

Estratégia e gestão

Para tornar viável nosso propósito, de “*criar oportunidades para o desenvolvimento da frota brasileira, contribuindo naturalmente para a redução de gases poluentes e para negócios íntegros, seguros e eficientes*”, operamos sob uma plataforma de negócios única e inovadora, em um mercado pouco explorado.

Fomos capazes de reunir diferentes soluções em um ecossistema único no Brasil, disponível para nossos clientes - locação, compra e venda de novos e seminovos -, e endereçá-las a um segmento específico, de caminhões e máquinas agrícolas. A sinergia e complementaridade resultantes desse movimento justificam nosso empenho em aproveitar as oportunidades de crescimento e consolidar nossa posição de vanguarda.

Ao integrar nossos produtos e serviços em uma plataforma única, possibilitamos que o cliente, em um mesmo contato, alugue nossos caminhões e máquinas ou adquira veículos novos e seminovos em uma de nossas concessionárias e lojas de Seminovos e, ao mesmo tempo, coloque sua frota à venda em nossa rede de seminovos, além de contar com manutenção e reposição de peças.

Para manter fortalecido esse diferencial, realizamos reuniões semanais de alinhamento de equipes, estabelecendo metas cruzadas entre as áreas. O objetivo é mostrar as vantagens do modelo de locação para a renovação da frota nacional, o que leva os clientes a operarem com mais produtividade e segurança, menor custo com

combustível e manutenção, e redução de emissão de partículas na atmosfera (*veja exemplo nesta página*) – todos ganhos proporcionados por veículos mais novos.

Somam-se a eles os benefícios tributários da locação, como a possibilidade de creditar a operação, declarando-a como despesa dedutível de Imposto de Renda, PIS e Cofins, além de, sob o ponto de vista contábil, tornar o balanço da empresa mais leve ao melhorar o índice de recorrência e reduzir o capital agregado.



O meio ambiente agradece! GRI 103-1 | 103-2 | 103-3 Desenvolvimento da frota brasileira (caminhões, máquinas e equipamentos)

A frota que circula atualmente no Brasil – país ainda bastante dependente do modal rodoviário – é composta por cerca de 3,5 milhões de caminhões que têm idade média de 20,7 anos. Estudos desenvolvidos por nossa equipe de Sustentabilidade indicam que se essa frota fosse substituída por outra com a mesma idade média da nossa, ou seja, **2,5 anos**, haveria redução de **95%** dos particulados emitidos na atmosfera a partir da queima combustão de diesel.





Princípios ESG

GRI 103-2

Nossa estratégia de negócios está alinhada aos princípios ESG (sigla em inglês para Ambiental, Social e Governança) e tem como prioridades: satisfação dos clientes; cultura e governança corporativa; valorização das pessoas e

respeito à diversidade; saúde e segurança; mudanças climáticas; e uso inteligente de recursos naturais. Para materializá-los, estruturamos projetos nas três dimensões, com objetivos claros, indicadores de desempenho, metas e prazos de cumprimento.

Dimensão	Projeto	Objetivo	Indicador	Meta	Prazo
Ambiental - Capital Natural	Carbono Zero	Oferecer oportunidades de compensação de emissões de carbono aos clientes	Número de caminhões	300 caminhões	Dezembro/22
	Carbono Zero	Neutralizar anualmente as emissões de carbono (Escopos 1 e 2)	Compensação com créditos de carbono	100% das emissões	Dezembro/21
	Gestão Sustentável	Consumo consciente de água e energia nas lojas	Número de unidades	Mínimo de 50% das unidades	Dezembro/21
	Gestão Sustentável	Implantar nas unidades próprias coleta seletiva e destinação de resíduos	Número de unidades com coleta seletiva e destinação de resíduos	100% das lojas próprias	Dezembro/21
	Gestão Sustentável	Exigir que as oficinas terceiras assinem compromisso de descarte de resíduos conforme legislação local	% de adesão das unidades	>95% das oficinas ativas	Dezembro/22
	Renovação da frota	Tirar de circulação caminhões acima de 25 anos	Número de caminhões	50 caminhões	Dezembro/21
Social - Capital Social e de Relacionamento	Engajamento social/voluntariado	Engajamento de colaboradores em programas sociais	% de colaboradores participantes de programas sociais apoiados pela Companhia	5% de colaboradores	Dezembro/21
	Motorista Autônomo (Você de caminhão novo!)	Gerar melhores condições de renda e segurança aos motoristas autônomos	Nº de motoristas	50 motoristas	Dezembro/21
Governança - Capital Intelectual e Organizacional	Sistema B	Obter a certificação	Pontuação Sistema B	80 pontos	Obter em 2021



No âmbito do programa Carbono Zero, a ideia é apresentar aos clientes a opção de compensar emissões por meio da aquisição de créditos de carbono nas empresas/instituições certificadas, assim como neutralizar nossas emissões corporativas (Escopos 1 e 2) da mesma forma: 1.196 toneladas referente às emissões de 2020 ao custo de R\$ 23,9 mil/ano.

