

Operadora:

Bom dia, e sejam bem-vindos à teleconferência da JSL para a discussão dos resultados referentes ao 1T20. Estão presentes hoje conosco o Sr. Fernando Simões, Diretor Presidente, e Denys Ferrez, Diretor Administrativo-Financeiro e de RI.

Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, mais tarde, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *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 JSL, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Fernando Simões:

Bom dia a todos. Estamos dando início à divulgação do 1T20. Quero, em nome de todos nós da JSL, agradecer a participação e o tempo de todos vocês. Antes de nós falarmos dos nossos números, vamos começar aqui pela página dois, em que nós falamos do momento que infelizmente estamos vivendo e de algumas ações sociais e empresariais que o nosso Grupo vem fazendo.

Como vocês podem ver na página dois, em cima, falamos dos nossos colaboradores. O que tem de mais importante é cuidar da nossa gente. Temos feito várias ações com esse objetivo, seja através de material, de informação, de esclarecimento, de ações que eles devem tomar de forma preventiva.

Seja tendo uma grande parte das nossas pessoas administrativas trabalhando de *home office*, embora ainda termos um terço das pessoas nos escritórios, que são trabalhos fundamentais e essenciais que precisam ser feitos dentro de casa.

Temos um plantão 24 horas de atendimento do “Ligado em Você”. Fizemos ações como, por exemplo, tirar as salas, abrir o máximo o ambiente e abrir as janelas. Entregamos carros para as pessoas em várias operações, para saírem do transporte público e irem com seu automóvel, levando mais um colaborador junto.

Quando falamos ainda de clientes, não poderia ser diferente. Não medimos ações para garantir a continuidade de todas as nossas operações essenciais aos nossos

clientes e importante para a sociedade, que também têm sido fundamentais para a sustentabilidade dos nossos negócios.

Tomamos medidas preventivas de limpeza, de rodízio de pessoas e dicas de prevenções, e atitudes rápidas para o cliente, seja no segmento da Movida, através de várias concessões para clientes, seja através de alongamento de prazo de pagamento para alguns dos nossos principais clientes. Enfim, buscamos abraçar os nossos clientes e, juntos, encontrar a melhor forma para passarmos esse momento.

Sendo um desses fatores fundamentais também a comunidade. Doamos mais de R\$1 milhão em EPIs a diversas regiões mais carentes, nas quais nós atuamos com nossos trabalhos. Estamos fazendo vários apoios logísticos a alguns estados, por exemplo, como São Paulo, na distribuição de cestas básicas, que tem sido fundamental para chegar às pessoas mais carentes em todo o estado de São Paulo.

Aos nossos caminhoneiros, fundamentais ao nosso trabalho e também extremamente importantes na logística brasileira, fizemos várias ações. Uma delas, para todos aqueles que carregam nossas cargas em uma média distância que vão ter que passar alguns dias fora, nós demos uma cesta de alimento para que eles tenham condição de se alimentarem durante oito dias.

Fornecemos álcool em gel e temos, através dos nossos canais de comunicação com eles, passado frequentemente instruções de como se prevenir da COVID-19. Alocamos caminhoneiros de várias operações que foram interrompidas em outras operações que continuam funcionando.

Também alocamos esses caminhoneiros em ações sociais, nas quais eles estão sendo remunerados pela execução dos serviços, que estão contribuindo com as pessoas mais carentes, como, por exemplo, a distribuição de cestas básicas no estado de São Paulo.

E colocamos o nosso programa “Ligado em Você”, lembrando que é uma central de psicólogos, médicos e inclusive profissionais jurídicos que dão o suporte de esclarecimento para que eles possam ter todos os apoios de que necessitam.

Essas são algumas das ações que temos feito e acreditamos muito que estamos, com isso, contribuindo no ecossistema onde estamos inseridos. Embora estejamos muito tristes com tudo isso que estamos vivendo, a nossa equipe da JSL está muito feliz de poder, através do nosso trabalho, amenizar um pouco o sofrimento das pessoas mais carentes.

Agora, vamos falar dos principais números do momento, nosso empresarial, em virtude de tudo que estamos vivendo, passando para a página três, onde falamos dos principais destaques do 1T20.

Tivemos um lucro líquido ajustado de R\$83 milhões no 1T20, o que significa um crescimento de 37%, refletindo todas as bases que foram construídas nos últimos anos. Isso está em linha com o nosso planejamento empresarial, que temos dividido com vocês durante as últimas divulgações.

Tivemos uma receita líquida consolidada de serviços de R\$1,7 bilhão, o que significa um crescimento de 3%, sendo que o nosso EBITDA cresceu 18%, totalizando R\$562

milhões, 32,8% de margem, o que é 4,2 p.p. superior ao mesmo período do ano passado, em linha com o planejamento estratégico do Grupo.

Ou seja, a receita é menor, porque estamos usufruindo de várias bases empresariais que foram construídas e CAPEX que foram feitos nos últimos anos, mas com um aumento de margem, que está em linha com o nosso planejamento empresarial.

Reforçamos o nosso caixa ao final do 1T20, o que é suficiente para cobrir a amortização da dívida de curto prazo em 2,5x. E finalizamos com uma alavancagem de 3,6x, o que é 12% menor a igual período do ano passado.

Conforme divulgado há pouco tempo, tivemos a aprovação do Conselho de Administração para reorganização empresarial, a qual, ao final das duas etapas, resultará em uma *holding* e na maior empresa de logística rodoviária do Brasil com o maior portfólio de serviços.

Quando falamos da JSL Logística, registramos um lucro de R\$19,7 milhões, em linha com o mesmo trimestre do ano anterior, desconsiderando as receitas extraordinárias ocorridas no 1T19. Lembrando que ainda tivemos, no 1T20, custos de implantações de novas operações, e mesmo assim tivemos um EBITDA de R\$110 milhões.

Na Vamos, atingimos um lucro líquido de R\$36,6 milhões, o que significa um crescimento de 16%, com um EBITDA de R\$139 milhões, 14,5% maior do que igual período no ano passado, e o lucro operacional, que cresceu 30,7%.

A Vamos segue combinando crescimento e rentabilidade em uma plataforma única de negócio, com grande oportunidade de desenvolvimento, mesmo neste momento que estamos vivendo.

A CS Brasil apresentou um lucro líquido de R\$16 milhões, o que significa um crescimento de 44% sobre o mesmo período do ano passado, com um EBITDA de R\$83 milhões, um crescimento de 48%, e um lucro operacional 86% maior do que o mesmo período do ano passado.

Dentro do nosso planejamento estratégico, ela está com uma participação cada vez maior na locação e terceirização de frota do GTF e com uma redução significativa em outras linhas de negócio, em linha com tudo que nós planejamos.

A Movida atingiu um lucro líquido ajustado de R\$55 milhões, o que é um crescimento de 31% e uma margem EBITDA de R\$225 milhões, o que é um crescimento de 55%, confirmando a contínua evolução operacional em todas as linhas de negócios.

É importante lembrar que esses principais destaques do 1T20, infelizmente, estão com 15 dias do trimestre, que são os últimos 15 dias de março, impactados pela COVID-19.

Vamos agora passar para a página quatro, onde falamos dos principais resultados financeiros da JSL no consolidado.

Tivemos no 1T20 uma receita líquida de serviços de R\$1,710 bilhão, o que significa um crescimento de 3% sobre igual período do ano passado, totalizando assim R\$2,357 bilhões.

