

Operadora:

Bom dia, e bem-vindos à teleconferência da JSL para a discussão dos resultados referentes ao 4T e ano de 2018. 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 *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 esta 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. Elas 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 Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Bom dia a todos. Estamos iniciando a divulgação dos resultados da JSL consolidada, do 4T18 e do ano de 2018.

Iniciamos pela página dois, quando falamos dos principais destaques do 4T18 e de 2018 da JSL consolidada. Iniciamos um novo ciclo de desenvolvimento através de uma nova organização empresarial. Como temos dito aos senhores, separamos algumas unidades de negócio e transformamos em empresas completamente independentes, com governança própria, com líderes focados em cada negócio e com objetivos e metas claras.

Essa estrutura permite a preservação de sinergias do Grupo e a perpetuação dos nossos valores, com plataforma de negócios preparada para uma nova fase de crescimento e de resultados.

Tivemos um lucro líquido recorde, de R\$189 milhões em 2018, e R\$60 milhões apenas no 4T18. A nossa expansão de resultados está sustentada pela melhoria das operações de todas as nossas empresas, com o aumento das margens operacionais de logística e com o início de um retorno da economia, embora ainda muito incipiente, mas com certeza do amadurecimento desse novo modelo organizacional, aproveitando ao máximo as oportunidades de negócio, maximizando os resultados e usufruindo do novo modelo organizacional da nossa Companhia.

E também, sem dúvida alguma, pela oportunidade de crescimento que a Vamos tem, e tem contribuído para o resultado como um todo.

Tivemos um EBITDA recorde de R\$1,6 bilhão, 29,9% maior na comparação com 2017, e uma margem EBITDA de 24,9%, 2 p.p. também superior a 2017. Isso mostra a expansão das nossas margens, baseada na otimização dos recursos e no foco em nossos objetivos e resultados.

Tivemos uma receita líquida consolidada de R\$8,1 bilhões, o que significa um aumento de 12,3% em 2018, comparado a 2017. Reabrimos o programa de *bonds* em janeiro de 2018, com a captação de US\$300 milhões adicionais, com prazo de sete anos, o que contribuiu para o alongamento do perfil da dívida no prazo médio da nossa Companhia.

Adquirimos a totalidade das ações da Vamos, passando a deter 100% da companhia e fizemos um aumento de participação na Movida, passando a deter 70,1% do seu capital.

Esses são alguns dos nossos principais destaques. Eu gostaria de salientar um dos pontos. Ele mostra que a nossa receita líquida em 2018 teve um crescimento de 12,3%, enquanto nosso EBITDA cresceu 29,9%, quase 30% sobre o mesmo período de 2017. Isso mostra a diluição dos nossos custos e a melhoria de margem de nossas operações.

Lembrando que os nossos principais clientes e a economia tiveram um pequeno sinal de melhoria, e que acreditamos que o maior desenvolvimento ainda está por vir e estamos com plataformas empresariais e com gente e estrutura preparadas para usufruir desse novo ciclo de desenvolvimento.

Agora, na página três, temos a organização empresarial da JSL como um todo, como as empresas e as atividades estão separadas. Em cima, temos a JSL, que é a companhia que está listada no Novo Mercado, e é a Companhia que controla as demais empresas, que estão abaixo.

Começando pelo lado esquerdo, falamos da JSL Logística. Dessas outras companhias, ela é a única que opera como uma unidade de negócio, totalmente independente e com um time de gestão totalmente independente, mas com o CNPJ da Companhia listada acima.

Apenas lembro aos senhores que sou o CEO da Companhia listada e ainda acumulo a liderança do time da unidade de negócio da JSL Logística. Essa liderança está em transição, com um novo Diretor Superintendente, que liderará essa unidade de negócio.

Temos a CS Brasil, uma empresa independente há mais de dez anos que tem como Diretor Presidente o João Bosco, responsável pelas suas atividades.

Temos a Vamos, que foi criada em 2015, mas com serviços que já praticávamos na Logística há mais de 20 anos. Centralizamos, então, na Vamos, a locação de caminhões, máquinas e equipamentos – sempre sem operador, mas grande parte com manutenção e assegurando a disponibilidade.

Concentramos aqui as concessionárias de caminhões, MAN – a maior rede de concessionárias de caminhões –; também uma grande rede, a Valtra, de

equipamentos agrícolas e de tratores; e a maior rede de seminovos de caminhões no Brasil, com 11 lojas, que, somada a 14 concessionárias, são 25 pontos de varejo, entre novos e seminovos, na Vamos. É uma empresa que tem a liderança em locação de caminhões, máquinas e equipamentos com e sem serviço, em que temos como Presidente o Gustavo Couto.

Temos também as concessionárias Original Veículos, que são as concessionárias de veículos leves – Volkswagen, em sua grande maioria, Fiat e Ford –, cujo Diretor Superintendente é o Sidnei.

E temos a Movida, empresa já listada no Novo Mercado, liderada pelo Renato, que acredito que vocês já conheçam. Eu só gostaria de salientar a sua grande vocação pela inovação e a contribuição de transformação com esse mercado; mas, mais importante: tem usufruído, sim, de operações de gestão e terceirização de frota, locação para aplicativos como Uber e outros, mas tem feito uma aliança, através da inovação e da qualidade dos seus serviços, muito grande com as pessoas jurídicas, aumentando absurdamente a quantidade diária vendidas nesse segmento.

