

Operadora:

Bom dia e bem-vindos à teleconferência da JSL para a discussão dos resultados referentes ao 3T 19. Estão presentes hoje conosco os senhores: Fernando Simões – Diretor Presidente e Denys Ferrez - Diretor Administrativo-Financeiro e de RI.

Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de uma operadora digitando asterisco zero (*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 senhor Fernando Simões. Por favor, senhor Fernando Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Bom dia a todos. Estamos dando início à divulgação dos resultados do 3T19 da JSL e de suas empresas controladas. Vamos iniciar então na página 2, quando começamos pelos principais destaques do 3T19.

Tivemos um lucro líquido consolidado de R\$66 milhões no 3T19, o que significa um crescimento de 22% na comparação com igual período do ano passado. Isso já reflete parte da transformação operacional, que inclusive resultou numa gestão independente de todos os negócios.

Tivemos uma receita líquida consolidada de serviços de R\$1,8 bilhão, o que significa um crescimento de 5%, sendo que o EBITDA cresceu 22%, totalizando R\$511 milhões, com margem de 28,9%. Isso significa um crescimento de 4 p.p. comparado a igual período do ano passado.

Tivemos também uma redução na nossa alavancagem, a qual foi para 3,6x no 3T19, principalmente de forma orgânica, sendo 18% menor comparada ao 3T18, e 10% menor versus o 2T19.

Vamos atingir um lucro líquido de R\$38 milhões. Isso significa um crescimento de 10,7% comparado a igual período do ano passado, acumulando R\$107 milhões de lucro no 9M19, que significa um crescimento de 13% comparado ao 9M18. A VAMOS segue combinando crescimento e rentabilidade numa plataforma única de negócios na qual ela atua.

A JSL Logística registrou EBITDA de R\$119 milhões, o que significa um crescimento de 7,5%. Isso é o resultado da transformação do seu modelo operacional, e é uma empresa que segue preparada para capturar o início da retomada da economia do Brasil, baseada no seu grande portfólio de serviços e estando inserida na prestação de serviços das principais indústrias brasileiras.

A CS Brasil atingiu EBITDA de R\$62 milhões, o que mostra um crescimento de 5,3% sobre o ano passado, com crescimento de 6,5% com gestão e terceirização de frotas. Passou de 62% para 67% a representatividade da sua receita bruta de serviços, comparando o 3T18 com o 3T19, em linha com o seu planejamento estratégico.

A Movida atingiu um EBITDA recorde de R\$191 milhões, o que significa um crescimento de 61% sobre igual período e uma margem de EBITDA de 51%, sendo 12,3 p.p. acima do ano passado, confirmando a contínua evolução operacional em todas as linhas de negócios em que atua.

A margem de EBITDA de Seminovos atingiu -0.5%, com evolução de 6,3 p.p. em comparação ao 3T18, o melhor resultado desde o IPO.

Vamos agora então passar para a página 3, onde falamos dos principais números da JSL Consolidada, da sua receita líquida, EBITDA e o lucro líquido. Vemos acima do lado esquerdo, no quadro, a receita líquida. Tivemos uma receita líquida de prestação de serviços nos últimos doze meses de R\$6,839 bilhões, uma receita total com venda de ativos de R\$9,186 bilhões.

Quando falamos, ainda aqui do lado esquerdo, temos a nossa receita líquida de serviços do 9M19, em que tivemos uma receita líquida de R\$5,144 bilhões, contra igual, no mesmo período, R\$4,723 bilhões, crescimento de 9% da nossa receita líquida de serviços nos primeiros nove meses do ano.

Quando olhamos aqui ainda na parte de cima, do lado direito, falamos do nosso EBITDA, que nos últimos 12 meses do 3T19, tivemos um EBITDA de R\$1,937 bilhão. Se olharmos no 9M19, o nosso EBITDA foi R\$1,505 bilhão, contra R\$1,165 bilhão no mesmo período do ano passado, um crescimento de 29% do nosso EBITDA.

No 3T19, tivemos R\$512 milhões de EBITDA, com uma expansão de margem de 4 p.p., quando tivemos, no 3T19, 28,9% de margem no nosso EBITDA. Ainda aqui na página 3, quando apresentamos o lucro líquido, tivemos um lucro líquido nos últimos 12 meses do 3T19, de R\$259 milhões, que significa uma margem de 2,8%. Quando comparamos com o ano de 2018, significa um crescimento de 37% e um aumento de margem de 0,5 p.p.

Quando olhamos para fazer uma reflexão dessa página, na qual apresentamos aos senhores um crescimento de 9% na nossa receita líquida de serviços, sendo que o EBITDA no mesmo período cresceu 29%, e o lucro, 54%, o que mostra o nosso foco,

as nossas energias na seleção dos nossos serviços, os quais têm contribuído significativamente para as melhorias nos nossos resultados.

Sem criar nenhuma expectativa, acreditamos que essas melhorias nos resultados começam a refletir toda a transformação operacional, e a mudança no nosso modelo empresarial, feita nos últimos anos.

Quero então agora passar a palavra ao Denys, que apresentará os números de forma mais detalhada de cada empresa e consolidada, quando falamos dos seus investimentos e dos seus resultados. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. Passando então para o slide de número 4, onde temos os investimentos realizados no 3T19. O CAPEX líquido consolidado totalizou R\$551 milhões, sendo R\$1,249 bilhão de investimento bruto, reduzido de R\$698 milhões de venda de ativos.