Em Gestão Sustentável, nossa intenção é implantar soluções de água de reúso em todas as unidades, instalar placas de energia solar em 50% das lojas da Transrio, oficinas próprias, Valtra, Komatsu e Fendt, além de promover campanhas de consumo consciente de água e energia em toda a rede. Outro propósito é lançar manual de coleta seletiva, treinar as equipes e oferecer a infraestrutura necessária em todas as unidades para a adoção da prática. Ainda em Gestão Sustentável, exigiremos que os prestadores de serviços de manutenção e oficinas credenciadas assinem termo de compromisso com o descarte adequado às normas ambientais em suas respectivas localidades. Já para levar a termo o projeto de Renovação da Frota, desenvolveremos um programa para sucateamento de caminhões acima de 25 anos.

No aspecto Social, lançaremos campanhas internas de engajamento para os programas de voluntariado desenvolvidos pelas empresas da *holding* SIMPAR, aos quais nossa Diretoria se compromete a aderir com todos os integrantes. Além disso, por meio da locação de caminhão para os motoristas autônomos, proporcionaremos o aumento da renda desses motoristas, com maior segurança, via concessão de crédito para locação ou compra de veículo novo.

Já na frente de Governança, demos início ao processo de Certificação B, que visa identificar empresas que adotam reconhecidos padrões de transparência, responsabilidade e desempenho, por meio da avaliação de impactos socioambientais. Também apresentamos este primeiro



Relato Integrado, contendo informações socioambientais e divulgação de temas levantados a partir de estruturado [processo de materialidade](#).

Entre os desafios mapeados para a perenidade e a sustentação do nosso [Modelo de Negócios](#), estão a manutenção de aspectos que nos diferenciam no mercado, pois atuamos com liderança e pioneirismo; o questionamento do modal atual, baseado em combustível fóssil e no qual tecnologia e inovação podem ser diferenciais – desafio compartilhado com as montadoras na busca por soluções sustentáveis; o risco potencial da cobrança do mercado/investidores sobre a rastreabilidade dos produtos transportados; práticas de relacionamento entre clientes e caminhoneiros; e a não evolução constante em princípios ESG. Além disso, entre os diversos fatores que podem influenciar nosso desenvolvimento sustentável, estão a conjuntura socioeconômica, política e de negócios do Brasil, incluindo, exemplificativamente, câmbio, nível de emprego, crescimento populacional e confiança do consumidor; inflação e desvalorização do Real, bem como flutuações das taxas de juros; modificações em leis e regulamentos, incluindo os que envolvem questões fiscais e trabalhistas; nossa capacidade de implementar estratégias de crescimento, atender nossos clientes de forma satisfatória e treinar e reter profissionais capacitados; a informalidade e competição do setor; a terceirização de parte substancial de nossas atividades; despesas com acidentes, roubos e outros sinistros; o aumento do custo de nossa estrutura, em especial trabalhistas; a manutenção e o aumento de nossa base de clientes; e preços praticados no mercado de veículos, máquinas e equipamentos novos e usados, entre outros descritos em nosso [Formulário de Referência](#).





Inovação e tecnologia

GRI 103-1 | 103-2 | 103-3 – Inovação tecnológica

Nosso negócio, de locação de caminhões, máquinas e equipamentos, assim como a plataforma integrada de soluções que oferecemos ao mercado, já reflete perfil inovador. No entanto, ao longo de nossa atuação, vimos dotando de tecnologia os processos internos, de forma a torná-los mais ágeis, seguros e eficientes, garantindo, assim, nossa capacidade de crescer frente a novas oportunidades. Exemplo nesse sentido é o *check-list* digital dos veículos, que contribuiu para ampliação de 70% para 90% do percentual de manutenções preventivas realizadas no prazo planejado, trazendo, como consequência, aumento da disponibilidade de nossa frota para os clientes e redução de custos, visto que as medidas de correção são mais onerosas do que as de prevenção.

Outras soluções são os vídeos wall mantidos na matriz e na sede administrativa, que exibem o andamento dos processos em tempo real e os resultados de indicadores de eficiência; e o sistema de processamento de propostas, integrado ao CRM, com redução de 94% do intervalo de tempo entre a solicitação do cliente e o recebimento da proposta comercial – agilidade que contribui para a absorção de volume cada vez maior de negócios.