É dessa forma que está estruturada a nossa organização empresarial. Para concluir esta página, eu gostaria de ressaltar: sempre costumo dizer que nosso grande diferencial empresarial é gente e pessoas diferentes. Mais importante do que apresentar a estrutura como estamos montados, é ter as pessoas que lideram as companhias, e que têm feito verdadeiras transformações; como o Renato, na liderança da Movida, que criou um time com DNA de servir e cultura de inovação diferenciado; como o Gustavo Couto, que chega a uma Vamos que já tem um time criado e tem apresentado resultados excelentes. Essa combinação de gente é o que faz a grande diferença do nosso negócio.

Mas, mais importante do que ter um líder à frente dos negócios, ou tão importante quanto, é ter um time coeso, com objetivos, com meta clara de entrega de resultado e de buscar soluções para os nossos clientes, que perpetue a nossa relação, buscando assim a sustentabilidade e a perpetuação da nossa Companhia, fidelizando o cliente através de serviços de formas diferenciadas; um time trabalhando sem jamais perder os nossos valores e as nossas culturas – eu costumo brincar que é o nosso ‘jeitão’ de fazer. É isso que traz a verdadeira diferença de todos os nossos negócios.

Ou seja, conforme dependemos de todos os setores da economia e de todas as empresas, não temos a dependência de ninguém individualmente, e sim um time conjunto, coeso e comprometido com a entrega dos resultados, seus objetivos e a perpetuação da nossa Companhia.

Na página quatro, falamos da receita líquida. No quadro do lado esquerdo e acima, temos a JSL Logística mais a CS Brasil. Tivemos uma receita de R\$3,971 bilhões da JSL Logística consolidada com a CS Brasil.

Lembrando que, embora sejam empresas completamente independentes, nós ainda divulgamos os resultados consolidados. Desse número, R\$2,985 bilhões são de receitas de serviço, o que mostra um crescimento de 8,2%.

Tivemos uma receita de venda de ativos de R\$131 milhões; e da Logística, de R\$157 milhões. Lembrando que essa é uma tendência cada vez menor, porque a JSL

Logística é uma companhia que passou a ter muito menos ativos quando as outras companhias foram segregadas. Totalizando, assim, R\$3,971 bilhões de receita.

No lado direito, ainda na parte superior da página quatro, temos os números da Movida, na qual tivemos uma receita líquida total de R\$2,539 bilhões, o que significa um crescimento de 5,7%.

Da Movida, eu gostaria de salientar que, no RAC, tivemos um crescimento de 18,5% na receita, sendo R\$889 milhões; com crescimento de 47,8% na gestão e terceirização de frota; e vendas de ativos de R\$1,352 bilhão, que, embora menor em relação a igual período, foi fundamental e estratégica para, no final do ano, ter menos venda de carro, atender os clientes melhor no final do ano e no feriado e fazer esse novo ciclo de venda de ativos no começo do ano de 2019. Fez parte da estratégia da liderança da Companhia, o que acho que foi fundamental neste período de final de ano.

Na página quatro ainda, no lado esquerdo, na parte inferior do quadro, temos a Vamos, que em 2018 teve uma receita líquida total de R\$983 milhões, sendo R\$100 milhões de vendas de ativos e R\$883 milhões de prestação de serviços, o que significa um crescimento de 45% sobre o mesmo período de 2017.

Isso é um pequeno sinal do grande potencial que tem o mercado de locação com serviços; não apenas de caminhões, que é a sua grande maioria, mas máquinas e equipamentos.

Esse desenvolvimento foi feito em um mercado difícil, como aconteceu nos últimos anos, o que demonstra que, a qualquer sinal de melhoria na economia, é difícil até mensurar a capacidade de desenvolvimento da Vamos, com as grandes oportunidades e necessidades que o mercado brasileiro tem de renovação de seu parque, tanto de maquinário como de caminhões e máquinas de uma forma geral.

Na parte inferior direita, temos os nossos números consolidados, conforme já dissemos a vocês: tivemos uma receita de R\$8,075 bilhões, o que mostra um crescimento da receita consolidada de 12,3%, mas o que eu gostaria de salientar é que tivemos uma receita de prestação de serviços de R\$6,417 bilhões, que é um crescimento de mais de 19%, contribuído por todos os segmentos em que atuamos; ou seja, o aumento da nossa receita vem de vários segmentos da economia e de todas as nossas companhias já com operações individuais.

Agora, então, eu gostaria de passar a palavra ao Denys, que falará sobre os principais números da Companhia. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. Na página cinco, falando um pouco do EBITDA e do lucro líquido em bases consolidadas, inicialmente, vemos que, no ano, a Companhia atingiu R\$1,598 bilhão em EBITDA, praticamente R\$1,6 bilhão, o que representou um acréscimo de cerca de 30% versus o valor do ano anterior, com uma margem de 24,9%. Isso é um recorde na história da Companhia.

Já no trimestre, registramos R\$432 milhões versus R\$306 milhões no mesmo período de 2017, uma alta de 40%, atingindo uma margem de 25,5%.

Essa contribuição do EBITDA veio de todas as linhas de negócio. A Logística, ainda apresentada junto com a CS Brasil, totalizou R\$172,3 milhões, com uma alta de 26%. No ano, a contribuição foi de R\$635 milhões, com uma alta de 12%. Com relação à Vamos, ela contribuiu, no trimestre, com R\$111 milhões, uma alta de 63%. Já no ano, ela contribuiu com R\$452 milhões, uma alta de 48%. E a Movida, que apresentou seus resultados no dia 27 de fevereiro, contribuiu com R\$141,9 milhões no 4T, uma alta de 66% em relação ao mesmo período do ano anterior. E, na visão anual, contribuiu com R\$481,8 milhões, também uma alta expressiva, de 47,6%.

