líquida Inicial	1.322	2.350	3.168	CAGR
Capex Bruto	(506)	(1.279)	(1.591)	+77%
Pagamento de Aquisições	(543)	(178)	(187)	-41%
Resultado Financeiro	(155)	(519)	(837)	+132%
Geração de Caixa¹	177	1.158	1.288	+170%
Dívida Líquida	2.350	3.168	4.495	+38%

EVOLUÇÃO DA GERAÇÃO DE CAIXA DA COMPANHIA

- ✓ 2021: Forte ciclo de crescimento com aquisições após IPO
- ✓ 2022: Amadurecimento das empresas adquiridas e crescimento orgânico robusto
- ✓ 2023: Novo patamar de geração de valor

¹Geração de caixa medida pela variação da dívida líquida, excluídos os desembolsos de capex, pagamentos de aquisições e serviço da dívida

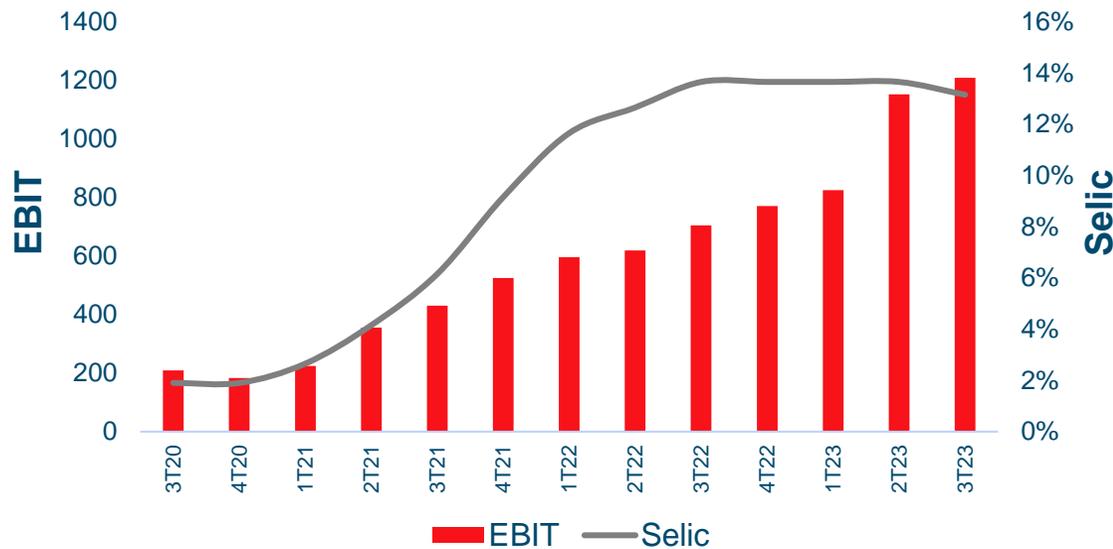
BASES ESTABELECIDAS PARA AUMENTO DA RENTABILIDADE

- ✓ **Redução do *spread* da dívida** com novas emissões a custos inferiores a média da dívida da companhia (CRI: CDI + 1,37% a.a.)
- ✓ **Disciplina no ciclo de renovação** de contratos para sustentação das margens em novo patamar

- ✓ Início do ciclo de redução do CDI – estimamos que **a cada 100 bps de redução na taxa de juros, o lucro é impactado em R\$ 50 mm no ano.**
- ✓ Novos projetos **precificados com o custo de capital adequado**

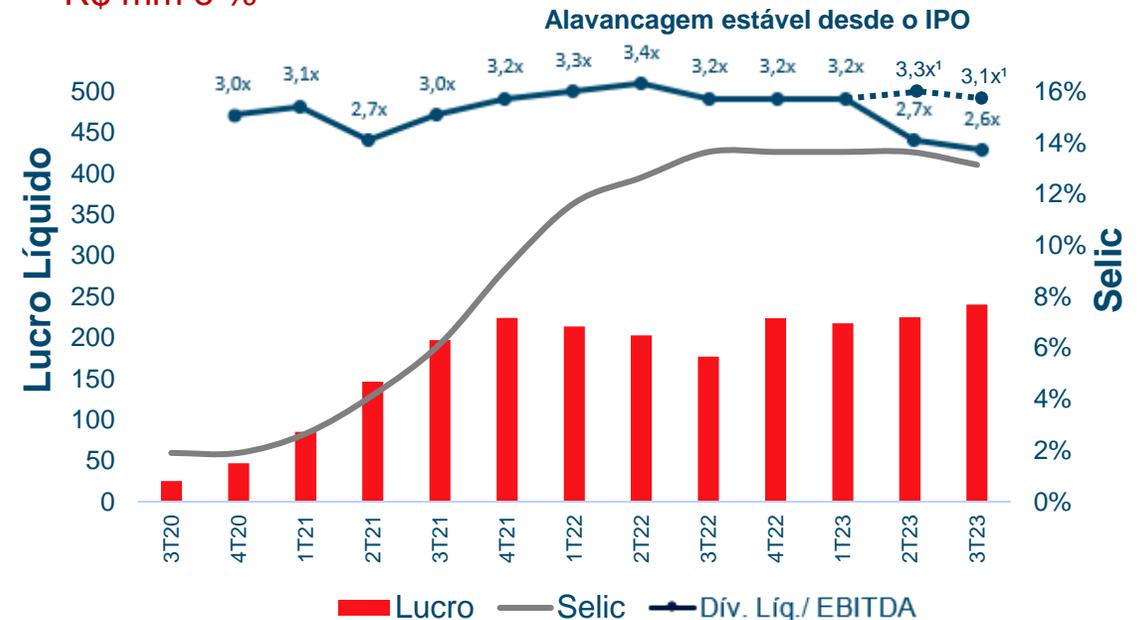
EBIT UDM x Selic

R\$ mm e %



Lucro Líquido UDM x Selic

R\$ mm e %

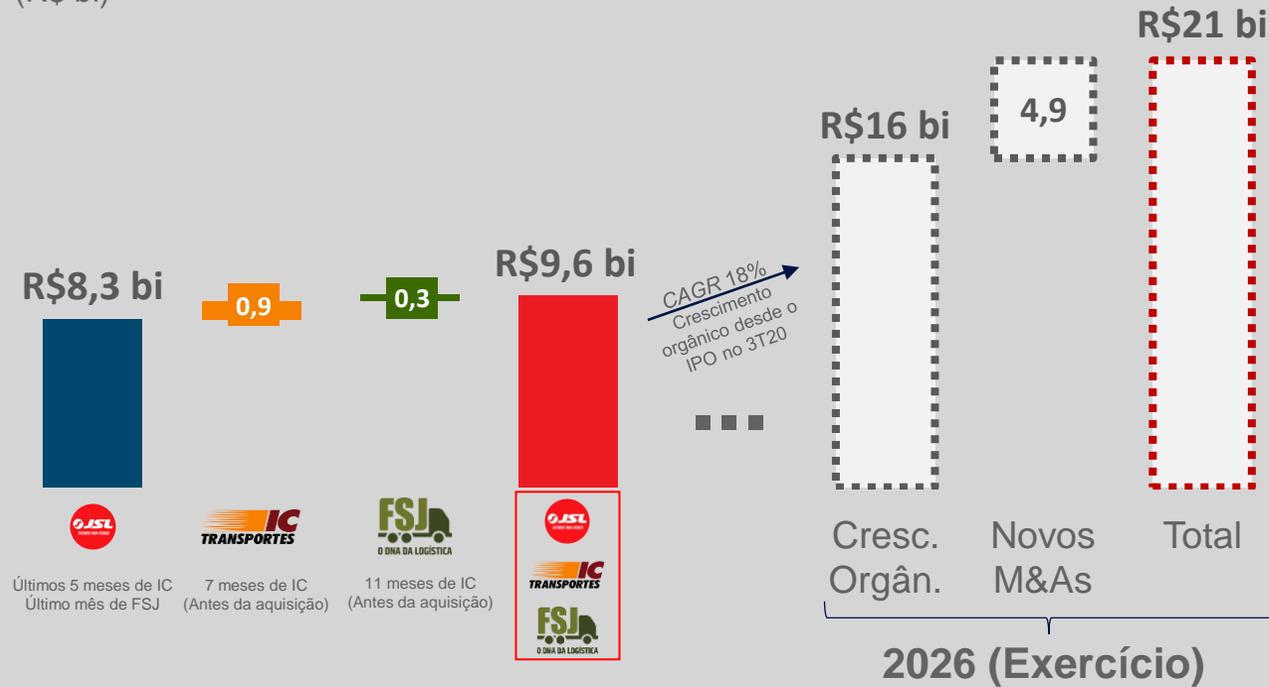


¹Alavancagem ajustada, excluindo os efeitos da compra vantajosa de R\$255 mm no EBITDA

Visão de futuro e potencial de criação de valor no longo prazo

RECEITA BRUTA COMBINADA COM IC TRANSPORTES E FSJ

(R\$ bi)



O exercício acima para os próximos anos considera a continuidade do crescimento orgânico combinado realizado desde o IPO no 3T20 de 18% a.a., somado à adição do mesmo valor de receita realizado por meio de aquisições no mesmo período de R\$ 4,9 bilhões (receita bruta combinada das empresas adquiridas no 3T23 UDM)

- ✓ **Gente e gestão** focados e preparados para trazer resultados ainda mais expressivos no futuro
- ✓ **Balanço robusto** para atender às demandas por serviços especializados e de qualidade
- ✓ Vantagens competitivas em **execução, eficiência de gestão, escala e acesso a capital**
- ✓ **Novos contratos precificados com custo de capital adequado e emissões de dívida com menor spread**, somados ao ciclo de redução da taxa de juros irão contribuir diretamente com o lucro
- ✓ **Mercado de logística ainda muito fragmentado** – somos líderes absolutos com menos de 2% do mercado endereçável

O conteúdo deste slide reflete um exercício de simulação tendo como base informações já públicas e divulgadas pela Companhia e o ritmo de crescimento apresentado desde o IPO no 3T20. Essa informação não reflete formalização de *guidance* ou projeção oficial da Companhia.

A vida é pra ser mov(ida)

mov(ida)
aluguel de carros

 CSfrotas

drive
on holidays

seminovos
mov(ida)

 **sat**

Gustavo Moscatelli,

CEO da Movida.

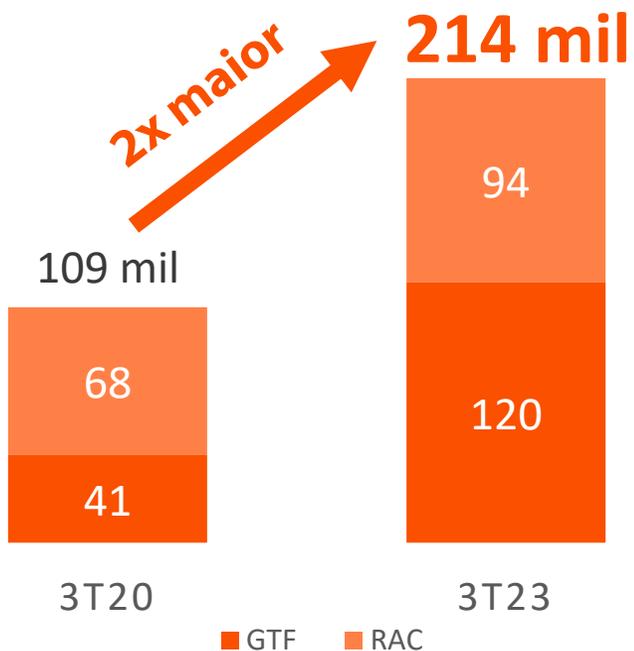
Conquista da escala e estrutura consolidada

Dobramos a frota e triplicamos o faturamento nos últimos 3 anos

Estrutura preparada para um novo ciclo de crescimento

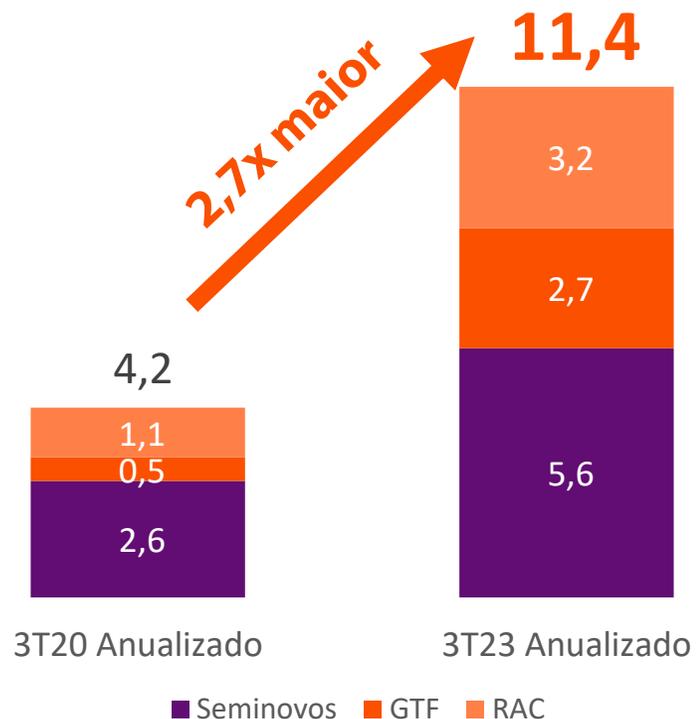
Frota

(número de carros)

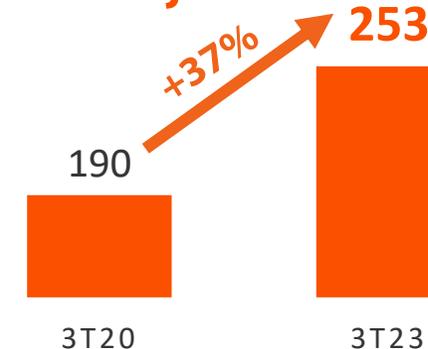


Receita Bruta

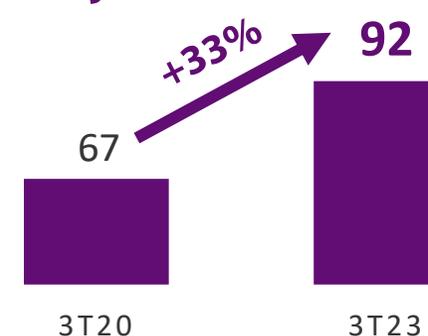
(R\$ bilhões)



Lojas RAC



Lojas Seminovos

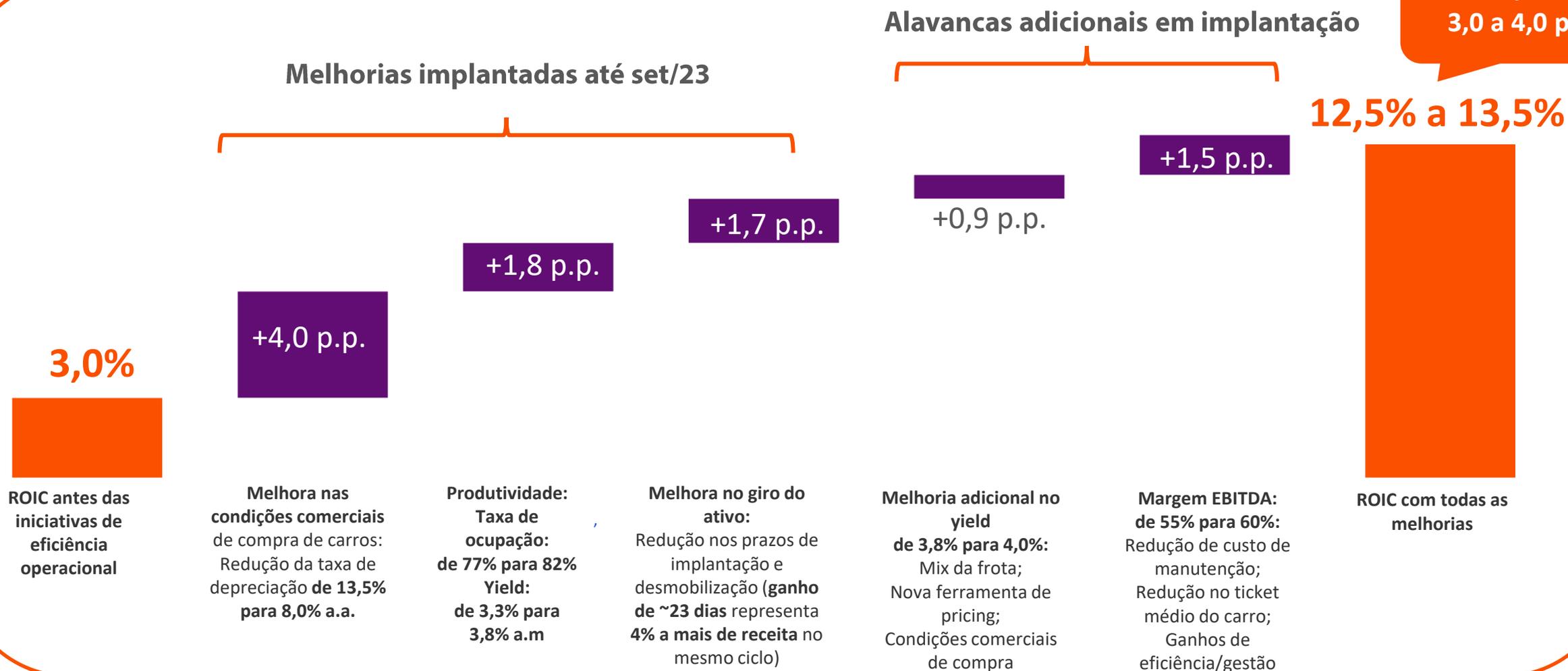


Bases construídas, sistemas com tecnologia de ponta e gente preparada para uma nova fase de desenvolvimento com foco em rentabilidade e geração de valor

RAC: melhorias implantadas garantem mudança no nível de rentabilidade acima do custo de dívida e alavancas em desenvolvimento contribuem para geração de valor com ROIC spread de 3,0 a 4,0 p.p

Exercício de ROIC

ROIC spread de 3,0 a 4,0 p.p



Premissas:

Ciclo do ativo (entre compra e venda): 19 meses

Margem EBITDA de seminovos: 0%

Nota: O conteúdo deste slide reflete um exercício de simulação tendo como base informações já públicas e divulgadas pela Companhia. Essa informação não reflete formalização de guidance ou projeção oficial da Companhia.

GTF: maior alocação de capital em modelo de negócio com alta previsibilidade e rentabilidade comprovada

Racional estratégico

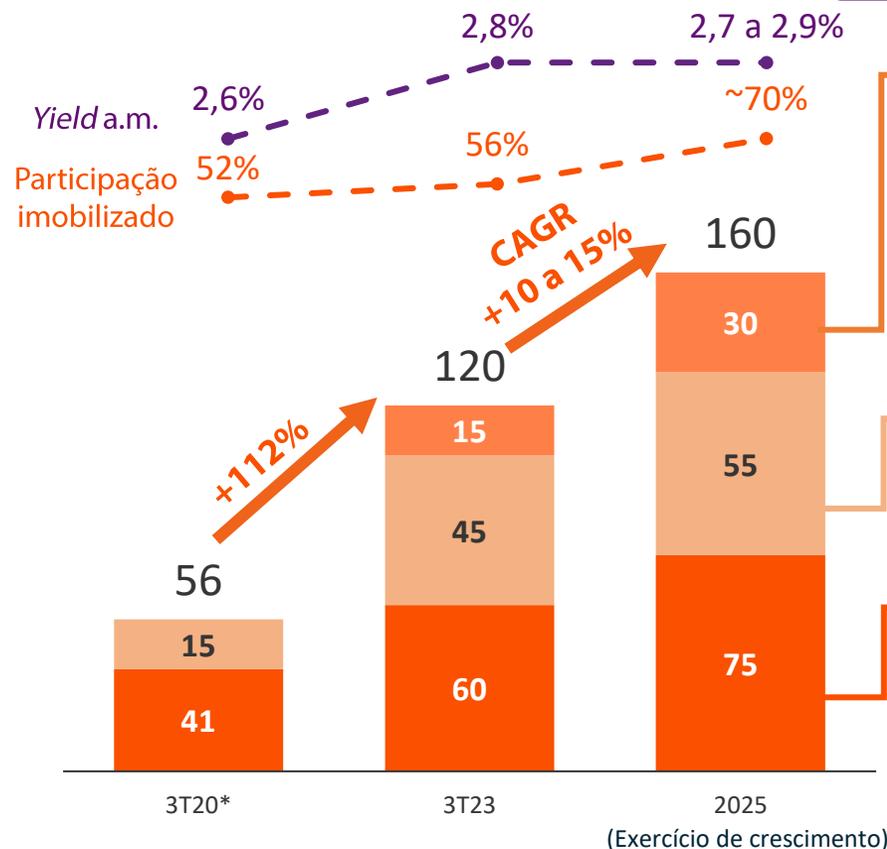
- Modelo operacional maduro e com **margens consolidadas**
- **Maior resiliência** no fluxo de caixa e resultado
- Valor residual do carro com **menor relevância na TIR** do ativo
- Mercado endereçável com **alto potencial de crescimento**

Crescimento da frota

(número de carros em milhares)

ROIC 14% a 15% a.a.