Ainda na página quatro, à direita na parte superior, falamos do EBITDA. Tivemos um EBITDA consolidado de R\$562 milhões no 1T20, o que significa um crescimento de 18% e uma margem de 32,8%, um aumento de 4,2 p.p. sobre o mesmo período do ano passado.

Quando falamos do lucro líquido ajustado, ainda na página quatro, na parte inferior ao centro, tivemos no 1T R\$83 milhões de lucro líquido, o que significa uma margem de 3,5% e um crescimento de 37% sobre o mesmo período do ano passado.

Agora, passo a palavra ao Denys, que vai falar dos principais números das companhias com mais detalhe. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. Começo no slide de número cinco, fazendo uma reconciliação do lucro líquido ajustado para o lucro líquido reportado. Conforme o Fernando apresentou nas lâminas anteriores, tivemos um lucro líquido ajustado de R\$83,2 milhões. A natureza desses ajustes é basicamente um reflexo daquilo que foi apresentado no resultado da Movida ontem, de que haverá, no curto prazo, um desbalanceamento entre oferta e demanda de automóveis no Brasil.

Esse desbalanceamento, na nossa visão, é causado por uma maior oferta de seminovos, seja por frotista, seja por instituições financeiras, por juros mais baixos com parcelas menores, facilitando a entrada no 0km, e pelo retorno da produção das montadoras, que deverão focar mais no varejo, como já foi dito na teleconferência da Movida.

Então, no resultado consolidado da JSL, trazemos o reflexo desses ajustes feitos lá. Lembrando que esses são efeitos inicialmente que não têm impacto no caixa e que, se porventura, se demonstrarem maior do que o necessário, são provisões passíveis de reversão.

Então, só para qualificar o ajuste e a origem do ajuste, nós temos R\$193 milhões atribuídos a *impairment* de ativo, que representam cerca de 2% do valor total dos nossos ativos operacionais consolidados; R\$50 milhões atribuídos a *impairment* de contas a receber, refletindo uma postura conservadora no que pode ser o nível de inadimplência no curto prazo.

A visão em ambos os casos, seja nos ativos, automóveis ou nas contas a receber, tem um olhar de curto prazo. Depois, com valores menores, temos o desdobramento tributário, reflexo desses ajustes. Com isso, o resultado reportado foi de R\$-86,3 milhões.

Passando para o próximo slide, falamos um pouco dos investimentos realizados no 1T20, lembrando que esse é um período que antecedeu o evento do coronavírus. Tivemos um investimento líquido de R\$995 milhões, composto por R\$1,670 bilhão de investimento bruto, deduzido de R\$675 milhões de venda de ativos.

O montante mais importante foi o investimento feito pela Movida, um investimento líquido de R\$600 milhões, seguido pela Vamos, de R\$220 milhões, e a Logística, com R\$122 milhões. Quando olhamos a natureza desse investimento líquido, percebemos

mais uma vez que esse investimento líquido foi voltado basicamente à expansão dos negócios.

Passando para o próximo slide, onde falamos sobre o endividamento da JSL em bases consolidadas, temos aqui o quadro do cronograma de amortização da dívida bruta na data base de 31 de março de 2020.

A primeira coluna à esquerda na cor azul demonstra a nossa liquidez, que totalizou cerca de R\$4,1 bilhões. E quando comparada aos vencimentos de dívida do curto prazo, que totalizavam R\$1,6 bilhão, isso representava cerca de 2,5x os compromissos de curto prazo.

Na última teleconferência de resultados, atualizamos os senhores quanto à liquidez que tínhamos naquele momento. Então, esse número de cerca de R\$4 bilhões de liquidez já era um número conhecido de vocês. Aproveito então para informar que, no fechamento de abril, o total de liquidez da Companhia continuava a ser no patamar de R\$4 bilhões; para ser mais preciso, R\$4,2 bilhões em liquidez.

Liquidez essa que nos dá tranquilidade para continuar cumprindo com todos os nossos compromissos contratuais de ponta a ponta e também nos permite dedicar atenção integral ao ajuste das nossas operações e à busca por oportunidades de maior eficiência e economia.

Outro ponto importante a frisar é que temos vivido uma queda importante da taxa de juros. Se os senhores olharem na exposição à taxa de juros que a Companhia tem, temos cerca de 75% exposto à oscilação do CDI.

A verdade é que parte disso tem uma proteção contra a alta, mas esse instrumento nos permite capturar todo o benefício da queda da taxa de juros. Então, o custo médio da Companhia pós-impostos no 1T foi equivalente a 4,5% ao ano, com tendência de queda, conforme os senhores assistiram ao corte da taxa de juros no Brasil.

Já com relação ao outro tema sobre o qual sempre existe muito questionamento, os *covenants*, volto a demonstrar aos senhores que temos bastante conforto em relação aos nossos *covenants*, como vocês podem ver. O indicador dívida líquida sobre EBITDA adicionado está em 1,7x, quando o máximo é 3,5x. Aqui tem o conceito de manutenção do *covenant*.

O indicador de EBITDA adicionado sobre juros líquidos está em 6,4x. Aqui, o mínimo seria de 2x, então bastante confortável também. Aqui, o conceito também é de manutenção. E o último indicador que se aplica aos títulos no exterior, que é a dívida líquida sobre EBITDA na sua forma tradicional, excluindo também qualquer efeito de *impairment*, está em 3,6x, quando o máximo é de 4,4x.

Lembrando que aqui tem um conceito diferente, que é o conceito de incorrência. Significa que, se por acaso ultrapassar o limite máximo, você fica sujeito a algumas condições específicas que, quando colocadas de uma forma simples, equivalem ainda a uma possibilidade adicional de alavancagem de cerca de quase 1x o EBITDA.

Isso não causa nenhuma aceleração no nosso endividamento. Esses comentários são só para demonstrar aos senhores que, até o momento, estamos muito confortáveis com os nossos *covenants*.

Seguindo para o próximo slide, o slide de número oito, falamos sobre a composição da rentabilidade por empresa do Grupo e também o consolidado. Lembrando que aqui apresentamos com base em resultados ajustados quando aplicável, como é o caso da Movida e do consolidado. Referente a todos os retornos sobre capital investido, eles estão na base dos últimos 12 meses.

Começando pelo alto, à esquerda, a Vamos contribuiu com R\$37 milhões e teve um ROIC de 12%. A Movida contribuiu com R\$55 milhões de lucro líquido ajustado e apresentou um ROIC de 10,3%. Já a CS Brasil contribuiu com um lucro líquido de R\$16 milhões e teve um ROIC de 9,2%.

A Logística contribuiu com R\$20 milhões e apresentou um ROIC de 8,1%. A Original Concessionárias contribuiu com R\$200 mil de lucratividade no trimestre e seu retorno nos últimos 12 meses foi de 11,2%. E a BBC Leasing contribuiu com R\$2 milhões de lucro líquido e teve um retorno de 25%.

Com isso, o retorno sobre capital investido nos últimos 12 meses consolidado ficou em 10,4%, que era um dos nossos objetivos, fazer com que esse número entrasse na casa dos dois dígitos. Então, o Grupo no 1T, excluídos aqueles impactos prospectivos da COVID-19, apresentou um retorno sobre capital investido nos últimos 12 meses acima de 10%: 10,4%.

Com isso, o lucro das empresas totalizou R\$130 milhões que, deduzido das despesas financeiras ligadas aos seus investimentos, após os efeitos tributários, resultou em um lucro líquido ajustado de R\$83 milhões no 1T, um acréscimo de 37% quando comparado com igual período do ano anterior.