Então foi exatamente o somatório dessas unidades que nos possibilitou atingir um EBITDA recorde, e o mesmo acontece no lucro líquido: atingimos um lucro recorde de R\$189 milhões, com uma margem líquida de 2,3% e dez vezes superior ao que apresentamos no ano de 2017. Isso é resultado da revisão e de todas as operações, buscando mais eficiência, junto com a maturidade de outras que estavam em construção e continuam a apresentar melhoria, como é o caso da Movida, que pelo sexto trimestre consecutivo vem apresentando melhoras.

Com isso, a JSL, com a sua plataforma de negócios montada, começa a usufruir dessa reorganização feita nos últimos quatro anos, e também da revisão de todas as operações, certos de que temos muito mais a agregar com base naquilo que já está construído e com base na separação das unidades de negócio, com líderes focados e com autonomia para buscar melhorias adicionais e expansão em cada uma dessas unidades.

Agora, gostaria de passar para a página número seis, onde apresentamos um pouco dos investimentos realizados no ano de 2018. Começando pelo alto, à esquerda, temos a Logística com a CS Brasil, onde nós começamos a quebrar para os senhores quanto cada uma dessas unidades demandou de capital.

O investimento bruto foi da ordem de R\$853 milhões, com vendas de ativos que foram repostos de R\$294 milhões. Isso resultou em investimento líquido de R\$559 milhões, do qual eu gostaria de ressaltar que a Logística é a menor parte, com R\$161 milhões, e a expansão da CS Brasil foi responsável pelo saldo de quase R\$400 milhões.

A Movida, a qual os senhores já viram os resultados, apresentou investimento líquido de cerca de R\$1 bilhão; e a Vamos com investimento bruto de R\$484 milhões, vendas de ativos de R\$100 milhões, apresentou investimento líquido da ordem de R\$381 milhões.

Com isso, no ano o Grupo investiu R\$3,7 bilhões, vendeu ativos em um total de R\$1,681 bilhão. Com isso, o investimento líquido ficou na ordem de R\$2 bilhões. Vale ressaltar que 90% desse investimento líquido tem foco na expansão da geração de caixa e dos resultados da Companhia.

Partindo para o slide número sete, falamos um pouco sobre o endividamento da JSL Consolidada. Aqui, apresentamos aos senhores a posição de liquidez que a Companhia detém e o seu cronograma de endividamento.

É fácil notar que esse saldo de liquidez cobre com folga os vencimentos de curto prazo, e também boa parte dos vencimentos de 2020, o que nos deixa muito confortáveis para seguir na gestão do passivo. Gestão do passivo essa que fazemos

de maneira contínua, e dentro do ano de 2018 tivemos a oportunidade de fazer um alongamento importante, de cerca de R\$2 bilhões, que vencem somente em 2024.

Isto posto, junto com toda a melhoria de resultados que a Companhia vem apresentando, daremos continuidade a esse alongamento, tendo em vista uma série de operações que já estão em andamento e que contribuirão adicionalmente para a extensão desse prazo.

Outro ponto que eu gostaria de destacar aqui é a nossa relação dívida líquida/EBITDA. Nós terminamos o ano de 2017 com cerca de 4,4x e o ano de 2018 com cerca de 4,2x. Mas é importante frisar que nós investimos cerca de R\$2 bilhões líquidos, como eu mencionei na lâmina anterior falando dos investimentos, dos quais 90% contribuirá com a expansão da geração de caixa da Companhia.

No ano de 2018, isso não é possível ser verificado como ano completo. Esse benefício só vai aparecer dentro do ano de 2019. Apenas para fazer um exercício desse benefício, quando pegamos o *running rate* de geração de caixa do 2S18 e anualizamos, a relação dívida líquida / EBITDA se apresenta em 3,9x.

Esse é um efeito que nós sempre mencionamos quando construímos uma nova base de contratos, mas que ainda não contribui plenamente com o ano corrente. Isso nos dá toda a tranquilidade que podemos continuar, dentro do ano de 2019, mesmo com investimentos adicionais, a trazer uma redução nesse indicador de dívida líquida/EBITDA.

Gostaria de passar para a próxima página, onde apresentamos um pouco a contribuição de cada uma das unidades de negócio para o resultado consolidado da Companhia.

Temos, com base no lucro líquido apresentado pelas empresas, uma contribuição da unidade Vamos com R\$116 milhões; Movida com R\$160 milhões; Original, R\$9 milhões; Logística com CS Brasil, R\$151 milhões. Isso tudo somado nos dá como lucro das operações R\$443 milhões, que deduzidos das despesas financeiras do saldo dos investimentos que a Companhia fez nesses negócios, que montam R\$2,884 bilhões, entrega aos senhores um lucro líquido consolidado de R\$189 milhões; lucro esse recorde. E na certeza que em 2019 teremos mais a entregar do que acabamos de mostrar com o ano fechado de 2018.

Com isso, gostaria de agradecer a todos e retornar a palavra para o Fernando. Fernando, por favor:

Fernando Simões:

Obrigado, Denys. Na página nove falamos sobre os resultados da JSL por empresa e consolidado. Na parte superior do quadro, temos o 4T18, quando mostramos um crescimento significativo na receita líquida de serviços de todas as nossas Companhias.

