

Operadora:

Bom dia, e bem-vindos à teleconferência da JSL para a discussão dos resultados referentes ao 4T19. 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 Simões, pode prosseguir.

Fernando Simões:

Bom dia a todos. Quero desejar a todos, antes de mais nada, muita saúde e muita paz. Estamos dando início à divulgação do resultado de 2019 da JSL. Quero, antes de mais nada, agradecer o tempo de todos vocês em um momento desses de tantas incertezas que nós todos vivemos e de ansiedade do que está por vir. Desejo a todos vocês, a todos os seus familiares, seus entes queridos, muita saúde e muita paz, e que passemos por essa fase o mais breve possível, e todos com saúde e com paz.

Antes de mais nada, quero dizer a vocês que continuamos firmes, trabalhando duro dentro do possível, os revezando para que continuemos com nossas operações, que são fundamentais aos nossos clientes e à sociedade, da maneira mais dentro da normalidade possível, contribuindo assim com o abastecimento, muitas vezes da saúde, do alimento, de equipamentos, produtos que olhamos como commodities mas que não o são; seja a celulose, que contribui com o papel, com a embalagem do medicamento, com a embalagem do alimento, fazendo chegar à vida das pessoas pelo menos as suas coisas básicas, que precisam para atravessar esse período.

Enfim, com tudo isso que temos vivido, não podemos deixar de cumprir não só nossas obrigações legais, como também nossa obrigação profissional de dar a vocês uma satisfação dos nossos números e nossos resultados.

Sendo assim, começamos na página dois, com os principais destaques de 2019 da JSL.

Vamos iniciar, então, na página dois, a divulgação dos resultados da JSL do ano de 2019, começando pelos principais destaques em 2019. Tivemos um lucro líquido consolidado recorde de R\$319 milhões em 2019, que significa um crescimento de 68% na comparação anual com 2018.

Tivemos uma receita líquida consolidada de serviços também recorde, atingindo R\$7,1 bilhões em 2019, o que significa um crescimento de 10% comparado ao ano de 2018. E um EBITDA que cresceu 32%, totalizando R\$2,1 bilhões, o que significa uma margem de 29,9%, que é um crescimento de 5 p.p. comparando com o ano de 2018.

Falando das nossas dívidas, tivemos uma redução de alavancagem significativa. Caímos para 3,6x, o que significa 14% menor que o ano de 2018, dentro do nosso planejamento, conforme já dissemos aos senhores algumas vezes.

É importante salientar também a forma como trabalhamos para o nosso alongamento. Saímos de 3,5 anos para 4,1, e tivemos uma redução do custo de 8,8% para 7,9%, o custo de nossa dívida anual.

Quando falamos da JSL Logística, registramos um lucro líquido de R\$102 milhões, que significa um crescimento de 63% comparando a igual período de 2018. Isso mostra o resultado da transformação do modelo operacional que fizemos nos últimos três ou quatro anos, estando a Logística, hoje, praticamente uma companhia *asset light*, preparada para um novo ciclo de desenvolvimento.

No Grupo Vamos, atingimos um lucro líquido de R\$141 milhões, que significa um crescimento de 22% em relação ao ano de 2018. A Vamos é uma empresa de grande potencial de crescimento, mantendo sua rentabilidade por ter uma plataforma única de negócios, que vem de encontro às necessidades dos seus principais clientes.

Tivemos na CS Brasil um lucro líquido de R\$76 milhões, que também significa um crescimento de 26% comparando com o ano de 2018. É uma empresa focada, com praticamente 65% da sua receita em gestão e terceirização de frota para os setores público, com contratos de longo prazo, sendo eles nas suas atividades, em sua grande maioria, de economia mista, como saneamento, energia etc.

A Movida atingiu lucro líquido de R\$227 milhões, o que significa um crescimento de 42% comparado ao ano de 2018. O seu EBITDA atingiu 45,8%, 10 p.p. acima de 2018. Isso confirma sua contínua evolução operacional e a qualidade e capacidade de sua gestão. A margem EBITDA de seminovos atingiu 1% no 4T, com evolução de 6,8 p.p. em comparação ao ano de 2018.

No Grupo Vamos, atingimos um lucro líquido de R\$141 milhões, que significa um crescimento de 22% em relação ao ano de 2018. A Vamos é uma empresa de grande potencial de crescimento, mantendo sua rentabilidade por ter uma plataforma única de negócios, que vem de encontro às necessidades dos seus principais clientes.

A Movida atinge um lucro líquido de R\$227 milhões, o que significa um crescimento de 42% comparado ao ano de 2018, com a margem EBITDA de 45%, que também significa um aumento de 10 p.p., ou seja, um crescimento de margem de praticamente 25% na margem EBITDA da Movida. Transformou o número da sua unidade de seminovos.

Isso mostra a capacidade de gestão da equipe Movida. E o que eu acho muito importante salientar a todos os senhores é que a Movida tem uma relação totalmente diferenciada com seus canais e com seus clientes, dependendo de todos os segmentos em que atua, mas não tendo dependência de nenhum único segmento. Ela atua na pessoa jurídica, na pessoa física, nos setores de aplicativos, na gestão e terceirização de frota, fortemente no varejo; fidelizando a pessoa física, que tem um ticket médio melhor, e também tendo uma pulverização da receita, onde depende de todas as unidades, mas não tendo dependência de nenhum único setor.

Passando agora para a página três, onde falamos dos principais números da JSL consolidados. Na parte superior, no quadro do lado esquerdo, tivemos uma receita líquida de R\$7,083 bilhões em 2019 na prestação de serviços, que significa um crescimento de 10% na receita líquida de prestação de serviços. E tivemos uma receita consolidada de R\$9,686 bilhões, que significa um crescimento de 20%.

Se compararmos o 4T19 versus o 4T18, tivemos um crescimento na nossa receita superior a 23%. Tivemos uma receita líquida, entre serviço e venda de ativos, de R\$2,632 bilhões.

É importante salientar que a receita de serviços do 4T19 com o 4T18 cresceu 14%, está acima da média do ano passado, sinalizando claramente uma tendência de maior receita na prestação de serviços. E a venda de ativo subiu em mais de 50%, a receita líquida do 4T19 contra o 4T18.

Ainda na página três, no lado direito do quadro, mostramos o EBITDA da JSL consolidada. Tivemos um EBITDA de R\$2,116 bilhões, que significa um crescimento de 32% sobre 2018, e a margem EBITDA de 29,9%, que significa um crescimento significativo contra os 24,9% de 2018.