Com isso, gostaria de voltar a palavra ao Fernando. Fernando, por favor.

Fernando Simões:

Obrigado, Denys. Dando continuidade aqui, na página nove, vamos falar dos resultados do 1T20.

Temos aqui a JSL Logística, com uma receita líquida de serviços de R\$656 milhões, com um EBITDA de R\$110 milhões, o que significa 16,8% de margem, e um lucro líquido de R\$20 milhões.

Embora, quando olhamos comparando com o mesmo período do ano passado, apareça um impacto significativo negativo, é importante lembrar que foi por algumas ações não recorrentes do 1T19. Se expurgadas essas operações, os resultados do 1T20 estão em linha com o 1T19, mesmo contaminados pelos 15 dias de março, já com o efeito da COVID.

Quando falamos da Movida, tivemos uma receita líquida de serviços de R\$452 milhões, o que significa um crescimento de 20%; R\$225 milhões de EBITDA, o que é uma margem de 49%, o que significa um crescimento de 55% no EBITDA; e um lucro líquido de R\$55 milhões.

Conforme podemos observar na Movida, o crescimento de margem é bem superior ao seu crescimento da receita, o que está em linha com o planejamento e com a

qualidade da execução da equipe, melhorando cada vez mais as margens da Movida e usufruindo daquilo que foi construído.

Falando agora da Vamos, a empresa de locação de caminhões, máquinas e equipamentos, cujos contratos são de longo prazo, tivemos uma receita líquida no 1T20 de R\$250 milhões, com um EBITDA de R\$139 milhões, sendo que o lucro líquido do 1T foi de R\$37 milhões. Isso significa um crescimento na receita de 4,3%, mas no lucro de 16%, e no EBIT teve um crescimento de 30,7%.

Quando falamos da CS Brasil, tivemos uma receita de R\$171 milhões, um EBITDA de R\$83 milhões e um lucro líquido de R\$16 milhões.

Temos a BBC e a Original Veículos, que, embora seu tamanho seja menor, têm uma grande complementariedade às demais empresas.

Vamos agora para a JSL no consolidado, quando apresentamos uma receita líquida de serviços de R\$1,710 bilhão, um EBITDA de R\$562 milhões, sendo que tivemos um lucro líquido consolidado ajustado de R\$83 milhões, o que é uma margem de 3,5%. Conforme podemos observar, o aumento da receita foi de 3%, sendo que o EBITDA aumentou 18,4%. O lucro líquido teve um aumento de 36%.

Esses resultados fazem parte do nosso planejamento estratégico, focando em um *mix* de negócios de melhor margem e com a Empresa executando com uma equipe diferenciada, separada por companhia e tirando o que tem de melhor dos negócios. Com isso, melhorando muito mais o seu resultado, mesmo com um crescimento menor da receita.

Bases extra de gente e empresa que, embora não sendo conhecedor de todos os desafios que temos pela frente, mas sendo sabedor que são grandes e os momentos são difíceis, nos deixam confortáveis, pela nossa equipe e pela organização empresarial, de afirmar aos senhores que estamos confiantes e preparados para atravessar esta fase de grande dificuldade.

Podemos ver agora, na página 10, alguns de nossos desafios e consequências porque, dentro da nossa governança e transparência, acho fundamental dividir com vocês o que tem acontecido e impactado em cada empresa e quais são as consequências que nós acreditamos.

Temos aqui então na página 10 os principais fatos e consequências. Quando falamos da Logística, tivemos uma queda significativa de volume de alguns setores. Por exemplo, o automobilístico praticamente ficou parado na segunda quinzena de março e em abril.

Clientes em busca de maior prazo de pagamento, clientes buscando maior eficiência de produção para ter o melhor custo-benefício e ser assim mais competitivo e, com isso, buscando mais terceirização. Esses são alguns dos principais fatores que a COVID-19 tem afetado na Logística.

Como consequência, na Logística, a nossa diversificação de serviço e de *mix* por setor suavizou a queda de volumes de nossa receita. Eu diria para vocês que em abril, por exemplo, para vocês terem o número, tivemos uma queda na prestação de serviço da

Logística de 28%. Poucos competidores podem dar concessão de alongamento de prazos para novos serviços.

Mais uma vez, o caminhoneiro foi valorizado e o sistema de logística visto como fundamental ao abastecimento, seja de alimento, de medicina ou de combustível, o que faz com que as empresas não só valorizem, mas também busquem prestador de serviços com segurança. Esses são alguns dos principais fatores na Logística e a consequência de oportunidades que têm se apresentado.

Quando falamos da Vamos, temos tido maior atenção no contas a receber de alguns setores, embora seja importante deixar claro que não temos problema em nenhum recebimento em nenhum setor de cliente. Temos mais empresas buscando serviço de locação de pesados e um crescimento de demanda por serviços diferenciados, como, por exemplo, empresas querendo vender a frota para nós e alugar frota nova.

Como consequência, a nossa inadimplência está normal e temos uma oportunidade de crescimento com baixo risco e melhor retorno. Cada vez a Vamos comprova isso de uma maneira diferenciada, independentemente do cenário em que ela esteja vivendo.

Quando falamos da CS Brasil, os entes públicos têm maior necessidade de terceirização de frota para ter melhor qualidade de serviço. Temos a manutenção de contratos de longo prazo e temos diminuído a nossa participação em transporte urbano, o que tem tido queda significativa de passageiros no seu equilíbrio financeiro.

Como consequência, na CS Brasil, temos a regularidade e oportunidade de crescimento em GTF Público, uma baixa dependência do negócio de transporte urbano e, como consequência, uma resiliência da sua receita.

Quando falamos da Movida, dos principais fatores impactados pela COVID, tivemos uma redução significativa no RAC, o impacto da quarentena nas lojas de seminovos, um crescimento na demanda por produtos diferenciados e novos clientes. E tivemos um impacto significativo no preço de seminovos.

Como consequência, a nossa diversificação de setores de clientes também na Movida suavizou a queda do RAC, a maior utilização de canais digitais sustentou as vendas de seminovos, dos quais vendemos mais de 3.500 veículos só no mês de abril, e tivemos uma oportunidade, e ainda estamos tendo, de crescimento de novos produtos e aceleração da transformação da locação de carro para pessoa física, o que nos faz acreditar que temos uma grande oportunidade de crescimento orgânico.

Mais uma vez, tanto a BBC quanto a Original são negócios menores e extremamente estratégicos e complementares aos demais e, embora tenham alguns fatos que impactaram bastante, a consequência no resultado do Grupo é muito pequena.

Então, nessa página, tentamos dar alguns dos principais fatores da consequência da COVID-19, versus as consequências no nosso negócio.

Para finalizar, passamos agora para a página 11, onde vamos dizer para vocês um pouco do que fizemos, de uma maneira bem resumida, mas da maneira que nós estamos preparados para fazer durante e pós COVID-19, porque uma coisa é certa: o momento é triste e difícil, mas ele vai passar.

Cuidamos da nossa gente e da comunidade onde atuamos, de uma maneira forte e com profundidade. Nós nos aliamos aos nossos clientes para manter as nossas operações, para manter as operações do cliente e para assegurar o abastecimento dos clientes dos nossos clientes. E a nossa equipe, de uma maneira ágil, fortaleceu a liquidez da nossa Companhia.