Podemos ver na Logística mais CS 9% na receita líquida; na Vamos, cresceu 47%; e na Movida, 29% de crescimento, tendo um crescimento consolidado da receita líquida de serviço de 24%.

É importante salientar que o EBIT, nesse mesmo período, consolidado, onde a receita cresceu 24%, ele cresce 40% no 4T18 comparado ao mesmo período. E o EBITDA cresce 41%. Ainda sobre o 4T, também temos um resultado líquido de 2,8%, sendo R\$61 milhões de resultado líquido.

Na mesma página, na parte inferior, falamos do ano consolidado de 2018, quando a Logística mais CS teve crescimento da sua receita líquida de 6% e EBIT de 31,4% de crescimento, o que mostra a transformação da reestruturação operacional que foi feita na logística dos últimos três anos, quando trocamos grande parte de nossos ativos por terceiro, por subcontratado, praticamente se transformando em uma companhia *asset light*.

No ano de 2018, tivemos um crescimento de 45% na receita líquida da Vamos, com EBIT de crescimento 29% e EBITDA 48%. Isso mostra a grande oportunidade que a Vamos tem baseado em que teve esse crescimento em um momento de mercado difícil e que não tivemos a receita total dos contratos fechados durante o ano.

A Movida teve um crescimento da sua receita líquida de 24,7%, com crescimento de EBITDA de 47%, o que mostra uma transformação importante e começa a se aproveitar do seu ganho de escala e do amadurecimento das suas operações e da sua gestão de uma forma diferenciada.

Com isso, nós consolidamos o nosso crescimento 2018, de todas as Companhias, comparando com 2017, quando a receita líquida cresce 12,3%, o seu EBITDA praticamente 30%, e o seu EBIT, 36%.

Na última linha, quando falamos do resultado líquido, tivemos um resultado líquido em 2018 de R\$189 milhões, o que significa mais de 10x o resultado de 2017.

Estamos muito felizes com o nosso resultado de 2018, mas a nossa felicidade ainda maior é quando comparamos o 4T18 com o ano de 2018. Vocês podem constatar que, só no 4T, tivemos um lucro de R\$61 milhões, o que é praticamente 1/3 do lucro total de 2018.

O que significa que, sem criar nenhuma expectativa, mas dividindo com vocês o nosso sentimento, que é o início de um novo ciclo, pois o 4T, conforme todos os indicadores apontam, foi um pequeno início de recuperação da economia, mas ainda de uma forma muito incipiente. Mas devido a reestruturação e todos os ajustes operacionais que fizemos em todas as Companhias nos últimos três anos, com uma pequena evolução na nossa economia, isso começa a ter reflexo no nosso resultado de uma maneira extremamente significativa, o que nos deixa felizes em acreditar que o melhor ainda está por vir.

Quero agradecer a atenção de todos vocês, a participação dos senhores, e abrir agora, então, para perguntas e respostas. Muito obrigado pela participação de todos.

Pedro Bruno, Santander:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela a pergunta. Eu gostaria de fazer duas perguntas relacionadas à unidade de logística. Primeiro, essa unidade isoladamente teve um bom resultado de EBITDA, ainda bastante puxado pela redução de custo. A minha

pergunta é na linha de receita: como vocês estão enxergando o crescimento de receita, especificamente da unidade de Logística, olhando daqui para frente?

O Fernando comentou sobre a ainda incipiente melhora do ambiente econômico. Com a visibilidade que temos hoje dessa melhora no ambiente econômico, qual seria a expectativa de vocês olhando para frente em termos de receita para essa unidade? E talvez se puderem dar um pouco de detalhe com relação a alguns setores específicos da economia, seja por alta relevância dentro do seu portfólio, seja por alta relevância de potencial de crescimento, que pudesse dar um pouco mais de cor nessa linha. Essa é a primeira pergunta, eu faço a segunda em seguida. Obrigado.

Fernando Simões:

Bom dia. Pedro, deixe-me falar um pouco sobre a Logística. Na verdade, a Logística ela teve uma redução de custo, mas eu diria que transformada pelo seu modelo operacional. Se você for ver a nossa Companhia de logística há dois ou três anos, era uma empresa que ainda tinha muitos caminhões em operações com frota própria.

Nós usamos sempre a nossa inteligência e capacidade de gestão de assumir junto ao cliente a responsabilidade de execução, mas durante muito tempo operamos com muita frota própria.

Quando vieram 2014 e 2015, essa mudança da economia, nós nos abraçamos aos clientes para não virar um escritório da democracia, porque tínhamos muito contrato com *take-or-pay*, com frota própria, com operação, com gestão, e que o cliente queria tirar esse custo pesado dele a todo momento. Nós sabemos desse momento econômico que o Brasil viveu.

E nós reconstruímos uma base operacional de logística, ficando com a inteligência, com a gestão, com a responsabilidade junto aos nossos clientes, mas transformamos grande parte das nossas operações, saindo do nosso custo fixo para operações onde subcontratamos caminhoneiros e empresas de menor valor, transformando a Logística em uma companhia *asset light*, ficando com frota, sim, em operações dedicadas de mineração e operações florestais.

Isso trouxe não só uma redução de custo, como tiramos da Logística um custo fixo operacional bastante grande.

Quando falamos isso, nos dá flexibilidade de trabalhar mais em operações spot, também. Quando falamos em uma melhora do retorno, é baseado no novo modelo operacional. E quando falamos em incipiente, como vocês sabem, a queda foi muito grande no setor automobilístico, por exemplo, em 2016 e 2017. 2018 começou a voltar a produzir, mas voltou um pouco mais no final do ano. Você viu o que aconteceu na Argentina, por exemplo, que acabou influenciando na parte automobilística do Brasil e na questão de alimentos, também.