(spread de 4,5 a 5,5 p.p)



Carro por assinatura

- Novo produto com grande mercado endereçável
- Amadurecimento e digitalização de processos

Empresa dedicada em locação de veículos especiais (CS Frotas)

- Carros customizados;
- Estrutura de atendimento dedicada;
- Serviços especializados;
- Atuação em iniciativa pública e privada

Contratos com empresas privadas

- Mercado endereçável subpenetrado
- Modelo operacional e de gestão maduro
- Ampliação da capilaridade comercial para crescimento

Segmento com maturidade, escalabilidade operacional e melhores margens

Crescimento contratado (backlog de receita) de R\$3,8 bi



CS frotas

movida
aluguel de carros

 **CS frotas**

drive
on holidays

seminovos
movida

 **sat**

João Bosco,
CEO da CS Frotas.



Empresa dedicada a locação de veículos especiais:

- Carros customizados;
- Estrutura de atendimento dedicada;
- Serviços especializados;
- Atuação em iniciativa pública e privada.

- **Presença nacional**
 - 24 estados + DF
 - 11 Oficinas próprias
 - 497 colaboradores
 - Aliança comercial com aprox. 4,6 mil fornecedores especializados

- **Melhores práticas de Governança:**

- Participação em 220 concorrências em 2023 (99% eletrônico)



- **Portal da Transparência** Reconhecido pelo Pacto Global ONU, como referência de Governança (Jun/21)



- **Certificação ISO 37001** (Nov/23)

CS FROTAS EM NÚMEROS

45 mil
frota total

R\$ 978mm
Receita Bruta Serviços UDM (3T23)

730
Clientes
+20% (2022 - 607)

R\$ 1,2bi
Capex 9M23
+21% (9M22 - R\$1bi)

1.135
Contratos
+20% (2022 - 923)

35 meses
Prazo médio dos contratos

R\$ 1,1bi
Receita Bruta Serviços 3T23 Anualizada (12,5% Maior que UDM)

R\$ 5,0bi*
Backlog Total
Prazo médio 47,4 meses

* Considera vigência contratual até o limite de 60 meses.

TRANSFORMAÇÃO E CRIAÇÃO DE VALOR NOS ÚLTIMOS 3 ANOS

	3T20	%	3T23
• Receita Bruta Total	99.811	307%	406.140
• Receita Bruta de Serviços	82.465	235%	276.793
• Receita Venda Ativos	17.346	645%	129.347
• Frota Operacional	13.729	177%	38.086
• Frota Conquistada em concorrências	7.316	91%	13.968
• Saldo de frota a contratar (Atas e Contratos)	3.119	410%	15.920

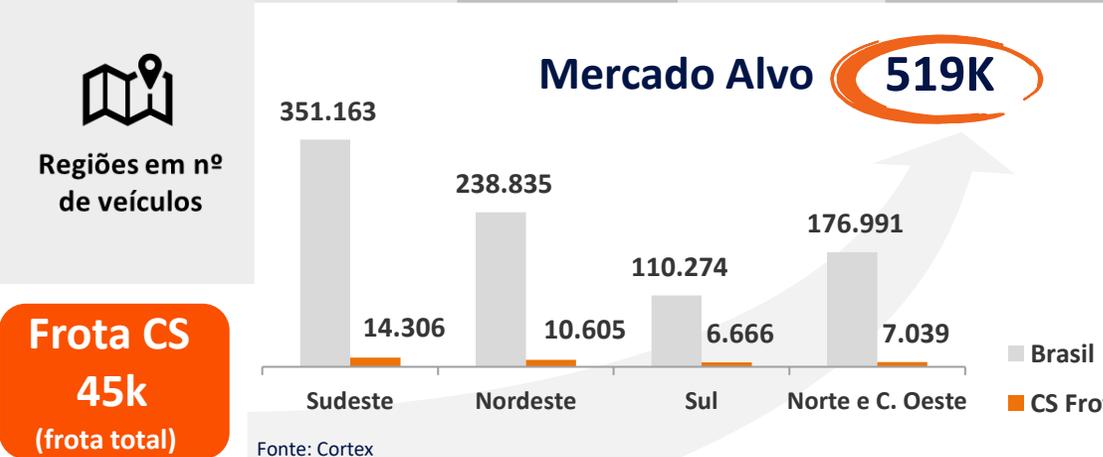
- Foco na Digitalização e automatização de processos, gerando ganho de **Eficiência**.
- Índice de **renovação contratual** de **73,6%** em 2023 além de negociações de reequilíbrio e aplicações dos reajustes.

- **Contratos:** Contratação direta da frota por prazo determinado podendo chegar a até 60 meses.
- **Ata:** Modalidade de contratação em que o cliente pode contratar a frota licitada em até 12 meses
- Opção de Estados **contratarem a frota licitada em Ata de outros Estados** (volume adicional à Ata)

Nota: Incorporação na Movida em Jul/21.

Visão de futuro

Mercado Potencial				
Cidade Habitantes	até 100 mil	100 a 150 mil	150 mil a 1 mm	+1mm
Frota total	358.174	69.381	188.508	261.200



Frota CS 45k (frota total)



- **Alta capilaridade e sinergia** entre filiais para alavancas de competitividade e crescimento nos mercados onde atuamos;
- Reestruturação da área de seminovos para **novo patamar** de Companhia;
- No Setor Público, implementação da nova lei trazendo a **opcionalidade** de mudanças de prazo de:
 - Vigência das Atas de **12 meses para 24 meses**
 - Contratos de até **5 anos para até 10 anos**.

Nota: O conteúdo deste slide reflete um exercício de simulação tendo como base informações já públicas e divulgadas pela Companhia. Essa informação não reflete formalização de guidance ou projeção oficial da Companhia.

Nova etapa do planejamento estratégico com foco em geração de valor



1ª Etapa ✓

- **Criação da empresa**
 - Contratação de pessoas (5,6 mil funcionários)
- **Construção da escala (220 mil carros)**
- **Investimento em infraestrutura**
 - 253 lojas RAC
 - 92 lojas Seminovos
 - Sistemas

2ª Etapa ✓

- Crescimento da operação de **GTF** para trazer mais **previsibilidade e rentabilidade (margem EBITDA de 74% no 3T23)**
- **Eficiência** operacional (+11 p.p. de taxa de **ocupação total, 72%**)
- Melhorias de **processos e controle** (19 projetos em 2023)
- **Otimização do capital investido** (redução de 17 mil carros e ajustes de mix no RAC)
- Gestão de passivos e **redução dos custos de dívida (CDI+2,40% a.a. vs CDI+3,20% a.a.)**

3ª Etapa

Estrutura construída na etapa 1 e **ganhos de eficiência** da etapa 2, entraremos em um ciclo de **captura de rentabilidade** com **ritmo de crescimento sustentável**

ROIC spread*

4% a 5%

+

Crescimento

10% a 15% a.a.

+

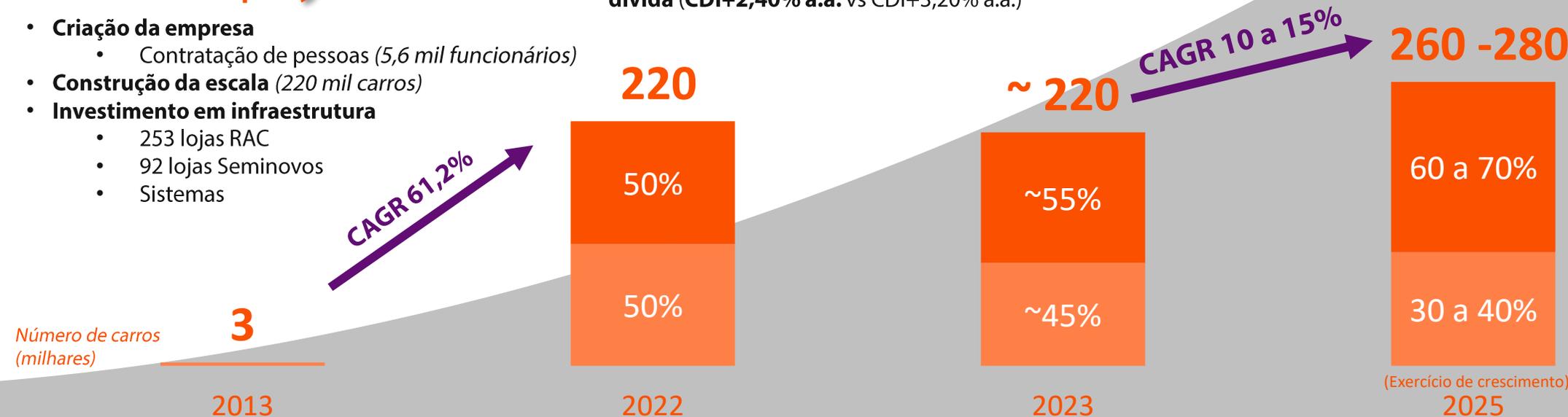
Alavancagem estável

estável

3,0x a 3,2x

(Dívida Líquida/EBITDA)

*Diferença (spread) entre ROIC e custo de dívida pós IR





GRUPO

VAMOS®



VAMOS LOCAÇÃO



VAMOS SEMINOVOS



Transrio
Caminhões e Ônibus



VAMOS



VAMOS

3MB

3M
EMPILHADEIRAS

TRUCKVAN®



TIETÊ
Caminhões e Ônibus

DHL®

Gustavo Couto,

CEO da Vamos.

Christian Hahn da Silva,

Diretor Concessionárias.

Líder na locação e venda de caminhões, máquinas e equipamentos novos e seminovos no Brasil

Bases e fundamentos preparados para novos ciclos de desenvolvimento

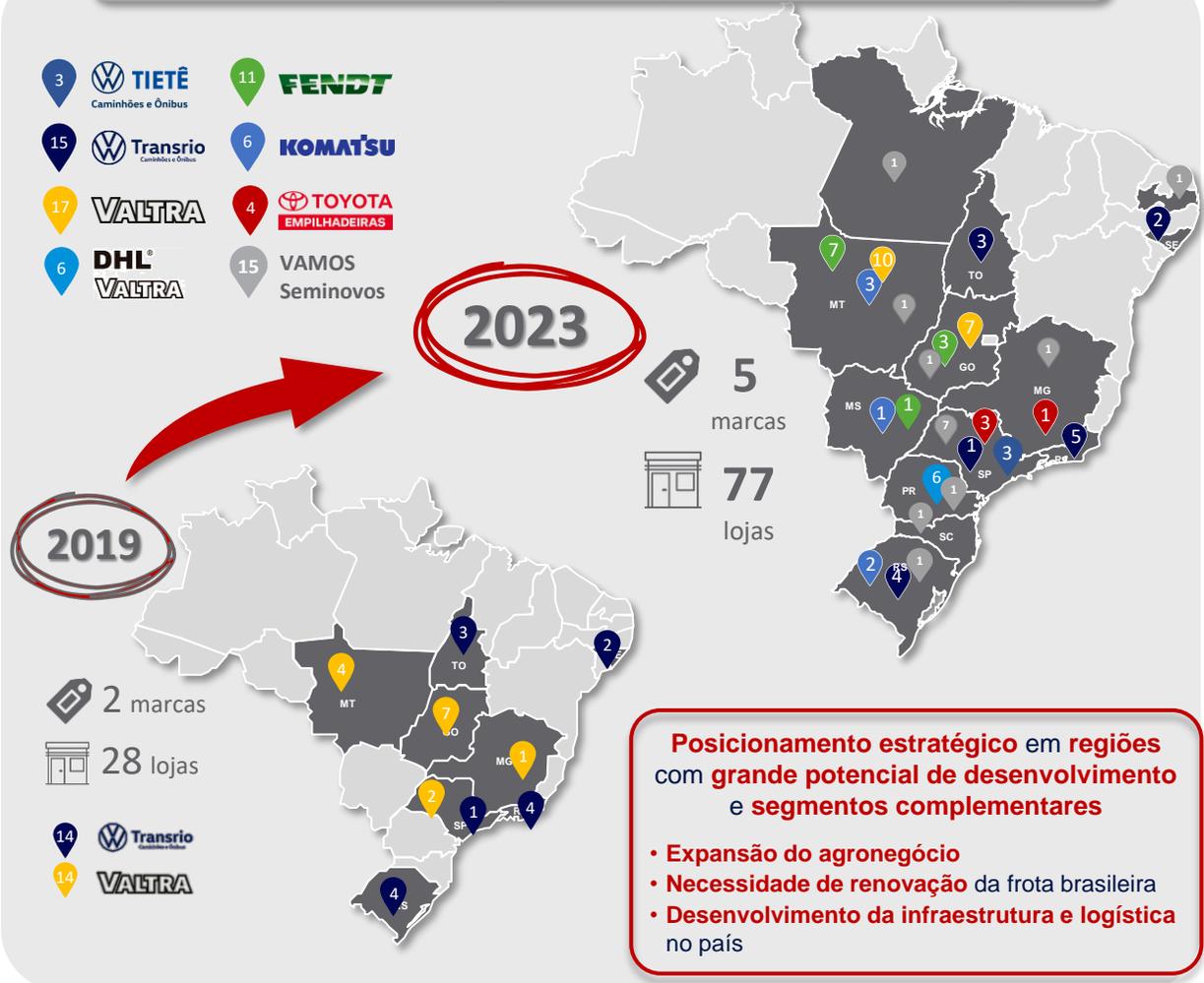
- Plataforma Digital VAMOS e sistemas integrados
- Ativos a valor de mercado - R\$16 bi – com alta liquidez
- Rede de seminovos pronta para o crescimento
- Ampla rede de oficinas credenciadas
- +3.600 funcionários
- NPS 72



- ### Modelo de Negócios
- Posicionamento único no mercado: compra, vende, troca e aluga
 - Escala e capilaridade em todas as regiões do país
 - Solução inovadora e econômica para os clientes
 - Crescimento consistente com rentabilidade
 - Ampla rede de concessionárias e lojas de seminovos de pesados no Brasil
 - Frota moderna com alta liquidez e valor apreciado de mercado
 - Equipes e gestão com larga experiência alinhadas por uma cultura com foco no cliente e resultados sustentáveis

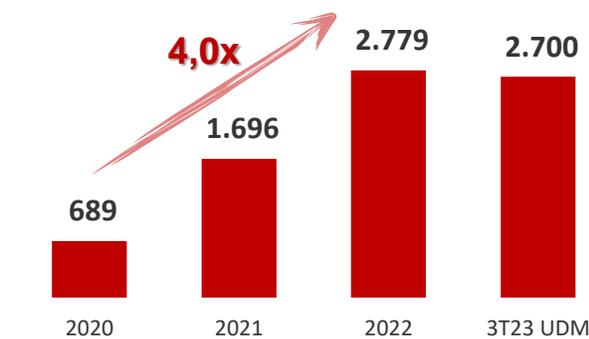
Concessionárias: transformação da estrutura, diversificação de produtos e ampla capilaridade

Ecosistema completo: compra – vende – troca – aluga



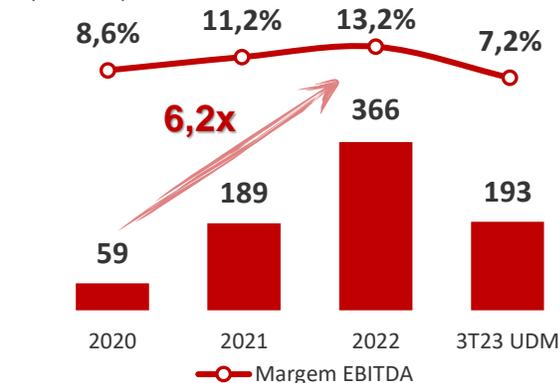
Receita Líquida

(R\$ mm)



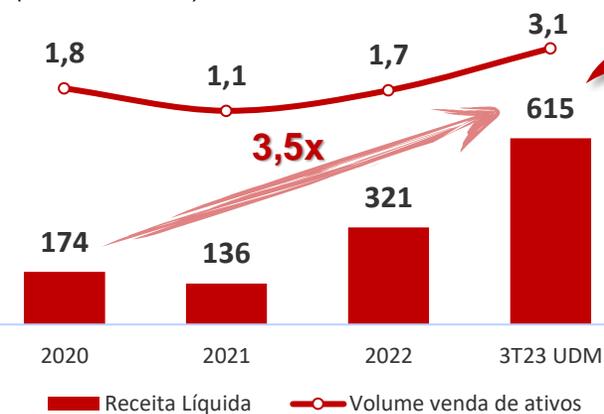
EBITDA e Margem EBITDA

(R\$ mm)



Receita Líquida e Volume de Ativos Vendidos

(R\$ mm e # mil)

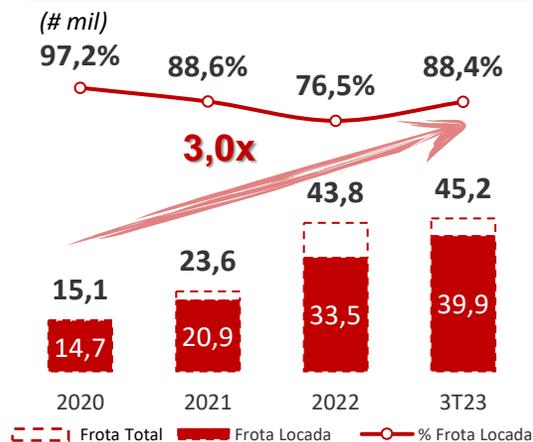


Companhia preparada para crescimento ao longo dos próximos anos:

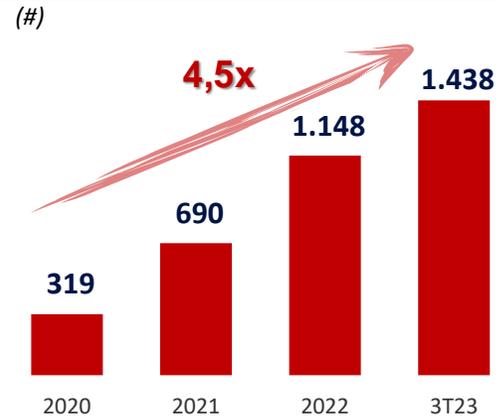
- Mais de 40 pontos de venda de ativos **Seminovos** com alta valorização e margens
- Foco em gestão de custo e capital de giro

Locação: criação de valor consistente

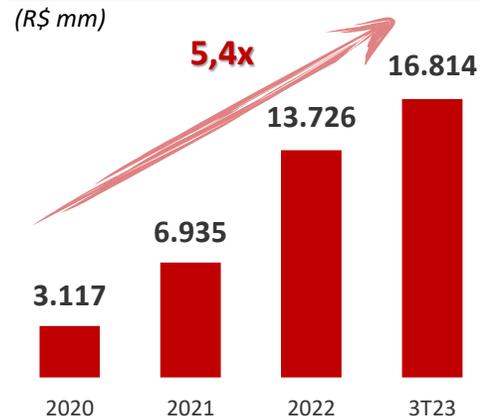
Frota Locada



Número de Clientes

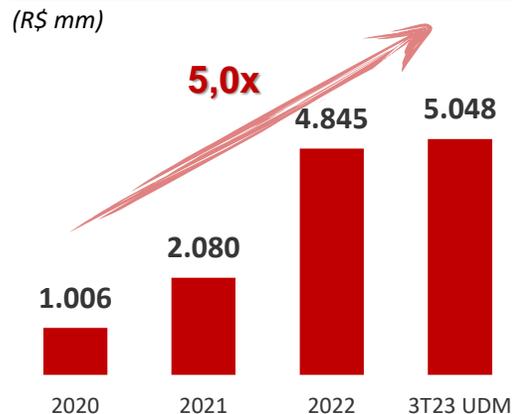


Backlog

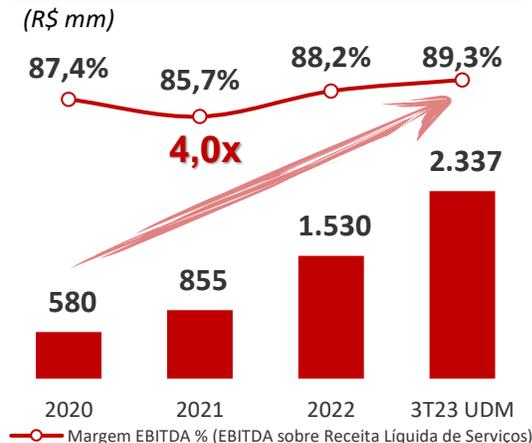


- Modelo de negócios com **resiliência e previsibilidade** (contratos de longo prazo)
- Trajétoria consistente de **crescimento** com **alta rentabilidade**
- Consistência na execução** de CAPEX Implantado mensal (R\$ 400-500MM/mês)