Com isso executado, tivemos e estamos tendo tranquilidade para nos preparar para os próximos passos. O que eu diria para vocês sem nenhum tipo de euforia, mas com muita responsabilidade, é que nós acreditamos muito que todas as nossas empresas, da maneira como estamos posicionados empresarialmente, com uma equipe de alta qualidade e com controles diferenciados, têm um grande potencial de desenvolvimento após passar esse momento tão difícil que estamos vivendo.

Primeiro, foi nos segurar e nos deixar cada vez mais compacto, simples e ágil para atravessar e agora começar a olhar para onde vamos. Na JSL Logística, temos uma oportunidade de crescimento orgânico muito forte. Os clientes têm necessidade de serviço.

Infelizmente, temos muitos concorrentes fragilizados e o governo, nós acreditamos cada vez mais, vai fazer com que todos cumpram as suas responsabilidades legais e, infelizmente, o nosso setor tem muita informalidade, nos dando, como empresa que tem uma governança diferenciada, grande oportunidade de crescimento orgânico e através de aquisição.

Quando falamos da Vamos, locação de ativos pesados, qualquer indústria que fizesse a conta jamais compraria ativo e, neste momento de dificuldade, todo mundo passa a fazer conta, gerando ainda mais valor e oportunidade para a Vamos ter crescimento, ter cada vez mais escala e cada vez mais aliança com as montadoras, sendo assim cada vez mais competitiva e com melhor retorno.

A Movidá está preparada para atender à demanda crescente de novos clientes e produtos por meio do posicionamento diferenciado. Como vocês sabem, o DNA da equipe sempre foi de uma empresa simples, com agilidade, mas moderna e com o DNA de servir e criar alianças com clientes, principalmente na pessoa física e relacionamento de longo prazo.

Temos a CS Brasil que, pelo seu histórico dos últimos anos, como podem ver, nos faz acreditar na manutenção do crescimento através do GTF Público, que é o nosso foco, onde tem o melhor retorno e resiliência na receita.

Com isso, nossa transformação empresarial está sustentada em equipe, cliente, ativo, um portfólio de serviços e principalmente um relacionamento de longo prazo.

Senhores, o que nos dá tranquilidade para acreditar que estamos preparados para o desenvolvimento e para capturar essas oportunidades que estamos vendo – alguns dos principais motivos que nos dão essa confiança – é a transformação empresarial que fizemos nos últimos anos, que está sustentada em uma equipe com gente diferenciada, com cliente, ativo e um portfólio de serviços em um *mix* de indústria e setor, em que temos relacionamentos de longo prazo.

Para finalizar, quero dizer a todos os senhores que a base dessa sustentação é uma governança forte, com gente diferenciada, com simplicidade, agilidade e

diversificação, fatores que são fundamentais para atravessarmos o momento e capturarmos essas oportunidades.

Antes de mais nada, quero mais uma vez, em nome de toda a nossa equipe, agradecer a participação de todos vocês e abrir agora para perguntas e respostas. Eu e o Denys estamos aqui à sua disposição para que possamos esclarecer qualquer dúvida que possa ter ficado. Mais uma vez, muito obrigado.

Lucas Laghi, Santander:

Bom dia, Fernando e Denys. São, na verdade, duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira é em relação à Vamos. Nós vimos que neste 1T houve um incremento de mais ou menos R\$400 milhões no *backlog*. Até obrigado por esse exercício de transparência de mostrar os dados de abril.

Só queria entender um pouco mais em relação a abril, junto com esse aumento na receita que vemos na Vamos, que dá para pensar em uma composição de *backlog* também nesses meses impactados pelo coronavírus. Então, queria entender um pouco da dinâmica de *backlog* da Vamos, que está conseguindo compor essa receita contratada para o futuro.

Faço a próxima pergunta depois da sua resposta.

Fernando Simões:

Bom dia, Lucas. Sem dizer nenhuma ilha da fantasia, a Vamos é uma empresa completamente diferenciada. Ela vinha se desenvolvendo, é um negócio extremamente incipiente no Brasil. A tendência de locação de máquina, caminhões e equipamentos, contratos de grandes volumes e grandes prazos é muito grande.

Ela vinha se desenvolvendo dessa forma e continua se desenvolvendo de forma impressionante. Agora, pós-pandemia e durante pandemia, ela continua com uma demanda muito forte. Eu diria para você que ainda maior do que ela vinha. Então, ela está no seu caminho e na sua rotina normal de desenvolvimento, com bastante critério na questão de crédito.

Mas sempre que as indústrias passam para rever seu modelo – pode ser a indústria de serviço ou a indústria de alimento – cada vez mais buscam produtividade e veem que a locação é uma tendência que contribui muito, com menor custo e ganho tributário, e a empresa fica mais leve, locando seus equipamentos.

Isso tem gerado grandes oportunidades para a Vamos de contribuir, inclusive, para mudar sua escala e trabalhar em custo, tanto na compra de ativo, quanto na sua gestão. Realmente, tem sido diferente. É isso que fica na expectativa e a tendência é continuarmos vendo esse desenvolvimento dela.

Denys Ferrez:

Só para contribuir um pouco, ela está dentro do nosso planejamento. Ela está seguindo aquilo que vislumbramos para ela e foi acordado com os executivos dela desde o final do ano passado.

Lucas Laghi:

Está certo, Denys. Só voltando, pensando nas operações da JSL Logística, acho que um grande potencial da operação da Logística nesse cenário de crise é que você teria as operações com uma estrutura de custo mais *asset light* sofrendo maiores impactos, como o automobilístico, que vocês citaram. E o nosso esperado é que as operações mais intensivas em capital, como as de *commodity*, como papel e celulose, apresentassem uma performance melhor.

Então, primeiro, o racional está correto em pensar nessa maneira para a Logística nesse cenário de quase 25% de queda em abril? E essas operações de *commodity*, principalmente papel e celulose, estão se recuperando? Porque vimos uma queda relevante no 1T, que vocês até citam que foi pontual. Então, pensando em abril e maio, dá para pensar em uma recuperação desses setores intensivos em capital nesse cenário de COVID?

Denys Ferrez:

Lucas, vamos do princípio. Você tem razão, hoje a Logística tem uma estrutura de custo que é, na sua grande parte, variável. Se olharmos o custo com base caixa, eu diria que apenas 35% desse custo é fixo.

Lembrando que nós estamos considerando dentro desses 35% a parte pessoal e muitas dessas pessoas estão ligadas na existência da atividade operacional. Então, até isso, se você quisesse um limite, poderia pensar que também é variável. Mas falando da forma clássica, 35% do custo do caixa é fixo e a grande parte é variável. Você está certo nisso.

Essa composição tem sua origem no fato de que 65% da nossa receita está em cima das operações que vocês chamam de leve em ativo, então tem um ajuste imediato do custo, caso não tenha a demanda ou tenha uma parada de férias coletivas, como foi o caso do automobilístico. Isso é fato.

Olhando para aquelas operações em que nós temos o capital investido, e isso coincide com o segmento de *commodity* que você falou, de fato, foi uma questão pontual. Eles estão andando. Temos duas situações distintas. Uma em que um cliente que é nosso cliente de longo prazo, tem mais de 10 anos e várias renovações de contrato, teve seu contrato terminado em dezembro e, por um planejamento dele, foi reiniciado já para mais cinco anos a partir do final de março. Então, isso também normaliza.

Outra questão é uma questão também de planejamento do cliente, de volumes dele. Ele fez um redirecionamento regional. Isso fez com que ficássemos com custos maiores, e ele nos reembolsasse por isso. Então, estamos desenvolvendo novas operações em uma nova região do país com ele.