Notamos a indústria automobilística voltando um pouco agora. Isso traz um pouco da siderurgia, do retorno; a indústria de autopeças voltando. Isso é o que eu digo, que ainda é de forma incipiente, mas notamos as indústrias começando a rever o seu processo, acreditando que voltará de uma forma mais ativa.

E nós estamos realmente preparados para acompanhar esse crescimento, sendo que, na sua maior parte, usando inteligência e nossa gestão operacional, e não operações com ativo próprio, muito mais com subcontratados pela questão da logística, o que nos dá uma oportunidade de crescer de uma forma diferenciada.

Lembrando também que as indústrias estão preocupadas com sustentabilidade. Nesse momento difícil, muitas empresas contrataram qualquer tipo de companhia, colocando muitas vezes, inclusive, em risco o passivo tributário etc., e estão revendo esse modelo, para ter segurança de governança e também de atendimento, o que acreditamos que nos dá oportunidades maiores de desenvolvimento da Logística.

Pedro, não sei se atingi os pontos que você falou, mas isso é um pouco da história da Logística que vemos para frente, o que dá oportunidade e de melhoria de margem, também.

Pedro Bruno:

Está ótimo, Fernando. Responde, sim. Rapidamente, uma segunda pergunta: quando nós olhamos para o resultado da Logística consolidado junto ao da CS Brasil, você teve um efeito ainda maior da queda dos custos, puxado pela venda da concessão de ônibus de Itaquaquecetuba. Claro, salientando que o custo cai mesmo sem esse efeito, o que já mostra o resultado positivo. Mais especificamente na venda dessa concessão, gostaria que vocês pudessem dar um pouco mais de detalhe sobre a operações, sobre a venda, e se há planos de desinvestimentos adicionais dessa natureza, olhando para frente. Obrigado.

Fernando Simões:

Nesses últimos três anos, conforme eu falei da Logística, se você for ver os nossos retornos, fizemos uma reconstrução de portfólio e de modelo operacional. Isso foi realmente construído nessa reorganização empresarial. Então, não focamos somente retorno, como focamos em operações de longo prazo, mas com o objetivo claro de melhorar os nossos retornos e eficiência.

Na questão de Itaquaquecetuba, o contrato, na verdade, tinha um prazo mais curto. Ele tinha um prazo para ser encerrado e, por estratégia nossa, nós vendemos as nossas bases operacionais, de ônibus etc. Não vendemos o negócio em si.

Isso pode acontecer. Temos que ver o acontece. Pode acontecer uma coisa ou outra, pontual, de ajuste de portfólio, com foco na melhoria dos nossos resultados, contribuindo para melhorar a nossa estrutura de capita. Sempre com foco em diminuir os nossos indicadores de alavancagem e melhores retornos para o acionista. Você pode ver isso acontecer pontualmente, mas de uma forma muito pontual e estratégica, esse movimento que temos feito.

Pedro Bruno:

Joia. Muito obrigado.

Lucas Marquiori, Banco Safra:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Duas questões do meu lado. A primeira é sobre a questão de venda de ativos. Nós temos acompanhado um pouco a questão do mercado para a Movida, e eu gostaria de saber para as outras operações do Grupo, incluindo caminhões e veículos pesados, como está sendo a desova e a renovação desse modelo de ativos. Vocês estão conseguindo vender? Como está o mercado secundário para isso, principalmente focado para caminhão? Como tem sido o mercado secundário para venda de veículos usados pesados?

A segunda pergunta, Denys, se você puder nos dar um pouco de cor sobre o que você prevê de CAPEX líquido para 2019. Só para entendermos o que será queima de caixa e o quanto você prevê de redução de alavancagem financeira. Se dá para esperar uma alavancagem abaixo de 4x em 2019. É isso. Obrigado.

Fernando Simões:

Lucas, vou falar um pouco sobre seminovos. Primeiro, falando de seminovos de leves, a Movida reposicionou seus seminovos como um todo, e de uma forma muito estratégica, em minha opinião. Ela só não vendeu mais no 4T por uma questão estratégica de deixar mais carro para ter mais disponibilidade e atender melhor o RAC e seus clientes, de uma forma geral, a nível nacional.

Mesmo assim, houve uma venda importante no 4T, o que já mostra uma reação e uma transformação dos seminovos. E, pelo o que temos visto em janeiro e fevereiro, acredito que vocês verão não só a confirmação como a expansão disso no 1T19. Acho que o mercado entenderá que seminovos, não só de leves, estão indo bem, como o da Movida teve uma transformação de números. Isso falando de leve.

Lembrando que, no leve, você tem muita oportunidade de seminovos, e vocês têm visto as matérias nos jornais e na imprensa cada vez maior, da necessidade, dos prejuízos das montadoras de acertar o preço de veículos novos.

Quando você acerta o preço de veículos novos, os seminovos aumentam não só de preço, como em oportunidades de venda. Então, isso é falando um pouco de leve. Estamos muito felizes e satisfeitos com o que tem acontecido.

Quando falamos de pesados e de estoque, eu diria que está indo extremamente bem. Acho que a nossa Companhia, com tudo o que nós fizemos nos últimos tempos, nunca teve um nível de estoque de pesados tão baixo para vender como tem hoje.

E está indo muito bem, também acontecendo um aumento, principalmente dos caminhões, muito grande no preço de caminhões novos. E, ainda, uma dificuldade de entrega dos caminhões novos, o que também contribui bastante com seminovos de caminhões.