As ferramentas de processamento de dados também levaram nosso prazo médio de implantação de equipamentos a sair de 123 dias, em 2018, para 90 dias, em 2019, e chegar a 70 dias, em 2020. O ganho representa uma importante vantagem competitiva e revela nosso princípio de colocar o cliente sempre em primeiro lugar. Todos esses recursos, em constante aprimoramento, integram uma inteligência de mercado desenvolvida internamente que nos ampara, entre outros aspectos, na previsão de aquisição de veículos para um horizonte de três meses, fundamentando a estratégia de negócios.

No negócio de Seminovos, também trabalhamos com diferenciais inovadores, como a mesa de avaliação, que, integrada ao aplicativo Vamos Seminovos, permite a avaliação dos nossos caminhões ou de terceiros, de forma on-line, com consulta da placa, avaliação de itens internos e externos, com fotos dos veículos, garantindo a comparação mais rápida e assertiva dos preços, tanto fixados no mercado quanto em nosso histórico: custo fixado na última transação, número de veículos em estoque, ou seja, variáveis que compõem uma referência de formação de preço capaz de ampliar a segurança das decisões relacionadas à compra e venda.

Nossos investimentos em inovação incluem a revisão trimestral de novas tecnologias de segurança de informação, acompanhamento do avanço tecnológico (principalmente nacional) de internet e rede e o lançamento de novas ferramentas e metodologias que otimizam e modernizam os nossos projetos. Nesse sentido, temos como compromisso para 2021 a total integração com o AD (Active Direct), que amplia o controle e segurança dos usuários de todos os nossos sistemas, além de unificação dos sistemas de ERP, CRM e Power BI.

A gestão do tema é acompanhada por meio de cronograma 2021 de implantação de projetos de inovação, acompanhamentos semanais, análise de desempenho, bonificação anual baseada no cumprimento de cronograma pré-definido, além do acompanhamento de áreas de controles e riscos interna e auditoria externa.

Modelo de negócios

Capital Natural

Input (insumo)

- Programa de Gestão de mudanças climáticas e uso inteligente de recursos naturais

Outputs (valor agregado)

- Compensação com 100% de neutralização de emissões de carbono
- Redução de resíduos e do consumo de recursos naturais: 4% menos resíduos gerados e 21% de queda no consumo de água em relação a 2019
- Minimização de emissões de GHG em 4,5%
- Incentivo à rede de oficinas para adesão ao compromisso de descarte adequado de resíduos (1.008 novas oficinas em 2020, 2.608 no total)

Capital Humano

Input (insumo)

- Equipe dedicada à qualificação e à melhoria contínua dos serviços prestados (9,96 horas de treinamento por colaborador em 2020, tendo sido oferecidas mais de 9 mil horas de capacitação)

Outputs (valor agregado)

- Valorização das pessoas e respeito à diversidade (47% dos colaboradores negros)
- Saúde e segurança nas operações (0,56 de taxa de lesões relacionadas ao trabalho)
- Satisfação do cliente (Zona de qualidade na metodologia NPS)

Capital Manufaturado

Input (insumo)

- Plataforma única, inovadora e integrada de negócios (12.793 caminhões, 2.335 máquinas e equipamentos)
- Programa de Renovação da Frota

Outputs (valor agregado)

- Desenvolvimento da frota nacional (2,5 anos – idade média dos ativos X 20,7 anos – média da frota brasileira)
- 95% de redução de emissão de partículas atmosféricas considerando a idade média
- Mais segurança nas estradas (frota de 15.128 ativos, sendo 5.900 com algum tipo de rastreador/telemetria, o que representa cerca de 30% da frota total e cerca de 50% da motorizada)
- Benefícios tributários aos clientes (dedução no imposto de renda, PIS e Cofins)

Capital Social e de Relacionamento

Input (insumo)

- Instituto Julio Simões
- Princípios ESG integrados na estratégia de negócio
- Pacto Global

Outputs (valor agregado)

- Engajamento social e voluntariado (mais de R\$ 1,2 bilhão destinado a projetos sociais incentivados)
- 66% de fornecedores locais, como oficinas credenciadas
- Redução do número de acidentes nas estradas
- Cerca de 350 mil pessoas impactadas pelo Instituto Julio Simões

Capital Financeiro

Input (insumo)

- Estratégia de crescimento focada em sinergia e complementaridade (R\$ 1,28 bilhão investido em novos contratos de locação em 2020)

Outputs (valor agregado)

- R\$ 179 milhões de lucro líquido
- R\$ 639 milhões de EBITDA
- Representação de marcas líderes (VW, Valtra, Komatsu e Fendt)
- Listada no Novo Mercado da B3 – Brasil, Bolsa e Balcão
- Impulso às economias regionais e nacional (52% das compras realizadas com fornecedores locais)

GRUPO
VAMOS®