Importante frisar que esse investimento líquido foi majoritariamente para expansão dos negócios. Vemos de forma individualizada aqui, para o mesmo período, na VAMOS, o investimento líquido de R\$71 milhões; para Logística o investimento líquido de R\$46 milhões; na CS Brasil, por sua vez, o investimento líquido foi de R\$88 milhões; e na Movida, o investimento líquido no trimestre foi de R\$323 milhões.

Nós vemos nesse mesmo slide um destaque do investimento líquido acumulado. A Companhia, até setembro, investiu R\$2,282 bilhões. Eu gostaria de destacar que a Logística é uma operação muito mais asset light, o seu investimento líquido até setembro de 2019 foi de apenas R\$106 milhões.

Gostaria então de passar para o próximo slide, onde damos uma abertura do cronograma de vencimento da nossa dívida bruta e a nossa posição de caixa.

Então no slide de número 5, título Endividamento, apresentamos aos senhores a nossa posição de R\$4,360 bilhões de caixa e disponibilidades ao final do trimestre. Esse montante equivale a quase duas vezes a dívida que vence nos próximos 12 meses.

Também gostaria de reforçar que esse montante disponível, juntamente com as garantias (10:03) que temos contratadas, equivalem à cobertura de toda a amortização, incluindo integralmente até o ano de 2021.

Durante esse trimestre fizemos diversas captações, debentures, CRAs nas várias empresas do Grupo, totalizando R\$1,8 bilhão de captação. No ano, nossa captação acumulada está em R\$3,6 bilhões. Nesse trimestre especificamente, antecipamos a quitação de dívidas com spread mais alto num total próximo a R\$700 milhões.

Falando um pouco aqui do custo da nossa dívida bruta, no 3T19 ela ficou em 8,2%, mas na sequência desses movimentos de que falamos de gestão de passivos, com liquidações antecipadas, mais a queda da taxa de juros, ela já indica, para o próximo período, cerca de 7,3%, uma queda de quase 1 p.p.

E no 3T19, a dívida líquida, em função do carregamento da caixa, ficou num custo de 9%, também irá se beneficiar do mesmo movimento que acabei de descrever aos senhores. Dívida líquida esta que totalizou, ao final do trimestre, R\$7 bilhões, com uma redução em torno de R\$350 milhões quando comparada ao trimestre anterior.

A respeito dos covenants da Companhia, que estão ligados aos índices de alavancagem, nós temos dois tipos de covenants, aqueles que são válidos no Brasil, e aquele que é válido no exterior. Os do Brasil são: dívida líquida sobre EBITDA adicionado, que o índice se encontra em 1,7x, e o máximo seria 3,5x, com bastante folga. E ele tem um conceito de manutenção.

O segundo índice, também válido para o Brasil, é o EBITDA adicionado sobre juros líquidos, que nosso indicador mostra 5,6x, e o mínimo seria 2x, também com muita folga, e também segue o conceito de manutenção.

E o índice de alavancagem ligado a emissões no exterior, especificamente os nossos Bonds, é dívida líquida sobre EBITDA, que o nosso indicador se encontra em 3,6x, e que o máximo seria 4,6x, também com bastante folga, e que segue o conceito de incorrência.

Quanto ao running rate do índice de alavancagem, dado o perfil do nosso negócio, que sempre trazíamos investimentos, obviamente, na frente do benefício do fluxo financeiro, quando anualizamos os 9M19 para poder ter um pouco do benefício do capital investido para crescimento, esse índice já está rodando em 3,5x na medição dívida líquida sobre EBITDA.

Gostaria então de passar para a próxima página, de número 6. Nesse slide, apresentamos o CAPEX realizado nos últimos anos, CAPEX líquido, versus alavancagem.

Para contarmos um pouco da história desse slide da Companhia, atravessamos os anos recessivos, 15, 16 e 17, investindo intensamente na construção e no desenvolvimento da Moviada. O que fizemos em 2016 atingiu uma alavancagem medida por dívida líquida EBITDA de 5x.

Desde então temos trazido esse indicador gradualmente para patamares inferiores. E notem, no piso do gráfico, que os investimentos majoritariamente para crescimento, designados pela cor vermelha, não deixaram de ser feitos. Isso demonstra a assertividade do investimento feito e a sequencial geração de caixa, promovendo o contínuo desenvolvimento da Companhia, e ainda assim, fazendo com que haja uma queda gradual da alavancagem.

Obviamente que nos 9M19, para fazer esse volume de investimentos recorde, líquido, quero dizer, porque ele já supera, inclusive, o ano completo passado, de R\$2,3 bilhões, em que 93% estavam ligados à expansão, nós lançamos mão do follow-on da Moviada, que captou cerca de R\$800 milhões, R\$500 milhões primário, e R\$300 milhões secundário.

Isso demonstra o nosso compromisso de continuar desenvolvendo as empresas, e gradualmente continuar reduzindo alavancagem.

Gostaria então de passar para o slide de número 7, onde apresentamos a composição da rentabilidade da JSL Consolidada, com base nos 9M19 acumulados. Então começando aqui pelo lado esquerdo, temos a VAMOS, que nos nove meses contribuiu com R\$107 milhões e terminou o 3T19 com 2,4x de alavancagem, apresentando um ROIC acumulado de 12,4%.

Na sequência, temos a Movida, abaixo, que contribuiu com o lucro de R\$144 milhões, terminou o trimestre com alavancagem de 2,3x, entregou um ROIC de nove meses anualizado de 10,2%.