Quando olhamos o 4T, mais uma vez, o EBITDA mostra crescimento de 59%. Tivemos no 4T19 um EBITDA de R\$611 milhões, que significa uma margem de 31,5%, o que mostra que a Companhia teve um ano de 2019 extremamente importante, mas mostra um 4T que sinaliza a tendência do seu desenvolvimento.

E aqui, ainda na página três, do lado esquerdo, falamos do nosso lucro líquido. Tivemos um lucro líquido em 2019 de R\$319 milhões, que significa um crescimento de 68%, com 3,3% de margem sobre a nossa receita.

Quando olhamos o 4T19, a mesma coisa, mostra a qualidade dos seus números e a tendência, onde tivemos 4,6% de lucro líquido, resultando em R\$121 milhões de lucro líquido no 4T19.

Conforme podemos observar nos resultados financeiros de 2019, quando falamos de receita líquida, EBITDA e lucro líquido, os resultados começaram a refletir toda a transformação operacional e a mudança do modelo operacional feita e implantada por toda a nossa equipe, sob orientação do nosso Conselho.

Nos transformamos, não só para atravessar os últimos quatro anos, mas para sairmos muito mais preparados para o desenvolvimento quando a economia voltasse, que era nossa esperança, que tinha começado a dar sinais.

Em virtude de tudo que está acontecendo, temos toda a responsabilidade, e imaginamos a seriedade do que está por vir, mas o conforto de estarmos com uma empresa, empresarialmente, preparada, de forma muito diferenciada.

Quero agora passar a palavra ao Denys, para falar, de forma mais detalhada, de toda a parte financeira da Companhia. Por favor, Denys.

Denys Ferrez:

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos. No próximo slide, número quatro, temos o resumo dos investimentos do Grupo em 2019. A demonstração consolidada apresenta R\$5,3 bilhões de investimento bruto, que, líquido das vendas de R\$2,7 bilhões, resultou em um investimento líquido de R\$2,695 bilhões no ano.

Vale mencionar que esse número é 30% superior ao que apresentamos em 2018, e majoritariamente voltado ao crescimento dos negócios. Vemos que os maiores investimentos foram para a Movida, com R\$1,4 bilhão, na Vamos, com R\$600 milhões, seguida da CS Brasil, com R\$400 milhões, e da Logística, que se tornou muito mais leve em ativos, com apenas R\$150 milhões.

Dito isso, gostaria, então, de passar para o slide cinco, sobre endividamento. O ano de 2019 foi bastante ativo do ponto de vista de emissões do Grupo. O Grupo emitiu no mercado pouco mais de R\$5 bilhões, com prazos bastante interessantes, atingindo até o mais longo, que foi de oito anos, e sempre preservando uma liquidez confortável vis-à-vis seu perfil de negócios e seu endividamento.

Com isso, ao final de 2019, encerramos com R\$3,8 bilhões em caixa e disponibilidades, o que equivale a 2x a dívida de curto prazo medida, obviamente, a partir de dezembro, e já mostramos vencimentos que superam a data de 2026, indo até 2030. Temos, no final da curva, cerca de R\$400 milhões.

O item que vale a pena destacar é o conforto em relação aos *covenants*. Quando olhamos, do lado direito, no canto superior, os *covenants* que a Companhia tem são *covenants* locais, que são dois: dívida líquida/EBITDA adicionado, onde o indicador apresentado é 1,6x, e o máximo seria de 3,5x, então temos muita folga. Esse é um *covenant* no conceito de manutenção, aquele que você não pode romper.

E o segundo *covenant* é o EBITDA adicionado/juros líquidos, onde o indicador ficou, para o ano de 2019, em 6x, e o mínimo seria de 2x. Também é muito confortável, e também segue o conceito de manutenção.

O terceiro *covenant* é um que está ligado à emissão no exterior, é a dívida líquida/EBITDA tradicional. Esse indicador ficou em 3,6x, onde o máximo seria 4,4x, também bastante confortável, com a diferença de que esse aqui tem o conceito de incorrência. Se esse for superado, nada acontece; você fica sujeito a uma cesta de exceções, conforme a escritura dos *bonds*.

Então, para todas as métricas aqui, temos bastante conforto e folga na medição dos *covenants*.

Vale destacar a liquidez apresentada ao final de dezembro, de R\$3,8 bilhões. Recentemente, a reforçamos. Diante da incerteza apresentada pelo cenário global,

que inclui, obviamente, o nosso país, pelo que estamos passando, a partir do dia 12 de março até o dia 20, em todas as empresas do Grupo, fizemos um esforço assertivo e enérgico para incrementar nossa posição de liquidez.

Isso, então, deixou nossa posição de caixa, títulos e valores mobiliários disponíveis em montantes acima de R\$4 bilhões no fechamento da semana passada, o que supera em cerca de 2,5x o vencimento da dívida nos próximos 12 meses.

Agora eu gostaria de passar para o próximo slide, número seis, onde demonstramos a entrega do nosso compromisso com a redução da alavancagem. Temos aqui, nessas torres em vermelho, o montante investido líquido ao longo dos anos. Notem que ele tem sido crescente a partir de 2017, de forma relevante. Ainda assim, apresentamos uma gradual redução da alavancagem, que, temos visto, tem sido nosso compromisso.

Para quem olha o primeiro vértice, com 5x dívida líquida/EBITDA em 2016, quando estávamos montando a plataforma da Movida, chegamos ao final de 2019, após investimento líquido recorde de R\$2,7 bilhões, com 3,6x de alavancagem, e uma estrutura organizacional pronta.

Isso demonstra a assertividade da alocação desses investimentos, apresentando uma redução no indicador de alavancagem de 14%, mesmo em um ano de investimento líquido recorde; lembrando que isso é para geração futura de caixa, para expansão dos negócios.

Com isso, então, gostaria de passar para o próximo slide, número sete, onde eu gostaria de chamar a atenção dos senhores para dois aspectos. O primeiro é que toda a frota de ativos da Companhia, conforme os senhores podem ver aqui, é bastante jovem. Isso aqui traz pouca necessidade de renovação do ativo. Digo isso pensando em um cenário prospectivo e contingente, para demonstrar que a necessidade de renovação é baixa, ela requererá baixo investimento.

E, do lado direito, apresento a evolução do caixa livre operacional antes do crescimento, que, de 2018 para 2019, evoluiu quase 20%, alcançando algo em torno de R\$1,5 bilhão, antes daqueles investimentos em expansão que são discricionários.

