

Transcrição da teleconferência
Resultados do 1T22
Simpar (SIMH3)
6 de maio de 2022

Operadora:

Bom dia e bem-vindos à teleconferência da Simpar para a discussão dos resultados referentes ao 1T22. Estão presentes hoje conosco os senhores Fernando Simões, Diretor Presidente e; Denys Ferrez, Diretor Vice-Presidente Executivo de Finanças Corporativo e Diretor de Relações com Investidores.

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

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Simpar, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantia de desempenho, envolvem riscos e 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 Sr. Fernando Simões. Por favor, Sr. Fernando Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Bom dia a todos. Quero agradecer a participação de todos vocês. Estamos dando início à divulgação dos resultados das Simpar do 1T22. Vamos começar pela página dois, onde apresentamos um sólido crescimento e a transformação dos nossos resultados que estão em linha com nosso planejamento estratégico.

Temos começado e colhido frutos de todos os investimentos que foram feitos nos últimos anos. Alguns dos nossos principais destaques do 1T22. Tivemos um lucro líquido de R\$ 329 milhões, que significa um crescimento de 92% sobre o mesmo período do ano passado.

Um EBITDA de R\$ 1,5 bilhão que significa um crescimento de mais de 100% pelo mesmo período do ano passado. Uma receita líquida total de R\$ 4,6 bilhões. Uma receita líquida de serviços de R\$ 3,6 bilhões, que significa um crescimento de 60% sobre a nossa receita de serviço no mesmo período.

E um ROIC de 14% que são mais 6,3p.p., comparado também com o mesmo período do ano passado e um ROI de 32,3, que é mais 12,8p.p. sobre o ano passado.

Tivemos um CAPEX líquido nos últimos 12 meses de R\$ 10,4 bilhões. CAPEX este, que na grande maioria, os ativos ainda não entraram em operação, não refletindo os seus números na nossa apresentação.

Ainda aqui na página dois, apresentamos aos senhores alguns dos principais destaques que contribuem com o sólido crescimento e com a transformação dos nossos resultados. Temos um modelo de gestão único, com operações independentes, alinhado com valores e cultura que garantem a perpetuidade dos nossos negócios.

Temos uma diversificação em crescimento orgânico e através de aquisições. Estamos presente em vários serviços dentro da economia real. O que significa isso? Estamos em atividades essencialmente ligadas tanto ao aumento de produtividade, para que contribuamos com os nossos serviços para que produzam mais.

E que os nossos clientes e a nossa indústria de quem nos contrata tenha mais produtividade. Isso em diversos setores da economia, seja no agronegócio, na indústria automobilística, seja na indústria do alimento e da saúde.

Temos uma disciplina bastante forte na preservação das nossas margens dos nossos negócios, seja através dos nossos custos ou através de sempre atualizarmos a precificação dos novos serviços e negociando o repasse de aumento de preço sempre que temos necessidade do nosso aumento do custo.

Isso nos assegura a margem e a continuidade dos nossos negócios de uma maneira sadia, com retorno bastante competitivo. Temos um foco e um contínuo cuidado com o fortalecimento das nossas alianças comerciais com fornecedores e com nossos clientes. Só é possível, temos números com os quais nós estamos apresentando e um crescimento sólido, a transformação dos nossos resultados.

Por esse modelo de gestão feito por nossa gente, que é o nosso maior diferencial, que transforma e desenvolve os nossos negócios. Aproveito a oportunidade para agradecer a nossa equipe de todas as empresas controladas pela Simpar pelo trabalho, pela dedicação e pelo foco no nosso negócio e no desenvolvimento das nossas empresas.

Passando agora para a página três, temos um novo patamar de lucro de uma forma sustentável, com a transformação em nossas empresas. Tivemos um lucro líquido no 1T22 de R\$ 329 milhões, o que significa um crescimento de 92% sobre igual período do ano passado.

Importante salientar que nos R\$ 329 milhões de lucro líquido do 1T22, já tivemos aqui impactados nossos custos pelo aumento da taxa de juros e ainda não temos a receita e o resultado de parte do CAPEX feito nos últimos 12 meses.

Se olharmos o 1T22, os últimos 12 meses somados, tivemos um lucro líquido de R\$ 1,486 bilhão, que significa um crescimento de 12% sobre o ano passado. Esse resultado transformacional tem sido construído nos últimos anos, em linha com o nosso planejamento estratégico e executado por nossa gente.

Vamos passar agora para a página quatro quando falamos da JSL. A JSL tem tido, de uma maneira recorrente, um forte crescimento na receita bruta. Tivemos R\$ 6 bilhões com uma expansão das margens operacionais.

A equipe liderada pelo Ramon tem feito um trabalho excelente na contínua negociação com os nossos clientes para repassar os custos, que tem sido enorme. E essa negociação não é fácil, pois a indústria também tem a dificuldade dela, mas eles têm conseguido, junto com o cliente a quatro mãos, buscar soluções que possa manter as nossas margens e com isso termos um crescimento sustentado.

Tivemos uma receita líquida de serviço de R\$ 1,268 bilhão, que significa praticamente 50% sobre igual período do ano passado, com EBITDA de R\$ 220 milhões, 72% de crescimento sobre o período do ano passado, com lucro líquido de R\$ 33 milhões, o que significa uma redução em comparação com o ano passado devido ao forte aumento nas taxas de juros.

O que faz parte do nosso planejamento de contínuo crescimento com a melhoria das margens operacionais, que têm suportado o aumento de juros. Fizemos desde o IPO cinco aquisições, as quais têm contribuído com o nosso crescimento orgânico.

Tivemos um crescimento orgânico médio combinado entre as adquiridas e JSL de 21%, mas só as adquiridas cresceram mais de 31%. Fechamos novos contratos no 1T22 de R\$ 700 milhões e melhoramos em 2,5% o nosso EBIT e em 2,3% o nosso EBITDA.

Ou seja, mesmo com todos os desafios de aumento de custos e negociação com nossos clientes, a JSL tem aumentado as suas margens operacionais. O crescimento desde o IPO foi de 71% se anualizarmos o 1T22 comparado com a nossa receita antes da pandemia em 2019.

Passando agora para a página cinco, quando apresentamos alguns dos principais destaques da Movida. A Movida tem sido a empresa de capital aberto do setor que mais cresce no Brasil. Junto com seu crescimento, tem tido a evolução contínua da sua rentabilidade, o que coloca a empresa num novo patamar.

E este crescimento, desenvolvimento e melhoria das margens só tem sido possível por ser uma empresa com DNA e valores e cultura muito forte, fazendo a diferença através do trabalho da equipe, mas também oferecendo para o cliente aquilo que o cliente deseja, serviço, atendimento, a digitalização dos seus processos e uma frota nova.

Tem hoje das empresas listadas a frota mais nova do Brasil, com nove meses de idade média. E o resultado desse trabalho foi uma receita líquida de serviço de R\$ 992 milhões, com 87% de aumento sobre igual período do ano passado.

Um EBITDA de R\$ 863 milhões, o que significa um crescimento de 183% sobre o mesmo período do ano passado. Com o lucro líquido do 1T22, R\$ 258 milhões, 136% de aumento sobre igual período do ano passado.

Tem tido uma demanda resiliente ao longo da pandemia, reforçou ainda mais a sua aliança com as montadoras, o que viabilizou a compra de 21 mil carros no 1T22, um aumento de 94% comparado com o ano passado.

Temos hoje na Movida, conforme já dito, a frota mais nova do Brasil, com uma idade média de nove meses no RAC. Tivemos o recorde do nosso ROIC, com 16,4% e 34,6% no nosso ROI nos últimos 12 meses.

Quando olhamos a nossa evolução de frota, ainda na página cinco ao lado direito, crescemos

57% no 1T22 contra o 1T21. Finalizamos com uma frota de 191 mil carros, 942, praticamente 192 mil carros. Isso só foi possível pela determinação, pelo trabalho da nossa gente, mas com a aliança da nossa empresa junto às montadoras fazendo a grande diferença para o fornecimento e para o contínuo desenvolvimento.

Mas o mais importante para atrair os nossos clientes e oferecer para eles um produto que eles merecem e que eles buscam. Com isso, temos fidelizado e crescido muito na Pessoa Física, o que tem contribuído muito para a melhoria da nossa margem e do nosso resultado. Isso de uma forma extremamente sustentável.