E aquela parte do custo fixo que ficou sem a contrapartida, a receita em que você está indicando a queda, ele fez um reembolso disso para nós. Então, está tudo em paz, ele é mais resiliente e as coisas estão andando, contando de abril para frente.

Fernando Simões:

Só para complementar, mais uma vez, isso comprova aquilo que sempre falamos. Quando temos ativo que tem alguma mudança na composição operacional, temos uma recompensa do cliente para suportar essa mudança e essa queda de volume, onde você tem CAPEX investido.

Lucas Laghi:

Perfeito, está claro. Obrigado, pessoal. E parabéns pelo resultado.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call* e espero que estejam todos bem. Tenho duas questões do meu lado também. Queria explorar um pouco mais a divisão de logística. Temos visto, de certa forma, uma dinâmica setorial em logística de incremento para o transporte fracionado e para o e-commerce, que tem sido um segmento bem demandado nessa migração do perfil do consumidor.

Queria entender se vocês, de alguma forma – sei que vocês estão bastante focados no *long haul* – poderiam pensar em entrar em algum tipo de serviço de e-commerce, dada essa migração estrutural de demanda para o comércio online. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda é se vocês podem passar uma visão. Vocês comentam que tem quase 2,5x de caixa para pagar o compromisso de curto prazo. Queria saber qual é o montante total de compromisso com montadora, seja leve ou pesado. Se a intenção disso é realmente manter esse pagamento ou se tem possibilidade de melhorar um pouco o prazo. Enfim, como está a negociação com montadora, dado que é o principal fornecedor do seu negócio. São essas as duas questões. Obrigado.

Fernando Simões:

Lucas, quando falamos da Logística, graças a Deus, temos uma felicidade da nossa diversificação de setores de segmento que vocês podem ver no fato relevante, que foi falado da receita. Isso mostra essa diferença muito grande.

Quando olhamos além da nossa diversificação, estamos diversificados em segmentos que têm sido fundamentais para a economia e para a sociedade. Seja de alimento, medicamento, até o próprio minério e celulose. A celulose é fundamental na fabricação de embalagens.

Isso tem nos dado uma tranquilidade muito grande. Tem setores, como o automobilístico e linha branca, em que temos uma participação importante, mas que é diluída na nossa diversificação, que também tiveram uma parada total. Então, isso tem feito a diferença.

Quando falamos do e-commerce, é lógico que todo mundo hoje lembra do e-commerce. Está todo mundo em casa, fazendo pedido, e temos certeza de que essa história do e-commerce está dando uma aceleração àquilo que já estava previsto. Talvez estejamos antecipando o que estava previsto para acontecer nos próximos três, quatro, cinco anos, e isso está antecipando.

Nós aqui, francamente, não temos hoje nenhum planejamento de entrar no e-commerce de uma forma ou outra. A própria Vamos tem alugado alguns caminhões e alguns equipamentos. É impressionante, a própria Movida começou a alugar alguns automóveis também para entregas. Estão nascendo alguns aplicativos de mercadoria.

Então, nós do Grupo, com a nossa diversificação, estamos usufruindo disso de alguma forma. Na Logística, nós não descartamos, mas não é um negócio em que estamos focados hoje, de entrar no e-commerce por algum motivo.

Nós achamos que o e-commerce pode, sim, se tornar cada vez mais um negócio melhor, porque ele vai ter uma escala mais rápida. Antes, o problema do e-commerce é que saía um carro para entregar uma coisa na região Norte e outra na região Sul de São Paulo, então você não tinha produtividade. Isso com certeza vai melhorar e trazer novas oportunidades para o e-commerce.

Mas também não achamos que o mundo vai acabar em e-commerce. Achamos que tem espaço para todo mundo.

Vou passar a palavra agora para o Denys.

Denys Ferrez:

Lucas, você falou do nosso foco. Você me lembrou de uma coisa importante. Nosso foco tem sido muito o apoio às indústrias em um cenário como este, onde vemos muita gente dizendo que essa globalização das cadeias de suprimento vai ser reduzida.

Mesmo levando em consideração o nível do USD que temos aqui, isso é um grande incentivo à produção industrial local. Acho que temos a oportunidade, indo para frente, de usufruir de um incremento, mesmo em um cenário mais fraco, da indústria local. Só um comentário dentro daquilo que já fazemos há tantos anos.

Sua segunda pergunta era sobre o nosso caixa, nossa liquidez, como estamos vendo isso para frente e as montadoras, era isso? Só para confirmar.

Lucas Marquiori:

Isso, o montante do seu compromisso com montadora e se tem espaço para negociar esse tipo de fornecedor.

Denys Ferrez:

O montante está aí. Na DF, você vê que é de R\$1,7 bilhão. Lembrando que a Companhia tem uma base de ativos de cerca de R\$9 bilhões, então é normal termos isso no giro. Aqui dentro, temos basicamente contratos já fechados por Vamos, que já tem seu financiamento garantido em um pedaço importante disso.

E depois, obviamente, isso reflete o giro normal da Movida, que, como demonstrou a vocês no resultado já divulgado, continua seguindo a vida e fazendo suas vendas, mesmo em um cenário em que muita gente não esperava isso, graças a uma forte inovação de digitalização desses processos que a turma lá teve a competência de fazer. Então, isso dá segurança para continuarmos.

Espaço para negociar tem, já tem muita negociação feita, tem muito prazo que já foi conquistado dentro da relevância que a Vamos está ganhando no cenário, com a expansão do seu negócio. Mas como a relação é e sempre foi muito boa, sempre tem espaço para negociar.

Mas, do jeito que as coisas estão escalonadas, com o caixa que temos e linhas já comprometidas, eu posso dizer para vocês que, fora os R\$4,3 bilhões, teríamos ainda a possibilidade de ter acesso a mais de R\$2 bilhões.

Então, estamos muito confortáveis e o cronograma está bom para nós. Mas, respondendo à sua pergunta se tem espaço ou se tem abertura, sempre tem espaço e abertura para negociar com eles. Estamos muito tranquilos.

Lucas Marquiori:

Perfeito. Obrigado, Denys e Fernando. Bom dia a todos.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Tenho duas perguntas. A primeira é com relação à operação da Simpar e como isso pode impactar o *business* de Logística. Podemos considerar que, se a unidade de negócio da Logística ficasse separada, isso facilitaria os movimentos de crescimento de M&A?

A segunda pergunta é com relação a plano de investimento para 2020, pensando no orçamento de CAPEX. Ao mesmo tempo, vemos esse cenário que, como vocês mencionaram, tanto para aluguel de leves quanto de pesados para o segmento corporativo, provavelmente devemos ver uma demanda aumentando.

E, ao mesmo tempo, tem a preocupação de coronavírus e de um potencial contingenciamento de planos de investimento. Como essas duas coisas podem impactar o CAPEX da JSL em 2020?

Fernando Simões:

Faz parte do nosso planejamento estratégico, e há muitos anos temos comentado isso em APIMEC e para o mercado, fazer uma separação, ter uma *holding* pura e, com isso, criar uma companhia de logística separada, com CNPJ único. Já existe um proforma há mais de três anos da Logística separado. E, com isso, ela seria uma empresa como a Movida e a Vamos.

É lógico que isso é com o objetivo de melhorar gestão, de termos mais foco e desenvolvimento, e de ter geração de valor para os acionistas também. E possibilitar, com isso, uma maior visibilidade para os nossos investidores e para o mercado financeiro como um todo, que não suporta o nosso desenvolvimento.