Gostaria de passar para o próximo slide, número oito, onde falamos da rentabilidade de cada um dos negócios e do Grupo como um todo. Neste slide, então, o destaque fica para o retorno sobre capital investido consolidado, de 9,9%, quase 10%, que é um incremento de praticamente 100 bps em relação ao fechamento de 2018. Isso mostra nosso compromisso com o retorno de cada negócio e de todo o negócio.

Aqui, só para lembrar a mecânica deste slide, destacamos que R\$567 milhões são a contribuição de cada empresa do Grupo, que, deduzidos daquela despesa financeira ligada ao capital que forneceu patrimônio para as investidas, que teve um custo de R\$248 milhões, resultando, então, no lucro líquido consolidado de R\$319 milhões, um aumento de 68% quando comparado com 2018. Todos os negócios tiveram contribuições importantes, e todos evoluíram ao longo deste ano.

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

Fernando Simões:

Agora, na página nove, falamos do resultado de 2019, onde darei para vocês, mais ou menos, uma fotografia por empresa. Tivemos na JSL Logística uma receita líquida de R\$2,936 bilhões, que significa praticamente a mesma receita de 2018, quando, então, selecionamos, e foi a conclusão de mudança do modelo operacional da Logística; selecionamos receita com melhor margem e negócios com contrato de mais longo prazo.

Com isso, tivemos a receita de R\$2,936 bilhões, com EBITDA de R\$515 milhões, e com lucro líquido de R\$102 milhões, o que significa que a receita esteve praticamente estabilizada comparado a 2018, mas o EBITDA da JSL Logística cresceu 26,5%, e o lucro com 63% de crescimento comparando a 2018.

Quando olhamos a Vamos, tivemos uma receita líquida de R\$999 milhões, que significa um crescimento de 13% sobre a receita de serviços, com EBITDA de R\$528 milhões, um crescimento de 16%, e lucro líquido de R\$142 milhões, com crescimento do lucro de 21,9%, o que mostra, também, a melhoria do EBITDA e do lucro líquida da Vamos devido à sua escala. Quanto mais se tem um aumento de volume na prestação de serviços, mais você consegue diluir os custos da base da companhia, que está preparada para um crescimento ainda maior.

Na CS Brasil, tivemos uma receita líquida de R\$719 milhões. Isso significa um crescimento de 3%, sendo que seu EBITDA cresceu 35%, e o seu lucro, 26%. Isso mostra que os nossos negócios, que tiveram crescimento um pouco menor, as suas margens de EBITDA e lucro têm melhorado significativamente comparadas à sua receita.

A BBC, um negócio menor, mas complementar, teve uma receita líquida de R\$40 milhões, e tem contribuído para o desenvolvimento de outros negócios da Companhia e a fidelização de alguns de seus principais fornecedores, como o caminhoneiro, no caso da Logística.

Temos a Original, um negócio também menor, mas extremamente complementar aos demais, que a é a rede de concessionárias de veículos, sendo principalmente Volkswagen. Sua receita líquida cresceu 16%, totalizando R\$811 milhões, com margem EBITDA de 2,8%, e seu lucro líquido com R\$11 milhões, que significa um crescimento de 21%.

A Movida teve uma transformação nos seus resultados, o que mostra a capacidade e agilidade na correção de rumo, quando necessário, da sua equipe, e um modelo de gestão extremamente diferenciado, com foco em crescimento, com foco em fidelizar seus clientes, e com muito foco em não ter dependência de nenhum setor, mas ter diversificação em todos os setores, conforme já falado; desde o carro de aplicativo, pessoa física, pessoa jurídica, as agências, e muito forte no seu GTF.

O crescimento da sua receita líquida foi de 25%, quando seu EBITDA cresceu 60% e o seu lucro totalizou R\$228 milhões, o que significa um crescimento de 42%.

Sendo assim, senhores, quando olhamos a última coluna, JSL consolidada, mostra que a conclusão da transformação de mudança de unidades de negócios de empresas completamente independentes, uma transformação do modelo empresarial do Grupo

JSL, vocês veem uma receita líquida de serviços com R\$7 bilhões, que significa um crescimento de 10%, mas o EBITDA de R\$2,116 bilhões significa um crescimento de 32%, e o lucro líquido cresceu 68%, totalizando R\$319 milhões.

Então, enquanto tivemos uma receita líquida que cresceu 10%, o que é extremamente significativo para o ano de 2019 comparado com 2018, que foi desafiador para vários setores, nosso EBITDA cresceu 32% e o lucro líquido 68%, totalizando R\$319 milhões, finalizando nosso indicador de 3,6x quando falamos em dívida/EBITDA, abaixo do que havíamos projetado e sempre dito aos senhores que era nossa meta de chegar ao final de 2019.

Senhores, para finalizar a página oito, o que eu gostaria de deixar claro, e aproveitar para fazer um agradecimento a toda a nossa equipe pelo trabalho duro, árduo nos últimos três, quatro anos, para conseguirmos chegar ao final de 2019 com os números conforme estamos apresentando a vocês. Todos eles com desenvolvimento em sua receita líquida, mas com uma grande transformação no seu EBITDA e no seu lucro líquido, 2019 versus 2018.

Isso mostra o foco, a agilidade, a simplicidade de todas as nossas equipes, de cada companhia, buscando receita de melhor resultado, contratos de mais longo prazo, e tendo a serenidade, muitas vezes, de deixar contratos não viáveis para a Companhia, fazendo gestão do seu custo e buscando a melhor receita.

Mais uma vez, agradecemos a atenção de todos vocês. Estamos muito felizes com o nosso resultado de 2019.

Agora, antes de abrir para perguntas e respostas, gostaria de dizer a vocês um pouco de como temos vivido e o que temos feito sobre o novo coronavírus. A nossa Companhia tem 63 anos. Nosso grande e maior diferencial, seja para a nossa gestão, para transformação e para execução, é gente, nós sempre comentamos isso. E, neste momento, não está sendo diferente.

Nós criamos um comitê de crise focado no novo coronavírus. Esse comitê de crise tem alguns focos, sendo eles: cuidar de nossa gente; abrimos um canal de comunicação diária e constante com todas as nossas equipes, temos cuidado de nossa gente. E abrimos, também, um canal para tirar dúvida dele e da família, caso possamos ser úteis em qualquer situação, junto a ele ou à sua família.

Convidamos as pessoas com mais de 60 anos a saírem de férias, se afastarem das suas atividades do dia a dia. Todas as nossas atividades, administrativas ou o que seja possível trabalhar em casa, nós demos a preferência para trabalhar em casa.