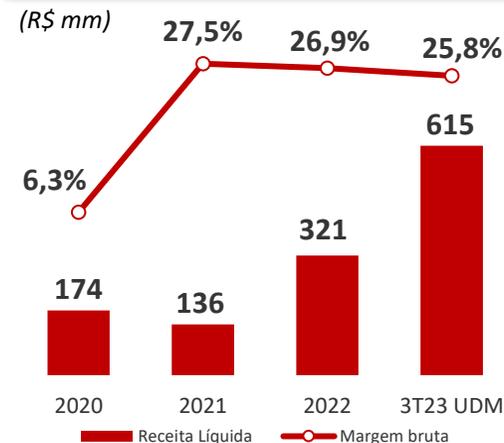
Capex Implantado



EBITDA Locação



Venda de Ativos



A transformação no valor dos ativos reforça forte crescimento consistente

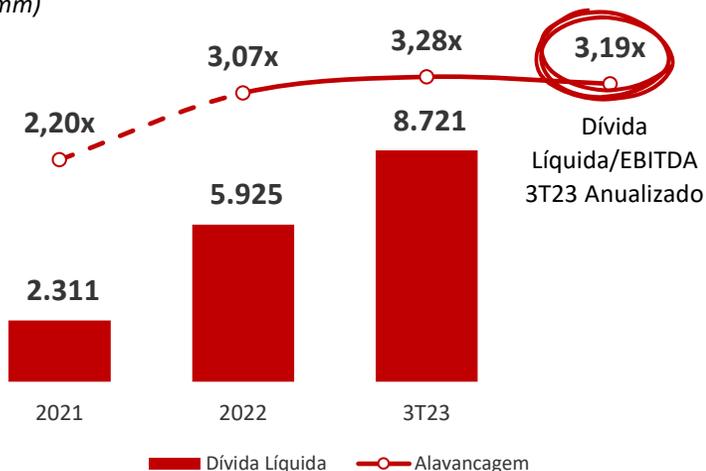
Convertendo a estimativa inicial (descontinuada) de 100mil ativos em 2025, pelo novo ticket médio, atingimos em set/23, 60% da estimativa ajustada (74.950 ativos). ✓



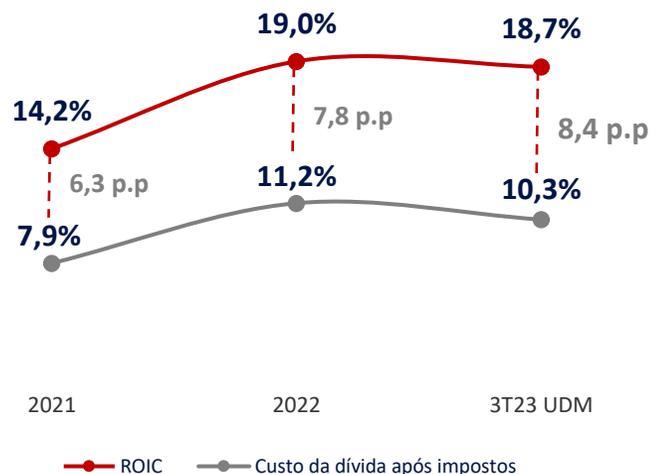
Estratégias para continuidade do desenvolvimento

Dívida Líquida e Alavancagem

(R\$ mm)



ROIC vs Custo da Dívida



Trajetória de normalização no capital de giro empregado

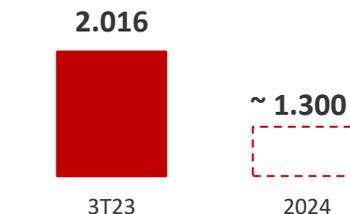
Ativos disponíveis para locação

(R\$ bi)



Estoque + Contas a Receber de concessionárias

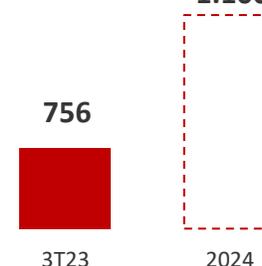
(R\$ mm)



Simulação considerando normalização

Fornecedores

(R\$ mm) ~ 1.100



Ações de curto prazo:

- Redução de ~R\$ 1bi em **capital de giro**
 - Redução dos **estoques** de concessionárias e de ativos para locação
 - Normalização do **contas a receber**

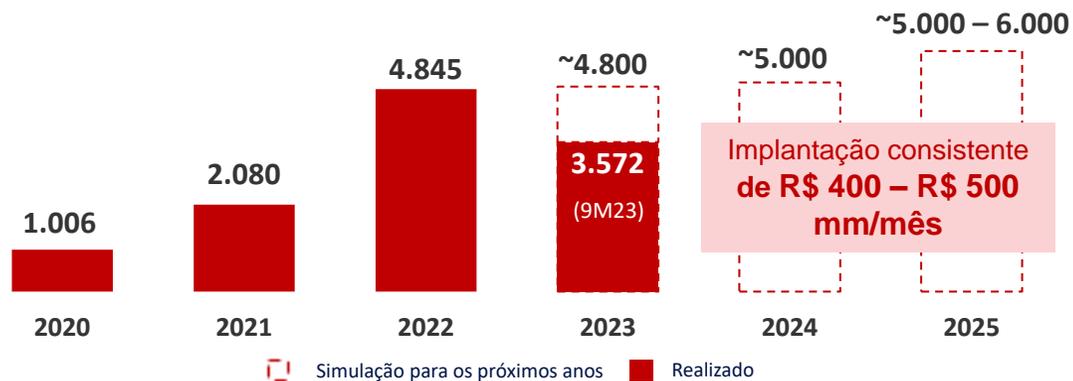
Cenário ao longo de 2024

- **Capital de giro normalizado** considerando crescimento alinhado ao prazo de pagamento aos fornecedores
- Redução do **custo médio de dívida** da Companhia
- **Crescimento com rentabilidade** e **estrutura de capital adequada**

Locação: crescimento em ritmo consistente com forte geração de valor pode dobrar o EBITDA da Companhia em dois anos

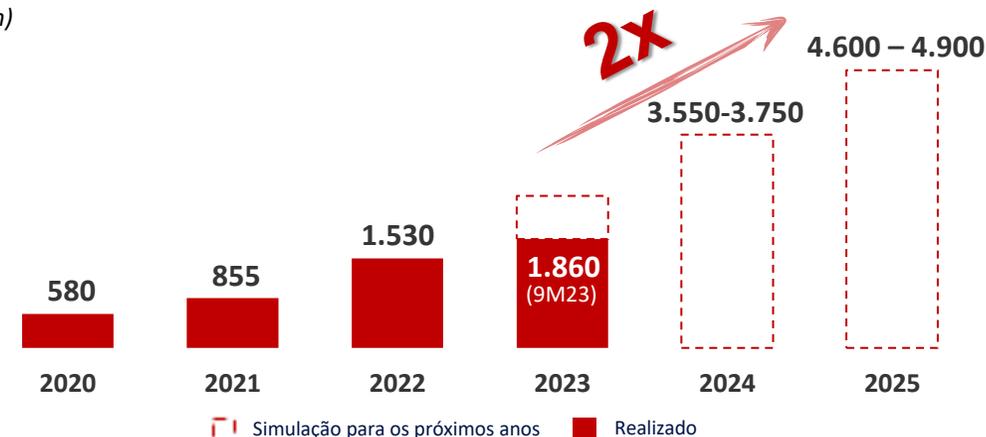
Capex Implantado (exercício simulado)

(R\$ mm)



EBITDA Locação (exercício simulado)

(R\$ mm)



Exercício simulado para o EBITDA com as seguintes premissas:

- **Implantação de Capex** mensal de aproximadamente R\$ 400 a R\$ 500 mm/mês (equivalente a R\$ 4,8 bi a R\$ 6,0 bi/ano)
- Alavancagem normalizada em **~3x dívida líquida/EBITDA**. CAPEX financiado por geração de caixa próprio + dívida

A Companhia está preparada para o forte crescimento ao longo dos próximos anos

- Plataforma Digital VAMOS
- Forte crescimento em ativos com alto valor residual
- Rede de seminovos pronta para o crescimento
- Equipes e gestão com larga experiência

O conteúdo deste slide reflete um exercício de simulação tendo como base informações já públicas e divulgadas pela Companhia e o ritmo de crescimento mensal do CAPEX implantado realizado nos últimos dois anos. Essa informação não reflete formalização de *guidance* ou projeção oficial da Companhia.



Original
AUTOS

A. R. Motors

T•DRIVE

EURO IMPORT

Autostar

GREEN
AUTOMÓVEIS

 **seu
carro**
.com

Antonio Cavalcanti,

CFO da Automob.

Sobre a Automob

Grupo com maior portfólio de marcas e uma das maiores redes de concessionárias do Brasil

Automob



25 anos
História



R\$ 9,3 Bi
Rec. Bruta Anualizada¹



118,8 K
Veículos Vendidos



27
Marcas¹



108
Lojas¹



5
Estados¹

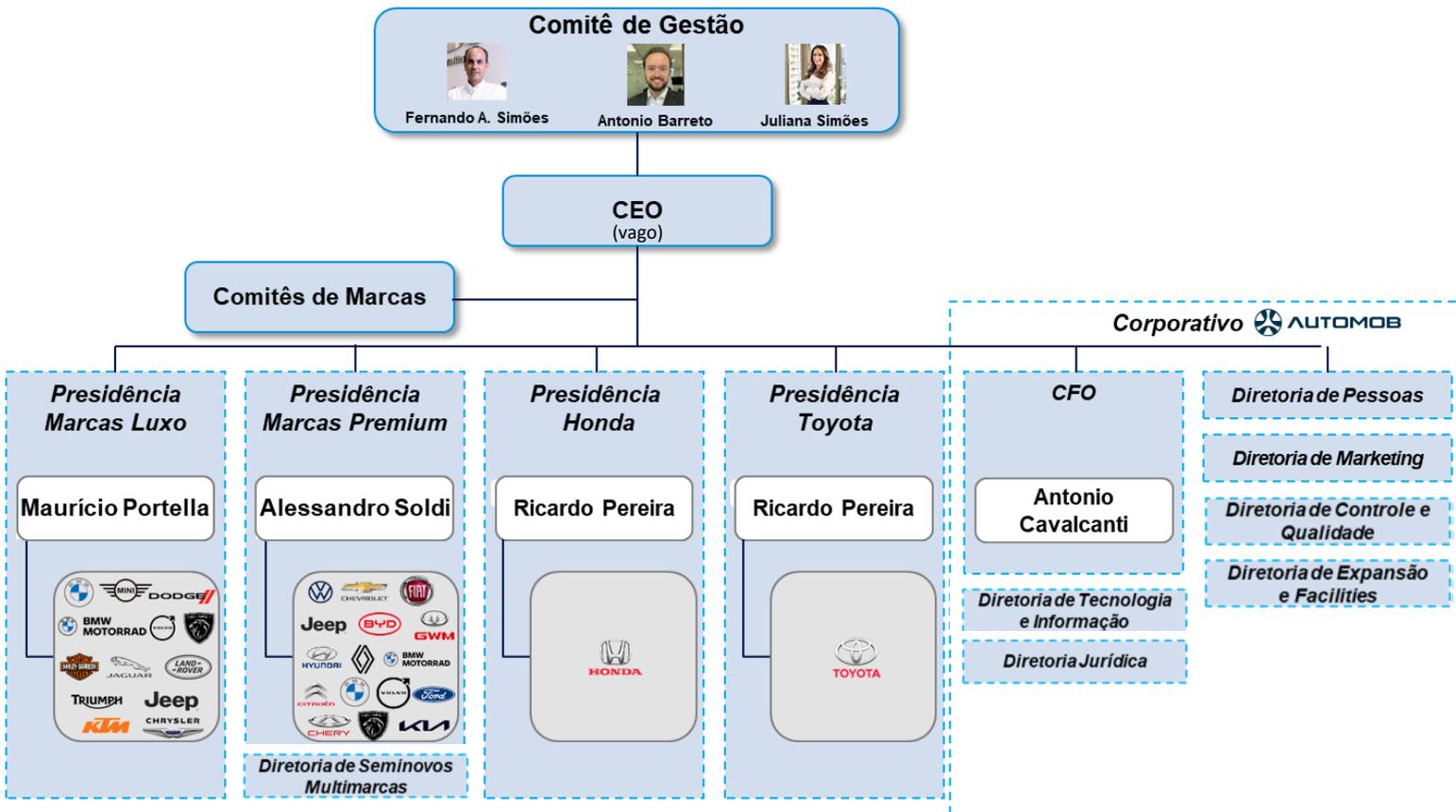


18
Municípios¹

Maior portfólio de marcas do Brasil

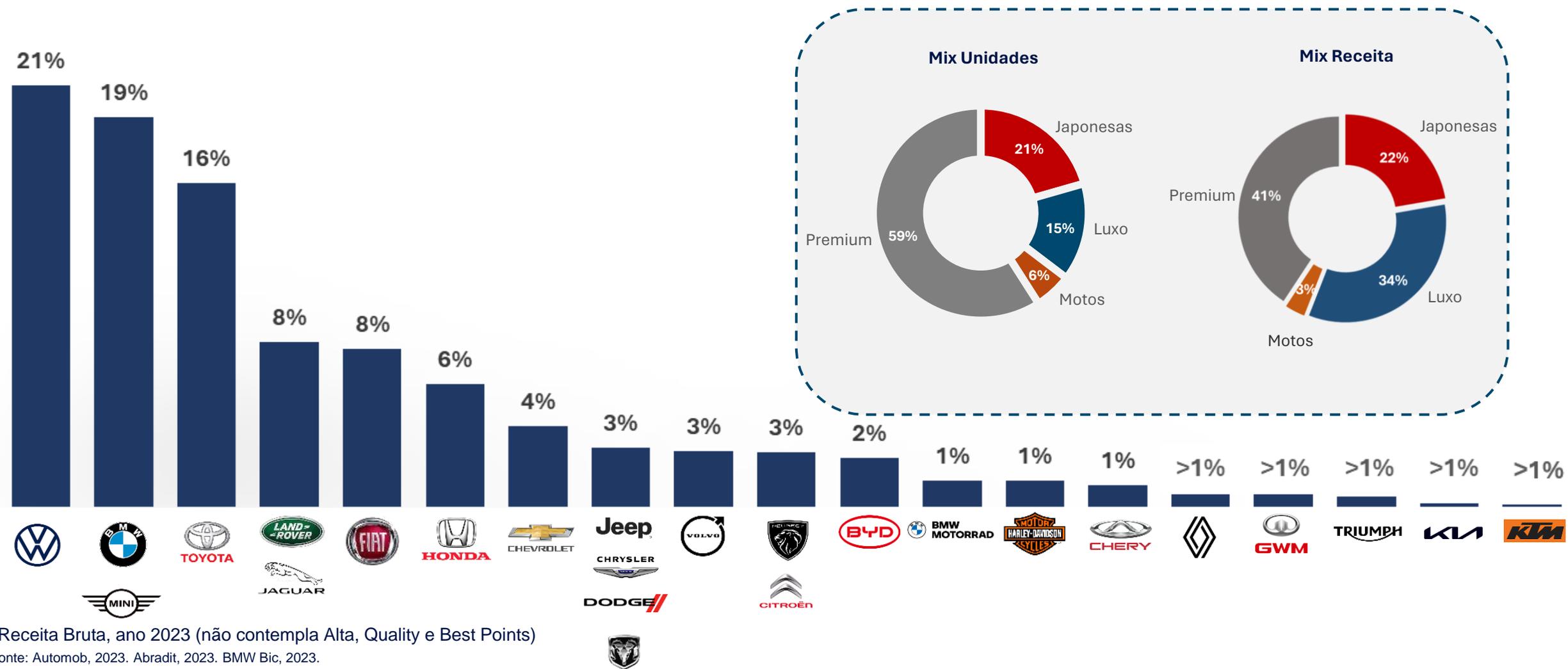


Estrutura organizacional independente, com Diretoria dedicada e experiente em cada segmento



Notas: (1) Os números combinados incluem integralmente as operações da Original, UAB Motors, Sagamar, Autostar, Green, Nova Quality, Alta e Best Points para o 3T23 UDM. Os valores não incluem eventuais efeitos da aplicação das normas contábeis de combinação de negócios, que poderá ser diferente quando as mesmas forem aplicadas. (2) A aquisição Best Points está pendente do cumprimento de condições precedentes como anuência das montadoras e CADE (Conselho Administrativo de defesa econômica). Fonte: Automob, 2023.

Composição da receita de veículos novos da Automob (excluindo vendas frotistas p/ locadoras)



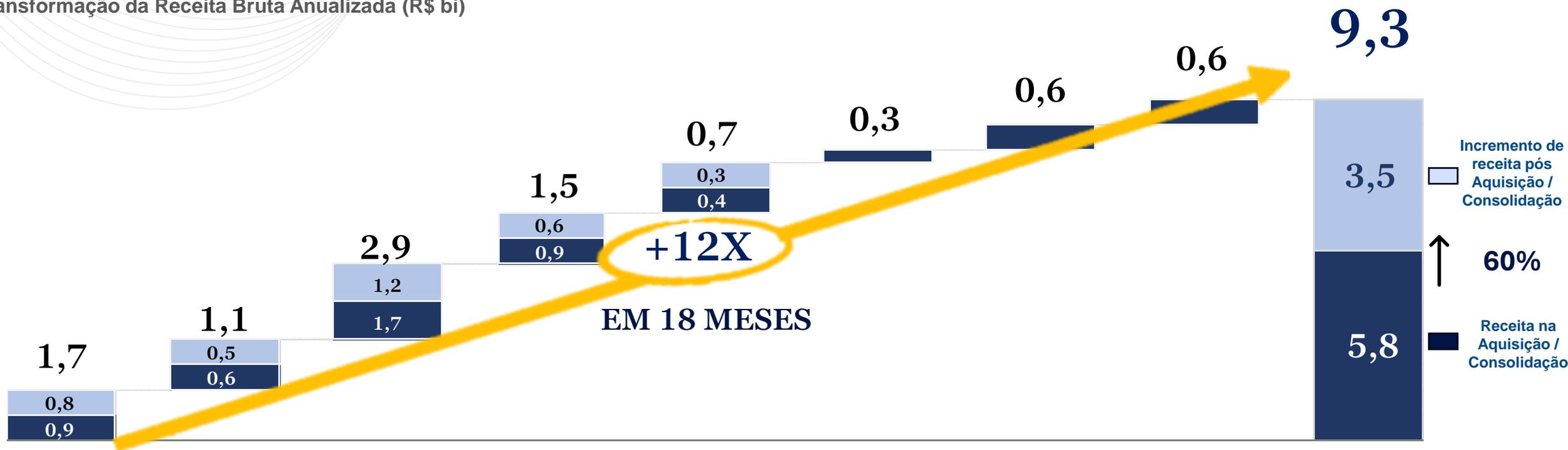
Receita Bruta, ano 2023 (não contempla Alta, Quality e Best Points)

Fonte: Automob, 2023. Abradit, 2023. BMW Bic, 2023.

Evolução da Receita 1T22 vs. 3T23

Aquisições + Incremento por sinergias/gestão

Transformação da Receita Bruta Anualizada (R\$ bi)



Sagamar



Autostar
Especialista em sonhos



Quality
MOTORS

Alta

Best
Points



Notas: (1) Período 3T23 UDM. (2) A aquisição Best Points está pendente do cumprimento de condições precentes como anuência das montadoras e CADE (Conselho administrativo de defesa econômica). Fonte: Automob, 2023.