Abaixo temos a CS Brasil, que entregou um lucro líquido de R\$54 milhões, e uma alavancagem menor que 1x, entregando um ROIC de 8,2%. Já do lado direito, temos a Logística, contribuindo com R\$78 milhões de lucro, terminando o período com alavancagem de 2,8x, entregando um ROIC de 9,3%.

A Original contribuiu com R\$8 milhões de lucro e um ROIC de 9,5%; e a BBC Leasing, com lucro de R\$6 milhões e um ROIC de 19,5%.

Olhando esse quadro, e dada a contribuição de cada uma das empresas, temos que somatório delas é de R\$396 milhões, o que chamamos de lucro das empresas. Deste valor, deduzimos a despesa financeira ligada às dívidas que patrocinaram os investimentos nessas empresas, que totalizam R\$198 milhões, e o resultado líquido que tivemos nos nove meses, acumulado, foi de R\$198 milhões, incremento de 54% comparado ao mesmo período do ano anterior.

Já o ROIC consolidado, dos nove meses anualizados ficou em 9,4%.

Gostaria de enfatizar que quando olhamos os negócios, temos convicção de que podemos melhorar os nossos retornos, sejam com a introdução de mais serviços em algumas dessas empresas.

Seja pela oportunidade contínua de aumento de eficiência, seja pela mudança de portfólio que estamos fazendo em algumas delas, focando em novos negócios com mais rentabilidade, seja porque algumas dessas empresas estão preparadas para aproveitar a retomada do crescimento brasileiro com bastante alavancagem operacional.

Então esse é o nosso compromisso, de continuar crescendo, buscando a melhoria contínua dos nossos retornos. Com isso, eu gostaria de voltar a palavra para o Fernando. Fernando, por favor.

Fernando Simões:

Obrigado, Denys. Agora então na página 8, vamos falar dos principais resultados dos 9M19 versus igual período do ano passado. Começamos então pela JSL Logística, onde tivemos uma receita líquida de serviços de R\$2,200 bilhões, que embora seja praticamente igual ao período do ano passado, o seu EBITDA cresceu 27%, totalizando R\$390 milhões, e o seu lucro líquido para 60,7%, quando totalizou R\$78 milhões, o que mostra claramente a melhoria das suas margens.

A CS Brasil teve um crescimento na sua receita líquida de serviços de 5,5%, totalizando uma receita líquida de R\$544 milhões, sendo que seu EBITDA cresceu

24,8%, atingindo R\$199 milhões. O seu lucro líquido teve uma pequena queda, atingindo R\$54 milhões, baseado em ter locado, nessa Companhia, uma dívida maior, tendo assim maior custo financeiro.

Quando falamos da VAMOS, atingimos uma receita líquida de R\$889 milhões, o que significa um crescimento de 24%, sendo que a sua receita líquida de serviços cresceu 13%, e seu EBITDA atingiu R\$390 milhões, e o seu lucro líquido, R\$107 milhões, o que significa uma margem líquida de 14,5%.

Quando falamos da Original Veículos Concessionárias, tivemos um crescimento na sua receita de 19%, sendo que seu EBITDA atingiu R\$27 milhões, o que significa um crescimento de 74%, e o lucro líquido, R\$8 milhões, que é 1,3% de margem líquida.

Na BBC Leasing, o nosso serviço financeiro, que embora ainda de uma forma incipiente, é extremamente complementar e estratégico para o nosso modelo de negócios, atingimos uma receita líquida de R\$29 milhões, o que significa um crescimento de 25%, com EBITDA de R\$10 milhões e lucro líquido de R\$6 milhões, o que significa uma margem líquida de 19%.

A Movida atingiu uma receita líquida de serviços de R\$1,059 bilhão, um crescimento de 24%, sendo que seu EBITDA atingiu R\$496 milhões, o que significa um crescimento de 46%, com lucro líquido de R\$144 milhões, um crescimento de 33%.

Quando olhamos os números da JSL Consolidado, do lado direito da página 8, atingimos uma receita líquida de serviços de R\$5,144 bilhões, o que significa um crescimento de praticamente 9%, com EBITDA de R\$1,505 bilhão, que significa um crescimento de 29% sobre o mesmo período do ano passado, e atingimos um lucro líquido de R\$198 milhões, que é um crescimento de 54%, e a nossa dívida líquida-EBITDA teve uma redução significativa para 3,6x.

Conforme podemos avaliar, todas as empresas apresentam, nos seus resultados, uma melhoria significativa, no aumento do EBITDA, do lucro líquido, que descola completamente do seu aumento de receita, ou seja, mesmo num mercado num momento difícil da economia brasileira, nós temos desenvolvido um crescimento na receita líquida de serviços na grande maioria das empresas controladas pela JSL.

Em todas elas, uma expansão significativa do EBITDA e do lucro líquido, que vem em linha ao nosso planejamento estratégico comunicado a todo o mercado nos últimos anos, e que o nosso modelo de gestão e a nossa gente vinha executando, transformando alguns negócios, criando outros e consolidando outros modelos operacional e de gestão.

Gostaria de abrir agora para perguntas e respostas para que possamos esclarecer a todos os senhores qualquer dúvida que possa ter ficado. Mais uma vez, muito obrigado pela participação de todos vocês.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Olá pessoal, bom dia. Denys, Fernando, vocês me escutam aí.

Escutamos bem, bom dia, Lucas, tudo bem com você?