Vamos agora para a página seis, onde apresentamos alguns dos principais destaques da Vamos. Finalizamos com um *backlog* de R\$ 9 bilhões. É uma transformação na escala da Companhia.

Tivemos uma receita líquida de serviço de R\$ 899 milhões, um crescimento de praticamente 90% comparado com o mesmo período do ano passado. O EBITDA do 1T22 é R\$ 362 milhões, um aumento de 77% e um lucro de R\$ 122 milhões que é um aumento de 66%.

Ainda aqui na página seis, temos feito algumas aquisições na Vamos pontuais e complementares, seja na parte da indústria de customização, como a BMB, como a Truck Van.

Seja na aquisição da HM, nos transformando na maior empresa de locação de empilhadeira do Brasil, que presta um serviço de intralogística. E a aquisição da Monarca, que foi fundamental no nosso aumento de concessionárias e do portfólio no Centro-Oeste do Brasil, dentro do agronegócio.

Tivemos um CAPEX contratado de R\$ 1,6 bilhão no 1T22. Finalizamos o 1T22 com R\$ 1,3 bilhão de ativos novos para locação. Esses ativos foram adquiridos e negociado há mais de um ano e estão sendo entregue agora em condições extremamente favoráveis para nós.

E já tiveram inclusive uma grande valorização que a gente estima por volta de 36% sobre o valor da aquisição, o que nos deixa extremamente competitivo para novos contratos de locação.

Temos caminhões a pronta entrega para os nossos clientes e são ainda resultados futuros que virão, mas que hoje já estão contratados porque foi vendido no primeiro trimestre, conforme apresentamos para vocês, ou serão contratados pela disponibilidade dos ativos a pronta entrega e a preço extremamente competitivo.

Tivemos um ROI de 21,6% nos últimos 12 meses do 1T22 e tivemos um ROIC de 14,3%. Quando olhamos ainda na página seis do lado direito, vocês podem ver a receita futura contratada. Um crescimento de 2019 para o 1T22 de 310%, finalizando um *backlog* de locação de R\$ 8,865 bilhões.

Temos uma Companhia com uma outra escala, em constante desenvolvimento, de uma forma sustentável, e que todo CAPEX que tem sido feito ainda não representa o resultado nesses números que vocês estão vendo.

Ou seja, temos uma base preparada para esse novo ciclo de desenvolvimento, colhendo tudo o que foi feito nos últimos tempos na Vamos.

Passamos agora para a página sete, quando vamos falar da Original Concessionária de Veículos leves. A Original Veículo Leves, em considerar nenhuma das empresas adquiridas, teve uma

receita de R\$ 210 milhões, que significa 20% acima do igual período do ano passado, com um EBITDA de R\$ 13 milhões no 1T22, com crescimento de 8% no mesmo período do ano passado, com lucro líquido de R\$ 5 milhões no 1T22.

É importante salientar que esses números são apenas da Original Veículos sem considerar nenhuma das empresas adquiridas. Em linha com o nosso planejamento estratégico, conforme já anunciado, temos feito algumas aquisições pontuais, como a Sagamar e como o Grupo One.

E estamos muito felizes com o anúncio da semana passada que nós adquirimos a Autostar, a maior rede de concessionárias de veículos de alto luxo da cidade de São Paulo, reconhecida pela qualidade da sua gestão feita pelo um dos acionistas, Maurício Portela.

Ficamos muito felizes também que os acionistas atuais as Autostar se tornaram sócios na nossa rede de concessionária Original, que tem consolidado essas aquisições que serão feitas, ficando o Maurício Portella, além de acionista, como dono do negócio Autostar que terá total autonomia para continuar a excelente gestão que tem feito e sendo uma empresa em referência no alto luxo na cidade de São Paulo.

Feita essas consolidações, após autorizado pela montadora e pelo Cade, sairíamos de uma receita de R\$ 800 milhões por ano para R\$ 4,2 bilhões por ano, tendo como diferencial mais de 20 marcas de veículos leves e quatro marcas de motocicletas.

Concessionárias estas extremamente estratégicas tanto no Maranhão como no Paraná, Santa Catarina e no Estado de São Paulo.

É importante salientar que todos os grupos de concessionárias adquiridos têm no seu DNA cuidar das pessoas, ter executivos, gestores e vendedores excelentes, com foco no cliente e com marcas reconhecidas pela sua qualidade.

Estamos muito felizes com esse movimento que temos feito e muito otimistas com o desenvolvimento do nosso grupo de concessionárias de veículos leves.

Agora na página oito, vamos falar do Banco BBC. Como vocês sabem, acabamos de transformar num Banco Múltiplo que vem com o objetivo de fortalecer o sistema da Simpar. Tem uma gestão totalmente independente, focada em bancos, nas suas obrigações, nos seus objetivos, para se desenvolver de forma extremamente sustentável.

Com isso, a equipe tem se dedicado em criar toda a infraestrutura de sistema, digitalização, tanto na sua parte de *backoffice* como na parte também externa, junto aos clientes. Conforme nós podemos ver, são números ainda extremamente incipientes, mas a equipe está preparada, com sistema e com gestão, para iniciar serviços financeiros complementares ao nosso ecossistema Simpar.

Isso terá grandes benefícios na fidelização dos nossos clientes, na base dos nossos fornecedores e nas oportunidades subscritas de seminovos em todo o ecossistema do grupo Simpar, seja na Vamos, na Movida, na rede de concessionárias de automóveis e nos Seminovos nos caminhões.

Passando agora a página nove, falamos da CS Brasil Gestão e Terceirização de frota com mão de obra. É importante salientar que a CS Frota foi para a Movida e está sendo consolidada lá. Essa CS Brasil são operações com veículos e caminhões, onde você tem a mão de obra exercida

pela CS Brasil.

Conforme podemos observar ainda na página nove, saímos de uma receita em 2019 de R\$ 150 milhões para uma receita do 1T22 anualizada de R\$ 240 milhões, o que significa um crescimento de 72%. Devido à sua estrutura de capital tivemos esse prejuízo, mas, conforme podemos observar, temos um EBITDA de R\$ 21 milhões para uma receita de R\$ 106 milhões.

Agora, passando para a página dez, falamos da CS Infra. Conforme já anunciado, as concessões têm sido consolidadas na CS Infra. Na CS Infra foi feita a aquisição da Ciclus, que teve uma receita no 1T22 de R\$ 99 milhões, com EBITDA de R\$ 43 milhões e um lucro líquido de R\$ 15 milhões no 1T22 cresceu 13% se comparado ao mesmo período do ano passado a sua receita líquida de serviços. O seu EBITDA, cresceu 4% e o lucro 5%.

Estamos finalizando as obras para iniciar o funcionamento de dois motores geradores a biogás, sendo de 2,8 MGW para geração de energia. Energia que será consumida no próprio Centro de Tratamento do Resíduo, trazendo uma redução de custo a todo o nosso sistema.

Temos também aqui, no mesmo quadro, ainda na página dez, a CS Rodovias, que é a rodovia do Piauí, conforme já anunciado que está em processo de construção. Tivemos a obtenção da licença de instalação no trecho em 2 de maio.

Tem CS Portos. Tanto a CS Rodovias já tem o CEO, que é o líder da operação, como a CS Portos também. Com uma equipe gerencial já contratada com o seu CEO liderando todo esse movimento na CS Portos. A previsão de assinatura e a assunção dos terminais é no fim de maio de 2022.

E o BRT de Sorocaba que inicia a sua última fase do Corredor Exclusivo Oeste, na cidade de Sorocaba. Agora então passo a palavra ao Denys, que vai apresentar os principais números do destaque financeiro das Simpar do 1T22. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. Então, passando aqui para os destaques financeiros do 1T22 em bases consolidadas na página 11. Gostaria de destacar que nós tivemos uma melhora expressiva em todos os indicadores aqui demonstrados.

Então, começando pela receita líquida no alto, no trimestre foi um recorde de R\$ 4,6 bilhões, com um aumento de 75% em relação ao ano passado. Já a receita líquida de serviços atingiu R\$ 3,6 bilhões, também um aumento expressivo na ordem de 60%.