A. R. Motors

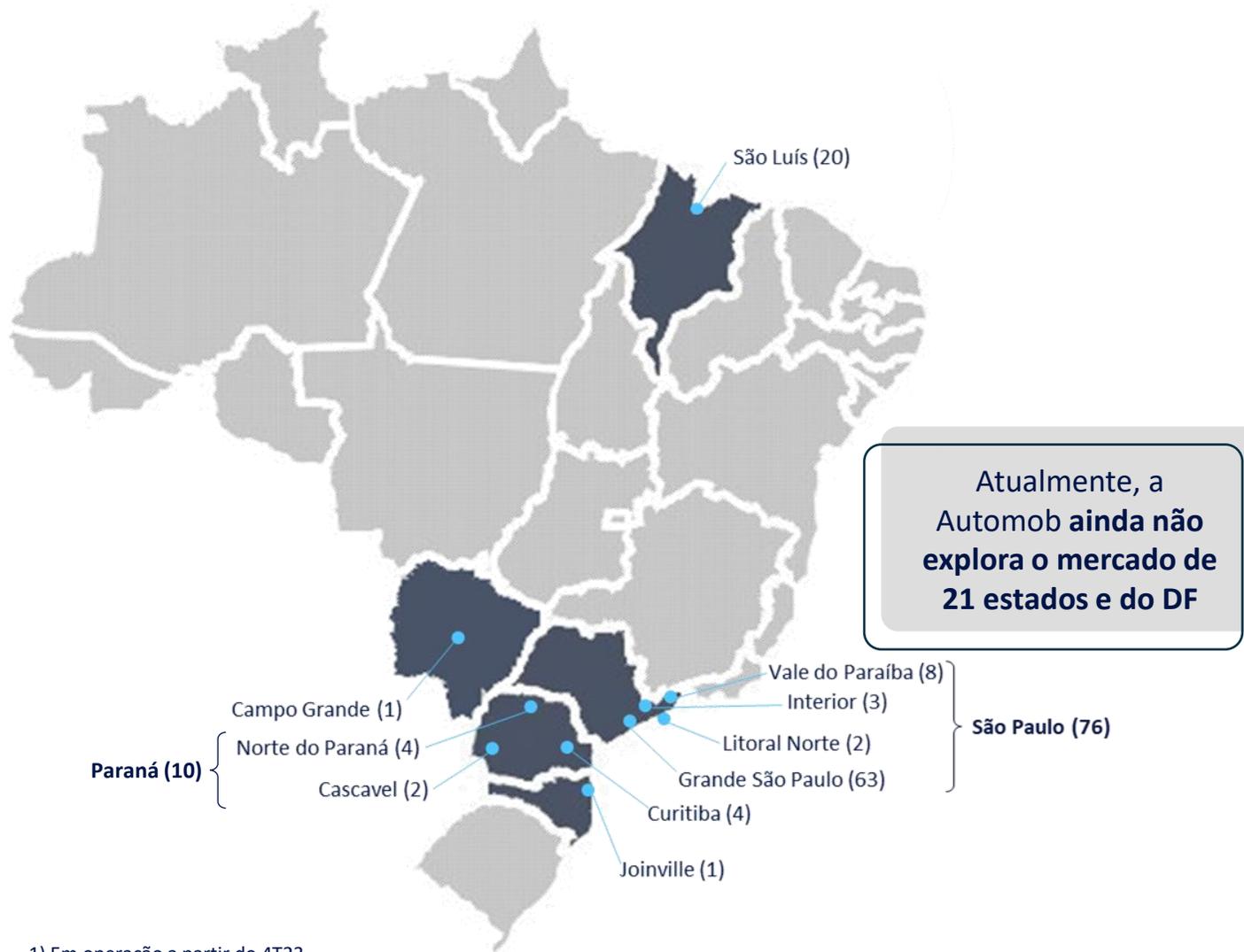
T•DRIVE

EURO IMPORT

Autostar



Expansão estratégica formando **ecossistemas regionais**



Crescimento orgânico

Marcas	Novos pontos	Novas concessões
CHEVROLET	1	
TRIUMPH	1	
BYD	5	1
YAMAHA		1
GWM	2	1
TOYOTA	1	
CITROËN	1	
BMW MOTORRAD		1
JAGUAR LAND-ROVER		1
KIA		1
seu carro.com	5	
Original <small>CONCESSIONÁRIAS</small>	4	
Total	20	6

26 novas nomeações para pontos de venda em 2023

1) Em operação a partir do 4T23.

Transformação e criação de valor nos últimos 18 meses, com disciplina de capital

1T22 UDM

3T23 UDM

• Receita Líquida (R\$ mm)

765,92

6.244,66

Δ
+ 715%

• EBITDA (R\$ mm)

68,93

347,30

+ 404%

• Lucro Líquido (R\$ mm)

38,03

115,56

+ 204%

• ROIC

16,0%

15,0%

-1,0pp

• Alavancagem

-2,42X

1,95X

+4,37

Ganhos de escala e sinergia

- Fortalecimento das **alianças** com as **montadoras**
- **Backoffice integrado** com implantação ativa das **melhores práticas**
- **Diversificação dos serviços** ofertados
- **Potencialização** de negociações e contratos, fortalecendo **parcerias e condições**

Fonte: Automob, 2023.

Atuação em um mercado com alto potencial de consolidação e desenvolvimento

Mercado com amplo espaço para consolidação

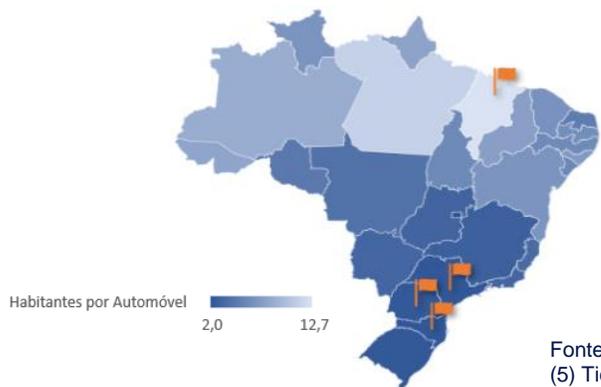
Quantidade de concessionárias por empresa

4.063 Total



Baixa penetração de veículos por habitantes ⁴

Número de Habitante por Frota circulante (automóveis leves)

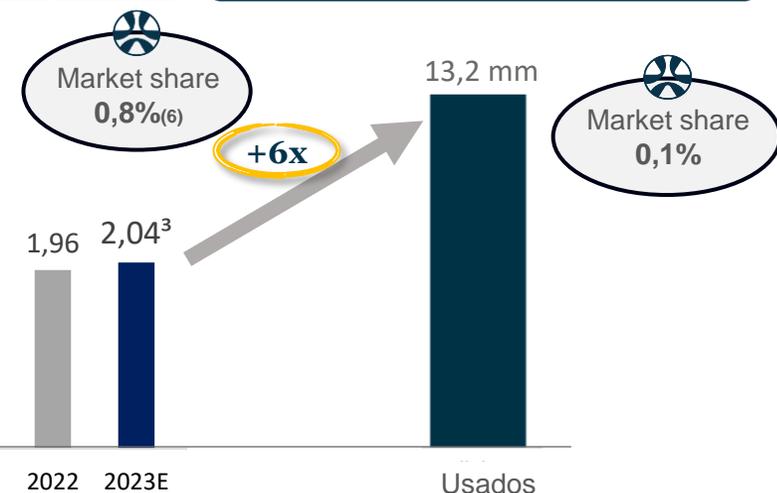


Hab. / Veículo
 ↓ Brasil: 4,8 ↓
 ↓ EUA: 1,2 ↓

Recuperação dos volumes de veículos novos no Brasil (mm)



Oportunidade de crescimento no mercado de Usados²



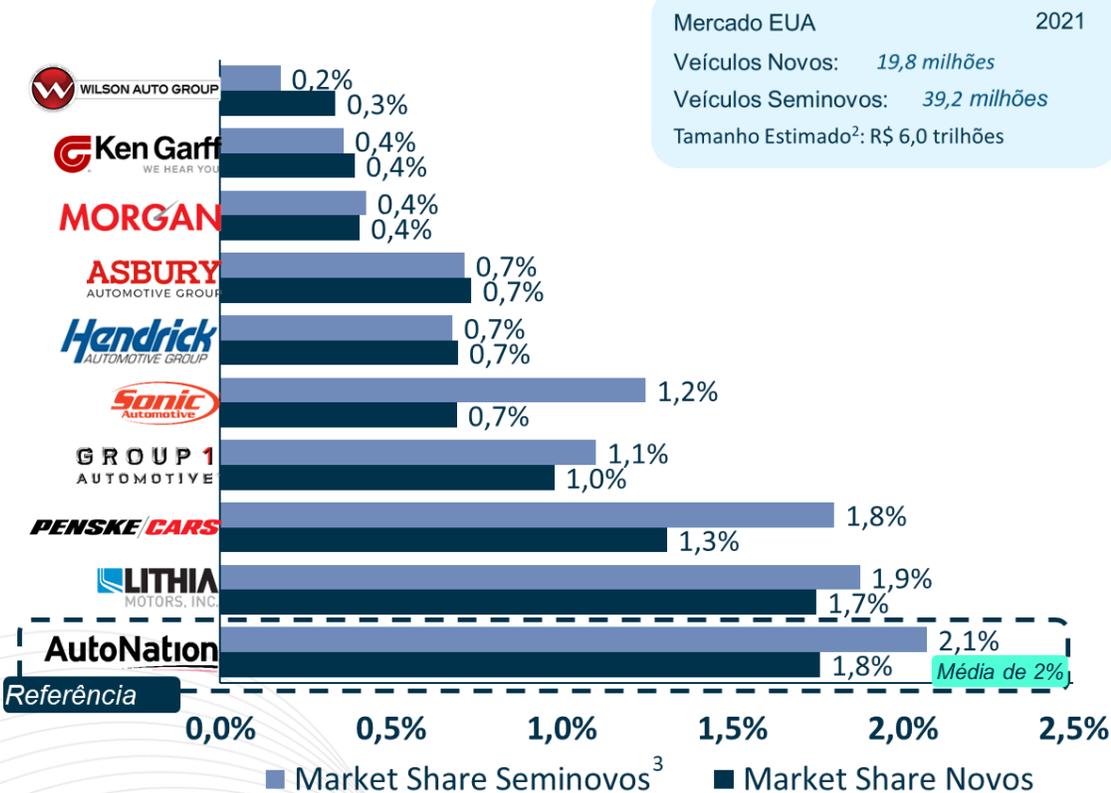
Tamanho estimado do Mercado ⁵:
R\$ 1,4 trilhões

Fonte: Automob, 2023. (1) motor1.uol, 2022. (2) Fenabrave. (3) Expectativa de 2023: Anfevea, 2022; Projeção de crescimento de 2026 replicando CAGR de 2016 – 2019. (4) IBGE, 2022. (5) Ticket Médio Novos R\$200k / Ticket Médio Usados R\$77k. (6) Market share não considera Venda Direta para locadoras

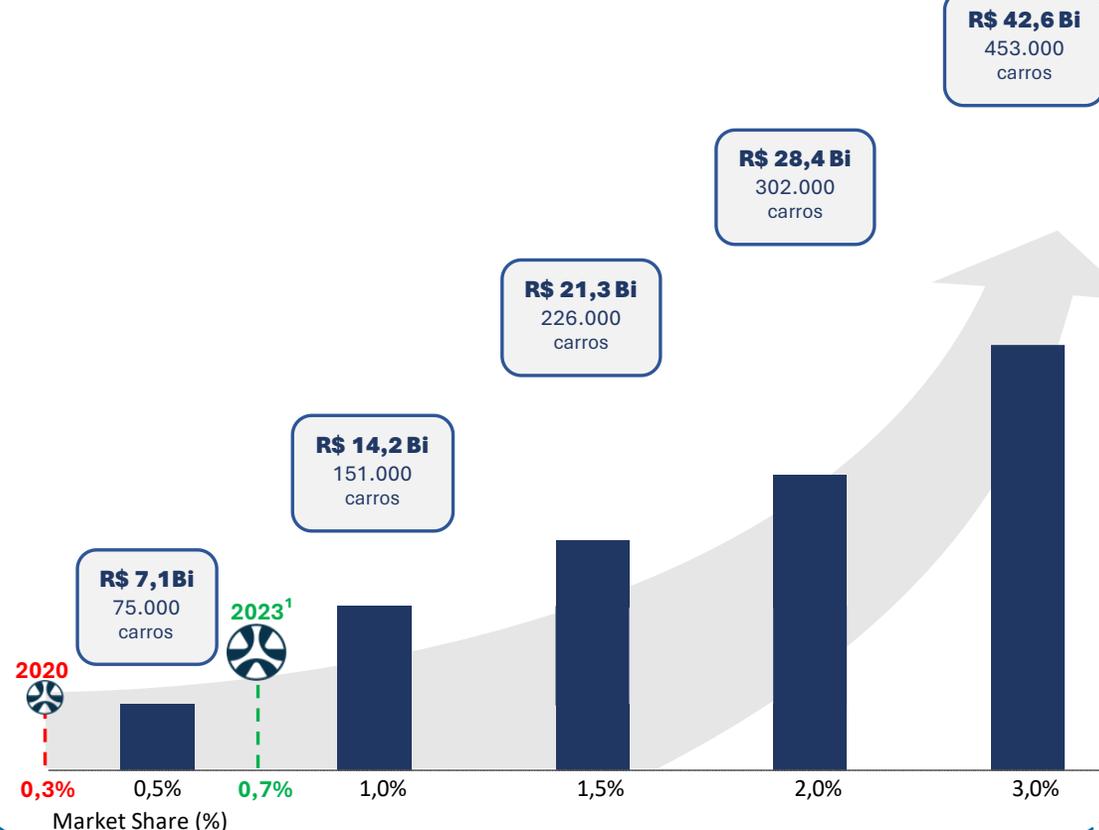
Atuação em um mercado com oportunidade de consolidação e desenvolvimento

Exercício Teórico - Potencial de Mercado Brasileiro

EUA – Mercado de veículos novos e seminovos (número de veículos vendidos)



Evolução do Faturamento e Volume (Veículos Novos e Usados) x Participação no Mercado Brasileiro (2023)¹



Fonte: (1) Anfavea, 2023. (2) Projeção elaborada para faturamento com venda de veículos novos, seminovos, F&I, vendas diretas e outros serviços (Ticket Médio Brasil: R\$ 155 mil para novos e R\$ 75 mil para seminovos);

(3) Market Share de Seminovos das Empresas dos EUA considera apenas o Mercado de Seminovos Vendidos em Concessionárias

1) Market share considera VD (Venda Direta)

Os movimentos estratégicos da Automob proporcionam posicionamento único no setor de concessionárias de veículos leves do Brasil, com amplo espaço para crescimento de receita e melhoria de margem de EBITDA

Principais alavancas

- **Gente:** maior ativo nas aquisições
- **Seminovos:** ampliar volume de seminovos nas mesmas lojas e criação de rede exclusiva
- **F&I:** mesa única de financiamento para a Automob e time exclusivo para venda de produtos agregados
- **Pós-Vendas:** foco na experiência e jornada do cliente, além de amplitude de serviços com funilaria e pintura, blindagem, serviços estéticos, e outros
- **Eficiências:** melhores práticas SIMPAR, ecossistema e governança
- **Novos M&As:** ganhos de escala com crescimento inorgânicos

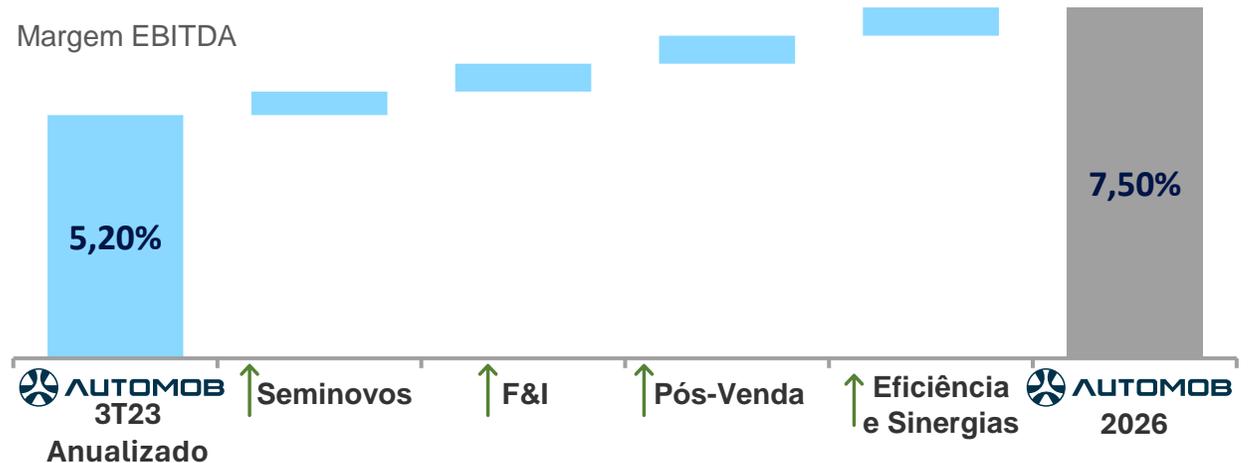
Receita Bruta (R\$ Bi)



As melhorias através das atuações nas alavancas de valor têm potencial de incrementar a margem de EBITDA

Margem EBITDA

Bases preparadas para captura de valor



Criação de valor na Automob via crescimento orgânico e inorgânico

A Oportunidade...

- ✓ O setor de concessionárias de veículos leves no Brasil é extremamente pulverizado e com baixa governança

... Início da consolidação...

- ✓ Após aporte de R\$ 500 milhões, a ainda Original inicia seu processo de consolidação, o qual já conta com 7 aquisições

... A criação de valor

- ✓ Ciclo de captura de sinergias nas empresas adquiridas
- ✓ Aumento da receita de F&I
- ✓ Implementação de uma rede estruturada de seminovos – **seucarro.com**
- ✓ Aliança com montadoras

	Consolidação (2T22 UDM)	Hoje (3T23 Anualizado)	2026
• Aporte	R\$ 500 mm	n.a.	n.a.
• Receita Bruta	R\$ 899 mm	R\$ 9,3 bi	R\$ 18,3 bi
		CAGR 529%	CAGR 23%
• EBITDA	R\$ 59 mm	R\$ 460 mm	R\$ 1,3 bi
<i>Margem EBITDA</i>	6,9%	5,2%	7,5%
		CAGR 404%	CAGR 37%
• Dívida Líquida	R\$ (399) mm	R\$ 856 mm	R\$ 2,5 bi
<i>Alavancagem</i>	n.a.	Aprox. 1,9x	Aprox. 1,9x
• EV/EBITDA ¹	8,1x	7,5x a 9,5x	7,5x a 9,5x
<i>Múltiplo de mercado</i>			
• Participação SIMPAR	100%	79,4%	79,4%
• Equity Value ²	R\$ 877 mm	R\$ 2,6 a 3,5 bi	R\$ 7,3 a 10,0 bi
<i>Particip. SIMPAR</i>	877 mm	R\$ 2,1 a 2,8 bi	R\$ 5,8 a 7,9 bi

Nota: 1) Múltiplo de mercado calculado de acordo com os valores de 3T23 UDM das empresas Penske Automotive, Lithia Motors, Autonation, Asbury Automotive, Group 1 Automotive, Sonic Automotive e CarMax Inc. (2) Equity value consiste no múltiplo de mercado multiplicado pelo EBITDA da Companhia no período subtraída a dívida



CSInfra



CS Grãos do Piauí



CS Porto Aratu



consórcio
CS Mobi Cuiabá

Antonio Barreto,

VP EXECUTIVO de PLANEJAMENTO & GESTÃO.

Nos últimos anos a SIMPAR construiu uma Holding de concessões diversificada e em setores com grande potencial no Brasil...

	ATU 12 Port Terminal	ATU 18 Port Terminal	Transcerrados Highway	BRT Sorocaba¹	Ciclus	CS Mobi Cuiabá
Sobre as Empresas	Manuseio de Granel Sólido Mineral Capacidade Anual 5,6mm/ton	Manuseio e Armazenagem de Grãos Capacidade Anual 5,6mm/ton	Operação e Manutenção de Rodovias no Piauí 276,8 km de Rodovias	Mobilidade Urbana Transporte de 1,3 milhões de passageiros mês (Set/23)	Maior Aterro Sanitário da América Latina	Modernização e Operação do Mercado Municipal e Estacionamento Rotativo de Cuiabá
Prazo Potencial de Concessão	70 anos (2091) 25 + 45 anos (extensão)	70 anos (2091) 15 + 55 anos (extensão)	30 anos (2051)	20 anos (2041)	Vida Útil Aterro: 28 anos	30 anos (2052)
Estágio de Desenvolvimento	Pré Operacional	Pré Operacional	Pré Operacional	2 corredores implantados e em operação e 1 corredor em implantação	Operacional com Oportunidades de Crescimento	Pré Operacional
Investimento Total	R\$ 424 mm (até 2025), sendo R\$115 mm já investidos	R\$314 mm (até 2025), sendo R\$16 mm já investidos	R\$ 293 milhões, sendo R\$117 milhões já investidos	R\$472 milhões, sendo R\$352 milhões já investidos	R\$ 81 milhões (Capex UDM 3T23)	R\$118 milhões (em 3 anos), sendo R\$2,3 milhões já investidos
Financiamento	BNB: R\$534,6 milhões (73% do investimentos Total) Prazo 12 anos e Taxa de IPCA + 2,35% a.a. R\$168,6 milhões já desembolsados		BNB: R\$220 milhões (75% investimento total) Prazo 16 anos e Taxa de IPCA + 2,53%. R\$70 milhões já desembolsados	Equivalência Patrimonial. Não Consolida Dívida	Dívida Líquida R\$426 milhões (3T23)	A contratar FCO R\$ R\$ 66 mm e FDCO R\$ 30 mm

... agora a SIMPAR aproveitará todo esse know-how adquirido para ampliar e criar valor em setores importantes para o desenvolvimento do país

Como recebemos o Porto...