Lucas Marquiori

Tudo bem, está ótimo, tive um problema técnico na linha aqui, não consegui ouvir parte da apresentação, mas vamos lá. Duas perguntas aqui do meu lado, pessoal, primeira, Fernando, se pudesse explicar um pouco na VAMOS aí, vimos uma aceleração das vendas de veículos usados.

Queria entender se isso reflete um pouco uma melhora no sentimento para esse mercado de usados, se o mercado de caminhões aí está mais demandante, você tem sentido melhora nesse segmento. Acho que seria legal sentir de você como está se comportando esse mercado de usados aí para caminhões.

E Denys, a segunda pergunta, se puder comentar um pouco essa leve piora no retorno da CS Brasil, nós vimos que vocês desinvestiram da operação de São José dos Campos, como você explica um pouco esse ROIC caindo no trimestre contra trimestre, que puxou o consolidado um pouco para baixo, como devemos ver isso aí olhando para frente, acho que seria legal ter uma visão disso olhando para frente. Muito obrigado, pessoal.

Fernando Simões:

Obrigado, Lucas. Falando um pouco dos seminovos da VAMOS, ela tem um braço que é a rede de seminovos de caminhões, e é um mercado que ainda no Brasil é incipiente e que ela vem, criando plataforma de negócios, de uma forma independente das outras empresas da VAMOS, que também é a compra e a venda de seminovos.

Além disso, trabalhamos de uma forma estratégica em alguns campos a antecipação da frota de caminhões, quando você tem um mercado que comporta a venda daquele tipo de equipamento, que uma renovação ou contrato antecipado que se concentre nesse prazo.

Então esse tipo de coisa você pode ver, Lucas, em alguns momentos, uma venda maior ou menor de ativos, quando você tem algum vencimento de contrato que você tem o ativo disponível, ou porque você provoca a antecipação de frota ou porque você comprou seminovos. Esse é um dos negócios da VAMOS, no qual ela tem se especializado, criou, inclusive, uma plataforma digital de uma forma diferenciada, que eu acho que é um canal de receita, de resultado, da VAMOS, bastante importante para frente.

Outro ponto é o seguinte: os nossos caminhões e ativos, confesso para você que já tem algum tempo que estão girando conforme o pouco estoque de vendas, se tivéssemos mais caminhões seminovos, venderíamos mais.

Então não tem sido um problema a venda dos ativos. E também confesso para você que não tem nenhum boom de euforia de venda de seminovos. Está correndo normal, tem mercado, o conceito de mercado, na realidade, é conhecer o canal onde você vende cada tipo de caminhões, você consegue desenvolver e consegue vender sem nenhum tipo de problema.

Vou passar aqui agora a palavra para o Denys, depois se você tiver alguma coisa que eu possa complementar, estou à disposição.

Denys Ferrez:

Oi, Lucas, obrigado pela pergunta. Essa redução no ROIC da CS Brasil é diluição de um recebimento retroativo que tivemos no 2T, mas o mais importante aqui é exatamente olhar para frente. Essa é uma companhia em que estamos fazendo um reposicionamento do portfólio. Como você bem citou, desinvestimos de uma operação de transporte de passageiros agora no mês de outubro, quer dizer, isso não está dentro dos números do 3T, visando ao aumento e o incremento dos retornos.

Desinvestimos de uma outra em dezembro, e temos acelerado muito o desenvolvimento dela na área de gestão e terceirização de frota de veículos para o setor público.

E dentro disso, chegamos a mencionar dentro do Release, que essa é uma unidade que tem apresentado retornos sobre o capital investido próximo a 11%. Daí que vem a minha convicção pessoal de que a tendência desse retorno é convergir para essa que se torna a majoritária prestação de serviços da CS Brasil, que é termos uma terceirização de frota com retorno mais alto, perto de 11%.

Lucas Marquiori:

Está claro, Denys, Fernando, obrigado pelas repostas. Bom dia a todos.

Denys Ferrez e Fernando Simões:

Obrigado. Obrigado. Bom dia

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

A primeira, é um follow-up dessa pergunta do Lucas, sobre CS Brasil. Denys, você mencionou que o crescimento marginal da CS Brasil está com um ROIC na casa de 11%. Queria entender a velocidade dessa evolução, quando devemos ver a renovação do capital investido.

E a segunda pergunta é relacionada à alavancagem. Vemos essa melhora, como você mostrou no slide da apresentação, saindo de 5x para a casa de 3,5x, e muito por conta da operação da Movida, mas também teve a melhora significativa de rentabilidade do Grupo. Queria entender se faz sentido esperarmos alguma outra alavanca, de repente um IPO de VAMOS, para acelerar essa desalavancagem e qual seria o nível que você acha ideal para o Grupo.

Denys Ferrez:

Vamos lá. Começando pelo final, Victor, nós temos convicção de que vamos entregar essa desalavancagem gradual que citamos na introdução da apresentação, de forma orgânica. Não sentimos a necessidade de fazer nenhum movimento do mercado de capitais. E obviamente, o retorno (27:49) deixou ele, contribuiu com esse aspecto, na sequência aqui do que eu vou só concluir com você em relação à CS Brasil.

A CS Brasil de fato tem uma alavancagem menor, mas estamos em um processo, daqui para o final do ano, de alocar o volume de dívida dela, que sentimos ser adequado, que equivale a cerca de 3x ele, tirando aquilo que vocês entendem que é um endividamento da holding, que faz esses investimentos, e alocando aqui, de forma que essa unidade fique com uma alavancagem adequada. Isso também será feito.