Agora passando a palavra para o Denys, Lucas, sobre a outra pergunta que você fez.

Denys Ferrez:

Lucas, em relação a CAPEX e alavancagem, eu realmente gostaria de enfatizar aqui, mais do que dar um *guidance* do número específico, que não temos dado, mas a

demonstração que temos apresentado em relação a esse índice de alavancagem medido pela dívida líquida/EBITDA.

Durante a finalização da construção da Movida, a Companhia teve um índice de 5x ao final de 2016. Terminamos 2017 com 4,4x. Entregamos agora, ao final desse ano, 4,2x, com destaque para o fato de que nós investimos, investimento bruto menos vendas realizadas, R\$2 bilhões, dos quais, quando você analisa, 90% estão ligados à expansão do negócio e nós não estamos vendo benefício dessa geração de caixa dentro do ano de 2018, consequentemente nesse indicador de 4,2x.

Então, é esse exercício que nós tomamos liberdade de fazer com a anualização do EBITDA do 2S, para dizer o seguinte: com o pouco dessa contribuição, o que entendemos que é nosso nível de alavancagem hoje não é o 4,2x, é o 3,9x.

Mas sendo específico em relação à sua pergunta, pretendemos dar demonstração para o mercado desse nosso compromisso em ir trazendo paulatinamente essa alavancagem medida pela dívida líquida/EBITDA para baixo.

E aí eu vou, talvez, ancorar um pouco das expectativas. Você citou um número de 4x, e eu acho que temos, sim, toda a condição para entregar o número abaixo desses 4x, considerando, ainda, dentro do ano de 2019, investimentos que passam por crescimento, mas ficando abaixo disso até o final do ano de 2019.

Lucas Marquiori:

Está ótimo. Obrigado, Fernando e Denys. Bom dia.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta, é mais um *follow-up* sobre os contratos *asset light*, que foi essa reconstrução de portfólio que tem ajudado a aumentar o ROIC de logística. Olhando o resultado do 4T, há um gráfico no release que mostra que mais ou menos 62% da receita de serviço de logística vêm desse tipo de contrato.

Eu gostaria de entender se podemos considerar que esse é o ponto ótimo de *mix* de receita, e quais são os grandes desafios para que esse tipo de contrato seja o principal *driver* de crescimento para esse segmento.

Fernando Simões:

Victor, o ponto ótimo de receita do *mix* é aquele em que, do ponto de vista do nosso planejamento, buscamos um retorno melhor e mais justo para os nossos negócios. Acreditamos que a logística ainda tem oportunidade de ter um retorno melhor e, dessa forma, a nossa capacidade de expansão através de operações em que você tem menos ativos e você contrata e subcontrata mais, você consegue ser mais competitivo para as indústrias. E a indústria, modéstia à parte, tem uma empresa que ofereça segurança e que não deixará nenhum passivo tributário para ela. E isso nos deixa mais competitivos nesse segmento.

Nós somos extremamente competitivos quando você tem ativos na operação, mas a indústria como um todo tem trabalhado mais no spot, quando ela não tem necessidade de ter uma operação fixa dedicada.

Então, você pode ver, sim, um aumento maior na participação de operações que não têm ativo, e as nossas bases operacionais e sistemas estão preparados para se desenvolver nisso de uma maneira bem diferenciada.

Denys Ferrez:

Reforçando o que o Fernando disse há pouco, Victor, vários dos segmentos nos quais atuamos com essa abordagem de leve em ativos, de *asset light*, em minha visão, têm mais para entregar em um país que se desenvolve ou se recupera do que necessariamente os outros segmentos onde estamos mais intensivos em ativos, que são *commodities* extremamente competitivas e que têm seu volume muito mais regular.

Cada um tem a sua visão de desenvolvimento da economia brasileira, mas acho que tem muito para ganhar nesse pedaço que tem essa abordagem de leve em ativos, como o Fernando estava mencionando há pouco em uma pergunta sobre os vários segmentos.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Obrigado.

Álvaro Frasson, Necton:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. A minha pergunta é sobre a parte de alavancagem da unidade de Logística mais CS Brasil. Pelas minhas contas, em 2018 encerrou com 7,3x a dívida líquida/EBITDA. Eu gostaria de bater esse número com vocês para embasar a pergunta, porque mesmo com o Brasil crescendo aos poucos, a unidade não consegue desalavancar. Pelo contrário, em 2017 ela estava com 7,2x de alavancagem, e em 2018 com 7,3x.

Ou seja, a desalavancagem da consolidada veio pela Movida, e não pela unidade de Logística, que é o grande gargalo. Eu gostaria que vocês comentassem um pouco isso, sobre o que podemos esperar desses números em 2019 2020.

Denys Ferrez:

Na página 19 do nosso *press release*, nós falamos da contribuição dos vários negócios para o nosso número consolidado. Então, dividimos as unidades de negócio com o endividamento que lhes cabe.

Essa unidade JSL Logística com CS Brasil, em nossa visão, tem uma alavancagem em torno de 2,6x, ou uma dívida líquida a ela atribuída em torno de R\$1,6 bilhão. Assim seguimos ao redor do Grupo, com a dívida líquida da Vamos em R\$800 milhões, a dívida líquida da Movida em R\$1,4 bilhão, e a Original com menos dívida.