Em várias atividades administrativas que não podem ser trabalhadas em casa, está sendo feito um revezamento. Chegamos, inclusive, a dar um veículo para cada três colaboradores, para que possam não depender do transporte público e ter um meio mais seguro para se locomoverem.

Em paralelo a tudo isso, não estamos medindo esforços para manter todas as operações fundamentais aos nossos clientes. Lembrando que todas as nossas empresas têm serviços que estão suspensos, mas, graças a Deus, grande parte dos nossos serviços continua funcionando, seja no agronegócio, seja quando falamos em celulose, minério; o alimento está muito forte.

Não podemos esquecer que indústrias como a de celulose contribuem para embalagem de medicamento, contribuem para embalagem de alimento, para o papel do dia a dia. O minério também não é diferente, ele está, de alguma forma, inserido dentro da nossa sociedade. E o alimento e o farmacêutico, então, dispensam qualquer comentário.

Tivemos, sim, planos de contingência para manter essas operações funcionando. Planos de contingências caso tenhamos ocorrências, que, com certeza, é questão de quanto e quando. Estamos esperando que, infelizmente, isso aconteça, mas o importante é agirmos rápido, com segurança. Trabalhando para preservar a vida, mas trabalhando muito forte, também, para cumprir nossas obrigações com nossos clientes e, principalmente, como resultado disso, contribuindo com a sociedade, fazendo o alimento, o abastecimento de combustível, de qualquer outro produto, chegar ao cidadão neste momento tão difícil.

Quando olhamos para questões financeiras, conforme o Denys já disse a vocês, é importante salientar que, devido à nossa governança, sempre carregamos um caixa considerado muitas vezes, por muitos, e até por mim, de vez em quando, em excesso. Mas, devido à governança, ao comitê financeiro e à decisão do nosso Conselho, temos, como precaução, carregar um caixa em excesso.

Além de ser importante, o Denys, com a equipe financeira das outras empresas, foi extremamente ágil e fez uma gestão muito forte logo no começo, deixando ainda o caixa mais reforçado, das empresas e do Grupo como um todo.

Estamos, sim, como acionistas, olhando atentamente para a nossa gente, para as necessidades dos nossos clientes, para cumprir a nossa obrigação junto à sociedade no que pudermos fazer de melhor, inclusive no lado social, contribuindo com os mais carentes e com nosso trabalho resultando em abastecimento nas prateleiras de supermercado ou farmacêuticas, mas também atentos aos nossos custos, com uma austeridade muito grande neste momento, parar contribuir que nosso resultado sofra menos.

Não tenha dúvidas de que será impactado, mas não estamos medindo esforço para a redução dos nossos custos, e a manutenção de algumas receitas onde a sociedade tenha necessidade.

O que eu quero dizer: estamos contribuindo no que podemos para não ter movimentação, para não ter atividade de risco. Em compensação, onde temos obrigação, que possamos contribuir com a sociedade e que seja fundamental os nossos serviços, não estamos medindo esforços, e fazendo planos, inclusive, preventivos, para que possamos continuar operando.

Para finalizar, eu sempre digo que um dos grandes diferenciais do nosso Grupo é nossa diversificação de receita por tipo de serviço, de segmento, e o modelo contratual que nós temos.

Temos grande parte de nossa receita, sem citar nome, em empresas com grande previsibilidade, contratos de longo prazo com grandes companhias, sérias, que cumprem contratos, o que acreditamos que, neste momento, será fundamental para atravessarmos essa fase.

E, como Grupo, fazendo um papel de holding, estamos atentos a todas as empresas que controlamos, para que todos nós possamos sair desse momento difícil que estamos vivendo, se não mais fortes, mais sólidos, como sempre fomos, e com muito foco na nossa gestão e administração.

Muito obrigado. Quero agradecer a todos vocês, mais uma vez, pela participação, e abrir agora para perguntas e respostas, para que possamos esclarecer qualquer coisa que tenha ficado de dúvidas. Mais uma vez, muito obrigado.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Obrigado pelo *call*. Espero que estejam todos bem por aí. Do meu lado, duas perguntas para conversar com vocês. A primeira, Fernando, você já comentou um pouco na sua apresentação sobre os impactos do coronavírus no setor de logística. Queria ouvir um pouco da sua visão sobre os impactos nos diferentes segmentos de logística.

Você acabou comentar a parte de caminhoneiros, imagino que o transporte de carga rodoviária tenha, talvez, os menores impactos, dado que é um setor que continua funcionando, mas queria saber como você vê a movimentação, por exemplo, de volume na logística de commodities. Vemos, por exemplo, restrição ao transporte de fretamento rodoviário de passageiros, que também é um negócio seu em logística. Então, se puderem comentar como é o impacto dessa crise nos diferentes negócios de logística, quais são os mais afetados e quais os menos afetados, seria interessante.

E na parte financeira, talvez, se o Denys puder comentar um pouco, vocês já falaram que têm uma posição de caixa bastante robusta, 2x a dívida prevista para o ano. Mas, Denys, se puder comentar se você tem conseguido rolar dívida, como está a negociação com o banco? Se vocês têm conseguido sentir reciprocidade do mercado para conseguir estender alguns tipos de prazo, e principalmente com os fornecedores também, com as montadoras, se eles têm recebido essas discussões de extensão de prazo de uma forma interessante. São essas duas perguntas. Obrigado.

Fernando Simões:

Lucas, bom dia. Muita saúde e muita paz. Falando um pouco da logística, é lógico que você vê alguns impactos. Dentro da logística, sempre dizemos isso, a todos os momentos, e vamos reafirmar: nós não vivemos em uma ilha da fantasia, mas nós temos, dentro da logística, vários setores da economia e vários tipos de serviços, seja logística rodoviária, seja distribuição, seja a parte de armazenagem e serviços dentro do cliente.

Então, temos muitos segmentos que já começaram a sofrer, como, por exemplo, a indústria automobilística. É de conhecimento de todo mundo que, aquelas que não pararam, estão parando.

Está dando para ouvir bem, Lucas?

Lucas Marquiori:

Estou conseguindo ouvir bem, Fernando. Tranquilo.

Fernando Simões:

Como todo mundo está se adaptando, estamos sem o nosso assistente da Empresa, então estou fazendo a pergunta para ver se funciona bem.

Então, tem essa questão da indústria automobilística, que está, realmente, parando. Ela está parada praticamente 100%, quase que na sua totalidade.

Em compensação, quando você olha o commodity, seja minério, seja celulose, continua a vida normal, funcionando. Ainda bem que isso está inserido na nossa vida de alguma forma. Se você pega o próprio agronegócio, quando falamos do etanol, sucroalcooleiro, você pega a própria soja, tudo está funcionando normalmente. A vida está caminhando. As pessoas estão exportando, a logística está funcionando.