E quando fazemos um exercício de atualização desses números do 1T22 comparado com o ano fechado de 2021, temos uma tendência de forte expansão, indicando um aumento na ordem de 30% tanto na receita líquida total no primeiro trimestre anualizado quanto na observação da receita líquida de serviços.

Já o EBITDA, no alto a direita, no trimestre apresentou uma forte expansão de margem. Foi um aumento de 9,4p.p. atingindo 42,3%, o que resultou no EBITDA recorde trimestral de R\$ 1,513 bilhão, 106% maior do que o mesmo período do ano anterior. Ou seja, dobrou.

E quando fazemos um exercício da anualização do primeiro trimestre, isso por conta das mudanças de patamar que a Companhia sofre de forma sucessiva em razão dos seus

investimentos contínuos em expansão, temos que o primeiro trimestre anualizado em termos de EBITDA alcançaria R\$ 6 bilhões e representaria um aumento de 44% quando comparado com o ano de 2021 fechado.

Já o EBIT, o lucro operacional no trimestre também foi recorde R\$ 1,136 bilhão, com uma margem de 31,8%, que é uma expansão de 8,6p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. E o crescimento nominal foi de 120%, ou seja, mais do que dobrou o lucro operacional de um trimestre contra o outro.

E novamente, em função do contínuo desenvolvimento da Companhia, quando anualizamos, o lucro operacional do 1T, o que indicaria um total de R\$ 4,5 bilhões, o que representaria 45% mais do que o ano de 2021 inteiro.

O lucro líquido no trimestre, então, tivemos R\$ 329 milhões. Isso é quase o dobro do mesmo período do ano anterior, com um incremento de 92%, com uma margem líquida de 7,2%, onde o lucro líquido dos controladores no 1T22 ficou em R\$ 192 milhões, ou seja, ele dobrou em relação ao mesmo período do ano anterior.

Passando então agora para slide 12, apresentamos aqui em base consolidada, o cronograma de amortização do nosso endividamento. Então, a Companhia, com toda a gestão de passivos que fez ao longo do ano passado, permanece com uma distribuição de amortização bastante confortável, além de uma forte posição de liquidez na ordem de R\$ 11,6 bilhões, levando em conta captações que já foram executadas em abril de 22, na ordem de R\$ 1,1 bilhão.

Além disso, é importante frisar também que o Grupo dispõe de cerca de R\$ 2 bilhões em linhas compromissadas e não sacadas disponíveis a qualquer momento. Como relato, a dívida bruta do Grupo atingiu R\$ 27 bilhões deduzida do caixa. A dívida líquida ao final do trimestre era de R\$ 17,7 bilhões.

Especificamente em relação à Holding, ela apresentou um endividamento líquido de R\$ 2,6 bilhões, em linha com o fechamento do ano passado, composto por uma dívida bruta de R\$ 5,3 bilhões e um caixa robusto de R\$ 2,7 bilhões com um prazo médio de associação da dívida líquida ainda próximo de nove anos.

No próximo slide, agora que já falamos do cronograma de execução da dívida, demonstramos aqui o volume investido pela Companhia. Do lado esquerdo, os senhores podem ver que investimos no 1T22 R\$ 2,5 bilhões, que é basicamente o triplo do que foi feito no primeiro trimestre do ano anterior, o que mostra o ritmo de crescimento que estamos imprimindo.

Isso, obviamente, em bases anualizadas, seria equivalente a dizer que estamos indicando investir 20% mais do que o ano passado. E, obviamente, os números que apresentamos na lâmina dos dados financeiros demonstram o benefício e a qualidade desses investimentos.

Mas isso tudo é importante frisar que estamos fazendo e ainda assim mantemos o nosso índice de alavancagem e a nossa estrutura de capital, com uma tendência de melhoria contínua, conforme é a nossa meta, que já dissemos aos senhores, de chegar ao final de cada ano com este indicador abaixo do ano anterior.

Então, olhando aqui no gráfico a direita, nós encerramos o ano passado com 3,4x de alavancagem medida por esse índice. No primeiro trimestre, estão encerrando com 3,3x, em

virtude dos investimentos que acabei de mencionar, mas com algo muito importante que olhando o volume de geração de caixa corrente, o que apelidamos aqui de *running rate*, esse indicador seria na ordem de 2,8x.

Ou seja, quando anualizamos o ritmo de geração de caixa do primeiro trimestre, que é a realidade do Grupo, muito mais isso do que os últimos 12 meses, em função de essa inclinação formada pelo crescimento da empresa, a ascendência da geração de caixa, essa taxa corrente anualizada indicaria que a nossa alavancagem que operamos neste momento é na ordem de 2,8x. Essa é uma informação é bastante valiosa.

Passa então para o slide 14, mostramos que todo esse investimento que estamos fazendo nos nossos negócios que se apresentam e já provaram a sua resiliência ao longo de períodos conturbados no passado, vem acompanhado de um adequado retorno.

Então, vocês podem observar que o retorno do capital investido no 1T22, baseados nos últimos 12 meses, atingiu 14%. Quer dizer, é o maior nível observado aqui desde 2018. E, consequentemente, o nosso retorno sobre o capital do acionista, sobre o *equity*, atingiu 32,3%, também baseado nos últimos 12 meses, partindo do 1T22.

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

Fernando Simões:

Obrigado, Denys. Agora na página 15, a transformação dos nossos resultados reflete o nosso modelo de gestão, que viabiliza a intensificação do desenvolvimento de todos os nossos negócios.

Para finalizar, convido todos vocês a fazerem uma reflexão. A nossa velocidade de crescimento tem sido impulsionada pela agilidade de nossa equipe na execução, sustentando a presença do nosso negócio em serviços essenciais na economia real e customizando inovação e serviços aos nossos clientes.

Vou dar um exemplo para vocês. A Movida, uma empresa controlada pela Simpar, tem investido pesado na renovação da sua frota e na expansão, vindo de encontro com o que o cliente deseja. O cliente da pessoa física ou jurídica, qualquer um, gosta de ter um tratamento feito, mas gosta de ter produto.

Ela tem oferecido veículos com nove meses, enquanto outras empresas oferecem com 15 meses de idade média. Um cliente que utiliza o nosso serviço, ele volta com certeza e está fidelizado ao nosso negócio.

Disciplina do capital investido, inteligência nas empresas e precificação e serviços que promovem um crescimento de uma forma sustentável em todos os nossos negócios, gerando valor para os nossos clientes e lucro e retorno compatível aos nossos acionistas.

Um exemplo, no segmento de logística temos tido aumento de custo constante e temos viabilizado o repasse aos nossos clientes numa maneira a construir soluções e produtividade a quatro mãos.

Um exemplo na Movida. Foi transformado o valor do CAPEX por veículo, mudou o patamar de preço do veículo adquirido. Também conseguimos repassar no valor da diária aos nossos

clientes, em compensação, oferecendo um produto diferenciado e tendo com isso a preferência deles, porque respeitamos e construímos com os nossos clientes a aliança e serviços de longo prazo.

Isso só é possível com empresas independentes, com um modelo de gestão ligado por cultura e valores fortes, que representam agilidade independente do cenário econômico. Continuaremos empresariando negócios diversificados, mas que tenha resiliência na sua receita potencial de desenvolvimento e que tenha rentabilidade.

Temos bases empresariais sólidas e consistentes no negócio de execução, com planejamento estratégico, claro, por empresa, por atividade, por negócio e com compromisso de execução de nossas equipes. Isso garante a continuidade do desenvolvimento de forma sustentável e a perpetuação de todas as empresas controladas pela Simpar

Quero mais uma vez agradecer a atenção de todos vocês. Abrimos então para as perguntas e respostas quando eu e o Denys podemos esclarecer qualquer dúvida que tenha ficado. Muito obrigado.

Víctor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia, Fernando e Denys. Eu tenho duas perguntas. A primeira, Fernando como você mencionou, uma grande parte ou parte significativa do CAPEX do Grupo, agora no 1T acabou sendo realizado pela Movida.