O que vejo à frente, é que todos os investimentos que fizemos, como falei na apresentação, têm uma assertividade muito grande na geração de caixa futuro. Tudo muito com base em contratos, que nos dão a segurança e a certeza da expansão de geração de caixa. Daí vem a nossa convicção de que essa desalavancagem acontece de forma gradual, já olhando, por exemplo, para o volume de investimentos que fizemos.

Eu citei R\$2,3 bilhões investidos, líquidos, majoritariamente para o crescimento. Não vimos ainda o benefício. Nós fizemos, por simplificação, uma anualização dos nove meses, que indica que em vez de 3,6 seria 3,5, mas sabemos que vários desses investimentos foram feitos mais para o final desse período do que no início.

Então vamos continuar vendo, e volto a dizer, essa é uma decisão discricionária da Companhia. Não temos nenhuma obrigação de fazer isso, então fazemos sempre que temos a certeza da criação de valor. Vou passar aqui para o Fernando para comentar um pouco desse lado estratégico do Grupo.

Fernando Simões:

Veja bem Victor, só para reforçar o que o Denys disse, quer dizer, realmente faz parte do nosso planejamento estratégico uma queda de alavancagem gradual. Quando fala que veio da Movida, nos últimos anos ela vem acontecendo de uma forma geral pelo resultado do CAPEX das bases que foram feitos ao longo desses anos. O que vimos colhendo é o resultado do CAPEX que foi executado.

E como o Denys comentou, só para colaborar aqui, quer dizer, realmente o nosso CAPEX líquido é discricionário, fazemos se quiser, ou não. Embora não tenhamos deixado de fazer nenhum CAPEX que tenha comprometido o crescimento da Empresa, e mesmo com isso, baseado no que já foi feito, temos visto a queda, e tem sido muito mais forte pela forma orgânica do que pelo follow-on da Movida etc, para essa alavancagem, vamos dizer, cair de 5 e pouco para 3,6.

E faz parte continuarmos perto disso, e também tendo como meta, no final do ano que vem, ter uma redução também significativa comparado com esse ano, de desalavancagem, de uma forma orgânica, sem nenhum tipo, de contar no nosso planejamento, seja de follow-on, seja de IPO, de qualquer coisa.

Sempre dizemos, quero reforçar, que fazer ou não fazer o IPO ou o follow-on, ele é destino, e não pode ser objetivo. Crescimento dos nossos negócios não está concentrado em cima disso. Muito obrigado.

Denys Ferrez:

Obrigado.

Victor Mizusaki:

Obrigado.

Lucas Laghy, Santander:

Bom dia pessoal. São duas perguntas do nosso lado. A primeira em relação à VAMOS. Se puderem dar uma cor adicional de como podemos enxergar tendência de rentabilidade para a VAMOS e o potencial de alavancagem operacional. Nós olhamos crescimento de receita, crescimento de EBITDA, às vezes não consegue capturar todo o potencial de alavancagem operacional pelo Seminovos estar incluído.

E a segunda pergunta é em relação à JSL Logística. Daqui para a frente, como vocês enxergam o foco em crescimento de receita para logística, se seria focando na receita mesmos contratos ou se seria adicionando novos contratos, como está a cabeça de vocês em relação à logística. Essas são as duas do nosso lado.

Denys Ferrez:

Oi, Lucas, obrigado pela pergunta. Falando da VAMOS especificamente, acreditamos que a VAMOS tenha melhoras de retorno para ser entregue com algumas opcionalidades, seja adicionando mais serviços, contratos com mais serviços ou mesmo até, no futuro, convertendo contratos que hoje não têm o serviço para que passem a ter, que isso dá mais retorno, seja pelo incremento desse nascimento da negociação, e compra e venda de caminhões que é o know-how diferenciado que a VAMOS tem.

Quando você fala que não dá para ver é porque toda vez que você vende mais ativos, principalmente ativos do imobilizado e não ativos de comercialização, isso pode diluir um pouco a margem, mas o retorno está lá. E é possível ver que de forma anualizada no trimestre, o retorno sobre o equity na VAMOS se expandiu, atingindo quase 22%.

Isso para uma empresa que está com uma alavancagem baixa, de 2,4x, mas independente disso, acreditamos nessa melhoria contínua em cima dessas alavancas que eu acabei de te descrever. Caso esteja respondida a pergunta, Lucas, eu vou passar aqui para o Fernando para falar da Logística.

Fernando Simões:

E só completando aqui a questão da VAMOS, Lucas, só contribuindo aqui, que é muito importante, a VAMOS tem uma plataforma de negócio único com a grande sinergia entre ela, e usando, modéstia à parte, esse perfil do DNA nosso do Grupo, de prestar serviço, de estar a serviço do cliente.

Então ao mesmo tempo que sabemos que uma concorrência no mercado cresce cada vez mais, é mais concorrência nesse segmento, que é o que estamos acostumados, a gente vem realmente de um segmento de concorrência ativa e forte, que é o segmento de logística, acho que não tem nada Brasil que tem mais concorrência que isso.

Em compensação, a VAMOS começa agora a usufruir do seu ganho de escala, da sua capacidade de compra e de venda dos seus ativos. Então acho que realmente, eu não vou dizer que temos muito mais ou não melhoria de margem, mas temos muito mais a

fazer com a VAMOS, com crescimento, com tudo, do que aquilo que já foi feito. Até nós estamos impressionados e muito satisfeitos com o desenvolvimento dela.