Se você pega o alimento também, nem se fala. Temos vivido isso. Graças a Deus, essa cadeia produtiva está funcionando. Quando falamos em celulose, ela está inserida junto ao alimento, a medicamento, embalagem, direta ou indiretamente.

Então, eu diria que está funcionando bem, Lucas, e continua andando. Nós não temos medido esforços junto a nossos clientes para cuidar da nossa gente, e também para traçar estratégias preventivas. O motorista, graças a Deus, anda sozinho no caminhão, então você tem condição de higienizar mais, de orientar, de fazer um processo até educacional. Todos nós estamos vivendo isso, e ele não está sendo diferente.

Então, eu lhe diria que tem muita coisa que tem sofrido mais nesse momento de parar toda a indústria automobilística; o eletroeletrônico também. Embora digam que, se a tendência é continuar parado, daqui a pouco começam a comprar para melhorar o que tem em casa, mas hoje sentimos claramente essa indústria parada. Mas commodities, agronegócio, papel e celulose e minério, isso continua andando normalmente.

Não sei se era mais ou menos essa a fotografia, Lucas, mas isso é um pouco do nosso negócio, conforme estamos inseridos.

Lucas Marquiori:

Fernando, se me permite um *follow-up* nisso – e bem esclarecedora essa explicação que você passou –, só para ter uma ideia, esses segmentos de commodities, agronegócio, minério, para transporte rodoviário, do total da logística, isso é mais ou menos quantos por cento? Só para termos uma ideia.

Fernando Simões:

Eu diria que você pode considerar uns 60%, 65%. Se você olhar os gráficos que o RI sempre apresenta para vocês, é mais ou menos 60%, 65%.

E Lucas, o que é muito importante também é que isso é dividido. Commodities são divididas pela parte de alimento, com serviços dentro de fábrica, com movimentações externas, com armazenagem.

Então, mais uma vez, graças a Deus, dizemos sempre que a diversificação de setores e de atividade, para nós, é muito importante. Nós não trabalhamos para isso, mas,

graças a Deus, estamos tendo a felicidade desses segmentos serem segmentos fundamentais na nossa vida, no dia a dia.

Lucas Marquiori:

Está ótimo. Obrigado.

Denys Ferrez:

Lucas, como falamos no início, tomamos, de maneira preventiva, uma ação assertiva de forma a reforçar o caixa. Teve tanto dinheiro novo quanto a conclusão do alongamento de algumas linhas.

Hoje, não precisamos fazer nada. Encerramos essa etapa da nossa estratégia em termos de precaução. Como eu falei, passamos do dia 12 até o dia 19, 20, quando o sistema bancário começou a tentar racionalizar os desembolsos que eles estavam tendo, e nós já havíamos feito o dever de casa, ficando ainda mais algumas coisas que já estão acertadas, só para termos de formalização.

Então, tivemos, sim, o suporte de todos os bancos parceiros e comerciais. Os rolamentos com montadoras também aconteceram, é importante frisar, também suportados pelo sistema bancária.

Conseguimos fazer o nosso dever de casa, e agora, como o Fernando disse, estamos cuidando do nosso dia a dia, ajustando a Empresa para o tamanho dela.

Então, de forma objetiva, fizemos tudo o que tínhamos para fazer. Temos mais coisas sendo oferecidas. Não estamos utilizando esses outros instrumentos que estão nos oferecendo por entendermos que já fizemos um dever de casa muito bom para passar por esse período de tanta incerteza. Mas já temos outras coisas sendo oferecidas, caso seja necessário.

Lucas Laghi, Santander:

Bom dia. A minha pergunta pode até ser um *follow-up* na pergunta do Lucas. Queria entender um pouco mais essa questão dos impactos do coronavírus. Acho que vocês passaram muito bem por todos os segmentos da logística, mas eu queria entender um pouco a parte do aluguel. Se pudessem quebrar um pouco desse impacto, tanto na operação mais focada em leves, e também na parte de caminhões. Se a parte de caminhões, eventualmente, está se comportando um pouco mais parecida com a logística, com um perfil mais resiliente, e se o impacto estaria todo em leve. Mais para ter uma noção melhor de como podemos quebrar o impacto que vocês estão enxergando do coronavírus em relação às operações de aluguel. Seria isso. Obrigado.

Fernando Simões:

Lucas, até aproveitando, até lhe dando a resposta, mas antes, ficamos devendo uma resposta para o outro Lucas, sobre fretamento. Quando você faz essa pergunta de leves e pesados, também é importante salientarmos um negócio interessante: se você pega uma empresa como a Movida, a equipe da Movida sempre tomou muito cuidado disso, até pelo histórico e DNA do nosso Grupo.

Todo mundo pode olhar e achar que nosso DNA é ser eficiente. Realmente, um deles é ser eficiente. O outro é que nós temos a dependência de todos os clientes e canais, mas temos também a independência.

Vou lhe dar um exemplo: a Movida é uma empresa que sempre se preocupou em ter um número de carros no aplicativo, que era importante, mas não ter um número de carros para depender do aplicativo.

A Movida é uma empresa que sempre trabalhou com propaganda, com uma imagem moderna, pegando o jovem e trazendo-o; foi a primeira empresa a trazer carro diferenciado, com cor diferenciada, com atendimento diferenciado, o que nunca alguém tinha oferecido. E o DNA da equipe e do Grupo ofereceu isso.

Isso trouxe pessoas físicas para a Movida, trouxe pessoas jurídicas para a Movida, trouxe pessoas do turismo para a Movida, e fez o GTF dela também ter um crescimento significativo.

Então, você tem, hoje, a Movida com cinco ou seis canais de receita. É lógico que tem canais que sofrem menos; canais que não sofrem nada, que são os contratos de mais longo prazo, que sofrem pouco. Então, ela tem essa diversificação de receitas por esse tipo de canal.

É lógico, você tem o seminovos, a venda deles, que é fundamental, e contamos que nos próximos 60 dias a questão da venda dos seminovos será muito difícil. Talvez haja até uma queda de preço quando olharmos os seminovos, como você pode ver. Em compensação, com o USD no preço que está e com a produção baixa como está acontecendo, o novo tende a subir. Consequentemente, a médio prazo, o novo subindo, o seminovo será puxado.

Então, a Movida tem isso muito claro na diversificação da sua receita, esse posicionamento diferente com os seus clientes.