E acho que no começo de abril a Simpar anunciou um aumento de participação no capital da Movida. Pensando no nível da *holding*, faz sentido considerarmos que hoje o Grupo está vendo Movida, dentre as empresas, a que tem a melhor relação se pensarmos em retorno sobre o capital investido, potencial de crescimento e *valuation*? Faz sentido essa colocação.

A segunda pergunta é um pouco com relação ao ritmo de aquisições na Original. Com as três aquisições, a Original agora supera R\$ 4 bilhões de receita. Ainda tem espaço para novas aquisições? Obrigado.

Fernando Simões:

Bom dia, Victor. Vamos falar da Movida e do CAPEX. O nosso CAPEX nos últimos 12 meses foi mais de R\$ 10,5 bilhões. No 1T22, foi acima de R\$ 2,520 bilhões, sendo grande parte dele na Movida. A Movida, pelo momento que você, já está com o estoque, está preparada e tem se desenvolvido tanto quanto outras.

Se você pegar no passado, a própria JSL Logística também fez um CAPEX importante e está se desenvolvendo *asset light* e *asset heavy* também. Então, diria pra você o seguinte Victor, quando falamos de um posicionamento que único que temos, todas as nossas empresas controladas pela Simpar têm um grande potencial de crescimento e desenvolvimento.

O preço das ações em relação fica difícil falarmos. Os portugueses têm um ditado que diz que as coisas valem quanto os outros pagam. Muitas vezes achamos que as pessoas podem dizer quanto vale. Mas isso é uma questão de o mercado ver.

Eu digo o seguinte, por um motivo ou por outro, vira e mexe, você está impossibilitado de comprar ação de outra empresa, porque você tem um negócio que está previsto para acontecer ou então

você está bloqueado.

Então, muitas vezes não fazemos isso em outra Companhia, como Simpar por outros motivos que não é só uma questão de *valuation*. O *valuation* acho que se formos ver o que aconteceu em todas as empresas nossas em número, tem sido transformacional. Tanto de número quanto de margem operacional o crescimento quando olhamos, por exemplo, a JSL.

Então, não é essa a relação. Falando um pouco da Movida, acho que sou parte suspeita. Eu acho que a questão da melhor relação não é entre as nossas empresas. Acho que se vermos entre os pares dela é incomparável a diferença, com todo respeito.

Ela tem escala. Hoje, não precisa mais de tamanho para ter escala. Nós temos 192 mil carros. Modéstia à parte, com muita humildade, a nossa equipe e a nossa gestão, temos acompanhado junto com o Conselho, a Movida tem feito um movimento estratégico extremamente assertivo.

Vou te dar um exemplo. Por exemplo, hoje nós temos uma frota de nove meses de idade média. Se você ver, a entrada da Movida contribuiu com a mudança do mercado, com carro automático, com carro com ar-condicionado. Acredita que 2014 metade da frota não tinha ar-condicionado metade da frota de locação?

Eu brinco sempre, era carro branco, prata, Uno, Palio ou Gol. Não tínhamos o que tem hoje. Então, a Movida, nesse momento, sai com a frota no primeiro trimestre, com nove meses e alguns concorrentes têm 15 meses de idade média.

Isso está trazendo cliente, a pessoa física. É um negócio transformacional, o que tem acontecido no volume, nas reservas de pessoa física, etc. na Movida. Como você comprou mais carro no primeiro trimestre, se você for ver o custo comparado a preços que tem se provado que as opções que ela tem feito de compra de carro nos últimos anos, têm se transformado e se valorizado ainda mais.

Então, esse conjunto do posicionamento dela e a crença que temos da transformação que aconteceu com ela e o que vai acontecer para frente que tem feito fazermos esse aumento de capital, por exemplo.

Isso é falando um pouco da Movida. Não fazemos nas outras porque as vezes estamos impossibilitado de fazer qualquer compra por um movimento estratégico, seja de M&A ou de outra coisa que estamos olhando.

Quando falamos das Concessionárias, Concessionárias no Brasil tem muito bons lucros, têm boas redes, têm boa gestão, mas você tem uma oportunidade que ainda é muito fragmentada, diferente de outros países no mundo que já se consolidaram e empresas que têm uma governança que é completamente diferente.

Então, achamos que tem uma oportunidade no Brasil de fazer esse movimento. Nós iniciamos e estamos fazendo esse movimento conforme vocês viram. É importante e temos comprado ativo de muita qualidade, tanto pelas marcas que ele representa como pelas localidades do estado, regiões que estão e localização.

Mas o mais importante, com gente e com equipe muito boa. E alguns dos acionistas se tornando acionista da Original e continuando como dono do negócio, sendo responsável pelas entregas e pelo desenvolvimento.

Estamos muito contentes com isso e acreditamos sim Victor, que tem mais oportunidade de consolidação e vamos continuar desenvolvendo o negócio de concessionária de uma maneira muito diferente através do M&A. É isso que estamos vendo pela frente.

Desculpe se me alonguei um pouco para te dar um pouco da fotografia de um modo geral.

Víctor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Luís Capistrano, Itaú BBA:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Obrigado pelo espaço. Tenho dois grupos de dúvidas aqui. Vou comentar da primeira, que é um *follow up* na pergunta do Victor sobre a estratégia da Original. Já deixaram bem claro que há quase um oceano azul esse mercado, com muita oportunidade de crescimento, principalmente M&A, que tem sido transformacional na divisão.

A minha pergunta é com relação à estratégia de M&A. Se vocês direcionam o foco dentro de Concessionárias para alguma região específica para isso? Pensando sempre para frente, para alguma região específica ou para alguma marca específica. Como você comentou, a última aquisição mostra bem isso, localidades *premiums* e marcas *premiums*.

Devemos continuar vendo coisa desse tipo ou de fato serão coisas que vão mais em linha com a média do mercado? Queria entender um pouco do direcional da estratégia da Original.

E também, ainda neste tópico, o *business* está ganhando muita robustez rapidamente. Vocês vão continuar crescendo no negócio de Concessionária. Dá para começar a imaginar que vai se tornar o negócio listado em algum momento?

Vocês têm essa visão? E, se sim, existe o tamanho mínimo que vocês gostariam de atingir em termos de receita ou EBITDA para a fim de levar esse ativo para uma oferta no mercado? Depois eu faço a segunda pergunta, por favor.

Fernando Simões:

Falando da Original, faz sim parte do nosso planejamento estratégico. Nós estudamos por marca, por região, mas acima de tudo o que tem mais valor, porque sempre falamos, gente e gestão. Nós temos feito aquisições e até vou te dar um exemplo. Todo mundo percebeu agora que com a Autostar estamos extremamente felizes.

Quer dizer, ficamos sócio dos atuais acionistas. Eles ficaram com uma participação na Original Holding. A Autostar continua como quem o fundador, o Maurício continua como dono e o gestor do negócio com total independência, mas tem uma equipe maravilhosa de gestão.

Todo mundo conhece mais por estar em São Paulo as localizações e as lojas. O grupo AB quer dizer, além de alto luxo no Paraná, também tem marcas extremamente premium aqui em São Paulo, Valparaíso, ABC, também de alto luxo e prêmio.

Então, a complementariedade, seja por marcas ou por região. Mas quando você vê o Maranhão crescendo tanto, também estamos com marca premium, mas muito mais os carros mais

acessíveis.

Então, temos olhado sim a complementariedade do negócio. E faz parte da estratégia nossa o movimento, nessa linha, com marcas e regiões que se complementam. É isso que temos olhado. Pretendemos sim, Luís. Acredita e cada um por um motivo, você acaba sempre tendo no Brasil gente que quer aproveitar oportunidade de gerar liquidez ou que está mais cansado ou tem problema de sucessão.

E na marca, na questão de Concessionárias não é diferente. Então, achamos que tem oportunidade. Criamos um bom grupo empresarial com R\$ 4,2 bilhões se considerarmos o consolidado. Mas pretendemos, sim, continuar esses movimentos em marcas, estratégias e regiões e coisas de qualidade, com gente comprometida e reconhecida pelas suas entregas.

Quanto a abrir o capital ou não, sempre olhamos os negócios, faz parte do nosso perfil de ser uma holding, muito atuante e muito próxima, mas com uma gestão completamente independente das empresas.