Falando um pouco da Logística, a Logística, a economia no Brasil ainda não voltou, estamos torcendo, tem um sentimento, e nós transformamos a Logística nos últimos três ou quatro anos, conforme Denys falou no call, numa empresa completamente asset light, tendo desenvolvido bastante nos últimos 12 meses a questão de sistema dela para trabalhar uma plataforma de integração grande entre o controle da gestão operacional junto aos seus clientes.

O que eu diria para você sem gerar nenhuma expectativa é o seguinte: ela tem uma ociosidade dos seus 20%, 25% nas suas bases operacionais, e com o que estamos criando, estamos criando, a indústria continua sofrendo, então a indústria precisa de preços, então cada vez mais temos que armar essa Logística, ela tende a ser forçada a você trabalhar no preço.

O que temos feito, trabalhando muito corte no custo em sistema para que tenhamos escala e usufrua da escala, com isso melhorando os seus retornos através da escala. Essa escala virá de uma forma orgânica, virá de uma forma na plataforma, o sistema que temos criado, realmente usa uma inteligência diferenciada, e se Deus quiser, com um pouco da volta da economia, essas três combinações ajudarão bastante a Logística no crescimento.

Agora o que não temos tirado foco, realmente, é para ser regularmente rígido na questão do custo e na seletividade de negócios nossos, prevalecendo, não vou nem dizer para você uma grande margem, mas sobrevivência da Logística de uma forma sustentável, com bastante responsabilidade.

Denys Ferrez:

Lucas, se você permitir, só voltar no ponto da VAMOS, você citou alavancagem operacional, não é exatamente nesse tema que vou tocar, mas olhando resultado você não consegue perceber todo o benefício do investimento que já foi feito. Não se vê uma aceleração da originação de contratos na VAMOS, que teve 32% de crescimento frente ao mesmo período do ano anterior, só que quando você olha na numerologia da Companhia, isso está entrando gradualmente.

Então isso também já te dá visibilidade de uma expansão dos resultado, da geração de caixa da Companhia quando você tiver os 12 meses cheios, resultados desse investimento que foi feito.

Lucas Laghy:

Beleza. Beleza, perfeito, obrigado, Denys, obrigado, Fernando.

Denys Ferrez e Fernando Simões:

Obrigado. Obrigado.

Fernando Abdala, JP Morgan:

Oi, bom dia, Fernando, bom dia, Denys. Acho que muitas das perguntas já foram respondidas, só queria entender um pouco competição no ambiente da CS Brasil.

Como vocês tem essa plataforma específica para esse segmento e acabam competindo com as outras empresas, digamos assim, mais tradicionais do setor, só para entender um pouco como vocês estão enxergando a dinâmica de competição. Você mencionou do ROIC marginal de 11%, que parece muito bom, mas entender o que vocês enxergam de potencial de crescimento e ambiente de competição.

E a segunda pergunta, em Logística, acho que por ser um ambiente, ainda um mercado bastante pulverizado, sei que vocês têm ainda muito para entregar em termos de desalavancagem, mas hoje já parece um cenário bem mais confortável do que estava há um ano, um ano e meio, tem alguma oportunidade de consolidação através que M&A que vocês estejam estudando nesse momento, nesse segmento? Obrigado.

Denys Ferrez:

Oi, Fernando, obrigado pela sua pergunta. Começando aqui pela competição no lado de CS Brasil, é um mercado que tem características particulares. Por exemplo: quando você tem licitações que exigem montes de atestados e alguns índices, tendemos a competir com empresas que são menos conhecidas. Quando você tem outras licitações que não têm esse tipo de restrição, nós competimos com aqueles grandes operadores do setor, que todo mundo conhece.

Então você olha, quando olha Moviada, ela está entre as três, nós acabamos competindo com os outros dois quando a licitação segue esse tipo de característica, mas não tem tido nada diferente do que aconteceu nos últimos anos com bastante frequência.

Fernando Simões:

Só completando isso, acho que quando vemos, cada vez mais, você tem companhias de capital misto, então você tem as companhias que são capital misto ou que estão sendo privatizadas, ou que têm capital misto, público e privado, então buscam a eficiência, e o governo, quando fala também de gestão, de melhoria da gestão do serviço público, seja na segurança, seja para melhorar arrecadação que precisa fiscalizar, seja por trânsito.

Então tem sido muito a maior a demanda de concorrências, isso tem tido muito mais demanda do que tinha antes. Nós concorremos com as empresas tradicionais conforme o Denys comentou e concorre também com empresas regionais.

Em compensação, modéstia à parte, temos um custo de capital e um custo de compras ativo que nos dá uma competitividade muito grande para CS Brasil e fez parte, desde a abertura do capital da Moviada, e quando abriu da JSL também, do nosso compromisso da CS participar nesse segmento.

Então eu sempre brinco que a CS é uma combinação da gestão e terceirização de frota da Moviada, com os prazos parecidos com os da VAMOS, que é até 60 meses. Então é uma combinação maravilhosa, que a coloca num patamar completamente diferenciado.

E essa questão de concorrer, não concorre, Movida não concorre com a VAMOS, como a VAMOS também, a Movida também não pode concorrer com ela, que fez parte, inclusive, do nosso release, do nosso acordo, antes de fazer a abertura de capital da Movida, que esse segmento, embora bastante parecido, mas no setor público especialmente, ficaria com a CS Brasil, e é isso que vimos fazendo.