- ✓ Concessão vencida em leilão em dezembro de 2020 e assumida em Junho 2022
- ✓ Infraestrutura obsoleta da Década de 70
- ✓ Navios até 60 mil ton de capacidade de carga
- ✓ Estocagem coberta para 100 mil ton
- ✓ Movimentação de 3.000 a 5.000 tons/dia

... Como estamos criando valor

- ✓ Investimentos iniciais de R\$738 milhões
- ✓ Navios até 120 mil ton de capacidade de carga
- ✓ Estocagem coberta para 270 mil ton
- ✓ Movimentação de 20.000 a 30.000 tons/dia
- ✓ Equipamentos de última geração: Novos Transportadores, Descarregadores, Moegas Ecológicas, Carregadores e Silos

	Hoje (3T23 UDM)	2026	2028
• Receita Líquida	R\$ 188 mm	R\$ 330 a 390 mm	R\$ 590 a 620 mm
• EBITDA <i>Margem EBITDA</i>	R\$ 32 mm 17%	R\$ 180 a 250 mm 55% a 65%	R\$ 325 a 400 mm 55% a 65%
• Dívida Líquida <i>Alavancagem</i>	R\$ 99 mm 3,1x	R\$ 550 a 570 mm Aprox. 3,0x	R\$ 425 a 475 mm Aprox. 1,3x
• EV/EBITDA <i>Multiplo de mercado¹</i>	n.a.	9,0x a 11,0x	9,0x a 11,0x
• Participação SIMPAR	100%	100%	100%
• Equity Value ² Particip. SIMPAR	n.a. n.a.	R\$ 1,1 a 2,1 bi R\$ 1,1 a 2,1 bi	R\$ 2,5 a 3,9 bi R\$ 2,5 a 3,9 bi

Nota: (1) Multiplo de mercado calculado a partir empresas comparáveis no mercado - Santos Brasil e Wilson Sons – Enterprise Value dividido pelo EBITDA 3T23 UDM; (2) Equity value consiste no múltiplo de mercado multiplicado pelo EBITDA da Companhia no período subtraída a dívida

CS GRÃOS: TRANSFORMAÇÃO E CRIAÇÃO DE VALOR

Sobre a Companhia

- ✓ Concessão vencida em leilão em maio de 2021 e assumida em Julho 2021
- ✓ 276 km de Rodovias com necessidade de modernização e melhorias, com 188 km de Rodovias já pavimentadas e 88 km de Rodovias em fase final de pavimentação
- ✓ Investimentos Programados de R\$ 293 milhões
- ✓ As obras de implantação devem ser concluídas até o final de 2023, com todas as quatro praças de pedágios implantadas e em operação assim como concluídas as obras de modernização e implantação de pavimentação



	Hoje (3T23 UDM) Pré Operacional	%	2026
• Receita Líquida	R\$ 8 mm	+1.088%	R\$ 90 a 100 mm
• EBITDA <i>Margem EBITDA</i>	R\$ (14) mm <i>n.a.</i>	-	R\$ 55 a 60 mm <i>55% a 60%</i>
• Dívida Líquida <i>Alavancagem</i>	R\$ 62 mm <i>n.a.</i>	-	R\$ 210 a 220 mm <i>Aprox. 3,7x</i>
• EV/EBITDA <i>Multiplo de mercado¹</i>	<i>n.a.</i>	-	5,0x a 6,5x
• Participação SIMPAR	64%	-	64%
• Equity Value ² <i>Particip. SIMPAR</i>	<i>n.a.</i> <i>n.a.</i>	-	R\$ 65 a 170 mm <i>R\$ 41 a 109 mm</i>

A CS Grãos possui mecanismos contratuais que garantem a receita caso a demanda projetada não seja atendida

Nota: (1) Multiplo de mercado calculado a partir empresas comparáveis no mercado - CCR, Ecorodovias e PINFRA – Enterprise Value dividido pelo EBITDA 3T23 UDM; (2) Equity value consiste no múltiplo de mercado multiplicado pelo EBITDA da Companhia no período subtraída a dívida

A Oportunidade...

- ✓ A Ciclus foi incorporada no Ecossistema da SIMPAR em dezembro de 2021

... A Atualidade...

- ✓ Hoje a Ciclus é o Maior Aterro Sanitário da América Latina com mais de 3,7 milhões de m² de área própria

... O potencial

- ✓ Novo Marco Legal do Saneamento Básico
- ✓ Geração de Biogás a partir do Metano
- ✓ Geração de Energia através do biogás e do lixo
- ✓ Aumento da comercialização de Créditos de Carbono e outros atributos ambientais

	Aquisição (2T21 UDM)	%	2026
• Receita Líquida	R\$ 326 mm	+92%	R\$ 625 mm
• EBITDA <i>Margem EBITDA</i>	R\$ 147 mm 45%	+97%	R\$ 290 mm 46%
• Dívida Líquida <i>Alavancagem</i>	R\$ 426 mm Aprox. 3,5x	-	R\$ 414 mm Aprox. 1,4x
• EV/EBITDA <i>Multiplo de mercado</i>	6,8x a 8,4x	-	12,0x a 13,0x ¹
• Participação SIMPAR [%]	100%	-	100%
• Equity Value Particip. SIMPAR	R\$ 0,8 a 1 bi	-	R\$ 3,1 a 3,4 bi ² R\$ 1,9 a 2,1 bi

Nota: (1) Multiplo de mercado calculado a partir empresas comparáveis no mercado - Orizon, Ambipar, Republic Services, Veolia Environment, Clean Harbors, Waste Management, Veridis Environment, Midac Holdings, Mo-Bruk, China Conch e Zhefu Holding – Enterprise Value dividido pelo EBITDA 3T23 UDM; (2) Equity value consiste no múltiplo de mercado multiplicado pelo EBITDA da Companhia no período subtraída a dívida

SIMPAR
2023 *Day*



BBC
DIGITAL

Paulo Caffarelli,

CEO da BBC Digital.

Banco integrado com o desenvolvimento do ecossistema do grupo SIMPAR

Bases e fundamentos sólidos para novos ciclos de desenvolvimento

Fundamentado em forte relacionamento com produtos e serviços financeiros competitivos e personalizados, para garantir a melhor experiência ao cliente, se desenvolvendo e contribuindo com os negócios do grupo Simpar.

BBC EM NÚMEROS (3T23)

R\$ 785MM

Total de Ativos

R\$ 648MM

Carteira Crédito

UDM

R\$ 494MM

Originação

R\$ 898MM

Recebíveis PMT

R\$ 573MM

Captação

2,37%

Inadimplência*

30%

Entrada média

45 meses

Prazo Médio



*Inadimplência acima de 90 dias

TRANSFORMAÇÃO E CRIAÇÃO DE VALOR NOS ÚLTIMOS 3 ANOS

	3T20		3T23	
• Total de Ativos	R\$ 255 MM	+530 MM	R\$ 785 MM	+208% CAGR: 45%
• Carteira Crédito	R\$ 175 MM	+473 MM	R\$ 648 MM	+270% CAGR: 55%
• Originação (UDM)	R\$ 99 MM	+395 MM	R\$ 494 MM	+399% CAGR: 71%
• Receita IF (UDM)	R\$ 37 MM	+72 MM	R\$ 109 MM	+195% CAGR: 43%
• Captação	R\$ 143 MM	+430 MM	R\$ 573 MM	+301% CAGR: 51%
• Inadimplência*	4,32%	-1.95 p.p.	2,37%	
• Índice Basileia	12,74%	+4,23 p.p.	16,97%	

Principais Pilares

- Transformação em Banco Múltiplo
- Lançamento CDC Veículos
- Conservadorismo na concessão de crédito
*Carteira: Leves 42% / Pesados 58%,
Entrada Média 30% / Prazo 45 meses*
- Investimento em Gente, TI, SI e BI
- Diversificação fontes de captação
- Sólida Estrutura de Capital

Grupo Simpar

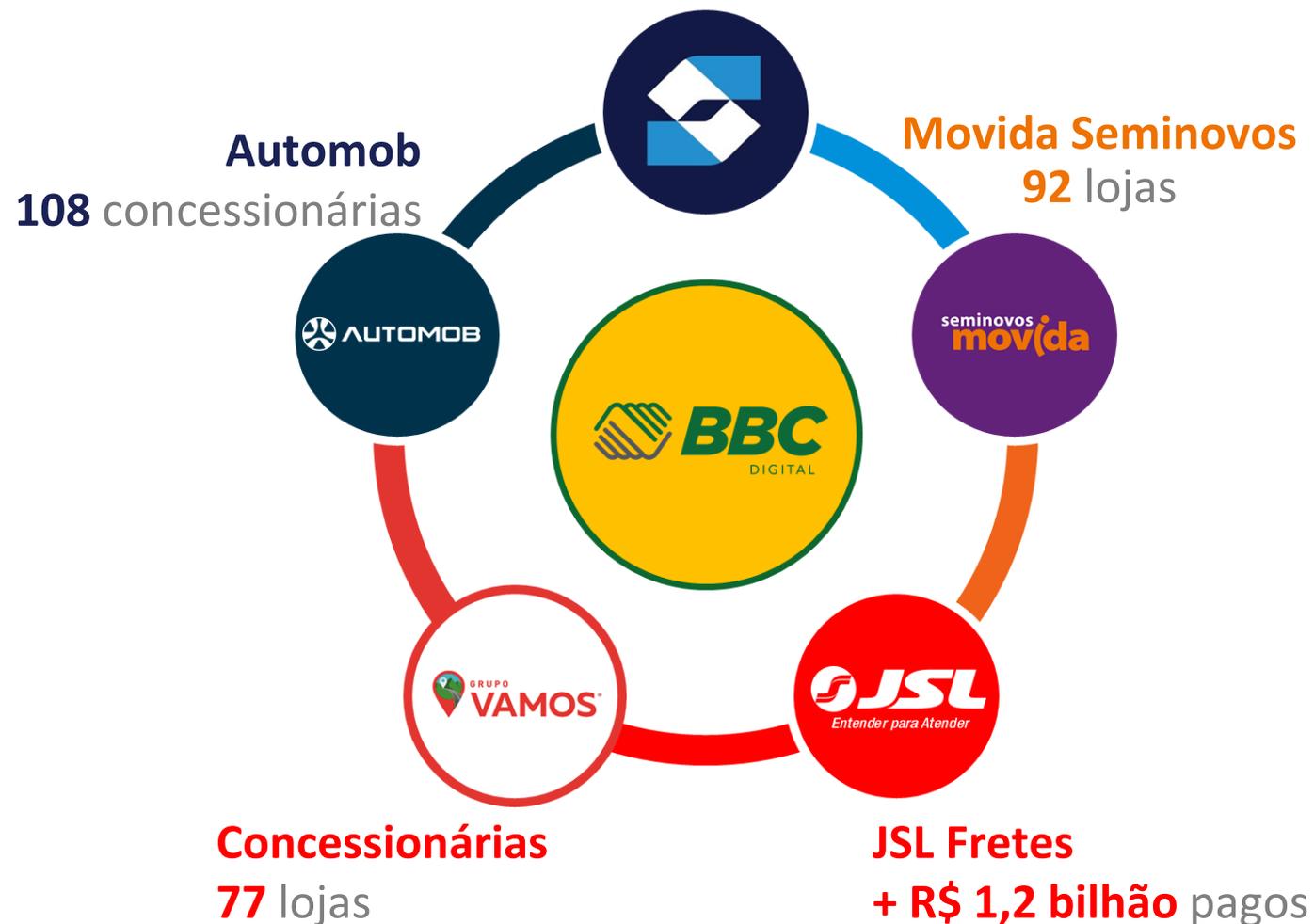
- **Gerar resultado** para o Banco e contribuir para o ecossistema do grupo.

Relacionamento Externo

- **Prospectar** novas operações em linha com os negócios praticados dentro do grupo.

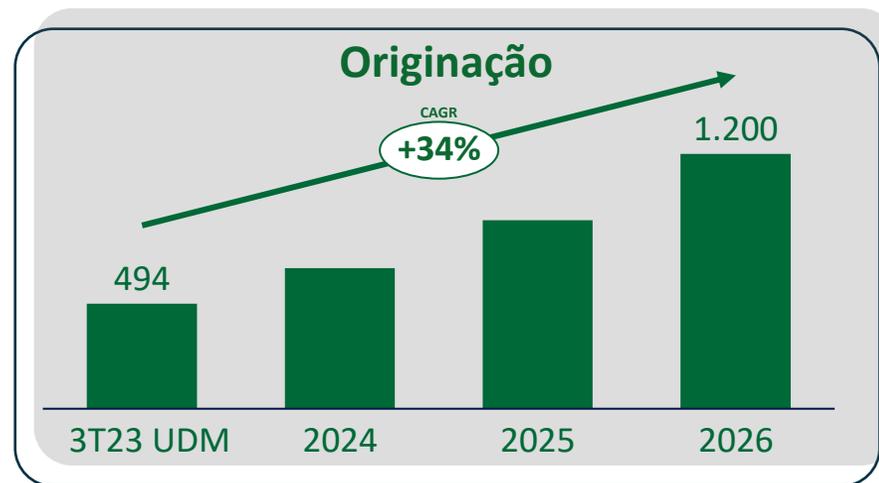
Ecossistema Mobilidade

- **Expandir** novas operações de negócios de acordo com o planejamento do Banco.

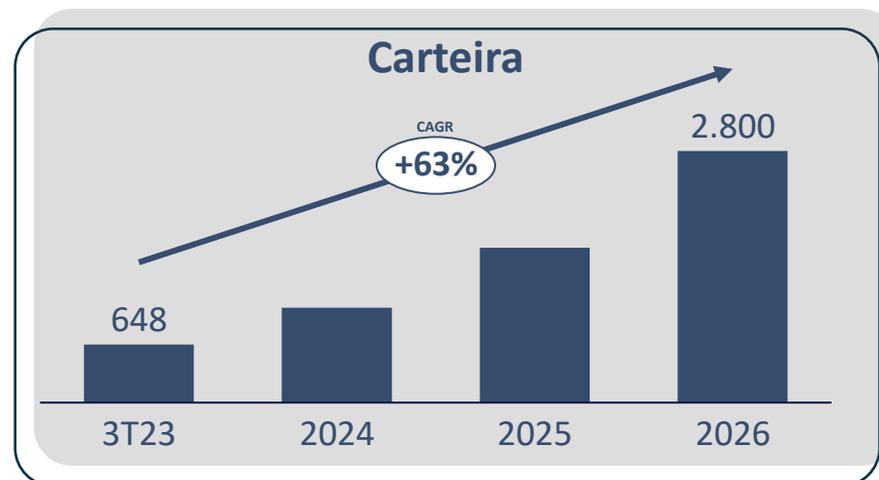


BANCO BBC: GERAÇÃO DE VALOR AO NEGÓCIO

	3T23 (UDM)		2026
• Originação	R\$ 494 MM	2,4x	R\$ 1.200 MM
• Carteira	R\$ 648 MM	4,3x	R\$ 2.800 MM
• Recebíveis (PMT)	R\$ 898 MM	4,3x	R\$ 3.800 MM



Valores em R\$ milhões



Visão de futuro e potencial de criação de valor no longo prazo



Estrutura de Ativos

99,9% da carteira com **garantia real**.



Qualidade da Carteira

96% da carteira com **rating de baixo risco** (A, B e C).



Produtos Customizados

Expertise no ecossistema de mobilidade com **produtos customizados** e **escaláveis**.



Banco com DNA Digital

Diferencial competitivo e **capacidade de gerar valor** para os **clientes** e **ecossistema**.



Banco Autossustentável

Projeção de **R\$ 165 MM** em aportes até 2025, **sem necessidade de aportes futuros**.



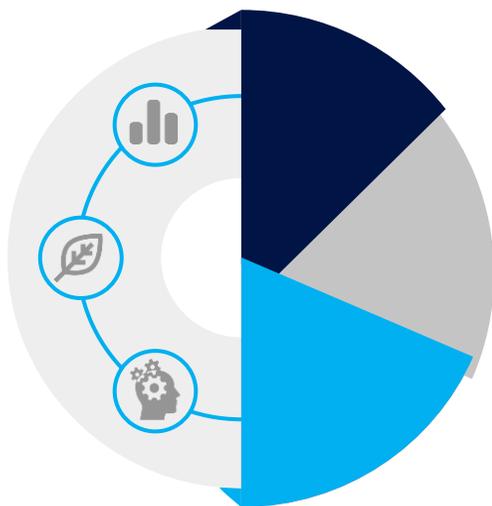
Rentabilidade

***ROE compatível** com **grandes Bancos** no médio e longo prazo.



Fernando Simões Filho,
CONSELHO de ADMINISTRAÇÃO SIMPAR.

Cultura e Governança em ESG



Conselho de Administração

visão do negócio de longo prazo e validação da estratégia

4 Comitês de Sustentabilidade

proposição e assessoramento à estratégia

Academia Executiva de Sustentabilidade

Monitoramento e aplicabilidade das tendências e benchmarks que possam gerar valor aos negócios

MEMBROS EXECUTIVOS



Fernando A. Simões
(CEO)



Denys Ferrez
(CFO)



Antônio Barreto
(Dir. de Plan. Estrat.)



Juliana Simões
(Dir. de Gente e Cultura)



Ramon Alcaraz
(CEO)



Gustavo Moscatelli
(CEO)



Gustavo Couto
(CEO)

MEMBROS COMITÊS DE SUSTENTABILIDADE

COORDENADOR



Fernando A. Simões Filho

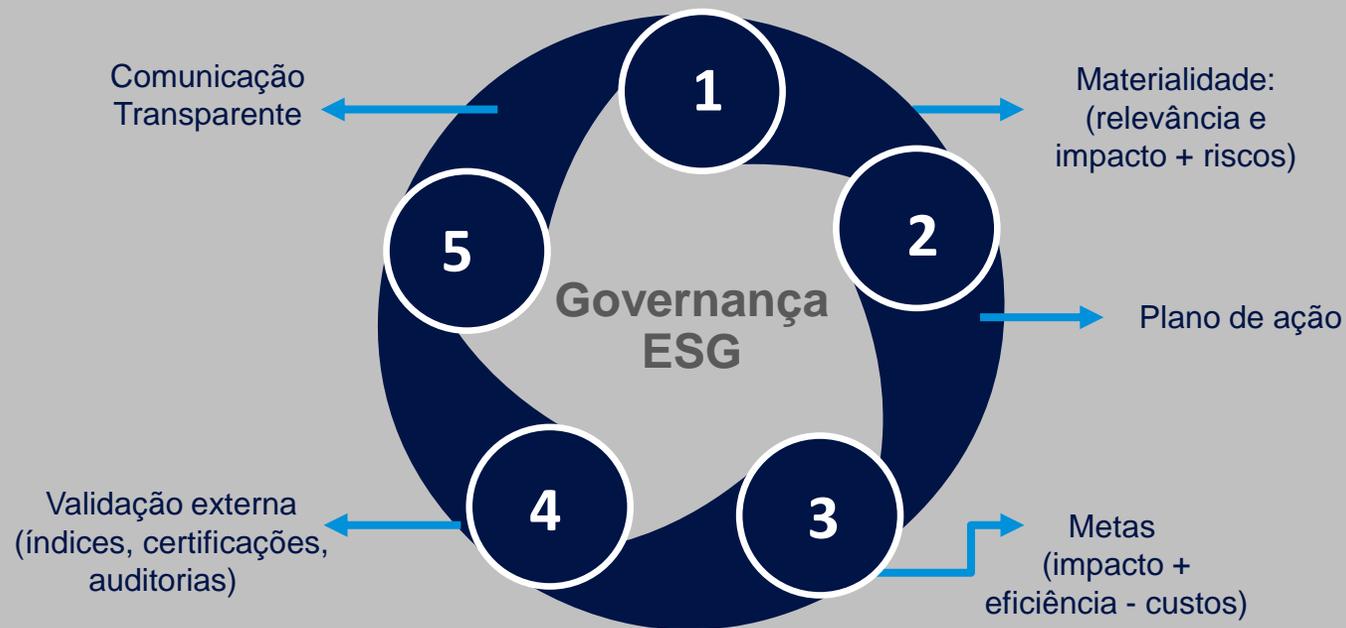
MEMBRO INDEPENDENTE



Tarcila Ursini

Em linha com as melhores práticas, as diretrizes de ESG para o planejamento estratégico consideram:

- 1) **MATERIALIDADE:** Consulta aos **stakeholders** para identificar **temas materiais + riscos e oportunidades** para os negócios;
- 2) **IMPACTO:** Seleção das **ações de maior impacto** em linha com a estratégia dos negócios;
- 3) **METAS:** Definição e monitoramento de **metas e indicadores** (execução e evolução);
- 4) **VALIDAÇÃO EXTERNA:** Reconhecimento das ações por instituições de referência (índices e certificações)
- 5) **TRANSPARÊNCIA:** atendimento aos questionamentos e disponibilidade de canais de comunicação (sites, redes sociais e imprensa)



Temas

Prioritários

- Risco
- Impacto
- Oportunidades



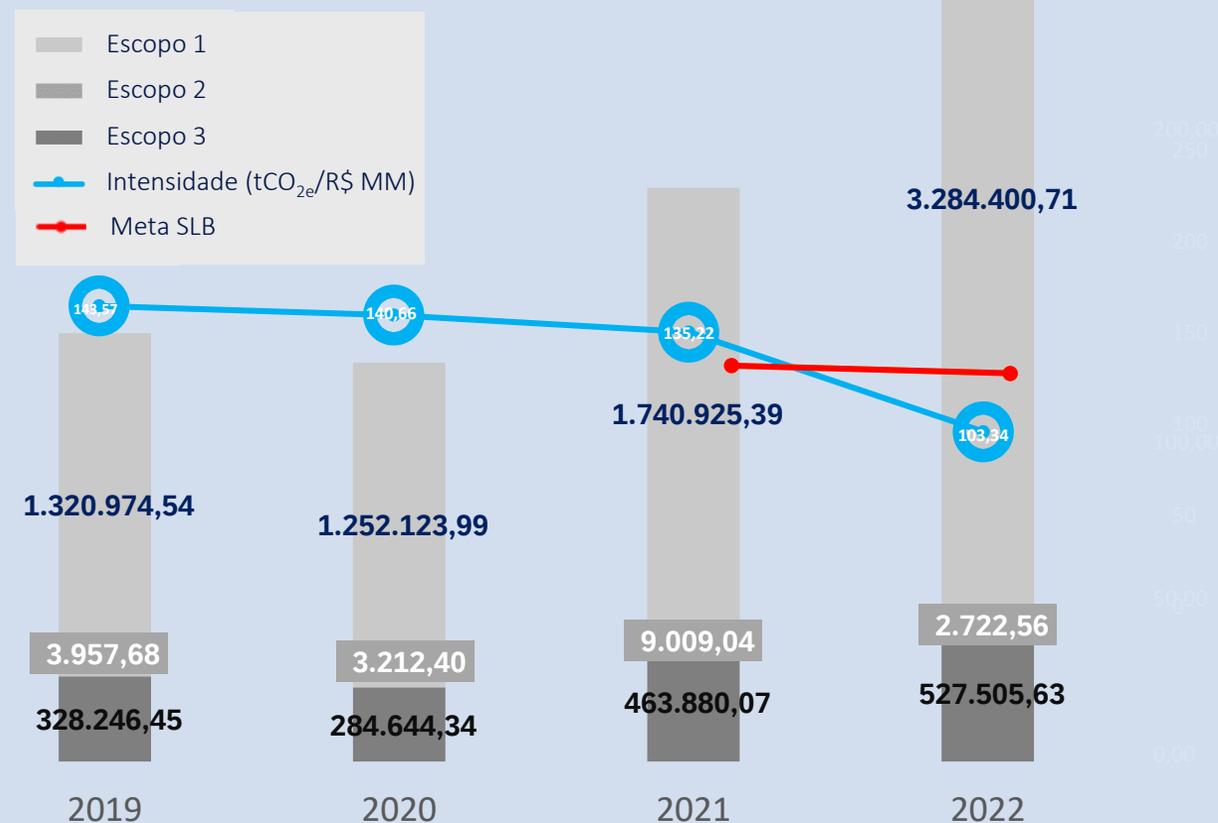
Destques Ambientais

- **81 unidades** abastecidas por energia renovável (geração solar e mercado livre), representando **22%** do consumo do Grupo
- **+ 522 milhões de litros** de água economizados devido aos processos de reuso e lavagem a seco até setembro de 2023
- **Priorização da reciclagem** nas garagens sustentáveis da CS BRASIL
+ de 100 toneladas destinadas para reciclagem até setembro de 23
- **Sustainability Linked Bond:** emissões dentro da meta de intensidade (tCO_{2e}/R\$)
- **+ 7 mil** veículos e equipamentos elétricos e à gás
- Aprovação de **meta SBTi**
Meta alinhada à ciência
Set./23



1ª locadora das Américas
com meta aprovada!