Então, esse montante que você fala de forma consolidada não é da unidade de negócio Logística e CS Brasil, mas tem um saldo. Esse saldo é o que colocamos dentro desse slide, a representação ligada aos investimentos. Temos cerca de R\$2,8 bilhões que são investimentos feitos nas várias unidades de negócio, e passamos,

para a tranquilidade de todo mundo, a colocar uma composição desse saldo, fazendo um *link* direto com cada uma das unidades de negócio.

Então, dos R\$2,8 bilhões, obviamente a Movida responde por R\$1,1 bilhão, a CS Brasil por R\$800 milhões, Vamos por R\$600 milhões, e assim sucessivamente. Isso nos dá a tranquilidade de que a contribuição de cada um deles, que gerou R\$443 milhões no agregado do lucro líquido das operações, é mais do que suficiente para cobrirmos essa despesa financeira consolidada da ordem de R\$254 milhões, terminarmos com lucro e ir gradualmente trazendo a alavancagem para baixo.

É dessa forma que vemos, e é por isso que mencionamos que, paulatinamente, mesmo de maneira orgânica, vemos uma queda da alavancagem, que entregamos de 5x até 4,2x, e acabei de falar para o Lucas do Safra que isso, em nossa visão, pode ficar abaixo de 4x.

Álvaro Frasson:

Está ótimo. Obrigado.

Gabriela Moro, Eleven Financial:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas, as duas com relação à Vamos. Eu gostaria de saber qual está sendo a sua expectativa de investimento para 2019. Vimos que 2018 fechou com investimento líquido de venda de ativos de R\$381 milhões, e eu gostaria de saber, ter uma ordem de grandeza de mais ou menos quanto vocês estão esperando para esse ano. E se vocês puderem abrir, inclusive, entre caminhões e máquinas, como ficaria essa expectativa de investimento?

Além disso, a minha segunda pergunta é com relação a alavancagem, se devemos esperar a manutenção desse patamar atual de alavancagem desse segmento. É isso. Obrigada.

Fernando Simões:

Gabriela, bom dia. Até pelo movimento que estamos avaliando, nós não damos *guidance* em nenhum serviço das nossas companhias, a princípio, neste momento. E, na Vamos, por tudo que está acontecendo, nós temos todas as limitações para falar.

Então, não sei se você tem outro tema, mas, neste momento, preferimos cumprir aquilo que não pode ser falado e respeitar isso. Estamos à disposição se você tiver alguma outra pergunta em que possamos ser úteis.

E desculpe, mas, no momento certo, queremos e desejamos esclarecer para você todos os pontos que você quiser da Vamos ou qualquer outra. Só neste momento que não podemos falar. Tem algum outro ponto que você gostaria, Gabriela?

Gabriela Moro:

OK. Então, só aproveitando para perguntar sobre a própria expectativa de vendas de máquinas agrícolas de vocês, se vocês puderem comentar a performance deste ano

e o que vocês estão esperando para o ano que vem. Eu sei que vocês não podem dar nenhuma expectativa, mas mais em termos qualitativos mesmo, a abertura entre segmentos.

Fernando Simões:

Aí não é da Vamos, é como um todo, Gabriela. O que eu acho que vem acontecendo é que, nos últimos anos, todo mundo tentou sobreviver. Todo mundo segurou qualquer CAPEX, o que podiam.

A indústria como um todo, e o agronegócio não é diferente, vem querendo e tendo a necessidade de se atualizar, seja em maquinário, seja em equipamentos, seja em caminhões, para buscar a produtividade, ou para tirar o tempo perdido que eles não investiram, ou para recuperar e criar suas bases para o que eles acham que virá.

Acho que isso é, de forma geral, o que tem acontecido no mercado, e em máquinas não é diferente.

Gabriela Moro:

Está ótimo. As outras perguntas já foram respondidas. Obrigada.

Fernando Simões:

Obrigado você.

Kyle Owusu, ReOrg:

Hi. Thank you so much for taking the question. I just wanted to double-check on the covenants, because it looks like you are pushing up against your debt in current covenant. But based on the guidance of reaching net leverage below 4x by the end of 2019, should we assume that there is going to be less of a need, or even no need to try to amend the current covenant in the near term?

Denys Ferrez:

I will take a minute to translate to Portuguese, given the rest of our audience.

A pergunta dele foi o seguinte: ele acha que estamos ficando próximos aos nossos índices de alavancagem, mas, dado que falamos que devemos ficar abaixo de 4x em direção ao final do ano, ele começa a entender que não haveria necessidade de fazer qualquer *amendment*, qualquer emenda nos contratos existentes.

So, I will answer to you in Portuguese and you will receive the simultaneous translation. This is for the benefit of the audience in Brazil.

A resposta é a seguinte: o índice de alavancagem do mercado externo, dos *bonds* especificamente, é um índice de incorrência. Significa que nada acontece se ultrapassarmos esse limite. Só para esclarecimento, porque há uma diferença conceitual versus o que se pratica no Brasil.

O índice a partir deste ano é de 4,6x. Como eu disse, estamos muito confortáveis, porque estamos com 4,2x, mas a nossa taxa operacional já indica 3,9x. Então, nós julgamos que uma diferença de 0,5x é confortável em relação ao máximo desse índice, que, de maneira alguma, pretendemos ultrapassar. Mas volto a dizer que ele é um índice de incorrência.

Então, não temos qualquer preocupação com isso. Inclusive, quando dizemos que fica abaixo de 4x ao final de 2019, tem dentro dessa premissa um CAPEX que é absolutamente discricionário, que é sempre o CAPEX do crescimento.