Em contrapartida, quando se fala de Movida, só para fechar, conforme o Denys disse, tivemos uma preocupação antes de reforçar margem, e reforçamos, como o Denys já falou. E nosso foco agora tem sido o quê? Custo, manutenção da receita e busca de novos canais.

Porque mudarão os costumes. Acho que as pessoas, talvez, farão coisas que não faziam e deixar de fazer outras que faziam.

Por exemplo, quando o outro Lucas perguntou sobre fretamento – e desculpe, Lucas, eu acabei passando e faltou a resposta –, nós temos poucos ônibus. Nossa Companhia, hoje, não tem mais que R\$30 milhões, R\$35 milhões, o Grupo todo, de receita por ano de fretamento de ônibus.

O que tem empresa fazendo, e nós mesmos fizemos dentro da nossa Companhia? Trocamos o ônibus por automóveis. Tem muita empresa que dobrou o número de ônibus para transportar só 20 passageiros. Eu provo para qualquer um, com 20 passageiros em um ônibus, você dá um carro para cada três, ou até duas pessoas, com combustível e tudo.

Então, está nascendo um canal que não existia, e isso vai servir para a Movida. Nós temos várias redes de supermercado que estamos atendendo com carro para fazer entrega. Estão nascendo outros canais aos quais estamos atentos – e tem vários outros, mas vamos deixar para lá, para não dividir com o mercado que a equipe está fazendo – que achamos que podem trazer receitas diferenciadas.

Quando você fala do aluguel da Vamos, acho que é muito importante dizer que é um segmento completamente diferente, que não comparável com locação de carros. Por quê? A GTF é o que mais se compara com o pesado, mas o pesado tem contratos de cinco anos. Ativos pesados dentro do fundamento das empresas. E, graças a Deus, todas as empresas que alugam da Vamos estão bem, estão demandando serviços, estão com suas atividades em dia e são grandes companhias.

O que aconteceu ultimamente? A demanda cresceu muito, porque ninguém quer fazer CAPEX. Aí inverteu. Nós, que estamos dentro da Vamos, a equipe da Vamos, estamos avaliando o crédito por cliente, por atividade.

Então, é um segmento que agora, mais uma vez, faz todo mundo fazer a conta, qual é a sua atividade fim. E isso tem tudo para ter ainda mais demanda quando o mercado voltar. Mas, sem voltar, já está acontecendo essa demanda forte. Estamos sendo muito mais seletivos por canal e por crédito, porque tem canal em que não acreditamos depois.

É dessa forma que estamos vivendo, mas, muito tranquilos. E, mais uma vez, modéstia à parte, esse Grupo mostra sua diversificação dos setores e de segmentos, conforme estamos posicionados, e isso faz uma grande diferença.

Lembrando também, só para dividir com vocês, quando você pega a CS Brasil, que também é uma empresa pequena, se vocês vão ver o ano de 2019, dá a impressão que o transporte público, se não me engano, ainda tem 20%, mas não tem mais 10% da receita desse ano de 2020. 90% é aluguel de frota para órgãos públicos. Grande parte é de economia mista, e eu brinco que, literalmente, é uma Movida-Vamos, ou Vamos-Movida. Porque são contratos de longo prazo, tanto de ativo leve como de caminhão. Também tem uma previsibilidade da receita de 100%.

E o lado social cada vez mais precisa de carros, seja de política, seja de saúde, seja da Secretaria da Fazenda para cobrar, seja para fiscalizar.

Isso confirma, mais uma vez, a importância da resiliência, e o que sempre dizemos a vocês, que mais de 60% da receita do Grupo vem de contratos fixos de locação e de longo prazo.

Isso é um pouco da fotografia, Lucas. Desculpe, eu me alonguei um pouco, mas estou tentando aproveitar sua pergunta e dar a fotografia do todo quando falo do aluguel, seja de leve, seja de pesado.

Lucas Laghi:

Está ótimo. Muito claro, Fernando. Obrigado, e vamos torcer para todo mundo ficar bem nos próximos meses.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, dado esse cenário atual, vocês mencionaram agora a questão de uma expectativa de demanda acelerando, tanto para locação de leves como de pesados por parte de pessoa jurídica. Eu queria entender se vocês podem dar alguma visão, alguma quebra de qual é o planejamento de CAPEX para 2020.

A segunda questão, também relacionada à locação, pegando a CS Brasil, temos visto muita preocupação, principalmente no setor de saúde. Se isso pode, também, criar uma demanda a mais para a CS Brasil em 2020.

Fernando Simões:

Victor, bom dia. O que nós fizemos na nossa Companhia, no Grupo como um todo? Tirando a brincadeira, nossa meta é CAPEX zero. Esse é o nosso foco. Por quê? Porque é um negócio muito importante. Nossas companhias têm uma frota novo, nossos contratos estavam fechados, a própria Movida tem os carros do giro, do PDI, o que fica; só para entender, o que está emplacado. Ela tem um pulmão que ela segurou para atender aos clientes de GTF sem precisar fazer um CAPEX, então você tem um pátio de carro zero para isso.

Junto com a montadora, respeitando a relação que temos com a montadora, construindo juntos, de mão dadas com todo mundo, porque ela também precisou parar sua fábrica, então não é um negócio em que rompemos contrato com ninguém. Então, alinhados, dando as mãos; porque é nessa hora que você constrói a relação, não na hora em que está todo mundo em festa.

Então, nós tomamos o cuidado, mas seguramos o foco do CAPEX. Nosso CAPEX, quando você fala da Vamos, ela tem também o seu pulmão de compra, porque ela conhece o mercado. Então, ela tem um pulmão de compras que está atendendo aos clientes, e que está fazendo diferença para ela, porque ela tem caminha pronta entrega para quem quiser alugar, porque ela faz parte do giro, ela sabe o que tem para trocar. Então, estamos com muita tranquilidade.

E só será feito CAPEX se o contrato estiver em cima da mesa, assinado em um novo patamar, do jeito que está.

É o que estamos fazendo, e com crédito sadio, e com segmentos em que acreditamos, também. Porque não adianta mais ter o crédito; queremos saber do crédito e onde é que ele atua.

Vou lhe dar um exemplo: outro dia, teve um setor que o cara passou aqui, é bom cliente, quita tudo em dia, temos certeza de que é bom. Mas eu não sei o setor dele. Aí eu comentei, falei “opa, espera aí”. É até um negócio interessante, a qualidade do crédito que o pessoal tem feito para entender.