Inventário de emissões de GEE 2019 a 2022 do Grupo SIMPAR



Destques Sociais

	3T22	3T23	%
• Mulheres	8.827	10.248	+ 16
• Mulheres na liderança	762	856	+ 12
• Jovem Aprendiz	670	766	+ 14

Outros:

Desenvolvimento de programas e ações destinadas às comunidades no entorno das empresas em desenvolvimento (não listadas), incluindo:

- _ inclusão produtiva (comunidades) para CS Rodovias e CS Portos;
- _ diagnóstico oportunidades para redução de emissões na Automob
- _ processo de participação (signatários) no Pacto Global, Mao Certa (Childhood)

Principais ações

- **Mulheres na Direção**
Capacitação e contratação de mulheres como motoristas ou operadoras de máquinas
- **Mulheres na Liderança**
mentoria e treinamentos para coordenadoras e gerentes
- **Você Quer? Você Pode!**
preparação de jovens de localidades com operações da empresa para o mundo do trabalho e contratação como Jovem Aprendiz
- **Instituto Julio Simões**
apoio no relacionamento com as comunidades por meio de projetos socioculturais próprios e realizados por outras instituições
- **Na direção Certa (IJS)**
programa em desenvolvimento focado na educação financeira para caminhoneiros

Alta de 4% para 10% na participação de mulheres na operação

100% de satisfação
22% das mulheres promovidas

+ 700 jovens em situação de vulnerabilidade social inseridos em 2 anos

+ 22.000 pessoas impactadas em 2023

EXECUÇÃO 2024
1ª fase: 500 caminhoneiros

Elevados padrões de Governança Corporativa



Original 2011 Incorporação

SIMPAR 2020 Reorg. societária

CSFROTAS 2021 Incorporação

CSInfra 2021 Incorporação

4 empresas listadas no **Novo Mercado**
Mais alto padrão de governança da B3

5 Conselhos de Administração
SIMPAR, JSL, Vamos, Movida e Automob

SIMPAR - Maioria dos membros dos C.A.
2 membros independentes por Cia. (40%)

Decisões unânimes, com contribuição essencial dos membros independentes em nosso desenvolvimento

19 Comitês

- Comitê de Auditoria (**Estatutário**)
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade
- Gente e Cultura
- Planejamento Estratégico
- Financeiro e Suprimentos

Controles Internos, Riscos e Conformidade
Independente e com reporte aos Comitês de Auditoria

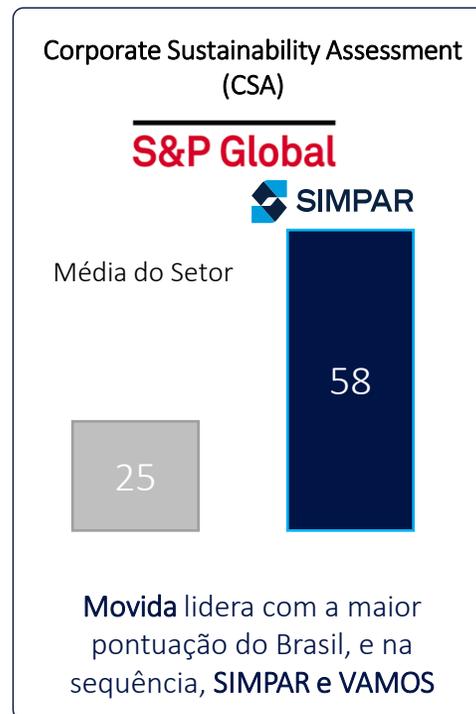
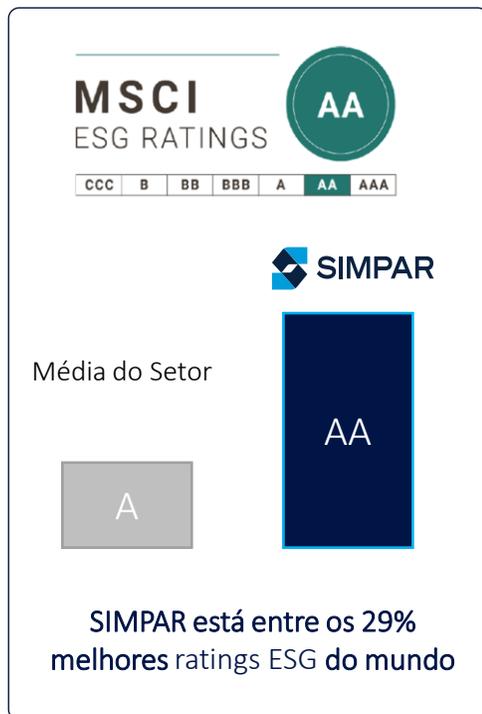
Canal de Denúncias
Terceirizado e independente

- Política de Sustentabilidade
- Política de Direitos Humanos
- Política de Mudanças Climáticas
- Política de Investimento Social
- Política de Engajamento de Partes Interessadas
- Política de Brindes, Presentes, Entretenimento e Hospitalidade

- Política de interação com Poder Público
- Política de Participação em Licitações
- Portal da Transparência
- Política de Doações e Patrocínios
- Política de Gerenciamento de Riscos
- Política para Transações com Partes Relacionadas

Controlador delegou aos acionistas minoritários e acompanhou as decisões nas 4 transações envolvendo partes relacionadas desde o IPO (2010)

Destques Governança



ISEB3

SIMPAR integra o  ndice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 pelo segundo ano consecutivo (2022 / 2023)

movida aluguel de carros **GRUPO VAMOS**

Padrões e adesões



Temas estratégicos de longo prazo

1 Mudanças Climáticas

2 Segurança

3 Inclusão produtiva

instituto
Julio Simões
4 Qualidade de Vida caminhoneiro



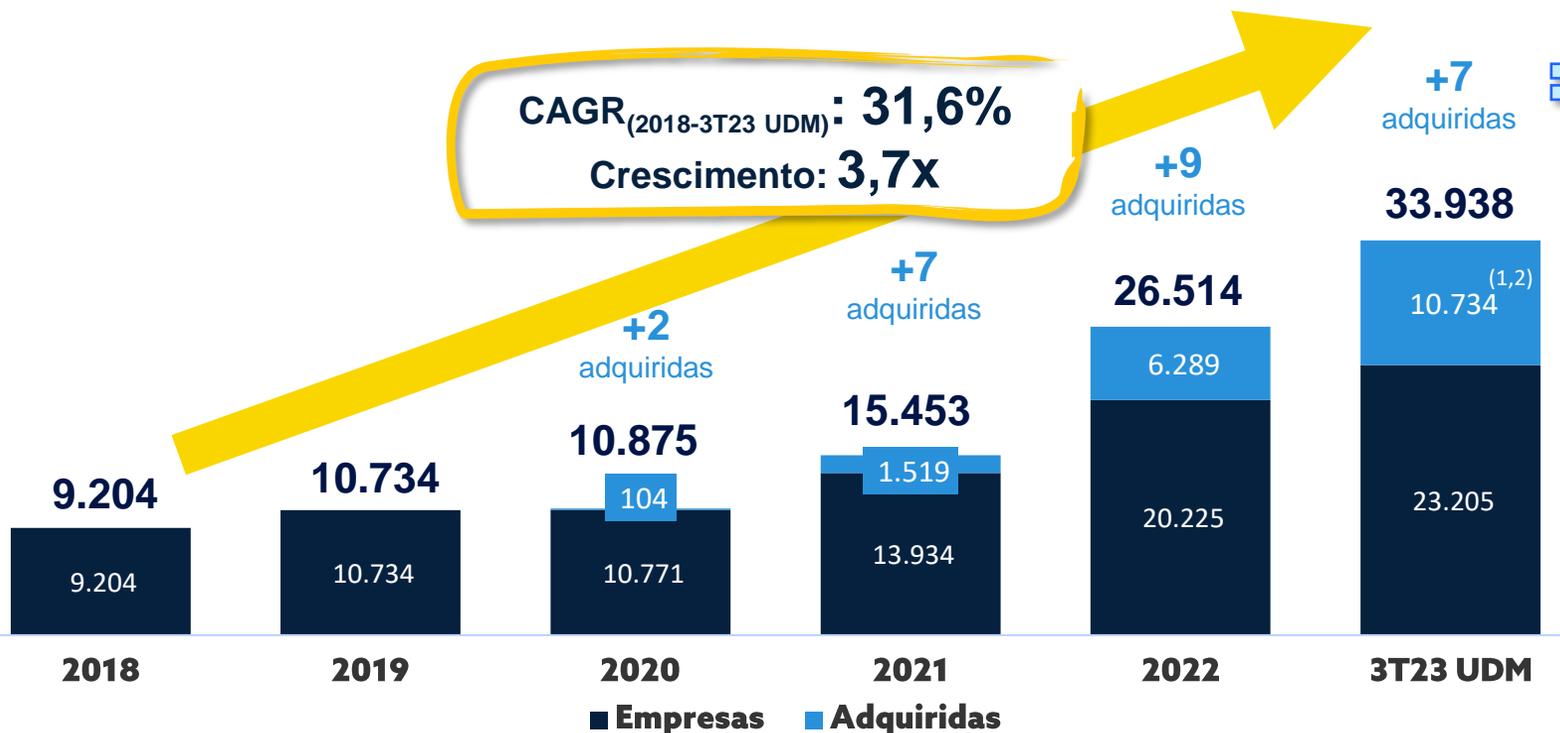
Antonio Barreto,

VP EXECUTIVO de PLANEJAMENTO & GESTÃO.

Crescemos de forma combinada: organicamente e por meio de aquisições.
 Nossas adquiridas têm se transformado dentro do grupo, promovendo geração de valor



Receita Bruta (R\$ MM)



CAGR_(2018-3T23 UDM): 31,6%
Crescimento: 3,7x

25
 Empresas adquiridas desde 2020

Geração de valor médio nas adquiridas⁽³⁾, desde as suas aquisições - CAGR

Receita Bruta: 24%^(3,4)

EBITDA: 31%^(3,4)

A rentabilidade das empresas adquiridas cresce mais que a receita

Nota: (1) Não considera a aquisição da Nova Quality, Alta e Best Point; (2) Para IC, FSJ, Tietê e DHL considera a receita após o fechamento; (3) Considera as empresas adquiridas há mais de 1 ano (data base set/23), ou seja, Autostar, Green, Sagamar, Truckpad, Truckvan, UAB Motors, Marvel, Rodomeu, TPC, BMB, Fadel e Transmoreno; (4) CAGR médio entre o terceiro trimestre do ano da aquisição até o 3º trimestre de 2023.



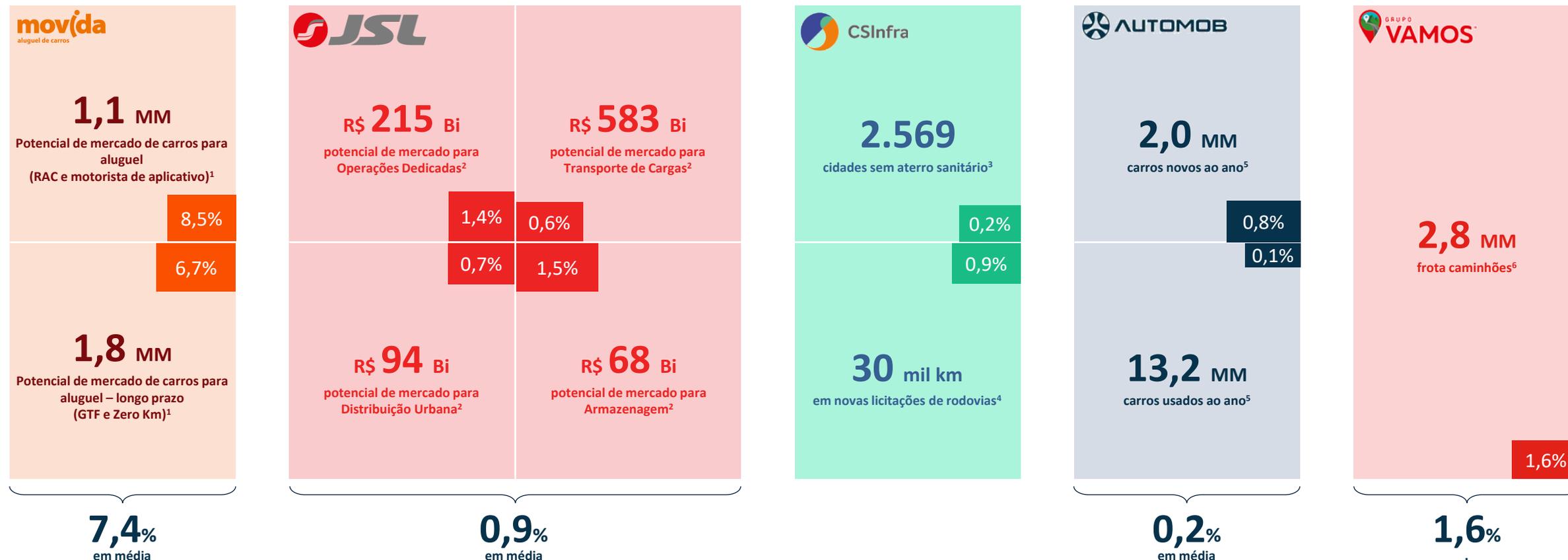
'O conteúdo deste slide reflete um exercício de simulação tendo como base informações já públicas e divulgadas pela Companhia. Essa informação não reflete formalização de guidance ou projeção oficial da Companhia'



Ao analisarmos os nossos mercados de atuação, observamos amplo espaço para desenvolvimento. Vale ressaltar que todos são resilientes e, de alguma forma, fundamentais na vida das pessoas

Mercados endereçáveis no Brasil

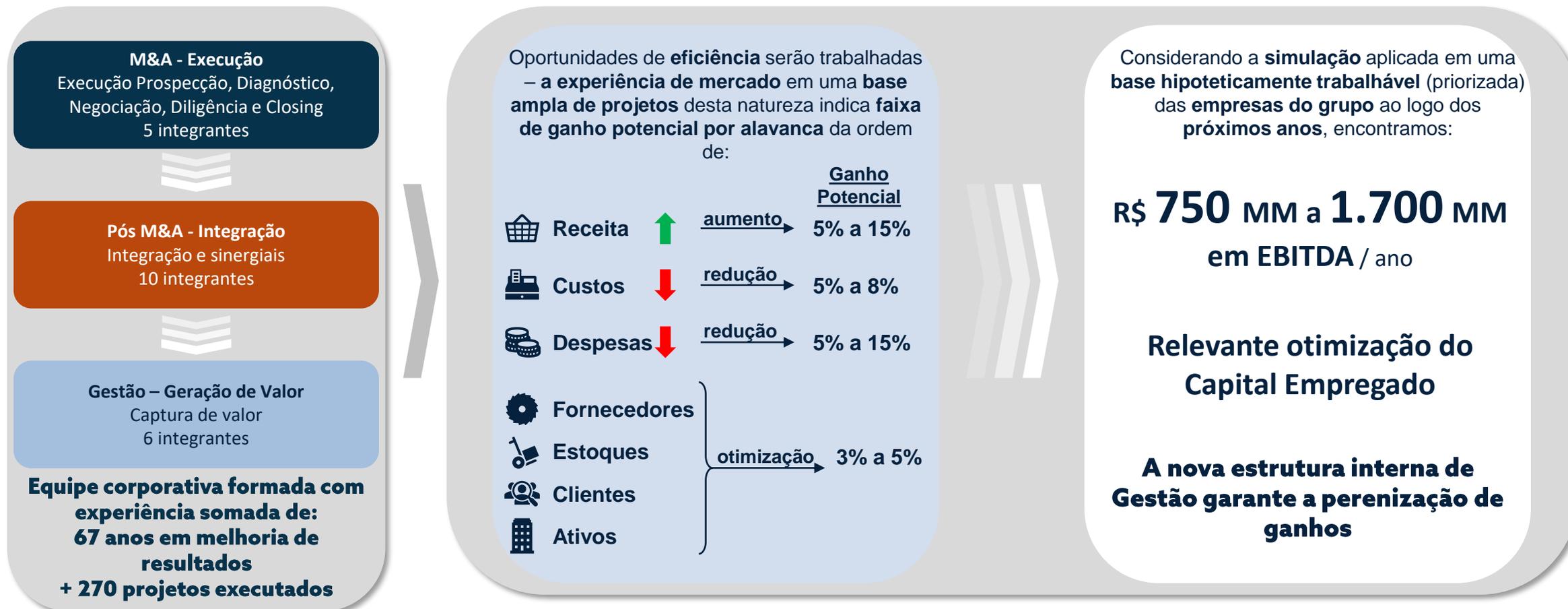
Proporções ilustrativas



1) Considera penetração: de 50% em RAC em mercado de 810 mil carros; na frota atual de carros em relação aos EUA (13,5%); de 40% em carros novos para varejo (1,2 MM) para público Zero Km; de 50% em mercado de 600 mil motoristas de aplicativo; de 10% em mercado de 8 MM de carros de empresas, somada à base atual de carros. 2) Considera 19% de impostos sobre a Receita Bruta, com dados UDM 3T23 da JSL e mercado de acordo com ILOS 2022 (Simpar Day 2022). 3) Estimativa da Abetre de 2020. 4) Projeção de concessões no Brasil, em quilômetros, segundo a ABCR. 5) Expectativa de 2023 da Automob (baseado no crescimento de 2026 e CAGR de 2016-2019), em relação à estimativa da Anfavea (2022), não incluindo valores de venda para Locadoras. 6) Projeção da Neoway, Frota vinculada a empresas (Simpar Day 2022).

A nova equipe de Gestão tem como objetivo contribuir com as empresas na melhoria de resultado através da atuação nas alavancas de geração de valor mais relevantes

Simulação com base em estatística de consultorias especializadas em ganhos de eficiência



Prioridades para o ciclo 2024-2028:



Fonte: ILOS, Transportation Intelligence, Bloomberg, IBIS, Auto News, National Automobile Dealers Association, FENABRAVE, SIMPAR. 1) Proporção da Receita Líquida de Serviços em relação à Receita Líquida Total multiplicada pela Receita Bruta de 2020. 2) Com base no ano de 2021.