A questão de abrir o capital sempre brinco que não pode ser o objetivo. Ele acaba sendo definido no momento que gera valor para os acionistas, que contribui com a governança do negócio, que esteja alinhada com as marcas que nos confiam fazer isso e que o mercado também esteja receptivo. Pode acontecer no futuro, pode sim.

Vocês conhecem melhor do que eu, tão importante quanto ter tamanho é ter a perspectiva de crescimento de ser o consolidador desse negócio e de ter gente e qualidade na gestão e qualidade nas empresas.

Então, se isso acontecer em algum momento do tamanho, mas termos a oportunidade de crescimento de otimização do dinheiro, da geração de valor dos acionistas e contribuir com a perpetuação, com certeza, podemos sim, acessar o mercado. Não quer dizer que vamos fazer, mas podemos vir a fazer no futuro.

Luís Capistrano:

Está muito claro, Fernando, obrigado. Com relação a minha segunda pergunta, é mais um exercício que eu estava fazendo, porque é uma temática forte para vocês é caixa. Hoje vocês estão muito bem capitalizados, com um caixa muito confortável, o que dá muito conforto para essa estratégia de M&A. E agora, não falando só de Original, mas de todas as verticais.

Pensando aqui em uma conta de padeiro quase, vocês tiveram em uma posição de caixa bastante sólida de R\$ 2,7 bilhões agora. E podemos imaginar que com a captação em abril isso subindo para R\$ 3,7 bilhões. Aqui, vou descontando algumas coisas para chegar no que seria um *fire power* de M&A para vocês.

Então, partindo desse R\$ 3,7 bilhões, vocês têm de principal esse ano cerca de R\$ 200 milhões, vamos para R\$ 3,5 bilhões de caixa sobrando para M&A. Tirando juros e impostos, estou colocando aqui na conta, pensando no ano passado deve ser um pouquinho maior, mas R\$ 700 milhões. Então, teríamos R\$ 2,8 bilhões de caixa.

Agora, as variáveis que tenho menos controle aqui. E aqui entra a minha pergunta aqui o que vocês podem passar de *insight* com relação ao orçamento de vocês em três temas. Dividendos a receber das subsidiárias, dividendos a pagar para os próprios acionistas de Simpar e um nível

de caixa mínimo que vocês gostariam de manter na *holding*, até para gerar esse conforto para o credor.

Então, se você pudesse comentar dando um pouco mais de luz nesses três pontos finais, para conseguirmos aqui vislumbrar o que seria de *fire power* para esse ano, quando pensamos em M&As ou quaisquer outros investimentos, por favor.

Denys Ferrez:

Como o Grupo está sempre em constante desenvolvimento, da mesma forma, a área financeira está sempre planejando o que vem na frente. Então, por exemplo, a fotografia do momento está dada, a liquidez de R\$ 11 bilhões e a *holding* na maneira que você descreveu.

Mas como já estamos olhando a construção de 2023, também é importante frisar que temos cerca de R\$ 7,4 bilhões disponíveis, dos quais R\$ 1 bilhão já foi executado, R\$ 4,6 bilhões a executar, fora as linhas *committed* que já está de referência no material.

Então, quer dizer, isso aqui já é olhando além de 2022. Você quando pensa nas aquisições, nós fizemos o caixa antecipadamente no final do ano passado. Nós levantamos R\$ 1,5 bilhão com prazo de nove anos, especificamente falando da *holding*.

E quando você faz o movimento, você não deixa de procurar o financiamento específico ligado à aquisição. Mas temos feito isso de forma prudente, para que eu não dependa do momento do mercado, se a linha está ou não disponível.

Mas, na medida que isso se apresenta válido, você perpetua a sua liquidez tomando linhas específicas de aquisição, como é o caso que você está falando aqui. Então, temos sim já captações endereçadas para a própria Simpar que superam mais de R\$ 1 bilhão, cerca de R\$ 1,5 bilhão. E você pensa que no nível mínimo de caixa é de R\$ 2 bilhões.

Quanto aos credores, como você pode perceber, o fluxo de caixa da Simpar tem uma concentração de pagamento de 2031, que é exatamente o que acordamos com aqueles que nos confiaram o dinheiro deles para um prazo tão longo que isso teria o objetivo do nosso desenvolvimento empresarial.

Então, a estrutura de longo prazo vai permitir o crescimento está dado. Os temas de continuidade, de liquidez, já olhando a construção de 2023 também está dado. E as opcionalidades para financiamento das aquisições específicas também já está acontecendo, a exemplo do que você viu.

Então, eu diria que como um nível mínimo de caixa na *holding* para fins de estratégia de crescimento, o desejado seria ter uns R\$ 2 bilhões. Mas já temos mais do que isso endereçado.

Fernando Simões:

Só complementando aqui, como executivo e como conselheiro Luís. Vou fazer uma reflexão sobre o que o Grupo nosso tem feito há quatro ou cinco anos. O tamanho do patamar do CAPEX que foi feito nos últimos três anos, como nos saímos e nos desenvolvemos e qual o patamar dos resultados da nossa Companhia hoje.

Lembrando que a utilização do caixa é uma opcionalidade nossa, não só M&A, de fazer ou não

CAPEX. Estamos com a frota preparada da Movida, estamos com o CAPEX da Vamos feito, com caminhão em estoque. Então, a robustez dos nossos resultados e as alternativas que temos de geração de caixa, além da estratégia do Denys que faz isso com excelência, com o comitê financeiro que tem o caixa robusto.

Têm todas essas outras alternativas do patamar e a robustez do resultado hoje, que nos dá flexibilidade de desenvolvimento, com muita segurança e muita sustentabilidade.

Luís Capistrano:

Obrigado pela resposta, foi bastante completa.

Guilherme Mendez, JP Morgan:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Duas perguntas também. A primeira em relação às OEMs. Como vocês tem avaliado a retomada de produtos nas montadoras, principalmente na expectativa para o segundo semestre?

Nós vimos um pouco do feedback da Movida, da Vamos e do *peers* também. Mas na perspectiva de vocês, como holding, qual vocês acreditam que pode ser o eventual risco para a expectativa que vocês têm hoje das empresas do Grupo para compra de veículos a partir do agora, no segundo trimestre, mas principalmente no segundo semestre.

E a segunda pergunta é com relação à CS Infra? Quais são os principais ativos que vocês estão avaliando para frente e qual o tipo de retorno que vocês costumam considerar para participar de novos projetos? Obrigado.

Fernando Simões:

Bom dia, Guilherme. Deixe-me falar o seguinte, essa questão da previsibilidade das montadoras está um pouco de serrote. No nosso caso, temos tido conforto pela aliança que temos com as montadoras. Mudou muito o ticket médio com a Movida. Mudou também para a Vamos, mas a Vamos tem uma previsibilidade maior pelos contratos mais antigos de aquisições.

A Movida teve a excelência de conseguir repassar para o cliente, porque era importante repassar a tarifa diária é melhor, era fundamental. Então, ela conseguiu repassar isso e viabilizar esse ticket médio. Mas eu diria para você que acho que foi a primeira do mercado a abraçar as montadoras e aceitar essa transformação de preço, de mix e de produto.

A aliança que fazemos com os fornecedores ao longo da nossa história tem mais de 70 anos, dos quais mais de 40 de relações com as montadoras. Então, isso faz uma diferença. Eu memos tenho uma relação com as montadoras de mais de 30 anos. E essa relação acaba dando a confiança dos dois lados e vira uma aliança estratégica, dependendo da sua companhia, mas sempre olhando o conjunto do negócio.

Então, estamos confortáveis porque acreditamos que vamos ter disponibilidade para o nosso grupo, o que nós já temos de estoque. E basta ver a posição da Movida. Hoje a frota mais nova do Brasil ganhando muito cliente pela qualidade do carro que tem e temos isso como um grande diferencial.

O risco de funcionamento e de desenvolvimento da indústria automobilística nos próximos

meses, existe sim e tem sido um pouco de serrote. E é um negócio interessante que sentimos que a própria montadora não está com muita previsibilidade. Muitas vezes o fornecedor dele não tem problema, mas o fornecedor do fornecedor acontece um problema.