Acho que são vários motivos para isso, e também pode nos dar a oportunidade, através de aquisição ou de fusão, de fazer movimentos que contribuam para geração de valor e para o nosso desenvolvimento só na Logística de uma forma separada. Isso facilita, sim, em vários sentidos e nesse também.

Quando falamos do CAPEX, depois chamo o Denys para completar, o que quero dizer para vocês e reafirmar é o seguinte: nós estamos nos conhecendo hoje e a cada dia aprendendo a viver, conhecendo pouco do ontem e quase nada do hoje, mas trabalhando duro e preparados para atravessar o amanhã e para não perder nenhuma oportunidade em tudo que nós fazemos. Posso dizer que estamos preparados para isso.

O foco principal é continuar, depois de tudo que estamos passando, voltar a melhorar os nossos retornos, manter nosso índice de alavancagem, não só sob controle, como também queremos continuar reduzindo-o, mas antes queremos que ele suba pouco – lógico que deve ter mudança, a tendência é essa – mas completamente controlado.

Estamos preparados para fazer o CAPEX que a Vamos tiver de demanda e também preparados para suportar o desenvolvimento da Movida pós-pandemia. Vamos lembrar que, sendo realista, a questão de locação de automóvel antes vai abaixar, porque você tem uma demanda de carro maior hoje no estoque do que você tem demanda de viagem. Então, você vai diminuir para depois voltar.

Não vou dividir isso com vocês, porque não é o caso ou foco, mas está dentro da estratégia. A equipe da Movida tem feito um trabalho fantástico, inclusive com novas plataformas para acertar outros tipos de clientes cada vez mais fortes, que é o DNA dela, por exemplo, a pessoa física e transformar isso em uma locação de uma forma muito diferenciada.

Então, estamos preparados para isso, sim. Não temos costume de dar o *guidance* de CAPEX, também nem temos isso no nosso planejamento. O que eu posso dizer é que estamos seletivos no CAPEX e buscando cada vez mais retorno no CAPEX dos contratos com mais longo prazo e mais durabilidade.

Então, estamos preparados para aproveitar essas oportunidades, tanto na Movida quanto na Vamos e na Logística. É interessante já termos fechado um contrato novo também na Logística com toda essa confusão que estamos vivendo.

Se quiser completar alguma coisa, Denys.

Denys Ferrez:

Victor, tendo o Fernando já dito de forma bastante completa, só me resta sempre enfatizar o fato de que o bom desse CAPEX é que ele é opcional e discricionário. Você faz se você estiver confortável, seguro e tiver preços adequados, porque senão você não precisa fazer. Ele não é compulsório, não é de manutenção. Acho que esse é um ponto sempre muito bom de enfatizar, porque é uma flexibilidade que a Companhia também.

Victor Mizusaki:

Está ótimo, obrigado. Se eu puder fazer uma última pergunta, quando vemos o resultado da Movida do 1T, eles acabaram fazendo uma provisão para PDD. Vocês acham que, de repente, pode ser necessário também fazer um provisionamento no nível da JSL, dada a exposição para o mercado corporativo?

E também relacionado a esse relacionamento com os clientes, como que está a discussão de *working capital*? Acho que o Fernando mencionou um pouco no começo que os clientes estão pedindo mais prazo para pagamento. Isso, de alguma forma, pode colocar alguma pressão a mais no caixa?

Fernando Simões:

Sobre a questão de alongamento de prazo de cliente, isso faz parte da estratégia. Toda a indústria automobilística, por exemplo, para retornar, ela quer retornar com um fornecedor que dê mais prazo para ela. A própria indústria de alimentos, por mais que esteja vendendo bem, também faz parte da estratégia dela. Quer dizer, todo mundo segurou o caixa, porque ninguém sabe o que vem.

Então, isso é uma oportunidade para grandes empresas e temos uma missão de fazer isso, de fazer esse alongamento com ela, mas é um prazo maior porque é um prazo sadio. Como o Denys pode falar melhor, não temos nenhum problema hoje de nenhum cliente no nosso negócio e indústria de logística com nenhum tipo de dificuldade de pagamento que nos dê essa preocupação hoje.

Denys Ferrez:

Victor, é exatamente isso. Quando você assistiu a esse provisionamento na Movida, não é que a mesma avaliação não foi feita nos outros negócios. Ela foi feita nos outros negócios, mas ela não teve alteração. Na verdade, na Logística, tivemos uma discreta melhora. Então, essa questão do alongamento acaba ficando uma oportunidade de você mostrar o valor da companhia, a diferenciação de tamanho e governança junto aos clientes.

São clientes de altíssima qualidade, de longa data de relacionamento, então o cenário é bastante diferente. Mas não é que não tenha sido avaliado; foi avaliado, sim. Na medida em que houver algo que indique a necessidade, estamos sempre monitorando, mas por ora não foi o caso.

Victor Mizusaki:

Está ótimo, obrigado.

Heloísa Cruz, Stoxos:

Bom dia, obrigada por pegarem minha pergunta. Parabéns pelo resultado. Obrigada por defenderem os acionistas. Tenho duas perguntas. A primeira delas, eu queria entender se tem alguma possibilidade de alguma parte da dívida em USD, que não esteja “hedgeada”, causar algum tipo de impacto forte no balanço. Temos visto em algumas empresas com hedge e sem hedge. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é, dentro do que é o resultado da Vamos e das outras empresas, que são empresas com ativos alocados, a tendência é que vejamos, dado o contrato de *take-or-pay*, um resultado semelhante no EBITDA, mas com uma receita muito menor? Então, vamos ter uma expansão pontual de margem no tempo em que o ativo não estiver rodando? É essa a expectativa?

Denys Ferrez:

Heloísa, obrigado pela sua primeira pergunta. Na verdade, esse é um ponto que deveríamos até ter destacado, porque, em um cenário com um câmbio no patamar que está, é muito comum as pessoas terem dúvida se você contratou um hedge que esteja dentro de banda.

Aqui, temos um hedge completo, feito da maneira mais tradicional, principal e juros. Lembrando que, pela governança da JSL, derivativos e exposição em moeda estrangeira é uma decisão e autorização do Conselho de Administração. Nenhum executivo, nem um par deles, toma uma decisão dessas ou tem a faculdade de assinar um contrato desses, seja de derivativo ou de moeda estrangeira.

E a orientação do nosso Conselho é que mantenhamos sempre a proteção integral quanto ao câmbio, sem nenhuma limitação, porque a Companhia vive de receitas 100% em Reais. Então, aproveitando sua pergunta e esclarecendo de forma definitiva, não temos exposição a câmbio em nenhuma das nossas dívidas. Está tudo 100% protegido.

Sobre a segunda pergunta, o que acontece é que os ativos, pelo menos os ativos que temos nas indústrias que temos, estão rodando. Não é que não estão rodando. Então, não vejo essa expansão de margem acontecendo, porque a própria Vamos ainda está com uma penetração nos clientes que está evoluindo, mas que, se eu não estiver enganado, ainda não supera 25% da base. Então, eles vão privilegiar, devido à estrutura contratual, a utilização dos caminhões da Vamos.

E no setor de logística, sobre o *take-or-pay*, a natureza da indústria também continua rodando, como de certa forma já tocamos nesse assunto nas perguntas iniciais. Então, eu não vejo essa expansão.