Então, é isso que estamos fazendo, é isso que temos feito, e estamos muito contentes com isso, Victor, porque é o momento, realmente, de nos sentarmos à cadeira e tomarmos conta de todo o dia a dia, da qualidade, voltar para a empresa na mão. Aquele nosso foco de crescer, de melhorar a rentabilidade, agora o foco é na gestão de custo, de manter as receitas etc.

E quando você fala da CS Brasil, Victor, o que eu acho é que o setor público, mais do que nunca, terá que melhorar a qualidade do seu serviço. Seja da saúde, seja o que for. Tirando a brincadeira, dia desses até assustei, a Vamos alugou muitas ambulâncias para um grupo grande. Isso nunca havia acontecido, mas era setor privado. E é lógico que temos o setor público todo revisando os seus quadros.

Então, achamos que no futuro, não só 2020, demonstrando para você, já fomos consultados por vários governos querendo fazer contratos, e nós só fazemos contrato através de concorrência pública. Nem que a lei permite o que está acontecendo, de crise, fazer emergencial. Só tendo todos os procedimentos legais de concorrência pública.

E achamos que isso será uma tendência, sim, Victor, muito forte. Não só na saúde e na segurança, como nos serviços, para que a população seja atendida melhor, porque precisa de carros, precisa se locomover.

Não sei se estão contemplados os dois pontos, Victor. Espero ter deixado claro.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Fernando, se eu puder, só uma última pergunta: quando olhamos a evolução do ROIC da parte de logística, um dos pontos que vocês sempre mencionaram é a questão de ter uma logística mais leve, e o papel dos caminhoneiros autônomos. Mas, recentemente, por conta do coronavírus, começamos a ver uma movimentação dos caminhoneiros reclamando um pouco da falta de suporte nas estradas, sinalizando que poderia haver, de alguma forma, algum risco de greve, alguma coisa nesse sentido. Isso é, realmente, um risco real, ou não?

Fernando Simões:

Duas coisas: quando falamos de commodities, a grande maioria, também falamos de celulose, falamos de minério, e operamos com frota própria. São operações 24 horas por dia, com motoristas nossos, trocando, revezando. Já trocamos turno para ter *backup* em casa, toda a qualidade para não parar, tomando todos os cuidados necessários de higiene, de orientação, de comunicação. Conforme comentamos, criamos um comitê de crise grande.

Como falamos, e você pode ver, realmente, a Logística se transformou em uma empresa *asset light*, sim. Nós fizemos, se você for ver, em dois anos seguidos, pouco mais de R\$100 milhões só de CAPEX líquido. Então, temos muita tranquilidade para isso.

Só lembrando, nós temos mais de 80.000 caminhoneiros no nosso cadastro, temos mais de 8.000, 9.000 recorrentes que carregam conosco mensalmente. Criamos um cartão do caminhoneiro nosso, que pagamos através do nosso cartão, em que o pagamos antecipado pelo serviço; pagamos 60%, 70% de frete. Nós financiamos os caminhões para eles. Nós estamos perto do nosso caminhoneiro, estamos perto do nosso agregado.

Só para você ter uma ideia: a indústria automobilística, que representa isso que eu disse há pouco, nós transferimos grande parte deles para o alimento e para outros segmentos.

E, só para vocês terem ideia, estamos oferecendo para eles, no mínimo, as condições do que eles precisam para comer. Fizemos tudo que eles precisam para comer em casa. Então, aqueles que não terão trabalho, nós os suportaremos com, no mínimo, uma cesta básica em casa, aqueles que não conseguirão trabalhar. E, se precisarem de algum apoio, ainda o daremos.

E estamos desde ontem, hoje deve estar implantado em 100%, todo caminhoneiro que carrega recebe um kit alimentação para 12 dias, o caminhoneiro que é nosso agregado, que trabalha para qualquer linha.

Atitudes desse tipo fazem com que sejamos fidelizados e sejamos percebidos pelo caminhoneiro de uma forma diferente.

Só lembrando, meu pai foi caminhoneiro, então nós sabemos qual é a necessidades deles, graças a Deus. Sem nunca ter vivido, achamos que sabemos, e ele viveu isso. Eu nunca vivi isso. Então, é um pouco diferente a maneira como vemos a nossa aliança. Eu tenho visitado pontualmente algumas das operações para vê-las, como estão.

Então, eu diria que está sob controle. Mas ninguém sabe o que acontecerá nos próximos 15 dias. Nós temos tentado fazer tudo isso para dar um conforto e um acolhimento, para mostrar para o caminhoneiro que vale a pena ele estar trabalhando conosco, e que vale a pena ele estar trabalhando. E, dessa forma, acreditamos que conseguiremos continuar atendendo a todos os setores que atuamos.

Mas existe, sim, algum comentário das estradas paradas, do posto fechado, que o cara sente falta de alimentação ou sente falta de arrumar os caminhões. É importante salientar que todas as concessionárias do Grupo Vamos, que é a maior rede de concessionárias Volkswagen do Brasil, estão trabalhando sua manutenção fortemente para atender todo mundo que para. Está com a sua manutenção lotada. Estamos divulgando por isso. E, sendo sinceros com vocês, a conta não fecha só com manutenção. Estamos abertos, realmente, para servir.

Com isso, eu acredito que os caminhoneiros continuam trabalhando. Desde que haja mínimo na estrada e que a pandemia nos deixe em pânico; essas duas combinações, se vier o pânico – e, vamos ser sinceros, a família de todos nós tem preocupação conosco saindo, e a do caminhoneiro não é diferente. Mas se o caminhoneiro tem a família dele preocupada, mas ele está trabalhando, com saúde, e sendo tratado pelos pontos de apoio, ele continuará trabalhando.

Mas se a pandemia aumenta e vem a dificuldade de ele ter o suporte na estrada, ele não ser cuidado na estrada, talvez o chamamento da família para ele ir para casa seja mais forte do que ele estar na rua.

Eu não acredito nisso. Não há nenhum sinal disso nas nossas operações, em nada que vejamos. Só estou fazendo um comentário com vocês que isso é um cenário que ficamos olhando daqui a dez a 15 dias, e temos tomado dentro da Empresa ações

preventivas para tentar minimizar esse lado, que é o lado não só empresarial, mas também da questão social, de estarmos prontos.

Victor Mizusaki:

Está ótimo. Muito obrigado.

Leandro Piva, Condor Insider:

Bom dia. Eu gostaria de saber, com esse USD mais alto, o preço do combustível baixo, e com essas recessões global e local, quais deveriam ser os efeitos esperados a médio prazo? E tem algum segmento que poderia ser beneficiado ou prejudicado? E, dentro de um cenário possível, qual seria o pior cenário de alavancagem? E seria possível essa dívida ser rolada? Muito obrigado.