Se fala muito em chicote da Ucrânia, mas muitas vezes tem algum tipo de equipamento que o fornecedor dele precisa e não recebe e não consegue entregar para ele. E como a logística teve todo problema que vocês conhecem da questão da navegação e da questão marítima. Grande parte dos insumos que vem de fora, é uma loucura, mas é verdade. Você tem pneu sendo transportado de avião, a matéria prima do pneu.

O que acontece é que o avião é muito bom porque anda muito rápido. Em compensação, quando dá um problema na produção, o cara só fica sabendo quase cinco dias antes porque o avião não vai embarcar. No navio ele sabia a previsibilidade com 20 dias, um mês antes.

Então, vemos sim que pode ter solução, pode ter serrote. E que esse segundo semestre nosso de 2022, ainda será um ano de pouca previsibilidade para o mercado de disponibilidade de frota, o que acredito que a partir de 2023 deverá estar normalizado.

É isso que sentimos e que temos ouvido das montadoras. O nosso Grupo acredita que está tendo e que continuará tendo a preferência e condições de fazer a diferença, como no caso da Vamos criando pronta entrega para os seus clientes. Então, esse é o ponto da indústria automobilística, da incerteza e do serrote.

Quando falamos de CS Infra sempre falamos o seguinte, nós estamos olhando a questão de concessões e de infraestrutura. Fizemos um movimento estratégico aprovado por unanimidade dos acionistas na questão do Ciclus.

Agora nós estamos olhando coisas que seja de vocação de prestação de serviço e é amplo realmente o portfólio, que tenha menos CAPEX e muito mais serviço. E que o CAPEX que tiver não comprometa todo o desenvolvimento dos outros negócios da nossa estrutura de capital.

Então é isso. Nós não vamos aqui entrar em nenhuma megalomania de CAPEX e de investimento em concessões. E achamos que qualquer governo, seja qual for, estadual ou até federal, vai dar uma preferência muito grande através do serviço para mudar a qualidade de vida das pessoas e contribuir para a melhoria de vida das pessoas.

Quanto ao retorno, vou passar aqui para o Denys falar para você.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Guilherme, sem cravar na pedra essa referência que todo mundo sempre quer ter, estamos aqui participando desse segmento para criar valor. Então, como cada iniciativa tem sua característica específica de *funding*, de risco e de outras alternativas eu vou dizer o seguinte.

Eu vou te dizer aquilo que já temos dentro de cada, baseado no *funding* que já tem comprometido e que financia 80% desse CAPEX que o Fernando prefere que são *brownfield*, coisas que já vão operar rapidamente.

Enxergamos uma TIR alavancada que gira entre 25% e 30%. Mas de novo, isso vai ser sempre olhado caso a caso. Estou dando aqui como referência para que você tenha uma visão de como

enxergamos essas outras oportunidades.

Verner Roger, Trigono Capital:

Bom dia e parabéns pelos resultados. Como acionistas, estamos alinhados e felizes com os retornos. Uma pergunta um pouco mais do contexto macro, mas também que envolve a Companhia. Como vocês tem sentido a disposição dos empresários em terceirizar o serviço, mesmo o usuário da Movida.

Nesse ambiente de taxas de juros, fica mais reticente em ampliar seus parceiros, seus negócios. Ou pelo contrário, nesse ambiente de taxa de juros a eficiência é muito importante. E sim é usar os serviços do grupo Simpar para uma forma de reduzir seu custo financeiro, melhorar seu ROIC e melhorar o seu EVA.

E também dada a importância da logística em toda a economia, como vocês estão sentindo o andar da economia agora nas últimas semanas mesmo, talvez no último mês? Se ela está estagnada ou se a economia realmente está crescendo?

Não temos muita visibilidade, principalmente com relação a notícia de mídia, mas economia real, aquela realmente que vocês estão envolvidos. Estão sentindo o nosso PIB para onde vai o crescimento?

Fernando Simões:

A questão do nosso ecossistema das empresas controladas pela Simpar, realmente não vou dizer se é ruim ou é bom. Mas em um momento difícil de juros altos e todo mundo está repensando para fazer sempre digo o seguinte, crédito fácil e juro barato deixa o empresário que não faz conta irresponsável na precificação.

Com os juros altos e o crédito mais difícil, as empresas repensam mais e você fica mais qualitativo, mais técnico o preço de uma forma geral. Isso nos ajuda uma empresa como a nossa que tem governança e que faz conta.

Para quem faz conta também com juros altos ou juros baratos, terceirização é muito melhor. Preciso falar o seguinte, quando os juros estão altos e quando a economia está do jeito que está, a indústria faz mais conta.

Então, com isso, você tem oportunidade através da logística de crescimento. Basta ver que cresceu 21% perto de você, comparado ao mesmo período do ano contra ano, as empresas adquiridas e a JSL pura a média deu 20% de crescimento.

Isso é a indústria buscando produtividade, mas também nossos concorrentes, infelizmente mais frágil, não conseguindo acompanhar seja em renovação, seja em ativo, seja na própria gestão.

A JSL Mesmo com o avanço de custos que tem tido na logística tem conseguido melhorar suas margens operacional pelo trabalho independente e pelo trabalho técnico junto ao cliente, buscando uma relação sustentável.

Então, nisso estamos falando da questão da indústria e produtividade quando você vai para o lado da terceirização de caminhões, máquinas no caso da Vamos e no caso da Movida, então nem se fala. É um momento de grande oportunidade realmente.

Na Vamos é um mercado extremamente incipiente, ainda está nascendo a locação de caminhões, máquinas e equipamento, está nascendo e ela tem feito um trabalho maravilhoso. E a Movida que é um negócio mais maduro, mas ainda muito longe, quando falamos do aluguel do zero km, das pessoas alugarem para o final de semana um carro melhor.

E o trabalho que a Movida tem feito, o tipo de carro, o mix, o atendimento, a frota mais nova tem trazido muita gente e tem surpreendido. Tem batido recordes atrás de recorde no final de semana a quantidade de reserva de locação.

Tem sim andado bastante forte os nossos negócios neste momento de mercado mais difícil de reflexão, tanto da indústria como das pessoas de um modo geral. Eu brinco sempre que o Denys e Barreto acertou. Durante a pandemia, pensamos que ia complicar e o que vai acontecer.

Então, realmente vem nos surpreendendo. Os nossos clientes estão vendendo, as coisas estão acontecendo. Na indústria automobilística dá para perceber menos porque tem uma falta de produto.

Mas do modo geral, está acontecendo venda sim, tanto na parte de alimento, de bebida, na indústria de um modo geral, quer dizer, está caminhando, está desenvolvendo. Nós não sentimos ainda um esfriamento. Existe uma expectativa de que isso aconteça por causa dos juros, mas na vida real ainda não aconteceu.

Não sei se o pessoal está consumindo mais, deixando de viajar, viajando mais perto ou vivendo depois do surto da pandemia. Mas a verdade é que não sentimos ainda uma queda, pelo contrário.

E tem a oportunidade grande do nosso crescimento orgânico na procura de novos contratos e novas relações. É isso que eu tenho sentido. Não sei se o Denys tem alguma coisa a complementar.

Verner Roger:

Obrigada pela resposta. Acho que as duas coisas se complementam, mas acho que surpreende um pouco a pessoa que não está na economia real, que vive só de financeiro. É o que percebemos também falando com outras empresas. Muito obrigado mais uma vez.

Denys Ferrez:

Eu vou responder as perguntas feitas pela internet. Temos aqui uma pergunta vinda do Lucas Barbosa, do Santander que diz respeito, qual é a estratégia de crescimento da Simpar de crescimento no segmento das concessionárias de leves.

As últimas foram no segmento de luxo. Foi coincidência? A Original irá focar nesse segmento? Não teria oportunidades de outras concessionárias de marcas menos premium, dado que a produção de carros nesse nicho pode estar sofrendo mais?

Fernando Simões:

Faz parte da nossa estratégia como Simpar buscarmos diversificação de negócios e de setores que complementem e que sejam resilientes. Então, faz parte da nossa estratégia da Original

como concessionária ter rede de concessionárias em regiões e marcas de modelos. Embora tocada totalmente independente, mas que seja complementar, porque quando você tem o solução da economia, que todas elas têm um mercado para que tenha resiliência no crescimento e desenvolvimento.