Heloísa Cruz:

Está ótimo, obrigada. Queria só tirar mais uma dúvida. Está tendo muita renegociação comercial para expansão de prazo de pagamento por parte dos clientes? Ou está rodando mais ou menos do jeito que sempre rodou?

Fernando Simões:

Está rodando mais ou menos do jeito que sempre rodou. Não temos nenhum problema, como falamos há pouco. Estamos tentando dividir uma estratégia com vocês, então, no caso da Logística, já temos um concorrente nosso que está com dificuldade mais de caixa, de se financiar.

Infelizmente, temos concorrentes que têm a infelicidade de estarem pautados em cima do automobilístico, do eletroeletrônico e distribuição de combustível. São três segmentos que afundaram e ele tem dificuldade. Então, nós estamos aproveitando uma oportunidade em que o cliente tem uma demanda mais frágil, e oferecendo até mais prazo para clientes grandes que queiram nos dar mais volume do que nós temos hoje.

Muitas vezes o cliente chega e fala: “Venha cá, estou te pagando desse jeito. Posso ter mais prazo?” Nós falamos: “Com o volume que você tem, não. Quer fazer um prazo

médio? Você está me pagando com 30 dias, quer me pagar com uma média de 60? Não tem problema, eu te dou 90 dias em todo o serviço novo que você me der, aí você faz seu prazo médio de 60.”

Então, também estamos usando um posicionamento de caixa diferente para contribuir com maior volume nessa retomada que vamos ter para frente. Agora, não temos nenhuma demanda, nenhum cliente nosso no segmento que está estressado ou que tem alguma necessidade. Graças a Deus, não estamos vivendo nesse momento.

Heloísa Cruz:

Excelente, obrigada. Mais uma vez, parabéns.

Werner Roger, Trigono Capital:

Boa tarde. Parabéns pelo resultado. São duas perguntas. Uma é em relação à própria Logística. O setor automobilístico teve uma retração forte, que até reduziu bastante a receita, e algumas montadoras já estão voltando. Queria saber como está já esse segmento, se realmente já começa a recuperar aquela perda grande e se as montadoras já estão avisando, com relação à retomada de produção, se a empresa já está se programando para isso.

Dentro da Vamos, uma outra pergunta relacionada até com fornecedores é, com as montadoras voltando, se estão vindo com descontos em pesados, se existe uma oportunidade de compra de veículos com descontos acima dos praticados.

Inclusive, como a Companhia tem capacidade financeira de alavancagem, se ela pode usá-la para comprar veículos, renovar a frota, e inclusive em outros fornecedores, como pneus e peças de reposição. Aproveitando esse momento de mercado ofertado, se pode melhorar a condição de compra, principalmente com relação a preço em pneus e outros materiais de reposição, como filtros, que a Companhia utiliza.

Fernando Simões:

Werner, boa tarde. Vou falar o seguinte, as montadoras estão, sim, voltando. Realmente, se formos olhar, no final de março, começou a parar e em abril parou serviço no mundo inteiro. Para nós, parou 100% o negócio de logística, basicamente 95% ficou parada a indústria automobilística em abril.

Ela já começa a retornar, sim. É por isso que achamos – hoje em dia, achamos que nunca sabemos tudo – que bateu no piso. Realmente, abril foi o piso que nós vimos com a queda que teve, conforme denunciemos, próxima de 24%, que é o piso da Logística, porque foi parado 100% da indústria automobilística. Nunca imaginei na vida que veria um negócio desses.

Elas começam a voltar. Algumas voltaram no começo de maio, outras depois. Até voltar, ela tem uma demanda até engrenar, mas elas estão voltando, sim, e isso faz com que voltemos a trabalhar e a ter os equipamentos trabalhando.

Estamos fazendo isso no dia a dia e, graças a Deus, estamos abraçados com nossos clientes que têm demanda, porque eles têm que abastecer a linha de produção deles para retornar, para perfeitamente estar voltando a funcionar. Com todos os cuidados

de saúde, mas eles estão voltando a funcionar e nós junto com eles. Estamos muito felizes neste momento.

Quando falamos do carro 0km, seja automóvel, seja caminhões, etc., não dá para ter esse sentimento ainda, mas eu acredito muito que vai ter oportunidade de preço, de descontos diferenciados, de prazo nesse momento, até pela aliança com a montadora. Não é ninguém para matar ninguém, mas é para se ajudar a sair do movimento.

Mas isso é por um curto espaço de tempo, e talvez a Movida e a Vamos, principalmente, podem usufruir bastante disso, porque a Vamos está com demanda e pode ter a oportunidade de comprar em condições especiais.

Por que um curto espaço de tempo? Porque assim que normalizar um pouco a venda, ninguém vai produzir mais do que vende. A tendência é produzir o que vende. E a hora que eles conhecerem qual é o piso deles e produzirem o que vendem, com o USD do jeito que está, vai aumentar o carro 0km. Isso vai acontecer. Não sei se em seis, oito, dez ou doze meses, mas que vai acontecer, vai.

Nesse momento, dá para ter uma oportunidade, mas é uma oportunidade transitória, porque depois acredito que vem o aumento. Lembrando que toda a nossa precificação é feita em cima do CAPEX novo que fazemos. Lembrando que, se o CAPEX ficou menor nesse momento, como no caso da Vamos, ficamos mais competitivos e temos mais chance de ganhar mais escala nessa fase.

A Vamos tem uma prerrogativa que é importante falar. Amanhã, ela pode resolver fazer uma compra programada, porque ela sabe que o que ela tem está renovado caminhando para frente, devido à grande relação de ativo que ela tem e a previsibilidade dos seus vencimentos junto aos seus clientes. Ela ainda pode usar e usufruir desse conhecimento dela.

Sobre a questão de peça e pneu, o Denys está lembrando, peça e pneu têm oportunidade, sim, mas houve uma perda muito mais pontual, porque eles também estão voltando de uma forma mais gradativa. Lembrando que isso é pontual porque tem coisas na borracha, por exemplo, que você compete com o USD por produtos de exportação. Mas, pontualmente, pode acontecer de você ter alguma vantagem ou ganho nesse momento.

Werner Roger:

Aproveitando, em relação a setores, existe algum outro setor que está mostrando. Sabemos que o agronegócio está vigoroso, e o de mineração. Tem algum outro setor já destacando operação. E, dentro dos fornecedores, nós ouvimos conferências com representantes das montadoras e todas elas estão alertando para a questão do impacto do câmbio na linha de montagem. Às vezes, é a caixa de câmbio, o próprio pneu de borracha, que é dolarizada.

Então, a Companhia não anteciparia esse movimento de aumento de preço necessário. Porque os custos vão aumentar pela questão do USD. Neste momento, ainda não foi repassado aos preços. Só complementando essa colocação. Obrigado.

Operadora:

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

Fernando Simões:

Mais uma vez, quero agradecer a oportunidade de ter todos vocês. Estamos com mais de 280 pessoas nos ouvindo. Muito obrigado pelo tempo e a atenção de vocês. E gostaria de fazer algumas pontuações do que nós estamos vivendo. Acho que o momento requer isso, de dizer o que temos feito, onde nós estamos e para onde nós acreditamos que estamos indo.

Primeiro, acho que é importante reforçar que nós tivemos um cuidado muito forte com a nossa gente. Chegamos a ter mais de 1.100 colaboradores diretos monitorados no nosso “Ligado em Você” com suspeita de saúde e afastados das nossas operações. Conseguimos acompanhá-los e hoje temos menos de 400 colaboradores, temos seis internados. Chegamos a transferir com transporte aéreo de uma região para outra para ter mais atendimento.