O nosso grande diferencial nisso tem sido a nossa capacidade de serviço, e tem sido a nossa capacidade de custo do dinheiro etc.

Importante salientar também que a CS Brasil, mais de 85% das concorrências que ela tem participado tem sido, todas elas, de leilão público, através de sistemas, de web etc. E dentro da Governança nós criamos uma estrutura, modesta à parte, extremamente profissionalizada nisso, em que você tem uma sala filmada, auditada, e tem todo o processo de Governança na participação.

Então estamos muito felizes com isso, tanto que temos focados na CS Frota, em detrimento, inclusive, de alguma coisa no transporte público, etc, conforme o Denys disse, que já conversamos sobre isso. É um grande negócio e achamos que esse é um dos retornos que pode, inclusive, ser melhor ainda.

Falando um pouco, complementando da Logística, agora com a reestruturação empresarial nossa, do Grupo com empresas separadas, com foco definido, nós sempre olhamos alguma oportunidade de aquisição.

O nosso planejamento estratégico está realmente em desenvolver de uma forma orgânica, mas temos cada vez mais olhado alguma coisa que você pode ver isso de uma forma bastante estratégica, nós não fazíamos isso antes porque sofreria, sendo muito objetivo, sofreria diluição em cima de uma empresa que faz o papel operacional, mas de holding também.

E agora como ficou estruturado o Grupo, pode ser visto pontual alguma coisa de M&A, mas volto a reafirmar, temos construído o nosso parque de sistema etc para fazer isso de uma forma orgânica e, independente de M&A, sempre olhando aquele nosso compromisso de buscar a diminuição da nossa alavancagem e melhorar os nossos indicadores cada vez mais.

Fernando Abdala:

Está ótimo, muito obrigado.

Pedro Zaniolo, Condor Insider:

Bom dia, obrigado pela pergunta. É uma dúvida bem rápida, na verdade. Só queria saber se, agora que vocês finalmente estão conseguindo entregar o resultado como a holding, vocês pretendem, tem alguma previsão assim, de fazer um follow-on na própria JSL.

Fernando Simões:

Nós não vemos isso, não faz parte do nosso planejamento estratégico, pensar num follow-on em cima, mas dentro da transparência com todos, quer dizer, temos hoje a

cabeça muito aberta para aquilo que for melhorar os indicadores do Grupo, que for contribuir para geração de valor para acionistas, inclusive o envolvimento de todas as nossas companhias.

Isso faz parte, hoje é a nossa prioridade, temos como foco essa melhoria de retorno para o acionista, a sustentação financeira e econômica de todos os nossos negócios.

Então com muita responsabilidade com a Governança, temos discutido isso sempre no Conselho, aquilo que nos dê a folga e a plataforma para que continuemos o nosso desenvolvimento com o melhor retorno para o acionista, para o desenvolvimento de todas as companhias, o desenvolvimento de uma forma sustentável de todos os serviços que prestamos. Então se tiver necessidade de fazer esse movimento, nós podemos pensar de uma forma muito tranquila, sem problema nenhum.

E isso vale para empresa que faz o papel de holding hoje e vale para qualquer outro dos nossos negócios.

O que nós não pretendemos abrir mão nos negócios, é de forma nenhuma os nossos valores, a nossa cultura, o nosso jeito de fazer negócios, pois achamos que esse é o maior diferencial da nossa Empresa, são pessoas que há tantos anos, acompanham, e aquelas que chegam há menos tempo, mas essa combinação é que faz a grande diferença da nossa história, do que temos construído e estamos apresentando aos senhores.

Pedro Zaniolo:

Entendido, obrigado.

Renato Hallgren, Banco do Brasil:

Olá pessoal, bom dia. Tenho uma questão com relação à taxa efetiva do Imposto de Renda. Parece que no terceiro trimestre ela veio abaixo do segundo trimestre e do ano passado também, se vocês poderiam comentar.

Denys Ferrez:

Oi, Renato. Aqui nós mudamos. Você tem uma opção do reconhecimento de alguns créditos, especificamente de ICMS, e nós mudamos a maneira, a nossa opcionalidade sobre o reconhecimento disso. Como isso não transita no balanço financeiro que você vê, isso é o balanço fiscal, então esse é o causador da redução da alíquota que você está percebendo no terceiro trimestre. É o que chamamos de crédito por outorga, é o termo técnico.

Renato Hallgren:

Está ok, então, obrigado, Denys.

Denys Ferrez:

Nada.

Operadora:

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

Fernando Simões:

Mais uma vez agradeço a participação de todos vocês, e antes de finalizar gostaria de passar para vocês uma fotografia mais ou menos de como temos visto os nossos negócios e aqui as empresas.

Começando pela Movida, acho que ela mostra, de uma maneira muito clara, sua capacidade de gestão com entregas e melhorias recorrentes. É normal eu ouvir falar, quer dizer, “ah, melhorou muito o Seminovos etc”. Se nós formos ver os últimos trimestres, gente, tem melhorado o Seminovos, que se transformou, a sua taxa de ocupação, o melhor preço de diária para o RAC.

Tem tido um crescimento no GTF, eu acho que temos a evidência da melhoria de todos os seus indicadores e do amadurecimento de uma forma diferenciada da Movida. Quando falo diferencial da Movida, o grande diferencial dela é o foco no cliente e a capacidade de atendimento de uma forma diferenciada num segmento que tem se transformado através da pessoa física e da pessoa jurídica.