Então, você vai ver coisas premium e coisas de alto luxo. Você vai ver também coisas populares e coisas de ter mais acesso em regiões diferentes que se complementam, contribuindo assim com a resiliência da receita e dos resultados. Obrigado, Lucas.

Denys Ferrez:

A próxima pergunta vem de um Ricardo, investidor individual. A pergunta é, acreditam que existe risco de queda expressiva nos preços dos carros no futuro no caso de queda de *commodities*?

Fernando Simões:

Olha, francamente, Ricardo, nunca vi queda de preço de carro expressiva. Então, respondendo que eu não acredito em queda de preço de carro expressivo. Pelo contrário, acho que estava reprimido quando você parou de olhar a questão dos preços dos carros.

Acho que por patamar é mais justo e equilibrado se você comparar seja com dólar e custo com o que tem acontecido. Então, acho que esse patamar veio e veio para ficar. Obrigado.

Denys Ferrez:

A próxima pergunta vem do Breno e diz o seguinte, diante das oportunidades de crescimento e cenário de juros mais alto porque a Companhia decidiu por uma distribuição de dividendos mais agressiva recentemente?

Bom, se o Fernando permitir vou começar aqui a responder. Eu queria dizer o seguinte, embora, de fato, com o nosso ritmo de crescimento, a nossa constância seja o dividendo mínimo obrigatório de tempos em tempos temos feito isso em intervalos de cinco a seis anos.

Se eu lembro de cabeça a última foi em 2016. Então, é uma maneira de, a cada quinquênio, você devolver o pouco ao acionista que está realmente numa empresa de crescimento.

Agora, quando olhamos isso, também estamos olhando a perspectiva futura e a certeza do desenvolvimento. Então, você vê no patamar de geração de caixa do primeiro trimestre uma mudança muito significativa.

E você também vê, ao longo de todos nossos anos uma assertividade muito grande entre investir e gerar caixa. Os nossos negócios são resilientes. A Companhia é formada na sua grande parte por contratos.

Então, quando nós planejamos isso, olhando para frente, vemos uma situação muito confortável para tomarmos essa decisão. Confortável porquê? Porque sempre temos o olhar no nosso compromisso de reduzir a alavancagem ao final de cada ano. Então, você pode ter certeza que isso está dentro da nossa projeção.

Já estamos vendo os contratos ligados aos investimentos que fizemos. Por exemplo, os R\$ 2,5 bilhões que o Fernando comentou no primeiro trimestre, que é o triplo do que foi feito no 1T21

não afetaram a alavancagem do grupo. Você vê lá o índice reportado alinhado com o fechamento do ano passado.

Então, estamos desde 2016 para cá com uma melhora contínua na estrutura de capital, medida pela redução da alavancagem. Temos o nosso histórico de assertividade na geração de caixa ligada a esses investimentos.

Esses R\$ 2,5 bilhões você ainda nem viu refletir R\$ 1 do benefício geração de caixa dele. E quando projetamos isso tudo, aliado ao plano de captação e às linhas que já comentei aqui disponíveis para a Companhia junto com a expansão da geração de caixa, nós vemos que conseguimos fazer o nosso crescimento, respeitando a gradual melhoria da estrutura de capital.

Então, e isso. É algo que a Companhia já vem praticando. Mas, de fato, como é uma Companhia de crescimento, o usual é o mínimo obrigatório. Mas agora deixo para o Fernando.

Fernando Simões:

O Denys já detalhou com bastante critério. Nós temos um planejamento estratégico que está sendo executado. Então, o que eu posso assegurar é o seguinte. Nós temos muita tranquilidade que esses dividendos que foram feitos, embora seja diferente do nosso histórico, não quer dizer que vamos fazer para frente, sempre dividendos nessa proporção.

Mas entendemos que pontualmente, em algum momento podemos fazer sim mais e que é um reconhecimento aos acionistas, aqueles que acreditam. Também volto a repetir, refletindo um pouco o outro patamar em resultado da companhia.

Então, nós temos a Companhia em outro patamar de resultado, de geração de caixa e etc. Isso de uma maneira extremamente responsável, mas sendo dividido um pouco com o acionista. É isso.

O que eu posso assegurar é que estamos com uma previsibilidade aqui. Acho que vocês têm uma outra companhia que vai começar a ser percebida quando você fala da capacidade de geração de caixa e de resultados.

Denys Ferrez:

Aproveitando aqui, Fernando, essa resposta também endereça uma outra pergunta similar que veio do Rafael pela internet. Ok, então seguindo aqui. Próxima pergunta vem da Luciana e é a seguinte.

Como enxergam o impacto direto e indireto em clientes nos negócios do Grupo com o aumento do preço do combustível?

Fernando Simões:

Luciana, o aumento do preço do combustível acho que impacta na vida de todos nós no dia a dia. O que acho importante é o que tem acontecido nos últimos 12 meses. Olha, eu nunca vi na história, eu trabalho tem 40 anos, nunca vi tamanho aumento do combustível tão seguido, tão frequente e parece até um descontrole generalizado no preço do combustível.

Olha, vou dizer o seguinte. Onde mais impacta a utilização do combustível é na questão da

logística. Temos feito um trabalho excelente junto ao cliente e repassado isso com responsabilidade, sem perder o cliente, mas sim mostrando o quanto tem repassado.

É importante também dizer que na questão da logística tem uma grande parte da receita que vem da intralogística, movimentação interna. Tem uma grande parte da receita que o cliente dá o combustível, exatamente com uma operação dedicada para não ter tributação ele fornece o combustível.

Então, isso tudo acaba dando um impacto menor. Então, te dizendo o seguinte, estamos preparados, estamos desenvolvido e com isso temos andado independente dos aumentos que têm tido de combustíveis.

Para a economia como um todo, o povo não pode querer sair mais ou menos de carro, mas tem um fundo também de a pandemia trouxe mais o pessoal querendo usar o seu carro individualmente do que o transporte público e a oportunidade de passar o final de semana um pouco mais distante do seu local de trabalho.

Então, isso tem trazido muito mais clientes novos, o que mostra que o combustível não tem prejudicado nenhuma empresa do nosso grupo no seu desenvolvimento e no seu crescimento orgânico.

Denys Ferrez:

Parece que temos a última pergunta da internet, a menos que chegue mais aqui no meio tempo. A pergunta vem aqui do Sr. John Line e diz o seguinte. Em que momento veremos um ponto de inflexão nos resultados no que tange as despesas financeiras? A partir do 2T22 já teremos o início dessa inflexão?

Bom, então eu vou responder. Aqui, eu queria aproveitar a pergunta, obrigado pela pergunta, para enfatizar alguns pontos. Primeiro, a inflexão em si em termos de taxa, depende do mercado. Ao que tudo indica, de fato, a partir do 2T22 isso pode acontecer. Mas é importante frisar que não temos essa preocupação.

Por que não temos essa preocupação? Talvez eu tenha que repetir aqui uma coisa que é o seguinte, o Grupo tem mais de 65 anos de história. Esse é um modelo de negócio que foi feito para operar em um ambiente inflacionário. Isso quer dizer o quê?

Isso quer dizer que o seu contrato, a estrutura contratual prevê ou o repasse desse impacto em índices genéricos ou, por exemplo, no caso da logística, onde você tem operações dedicadas, com investimento dedicado, você tem forma extremamente específicas, bem estruturadas para refletir a realidade do contrato.

E foi assim que a Companhia chegou até aqui. Então, com dinâmica de juros para cima, evoluindo, que está sempre aqui na política atual, ligada a administração, inflação, não temos essa preocupação. Certo?

E também é importante frisar junto com esse tema que temos demonstrado a evolução dos nossos retornos, o que traz a certeza da nossa disciplina na precificação. É lógico que se você tem um ritmo de aumento acelerado e você tem um prazo para começar a coletar o benefício do investimento feito de novo que acabei de falar, isso pode ter um espaço de tempo até você ver o benefício da geração de caixa do investimento feito como no primeiro trimestre.

Então, voltando ao seu ponto, pelo que o mercado está mostrando, sim, a partir do segundo trimestre. Estou falando em termos relativos, não absolutos, que o Grupo está crescendo, mas queria frisar a qualidade da estrutura contratual e de negócio do Grupo e o histórico que ele já entregou ao longo de mais de 65 anos.