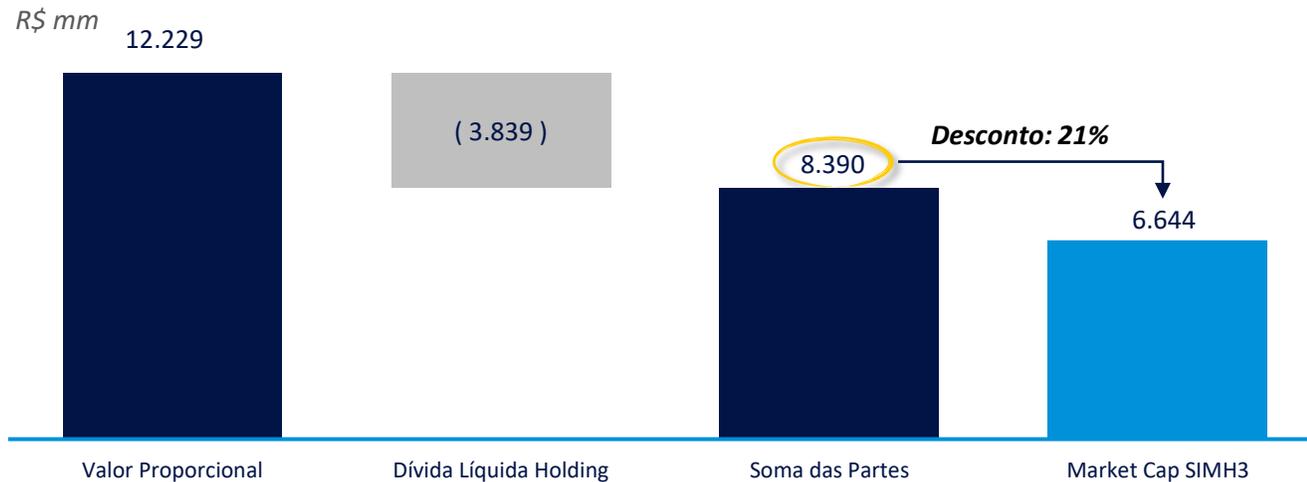
As empresas listadas negociam com desconto relevante ante os seus pares e os valores das empresas não-listadas não estão refletidos na precificação atual da SIMPAR

Soma das Partes

Empresa	Múltiplo (EV/EBITDA)	Valor de Mercado (R\$ mm)	Part. Simpar	Valor Proporc. (R\$ mm)
JSL	4,2x	2.672	72,4%	1.935
movida	4,0x	3.985	65,0%	2.591
VAMOS	7,2x	10.548	60,1%	6.334
AUTOMOB		1.071	79,4%	850
ciclus	Empresas Avaliadas ao seu Patrimônio Líquido	107	100,0%	107
CSPortos		70	100,0%	70
CS Grãos do Piauí		24	64,0%	15
BBC		158	100,0%	158
CSBRASIL		169	100,0%	169
Consolidado		18.802		12.229

R\$ 10,9bi

R\$ 1,4bi

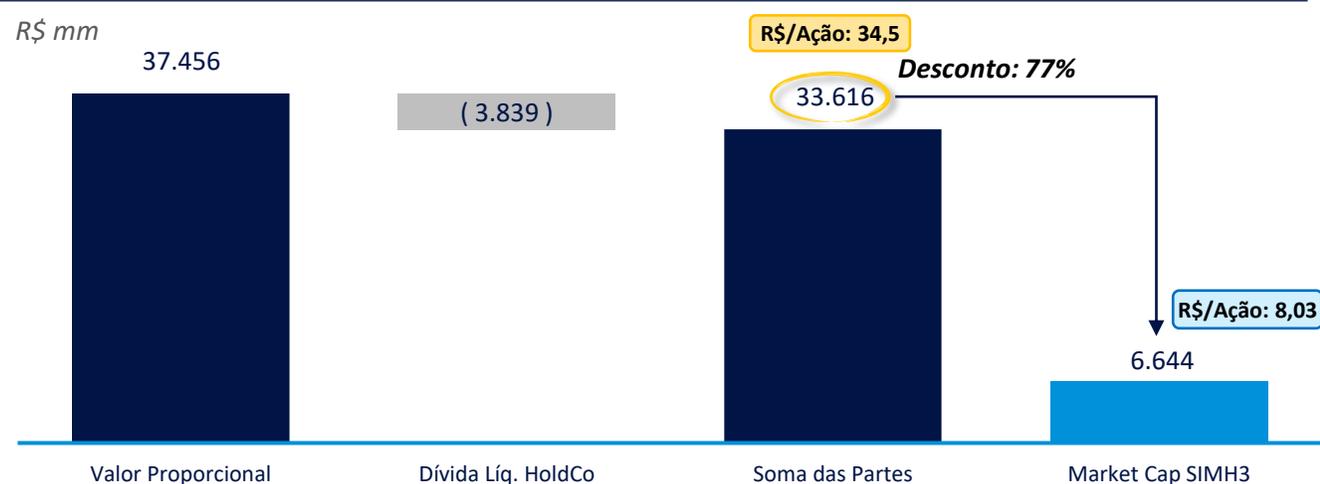


Valor Baseado em Múltiplos de Companhias Comparáveis

Empresa	Múltiplo Comps. (EV/EBITDA)	EBITDA (R\$ mm)	Equity Value (R\$ mm)	Part. Simpar	Valor Proporc. (R\$ mm)
JSL	9,1x ⁽¹⁾	1.711 ⁽¹²⁾	10.998	72,4%	7.964
movida	9,2x ⁽²⁾	3.852	23.868	65,0%	15.519
VAMOS	9,2x ⁽³⁾	2.660 ⁽¹²⁾	15.802	60,1%	9.490
AUTOMOB	8,1x ^(4,5)	420	2.546	79,4%	2.021
ciclus	12,6x ^(6,7)	155	1.555	100,0%	1.555
CSPortos	9,8x ^(7,8)	40	296	100,0%	296
CS Grãos do Piauí	5,3x ^(9,10)	58	90	64,0%	58
BBC	1,3x PL	Patr. Liq. = 158	205	100,0%	205
CSBRASIL	6,8x ⁽¹¹⁾	152	348	100,0%	348
Consolidado		55.707			37.456

R\$ 33,0bi

R\$ 4,5bi



Nota: (1) XPO, JB Hunt, Werner Enterprises, Knight-Swift Transportation e Schneider National; (2) Localiza; (3) United Rentals, Armac e Custom Truck One Source; (4) Penske Automotive, Lithia Motors, Autonation, Asbury Automotive, Group 1 Automotive, Sonic Automotive e CarMax Inc.; (5) Considera os números pro-forma com Nova Quality, Alta e Best Points no LTM; (6) Orizon, Ambipar, Republic Services, Veolia Environment, Clean Harbors, Waste Management, Veridis Environment, Midac Holdings, Mo-Bruk, China Conch e Zhefu Holding; (7) Considera o EBITDA anualizado do 3T23; (8) Santos Brasil e Wilson Sons; (9) CCR, Ecorodovias e PINFRA; (10) A média do range potencial de EBITDA e Dívida Líquida de 2026 da Grãos do Piauí; (11) Localiza, Movida e Vamos; (12) Número pró-forma: considera as aquisições realizadas nos últimos 12 meses



Denys Ferrez,

VP de FINANÇAS CORPORATIVO e DRI.

Aspectos financeiros do negócio

1

Capital alocado “sob demanda”: nossa base de ativos é ajustável à demanda, diferente de uma indústria em que o ativo fixo é permanente

2

CICLOS FINITOS: somos, na grande parte dos nossos negócios, um somatório de contratos com prazos determinados, sobretudo de longo prazo e com alto índice de renovação

3

Ativos que retêm importante valor ao final do contrato: nossos negócios se baseiam em ativos de alta qualidade e com forte mercado secundário, os quais liberam importante valor ao final do contrato

Ativos operacionais = \$\$\$



Considerando que parte substancial dos investimentos retornam comprovadamente ao caixa da empresa, a **ALAVANCAGEM FINANCEIRA APARENTE DO NEGÓCIO FICA SUPERESTIMADA**

Vejam...

Lembrete: temos um histórico consistente na gestão e precificação dos nossos ativos operacionais ao longo dos últimos 15 anos

Consistência do lucro bruto na venda de ativos

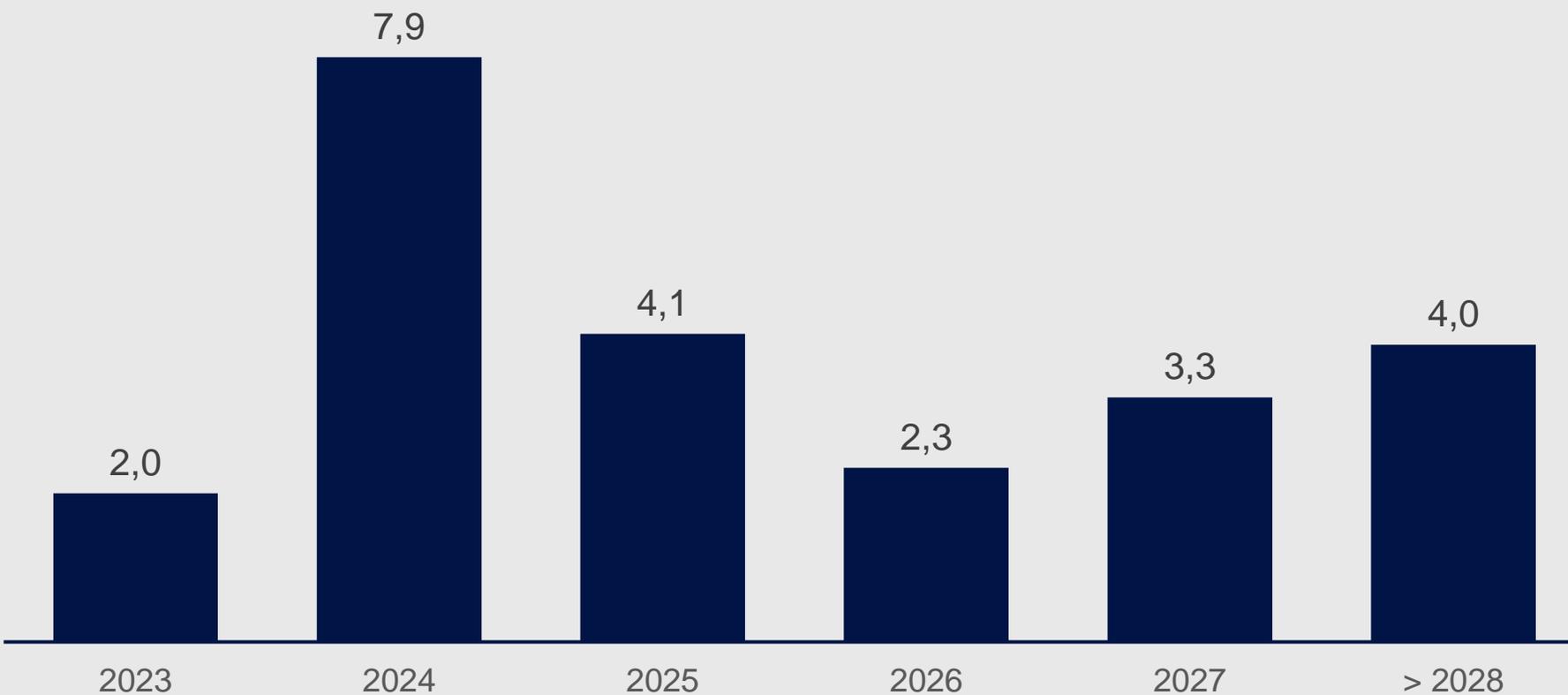
Assertividade na depreciação e valor residual do ativo

R\$ bi



Cronograma de desmobilização de ativos

R\$ bi

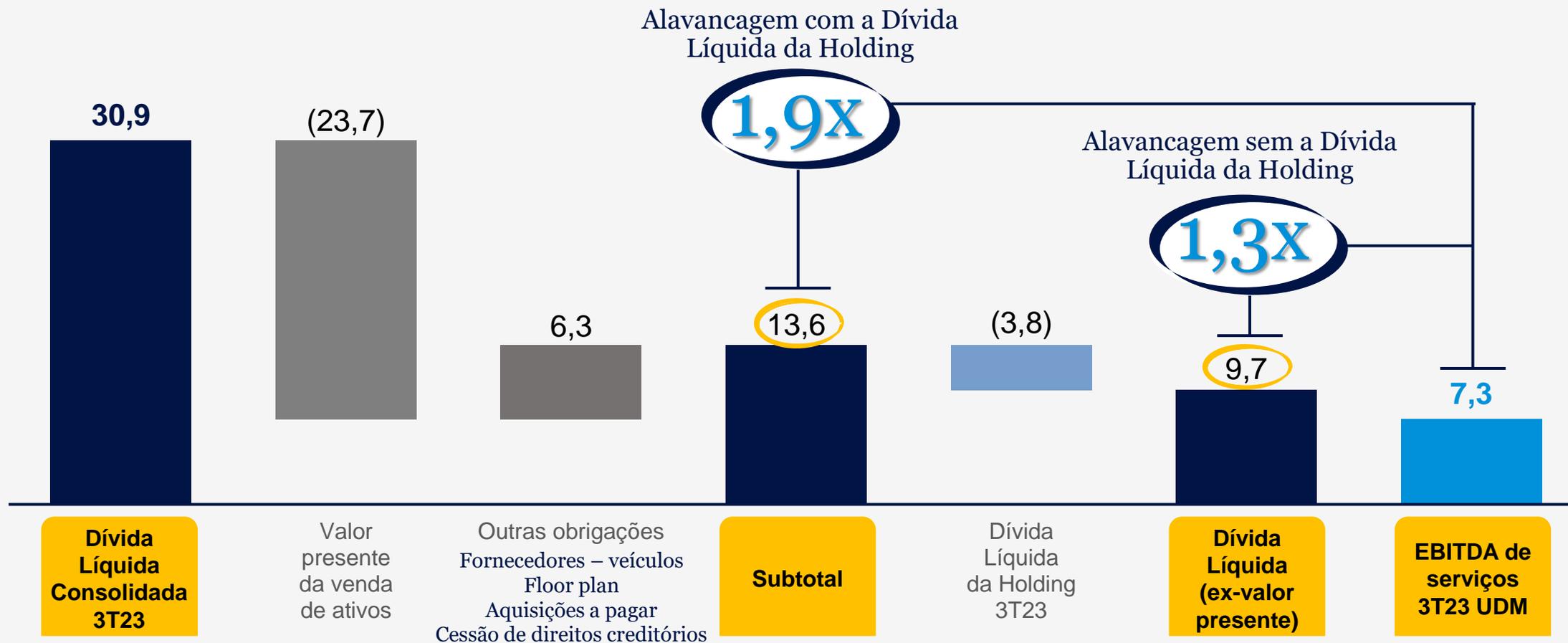


Valor presente da
venda de ativos 3T23

~R\$ 24 bi

1º exercício: negócio com baixa alavancagem quando considerado o valor retido no saldo residual dos ativos

Alavancagem implícita após a venda de ativos - R\$ bi



2º exercício: liquidação do endividamento é acelerada pela monetização do valor residual dos ativos

Exercício: Em quanto tempo a JSL, Movida, Vamos e SIMPAR Holding liquidam seu endividamento com base nos contratos vigentes, ou seja, sem renovação ou novos contratos?

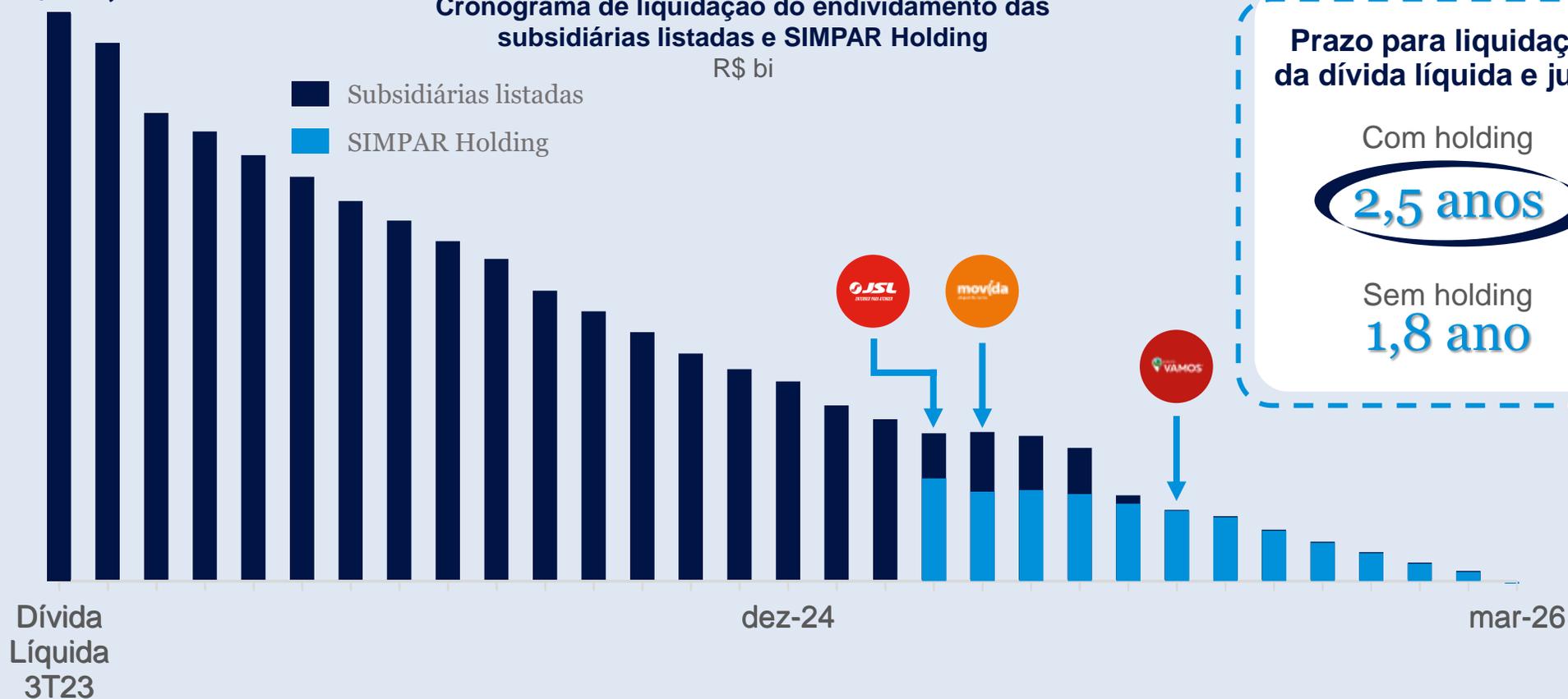


As empresas listadas:

- ✓ Respondem por **90%** da dívida líquida consolidado
- ✓ Geram **94%** do EBITDA do grupo

R\$ 28,5 bi

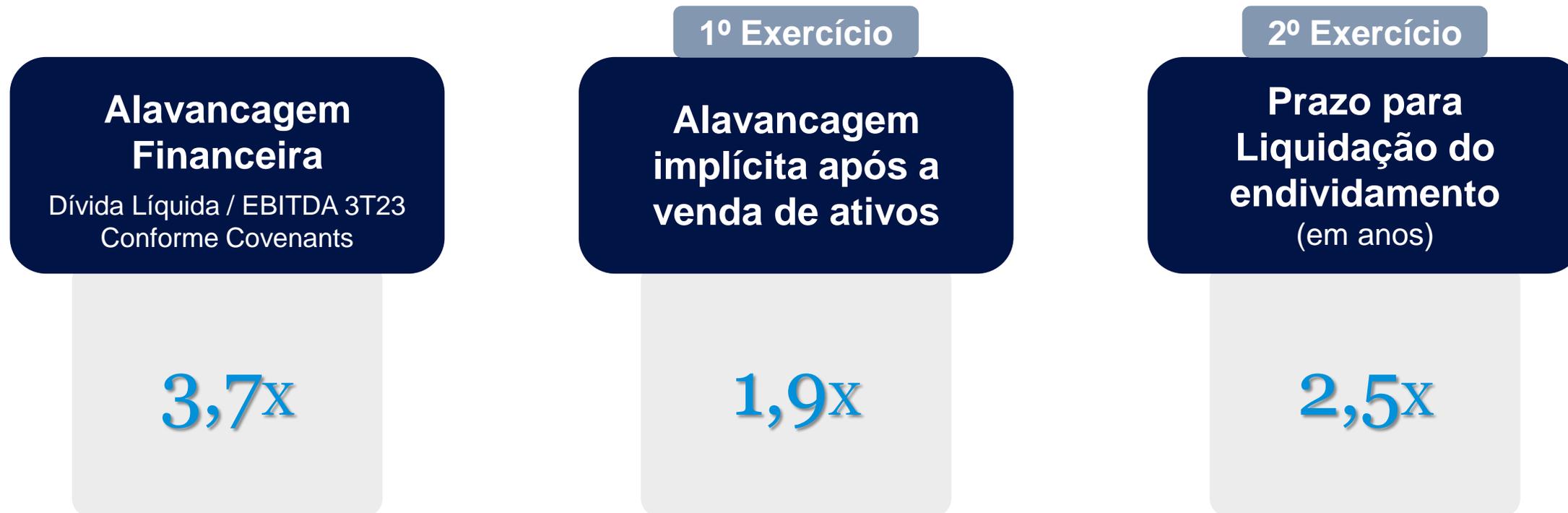
Cronograma de liquidação do endividamento das subsidiárias listadas e SIMPAR Holding