Então é fundamental trabalhar com gente que adora atender gente. E mostra que está fazendo isso através de resultados para os acionistas, do crescimento de uma forma sustentável.

Então eu diria para vocês que a Movida está preparada para o novo ciclo de desenvolvimento de forma orgânica, com cultura e valores muito fortes, contribui muito, uma companhia que está no varejo e busca cada vez mais o encampamento das pessoas e tendo como consequência o resultado para os acionistas cada vez melhores e executando uma capacidade de gestão fantástica no varejo de um segmento de tem tanta oportunidade, como é esse da locação de veículos.

Quando falamos da empresa VAMOS, ela nasce como um grupo de empresas que, eu diria para vocês assim, é a única empresa que tem uma plataforma de negócios com empresas já dentro dela, independentes, mas extremamente complementares, como por exemplo as concessionárias de caminhões. É a maior rede de concessionárias de caminhões Volkswagen do Brasil.

Tem hoje a maior rede de seminovos, comprando e vendendo não só os seus ativos próprios, como tem comprado ativos de terceiros, locado e vendido, ou até só comprado e feito disso um negócio, e o seu foco principal, que é a locação de máquinas, caminhões e equipamentos, mas não fazendo locação como uma empresa financeira, e sim usando o nosso DNA do Grupo, de prestação de serviço, já com a sua escala de compra de ativos diferenciada, e com gente.

Eu acho que esses são alguns dos principais pontos que contribuem de uma forma diferenciada para o crescimento que vocês estão vendo na VAMOS, e com a melhoria dos seus resultados, e o mais importante, com a fidelização dos seus clientes.

Quando olhamos a Logística, nós transformamos a companhia nos últimos três ou quatro anos numa empresa praticamente asset light, tem melhorado muito os seus resultados, temos investido bastante em sistemas que vão contribuir para que a empresa tenha uma escalabilidade muito maior com custo muito menor.

Isso nos faz acreditar que temos uma empresa, um posicionamento único, que vai contribuir muito para o rendimento dos resultados, com aumento do seu volume, a volta da economia, pois o que vocês estão vendo de entrega é sem nada voltando da economia.

E nós acreditamos que tem começado a ver sinal de muitos clientes nos ouvindo e com a nossa área de projetos desenvolvendo serviços customizados, já os clientes se preparando para se a economia tiver um retorno.

Falando da CS Brasil, embora já tenha falado bastante, o foco hoje da CS Brasil, tem uma empresa chamada CS Frotas embaixo da CS Brasil, que tem focado em empresas públicas de capital misto. E ela tem um posicionamento diferenciado, e eu sempre digo que é gestão e terceirização de frotas igual da Movida com os prazos iguais aos da VAMOS, que vão até os seus 60 meses, que é uma combinação mesmo maravilhosa para contribuir para o seu retorno, com a previsibilidade da sua receita.

Importante também salientar que a JSL Leasing deixa de se chamar JSL Leasing e passa a se chamar BBC Leasing, que é o nosso braço de serviço financeiro, e embora ainda de uma forma muito incipiente, é complementar a todo o Grupo e tem um grande potencial de desenvolvimento e de contribuição com todas as nossas companhias, seja pagando caminhoneiro, seja financiando um caminhão da VAMOS.

Essa contribuição pode ajudar a fidelização, seja dos nossos fornecedores, os nossos clientes, em qualquer das empresas que controlamos.

E a Original Veículos, que é uma rede de concessionárias, extremamente complementar aos nossos negócios, contribui com compras, com vendas e com relacionamento com as locadoras.

E agora para finalizar, queria mais uma vez dizer a vocês que toda a melhoria que estamos apresentando aos senhores, seja de resultado, de mais lucro, mais EBITDA ou até com menor crescimento, mas em detrimento das melhores margens, e a nossa mudança de portfólio, a diminuição dos nossos indicadores de endividamento, a nossa transformação de unidades de negócio em empresas completamente independentes, fez parte da execução do planejamento feito com a nossa equipe de gestores junto ao nosso Conselho.

Isso é resultado de planejamento e execução de uma forma muito forte nos últimos anos, apresentado aos senhores nos últimos trimestres de divulgação. Nós acreditamos muito que criamos bases em modelos operacionais de gestão customizado por empresa.

Acho que esse é um dos grandes diferenciais, nós não separamos só as unidades de negócios e transformamos em empresas, nós criamos um modelo operacional e de gestão customizado por empresa. E isso nos permite acreditar e dividir com vocês a nossa felicidade, que estamos entrando em um novo ciclo em que colheremos frutos do que plantamos, seja na melhoria de resultados, no retorno, no lucro, na margem.

E se aproveitada a escala que todas as nossas empresas têm e, pelo contrário, sem abrir mão da nossa cultura, dos nossos valores e da nossa gente. E como resultado de todo esse trabalho, vai vir em consequência natural, a diminuição da nossa alavancagem.

E para finalizar, quero, em nome de toda a nossa equipe da JSL, de todas as empresas controladas, Movida, CS Brasil, BBC, Original, agradecer a confiança de todos vocês nos últimos anos e reafirmar o nosso compromisso de trabalhar forte, trabalhar (51:49- falha audio) contemplando sempre os acionistas, os clientes, nossos fornecedores, e tudo isso de uma forma muito sustentável. Mais uma vez, muito obrigado em nome de toda a nossa equipe. Fiquem com Deus. Tudo de bom.

Operador/a: 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”