Em 2018, fizemos R\$2 bilhões de investimento líquido, e o CAPEX discricionário que aqui eu me refiro responderia por R\$1,8 bilhão. Se isso fosse retirado, eu terminaria este ano não com os R\$4,2 bilhões, mas talvez com algo em torno de R\$3,7 bilhões. Então, estamos muito confortáveis com isso.

Em relação ao *covenant* brasileiro, a distância é muito grande. Ele é medido por um índice diferente da dívida líquida/EBITDA, é o dívida líquida/EBITDA adicionado das vendas. Ele tem um teto máximo de 3,5x e nós estamos com 2,1x. Então, não temos absolutamente qualquer preocupação em relação a isso.

Agora começaremos a tentar responder um pouco das perguntas que recebemos pela Internet. Tem uma pergunta que fala sobre a redução da margem na nossa unidade de negócio Vamos quando comparado o 4T com 3T.

Aqui, especificamente, vale mencionar que no 3T tivemos mais ou menos R\$8 milhões entre créditos extemporâneos e venda de ativos não operacionais que impactaram positivamente esse número. Ou seja, retirando esses impactos, ela estaria em linha com o 4T18, 3T18 contra o 4T18.

Quando fazemos uma comparação contra o 4T17, em que também tivemos uma leve queda, temos que lembrar que a Vamos fez uma aquisição de um negócio similar ao seu, porém com muito mais exposição ao agronegócio e, conseqüentemente, com mais máquinas do que caminhões. Esse item tem mais depreciação do que caminhões, então isso só passou a ser computado nos números consolidados a partir de janeiro de 2018.

E também, lembrando que é uma empresa que não tem a oferta de serviços que nós já tínhamos, e que é o foco de desenvolvimento da Vamos, que gera uma margem EBIT maior do que a que não tem serviço.

Então, começamos a ver aqui um efeito da composição combinada desse negócio. Mais para frente, entendemos que, dado o nosso foco, temos uma tendência de melhoria do atual patamar.

Tem uma pergunta de um investidor estrangeiro em relação à parte de mercado de capitais e dívida, em que ele pergunta o seguinte: “poderiam, por favor, nos atualizar em relação aos planos de mercado de capitais para o negócio, excluindo Movida?”. A pergunta é de Till Moewes. *Till, I will answer in Portuguese and you will receive the simultaneous translation.*

A resposta é que temos feito de forma sistemática o alongamento de perfil de endividamento da Companhia, como destacamos no início. Temos ofertas firmes para

o Grupo, que, se excluirmos a Movida, superam R\$1 bilhão, garantia firme para fazer, e isso será feito dentro do curso normal dessa gestão de passivos. Isso tudo tem uma tendência a ser no mercado local em vez do mercado estrangeiro.

Terminamos de ler o que estava disponível. As perguntas que estavam na sequência já foram feitas em viva voz. Agora veremos se há algum resíduo de pergunta para ser respondido.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando Simões para as considerações finais.

Fernando Simões:

Senhores, eu agradeço a participação de todos vocês. Quero aproveitar, só para finalizar, para reforçar que estamos muito felizes com o momento que vivemos, mas muito mais felizes com o momento que estamos iniciando.

Com as empresas totalmente separadas por negócios independentes, e, modéstia à parte, todos eles dentro da economia real, de vários setores da economia do Brasil, e com grande potencial de desenvolvimento. Com liderança de executivos à frente de cada companhia, e com uma equipe, uma engrenagem sinérgica com grande DNA de valores e cultura muito forte, o DNA de servir e trazer retorno para a nossa Companhia.

Todos os negócios tiveram suas bases operacionais reorganizadas e foram posicionados para o novo momento da economia, e momentos operacionais de acordo com a necessidade da indústria.

Ou seja, eu sempre brinco que todos nós estamos muito mais enxutos, com foco e muito mais ágeis. E com essa equipe, e com um líder diferenciado, com certeza, teremos focos e resultados também diferentes dos últimos anos.

É importante o que nós já falamos: embora com a economia, de uma forma muito incipiente, com retorno, mas temos dois momentos pela indústria sendo feitos de uma forma bastante consistente.

Um, tirando o atraso do que foi modernizado, do que não fizemos nos últimos anos, buscando estarmos mais competitivos para as necessidades de mercado e para o novo ciclo de desenvolvimento da indústria em outros patamares, que, por menor que seja, todos esperamos que seja muito maior do que aconteceu nos últimos três anos.

E esses são alguns dos pontos que nos levam a acreditar que estamos iniciando, dentro da nossa Companhia, um novo ciclo de desenvolvimento, com melhores volumes, com melhor margem e retorno diferenciado dos últimos anos, o que com certeza resultará e contribuirá para uma menor alavancagem, conforme o Denys disse durante a apresentação.

Esse é o nosso foco, uma redução, uma mudança na estrutura do nosso capital, apresentando aos senhores, conforme já foi reduzido no final de 2018, e vocês verão

essa redução no final de 2019 e no final de 2020, se Deus quiser, de uma forma orgânica.

Sem contar que essa mudança na estrutura de capital pode acontecer de uma forma antecipada; sem criar expectativa, mas ela é possível com alguns movimentos estratégicos que a Empresa pode vir a fazer.

Quero, mais uma vez, em nome de todos da Companhia e da nossa equipe, agradecer a atenção e a participação de vocês. Estamos sempre à disposição para esclarecer qualquer ponto que possam precisar.

Muito obrigado. Fiquem todos com Deus, e boa tarde a todos vocês. Obrigado.

Operador:

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”