Com isso encerramos aqui as perguntas da internet. Vou voltar para a operadora para ficar à vontade. Se tiver uma pergunta pelo sistema para nos fazer ou então fazer o fechamento final.

Fernando Simões:

Só complementando aqui John, o que o Dennis comentou da inflexão. Enfim, concordo com ele 100%. Só queria que junto com isso vocês fizessem uma reflexão que eu vou deixar para falar mais na minha mensagem final. Eu tinha até pensado com a sua pergunta, agradeço por ela.

A única coisa que gostaria que vocês pensassem é o seguinte. Juros como nós vimos em 2014, 2015 e 2016, até para não falar de na história de 60 anos, mas você ver quando estava sendo construída a Movida, quando estava sendo transformada a Vamos.

Você só a Vamos como Pessoa Jurídica há quatro ou cinco anos. Mas ela estava sendo feita lá com juros e nós não tínhamos o patamar e a robustez do resultado que nós temos hoje. Então, nós temos muita tranquilidade.

Você pode ver o lucro de repente em algum momento desse tipo, mas você vê as margens operacionais cada vez aumentando mais, usufruindo de uma escala fenomenal que temos feito. E você vai ver a alavancagem porque a geração hoje de caixa é muito maior do que a necessidade para expansão dos negócios ou para renovação.

Então, nós temos muita tranquilidade que não vai ter esse sofrimento de inflexão. Pode ter alguma coisa momentânea, porque o repasse é praticamente automático e a prestação conforme o Denys falou.

É só isso. Vou agora passar a palavra para operadora, para depois entrarmos no final que acabo contribuindo também, contemplando um pouco disso, da preocupação que talvez o mercado tenha. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando Simões para suas considerações finais. Por favor, Sr. Fernando Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Mais uma vez quero agradecer a participação de todos vocês. Estamos aqui com mais de 160 participantes. Muito obrigado a todos vocês.

Quero aproveitar para lembrar todos, conforme falamos durante o *call*, que os nossos resultados não refletem totalmente o que é a nossa companhia de hoje. Volto de novo a insistir, nos últimos 12 meses tivemos mais de R\$ 10 bilhões de CAPEX, de CAPEX em ativos que entraram em operação.

Segmentos operacionais. Conforme o Dennis comentou, só no primeiro trimestre foram mais de R\$ 2,5 bilhão de CAPEX, que não ainda têm nenhum real no nosso resultado disso.

Então, isso dá acessibilidade para que vocês possam avaliar o que é a Companhia para frente. Também não reflete R\$ 1 das empresas adquiridas, nem da Sagamar na rede de concessionárias. Não está aqui consolidado, isso também vai vir.

Mais uma vez lembrando a qualidade dos ativos que temos comprado e criado esse grupo de concessionárias leves é uma coisa muito diferenciada. Já são mais de 20 marcas em várias regiões do Brasil, cada uma com um tipo de serviços e de know-how de geração, seja no Maranhão, seja em São Paulo, etc.

Falando aqui um pouco agora do futuro, dividindo com vocês um pouco do que eu vejo. Aproveitando, vou falar no final, mas lembrando e convidando vocês, vamos ter oportunidade de estar junto no Simpar Day, dia 26 de maio, agora que será enviado um convite a todos vocês.

Mas falando um pouco do futuro, dividindo com vocês o nosso pensamento. Estamos seguros da continuidade do nosso desenvolvimento, com o crescimento e com manutenção das melhorias dos nossos resultados. Tenham certeza tanto disso. Nós temos uma outra companhia hoje. O crescimento será sólido, sustentável e transformacional.

Você vai falar o seguinte, é o mercado? É juro para cima, economia e a indústria. Olha, eu vou dizer negócio para vocês. Não sei nada fazer diferente do que estamos vendo, com muita humildade.

A única coisa que quero dizer é o seguinte, nós temos um modelo de gestão e o posicionamento único quando nós falamos da Simpar e das suas controladas. O único ponto é que, da maneira como as empresas fazem parte do ecossistema do mercado que nós estamos inseridos na indústria, seja de serviço, na indústria, seja fora do cliente e da mobilidade.

Quanto mais desafiador, mais oportunidades temos envolvido nesse momento. Vou fazer uma reflexão. Como nós entramos na COVID? Como nós saímos da COVID? Como estávamos em 2014, 2015 e 2016? Como nós estamos hoje? Mas agora os juros estão lá em cima. Está para cima, bacana. Ele foi para cima, todo mundo sabia que ele ia e nos planejamos para isso.

Vou fazer só uma reflexão sobre a nossa Companhia. Veja como a Vamos se preparou com estoque, com compra no preço tratado um ano e meio atrás. Quando ninguém comprou, como ela se posicionou? A aliança que ela criou com as montadoras.

Veja só como é que ela está preparada para perder os seus clientes. A rede de concessionárias dela, seja de caminhões, do agronegócio, de tratores e de máquinas se transformou, são verdadeiros canais para essa aliança com o seu cliente.

Veja a Movida, nós já falamos um pouco, o crescimento da frota. A CS Brasil, aprovada por unanimidade, a CS Frota segue abaixo da Movida. Sai de 120 mil carros para 192 mil carros, com a frota mais nova do Brasil.

Eles fazem uma reflexão, se entrar numa locadora e sair com um carro com 15 meses de uso, 15 meses de uso nem o carro que usamos nós gostamos, quanto mais um carro alugado. Isso é um posicionamento único e diferente através de uma equipe de gente que é uma maneira de fazer.

E ela tem feito escolhas muito certas, se você fizer uma reflexão e tem conseguido repassar isso e refletir isso no preço da tarifa, mais cuidando do cliente e cuidando da sua gente.

Quando falamos das concessionárias de leves, já falamos da transformação que aconteceu. Mas estamos seguros que temos ainda, se Deus quiser, muito mais a fazer do que foi feito. JSL, a logística, o lucro líquido vem em linha com o nosso planejamento, com a estrutura de capital.

Nós temos adquirido algumas empresas, você aumenta o endividamento, você tem um juro, faz parte. Mas mesmo com o impacto desse aumento de custo que tem vindo, você tem melhorado a margem, a equipe tem melhorado a margem de uma maneira rápida, conseguindo repassar para os clientes, melhorando todas as suas margens operacionais no seu retorno.

Então, as empresas, o modelo de gestão e a nossa gente tem feito realmente uma gestão muito diferenciada. Nosso lucro líquido melhorou no primeiro trimestre vocês viram, mesmo com o aumento de custo dos juros e com aumento em custo financeiro.

Olha o resultado líquido do primeiro trimestre deste ano, que já reflete na sua maior parte o aumento do custo financeiro que teve. Então, esse é um patamar de resultado que veio para ficar com margens operacionais, que devem cada vez aumentar, refletindo o ganho de escala que temos.

Então, quero agradecer muito mais uma vez a oportunidade e atenção de todos vocês. Graças a Deus e a termos gente maravilhosa, com negócios excelentes. Nós estamos muito confiantes que esse ciclo de melhoria de resultado das margens operacionais veio para ficar e para ser mais transformador ainda nos próximos anos.

Quero aproveitar mais uma vez convidar vocês para estarmos junto no dia 26 de maio, vocês vão receber o convite, nós vamos o Simpar Day. E vocês podem estar conosco e esclarecer qualquer dúvida e estarmos mais perto dos nossos principais gestores das nossas empresas.

Nós estamos seguros sobre o nosso futuro e sobre o desenvolvimento. Quero aproveitar para agradecer a nossa gente. Nós somos mais de 36 mil colaboradores hoje, além dos nossos líderes que fazem a grande diferença.

Essas pessoas que trabalham duro todos os dias, agradecer a ele e aos seus familiares. Os conselheiros que têm sido fundamentais, onde nós vemos os conselheiros de cada Companhia nossa. E a todos os que nos acompanham, alguns de vocês há muitos anos ou a menos tempo.

Muito obrigado, em nome de toda a nossa equipe do Grupo. Muito obrigado a atenção e a confiança de todos vocês. Fiquem com Deus. Um excelente final de semana, obrigado.

Operadora:

A teleconferência da Simpar está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenha um bom dia.

"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”