Enfim, cuidamos realmente do nosso pessoal, desde o fato básico de tirar da rede pública e transportar por automóvel, entregando um automóvel para cada dois ou três. Temos muita gente de *home office*, mas temos muita gente nos escritórios trabalhando em funções básicas e nas operações fundamentais. A equipe sempre teve muita atenção de ter caixa e estarmos bem, e seremos mais reforçados ainda, conforme o Denys mostrou a todos vocês.

Tomamos ações preventivas necessárias para manter todas as operações dos nossos clientes que estão funcionando na sua plenitude, como agronegócio, celulose, minério e de alimento, entre outros. Não medimos esforço para fazer todas as ações que precisariam, que eram fundamentais para nós, nossa obrigação junto ao cliente e pela equipe forte trabalhando.

Apoiamos as comunidades mais carentes onde nós estamos, com doações de EPIs, contribuindo com a área da saúde e com as pessoas mais carentes. E tivemos um cuidado forte com caminhoneiros, apoiando-os, abrindo o canal “Ligado em Você”, que é um canal próprio nosso para cuidar deles, e dando um ticket alimentação que dura seis dias para quando eles fazem uma viagem de médio prazo.

Enfim, atitudes extra fundamentais, não só sociais, mas também da equipe para a Empresa continuar se desenvolvendo e atendendo seus clientes. Com muita humildade, como eu disse há pouco, conhecemos pouco o nosso ontem, mas estamos trabalhando duro hoje, para que vivamos o amanhã que é desconhecido, mas de uma maneira diferenciada.

Diante desse cenário, o que nós temos feito que acho que é muito importante e onde nós estamos? Nós temos uma diversificação, que sempre dizemos para vocês, que dá uma resiliência na nossa receita.

Quando falamos da Logística, nós temos movimentação interna, nós temos distribuição urbana, nós temos transporte de longa e curta distância, operação integrada, seja com ferrovia ou com porto, estamos em um setor de alimento, de

mineração, do agronegócio e do automobilístico, setores que, na sua minoria, conforme vocês viram no nosso fato relevante, tiveram uma redução de 24%, mas a Empresa continua pulsando e mostrando a resiliência da sua receita.

Essa nossa origem também tem para as nossas outras empresas, como a Movida, por exemplo, que tem o controle da JSL. Ela nunca foi uma empresa só de aplicativo, nem só de gestão e terceirização de frota, nem só de pessoa física. Ela tem uma diversificação do seu serviço muito forte. Entendemos que isso é uma maneira de depender de todos, mas de nenhum único exclusivamente.

A Vamos foi pelo mesmo caminho. Ela tem o setor do agronegócio, agora do e-commerce e da indústria de alimento. Essa diversificação tem nos assegurado uma resiliência, com queda, mas uma resiliência da receita nos principais setores de uma maneira muito forte.

Isso faz com que possamos dizer a vocês que nós acreditamos que conhecemos em abril o piso da nossa receita. Temos trabalhado duro para entender o mercado e o segmento em que nós estamos, se realmente é o piso, ver quais são as necessidades atuais e dos clientes pós-pandemia, como é o caso do automobilístico.

Com isso, em abril e maio, conhecemos a necessidade da nossa equipe e do ajuste forte, tanto em gente quanto em ativo. Sendo sinceros com vocês de dividir o conceito, temos feito ajustes dentro da nossa Empresa, na estrutura, em redução de gente e redução de ativo, disponibilizando ativo para venda.

Estamos sempre tendo agilidade para enxugar forte, para que tenhamos um custo menor e, com isso, acreditamos que teremos um custo menor, vamos estar muito mais leves e com muito mais agilidade.

O que pretendemos fazer? Estamos preparados com isso para suportar, em todas as nossas empresas, o desenvolvimento durante e pós-pandemia, aproveitar as oportunidades da Logística, conforme já falamos, seja de orgânico, seja de consolidação, seja de alianças ainda mais estratégicas com nossos clientes, e ter a Movida em um posicionamento diferente.

É importante lembrar que ela é uma empresa que, além dessa diversificação, é nova, leve, com um foco na pessoa física muito forte e com aliança estratégica em todos os canais que ela atua. Inclusive, os números dela de abril mostram como tem sido ágil para tomar as decisões e executar para ficar posicionada de uma forma ainda mais diferente.

E com relação à Vamos, é impressionante, além de todo o resultado da resiliência dela, neste momento, a oportunidade de crescimento e de melhoria de margem que ela tem.

Com relação à CS Brasil, não dá para ter uma previsibilidade, porque é concorrência pública. Em compensação, com a resiliência da receita, o crescimento de gestão e terceirização de frota, brinco que ela é uma mistura de Vamos com Movida. É Movida porque é mais leve em gestão e terceirização de frota, e contrato de mais longo prazo.

É importante lembrar que a empresa desinvestiu nos últimos anos do transporte público. Hoje, é muito pequeno nosso transporte público, menos de 10% da receita da

CS Brasil, o que tem sido difícil no momento que passa, mas com um impacto praticamente neutro, baseado em pouco tamanho que ele tem.

Posto isso, embora o momento seja triste, muito difícil e tenha muita tendência ainda da economia como um todo, como temos visto, piorar, nós estamos trabalhando duro e acreditamos muito que, pós essa pandemia, estaremos muito diferentes do que nós somos, muito diferentes, modéstia à parte, dos nossos concorrentes, e fortemente abraçados com nossos clientes para podermos usufruir de um novo ciclo de desenvolvimento, talvez em cima de outras bases.

Temos a realidade em que estamos vivendo. Ninguém está dizendo que é um momento de euforia. Pelo contrário, é um momento de muita lucidez e muito pé no chão. Mas, com certeza, pós-pandemia, em cima da nossa base, nós poderemos iniciar um novo ciclo de desenvolvimento.

Quero mais uma vez agradecer a todos vocês. Somos mais de 280 participantes. Quero agradecer a toda a nossa equipe, que preparou para nós um relatório forte e cumpriu o prazo da divulgação na data de hoje, com tudo que estamos vivendo.

Quero dizer a vocês que agradecemos a todos os nossos clientes e o mercado por estarem nos entendendo e nos apoiando, estarem juntos de nós e também nos tirarem dúvida do que precisamos saber e nos ensinando como viver.

Temos respeitado o distanciamento e tudo que a OMS manda. Temos muita gente de *home office*, muito mais até do que gente trabalhando nos escritórios, mas a Empresa só tem esses números de abril porque temos muita gente dentro dos escritórios, nas nossas bases operacionais, trabalhando duro para ter agilidade para fazer os ajustes que precisam, para que atravessemos isso de uma forma diferenciada e, mais do que isso, possamos sair menor, mas mais fortalecidos e com muita agilidade no futuro.

Agradeço a todos os nossos colaboradores que vivem e passam por esse momento, trabalhando. Mais uma vez, o nosso muito obrigado. Em nome de toda a nossa equipe, quero agradecer a todos vocês pelo seu tempo e atenção na nossa divulgação de resultados.

Peço desculpas por me alongar um pouco no final, mas acho que o momento que atravessamos merece um esclarecimento dentro da transparência e da nossa governança, de onde nós estamos e para onde estamos indo. Muito obrigado e um grande abraço para todos vocês. Muita saúde e muita paz. Obrigado.

Operadora:

A teleconferência da JSL está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham 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”