Prazo para liquidação da dívida líquida e juros

Com holding
2,5 anos

Sem holding
1,8 ano



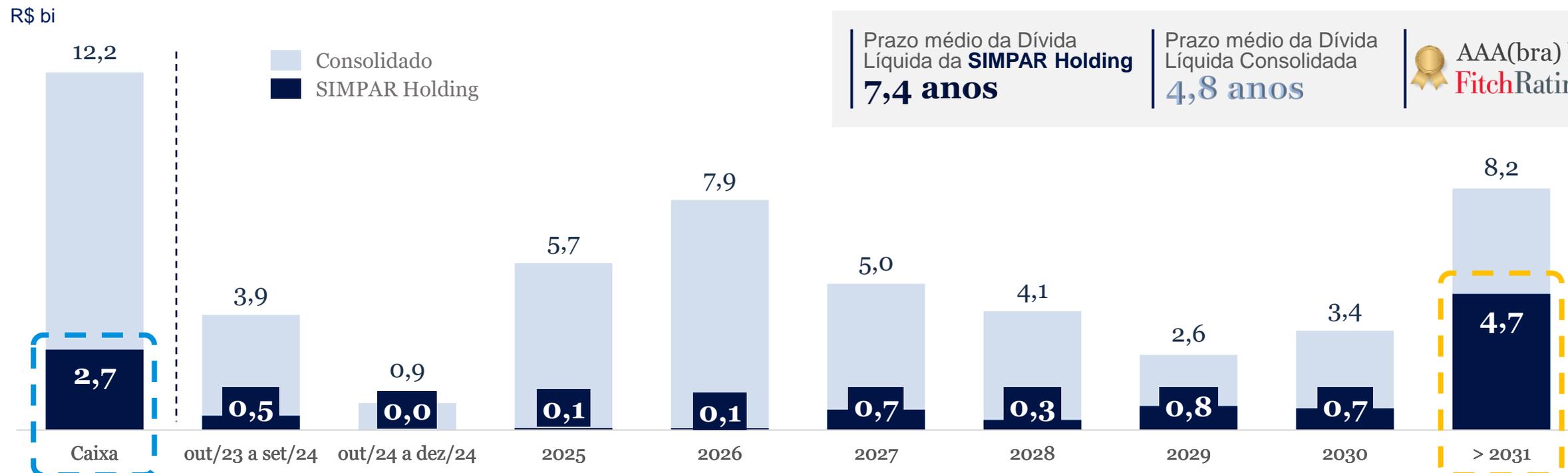
A ALAVANCAGEM DO NEGÓCIO É MENOR QUE A ALAVANCAGEM FINANCEIRA

SIMPAR Holding

Flexibilidade da gestão de passivos

1 Liquidez disponível e perfil de dívida alongado permitem planejar movimentos estratégicos futuros

Cronograma de amortização da dívida 3T23



Prazo médio da Dívida Líquida da **SIMP PAR Holding**
7,4 anos

Prazo médio da Dívida Líquida Consolidada
4,8 anos

AAA(bra) local
Fitch Ratings

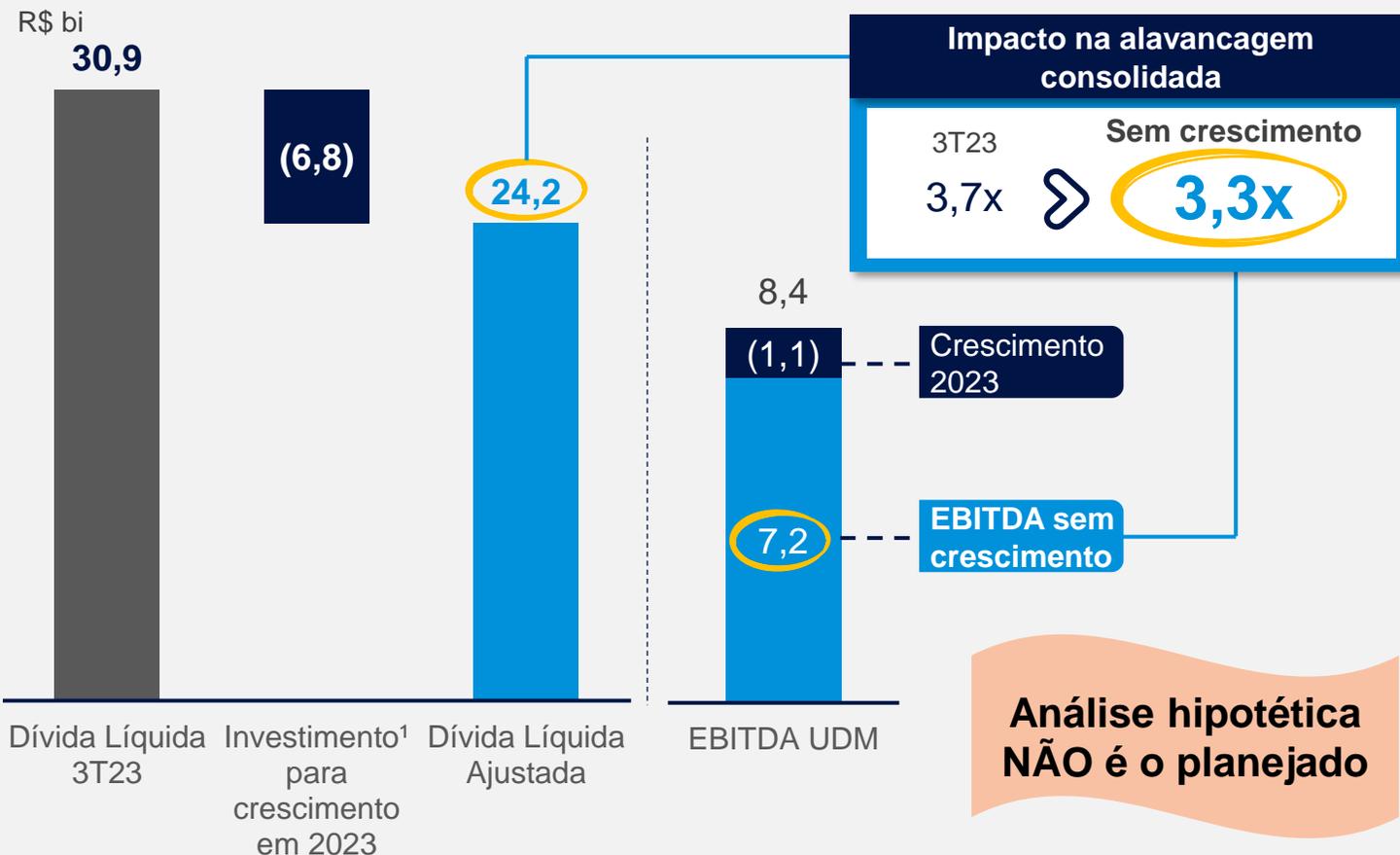
Dívida Bruta SIMPAR Holding → R\$ 6,6 bi (R\$ 39,7 bi Consolidado¹)

Dívida Líquida SIMPAR Holding² → R\$ 3,8 bi (R\$ 31,6 bi Consolidado²)

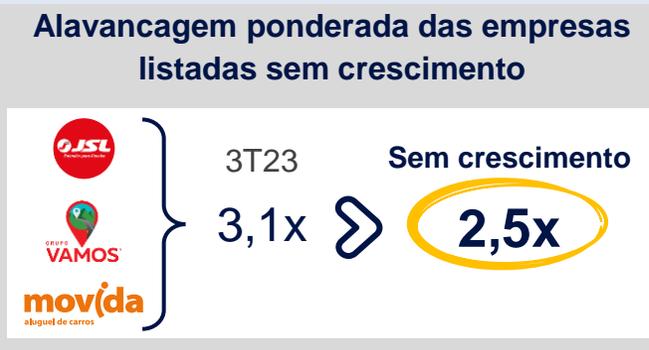
Notas: (1) Considera a consolidação do FIDC no valor de R\$277 mm; (2) Para fins de dívida líquida, a Companhia desconsidera variações MTM de hedge que são alocados no Patrimônio Líquido em outros resultados 12 abrangentes, uma vez que são variações de mercado não realizadas e não existirão no vencimento

2 Ritmo dos investimentos para crescimento é discricionário

Exercício: O que aconteceria se as empresas listadas não tivessem crescido em 2023?



Liberação de capital para a holding



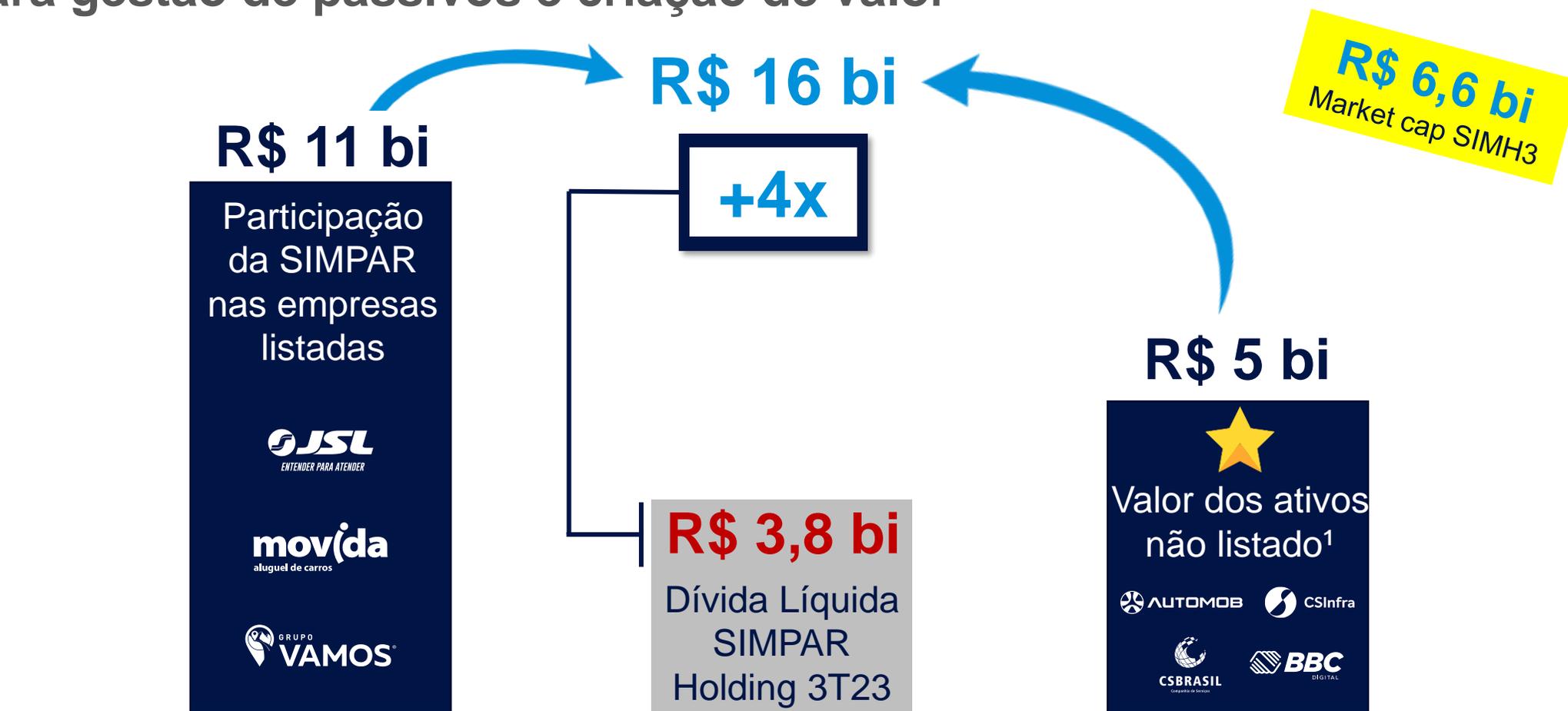
Respeitando 3,0x de alavancagem nas empresas listadas, a liberação de capital seria:



Notas: (1) Considera o total pago para crescimento em 2023 e juros associado à esse crescimento, aquisições concluídas em 2023 e normalização do capital de giro das concessionárias da Vamos; (2) Quando Considerando a reserva de capital total disponível das três empresas, o total aos acionistas é de R\$ 2,4 bi e de R\$1,5 bi para a SIMPAR

3

Amplo portfólio de empresas oferece diferentes alternativas para gestão de passivos e criação de valor



Exercício apresentado na seção de gestão, planej. estratégico e M&A

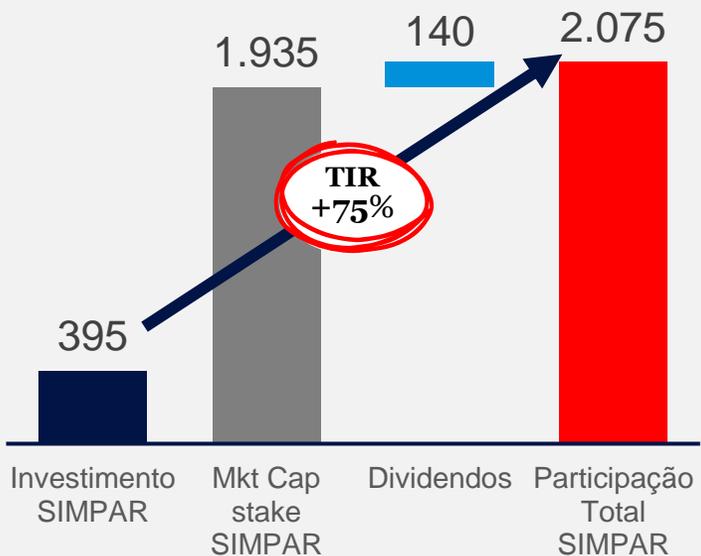
Nota: (1) Conforme exercício apresentado na seção de gestão, planejamento estratégico e M&A que o valor foi baseado em múltiplos de companhias comparáveis

Criação de valor na visão da SIMPAR: empresas listadas



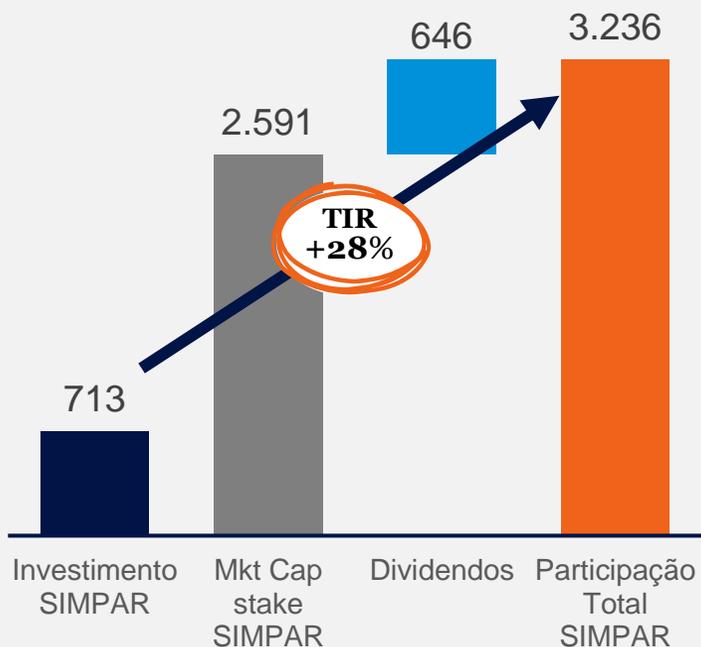
Retorno absoluto desde IPO - set/20

+5x



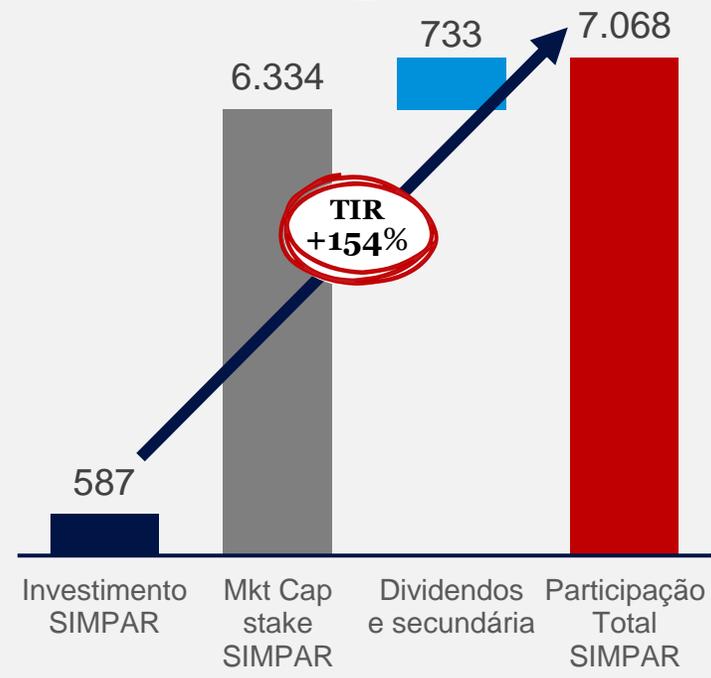
Retorno absoluto desde IPO - fev/17

+4x



Retorno absoluto desde IPO - jan/21

+12x



SIMPAR: oferta de serviços permite contínua expansão do lucro operacional

1 Grupo **SIMPAR** se desenvolve alocando capital em **ativos com alta liquidez**

2 A **SIMPAR Holding** criou ao longo dos anos **múltiplas alternativas** para gerir o seu passivo e criar valor

3 Orientação estratégica para **redução do endividamento** permitirá **usufruir** de toda **expansão do lucro operacional** realizado ao longo dos anos





Fernando Antonio Simões,

CEO da SIMPAR.

GENTE alinhada à **CULTURA E VALORES**, com **ATITUDE** para executar com **EFICIÊNCIA** e atingir os **RESULTADOS** de forma **SUSTENTÁVEL**



Estrutura preparada:

Pilares fundamentais dos nossos negócios estão **construídos e desenvolvidos**: **Gente** alinhada por nossa **Cultura e Valores**, governança, escala, estrutura de **lojas** e unidades, **tecnologia**, alianças comerciais justas e de **longo prazo, dentre outros**



Eficiência:

Equipes de Gestão e Pós-M&A estruturadas para acelerar a **captura de sinergias** e busca por **eficiência** com geração de resultado para destravar valor em todas as empresas do grupo.



Balancos sólidos:

Empresas independentes com estrutura própria de capital e **balancos sólidos**, prontas para avançar em seu crescimento e desenvolvimento **sem necessidade novas injeções de capital**.



Redução da dívida líquida da holding:

Avaliação diligente do portfólio considerando **potenciais movimentos estratégicos** na holding ou em ativos não-listados, incluindo associação ou monetização, com objetivo de **reduzir a dívida líquida da holding** e desenvolver os negócios para a **contínua criação de valor do Grupo**



Listagens / novos IPOs:

Possibilidade de **listagem de mais empresas (Novo Mercado)** com IPOs que fortaleçam a governança e estrutura de capital, acelerando o desenvolvimento das empresas e a geração de valor aos acionistas;

Novo ciclo: Resultado compatível com tudo que foi construído

EXCELÊNCIA OPERACIONAL + EFICIÊNCIA = RESULTADO

PERGUNTAS E RESPOSTAS



MUITO OBRIGADO!





MUITO OBRIGADO!





Esta apresentação foi elaborada pela SIMPAR S.A. (“SIMP PAR”) para fins meramente informativos e para uso exclusivamente interno ou de seu destinatário (“Destinatário”)

As informações contidas nesta apresentação foram fornecidas pela SIMPAR e obtidas junto a outras fontes públicas, sendo que a SIMPAR não realizou uma verificação independente destas informações. Quaisquer projeções ou previsões contidas nesta apresentação são baseadas em suposições e estimativas subjetivas sobre eventos e circunstâncias que ainda não ocorreram e estão sujeitos a variações significativas. Dessa forma, não é possível assegurar que quaisquer resultados oriundos de projeções ou previsões constantes deste documento serão efetivamente verificados.

A SIMPAR, seus diretores, funcionários e representantes não expressam nenhuma opinião, nem assumem qualquer responsabilidade pela suficiência, consistência ou completude de qualquer informação aqui apresentadas, ou por qualquer omissão com relação a esta apresentação. Nenhuma das pessoas mencionadas neste parágrafo será responsável por quaisquer perdas ou danos de qualquer natureza que decorram do uso das informações contidas neste documento, ou que eventualmente sejam obtidas por terceiros por qualquer outro meio.

Esta apresentação é válida somente nesta data, sendo que eventos futuros podem prejudicar suas conclusões.

Todas as informações contidas nesta apresentação devem ser mantidas pelo Destinatário de forma estritamente confidencial e só podem ser divulgadas a seus agentes, representantes, funcionários ou consultores que tenham concordado em tratar tais informações de forma **confidencial**.