Fernando Simões:

Leandro, deixe-me fazer um comentário com você, sendo muito franco e tendo muita humildade: USD alto do jeito que está, combustível baixo do jeito que está e esse negócio que está acontecendo, que estamos vivendo, eu diria que a previsibilidade de qual é o novo mercado, eu não sei.

Eu só diria que o Grupo está posicionado em vários segmentos, em vários setores, o que nos dá essa diversidade de receita e essa resiliência da receita.

E gostaria de lembrá-los, porque acho que seria interessante, que, quando atravessamos 2013, atravessamos com juros subindo, com a economia desabando, construímos Movida, transformamos Vamos, e tentamos, fizemos a gestão, atravessamos e saímos, conforme você pode ver em 2019, em uma posição extremamente diferenciada. Isso é graças à capacidade da nossa gestão.

Então, o que posso lhe dizer é o seguinte: estamos muito atentos ao que está acontecendo. Estamos tirando do nosso relacionamento, da confiança do nosso cliente, uma relação diferenciada que, mais uma vez, será extremamente útil. E lhe asseguro que estamos muito confiantes e serenos de que sairemos desse processo de forma diferenciada.

Quanto à alavancagem, o Denys pode lhe falar, mas a melhor maneira de construir alavancagem não é só cuidando da dívida, é ajustando os custos da Companhia e cuidando das suas receitas para você fazer a mesma proporcionalidade. E é isso que a Empresa tem feito, 24 horas por dia. Mas o Denys falará um pouco sobre isso.

Denys Ferrez:

Leandro, agradeço a pergunta, porque me dá uma oportunidade de explicar alguns aspectos que, às vezes, não ficam tão transparentes para as pessoas no curso do nosso dia a dia, do desenvolvimento do Grupo.

Eu tenho tentando enfatizar que a nossa alavancagem em 3,6x no final do ano foi discricionária. Discricionária porque a decisão de investir na expansão é uma decisão da Empresa, e todo esse investimento em expansão, você não usufrui naquele ano corrente.

Por isso eu tentei destacar que tivemos uma queda de 14% na alavancagem, vindo de 4,2x ao final de 2018 para 3,6x, mesmo em um ano em que o investimento líquido foi de R\$2,7 bilhões.

E quando você olha a composição desse investimento líquido, a partir do investimento bruto de mais de R\$5 bilhões menos as vendas de ativo, você vê que a essência disso não foi a reposição de ativo, e sim a expansão dos negócios.

Então, eu acho que isso é muito importante. Por quê? Eu também destaquei que, com base em todas as operações que temos correntes, e a jovialidade da base de ativos, a necessidade de CAPEX, que poderia ser equiparado ao CAPEX de manutenção de uma fábrica, para manter a Companhia do tamanho que ela é hoje, é muito baixa.

E, do outro lado, tivemos uma geração de caixa livre antes da expansão que não contempla todo o benefício do investimento feito em expansão. Tivemos isso crescendo quase 20% no ano de 2019 frente a 2018, atingindo R\$1,5 bilhão antes dos juros e dos investimentos, que fundamentalmente seriam de expansão.

Isso tudo serve a você para administrar essa alavancagem, até com grandes chances de ela ser reduzida.

Mas, sendo bem transparente, existe cenário de todo jeito. Eu acho que a preparação que o Grupo fez, através do CFO de cada empresa, que eu descrevi em termos de liquidez, nos deixa tranquilos, com nosso cenário base, pelo menos através deste ano. Mas, para tudo, sempre tem um cenário pior que você pode desenhar.

Então, hoje, temos um cenário base que acompanhamos e medimos se está desviando para o bem ou para o mal. Acredito que temos, sim, condições de continuar com a rolagem de eventuais endividamentos que estejam vencendo, porque todos os nossos negócios têm fundamento econômico.

A sociedade está passando por um agudo momento da atividade econômica, mas com a retomada disso em algum momento, e cada um deve ter sua estimativa, o fundamento econômico de cada um e de todos os nossos negócios permanece. É em cima da solidez e da essencialidade desses serviços de forma contínua que eu acredito no que estou lhe falando.

Então, temos muita tranquilidade. E, de novo, lembre-se de que 3,6x foi investindo R\$2,7 bilhões. Os ativos, em condições de temperatura e pressão normais, são líquidos, se provaram líquidos através da recessão, e o que estamos vivendo aqui é um agudo de ausência de atividade econômica provocado pelas medidas que se tomaram.

Mas, se acreditarmos na continuidade do todo, acredito que nossos negócios também estão inseridos nesse contexto, e temos todo o dever de casa feito para atravessar.

Não sei se respondi à sua pergunta de forma concreta, Leandro.

Leandro Piva:

Sim, foi muito claro. Obrigado.

Operadora:

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

Fernando Simões:

Quero, mais uma vez, agradecer. Para fazer o fechamento, gostaria de, rapidamente, dar uma fotografia para vocês, fazendo um comentário do que tem sido nosso sentimento aqui.

Primeiro, o nosso 1T, mesmo com alguns canais sofrendo mais ou menos, deve ser um bom 1T, ele vem bem em vários serviços, em todos os canais que temos. Mesmo com o sofrimento da última quinzena, dos últimos 20 dias de março, mas ele deve vir bem, se Deus quiser.

Eu gostaria de salientar que nossa equipe, conforme eu comecei dizendo no *call*, nós transformamos unidades de negócio, essa transformação nos últimos quatro anos, de uma forma focada, para que atravessássemos esse período dos últimos quatro ou cinco anos e saíssemos de uma forma diferenciada, que pudéssemos crescer e nos desenvolver.

Foi com esse objetivo que fizemos a transformação. Mas, graças a Deus, miramos no que estávamos vendo mas acertamos no que não vimos, sendo muito franco com vocês, porque saímos preparados, com as empresas separadas, com gestores focados, com muito foco, muita serenidade, preparados para atravessar esse momento de uma forma diferenciada.

Eu gostaria de fazer uma reflexão num momento desses, dividir com vocês e lembrar o que nós, como Grupo, passamos entre 2013 e 2018. Nós estamos vendo agora o que está acontecendo na economia. Houve setores nosso, como o automobilístico, por exemplo, fabricação de caminhão, que, àquela época, caiu 70%. A indústria automobilística de automóvel caiu 30%, 40%.

O juro subiu, e nós transformamos a Logística em *asset light* nesse período, sem arrumar confusão com os clientes, fazendo frota para terceiros, e os resultados que vocês viram são todos com crédito difícil. Construímos a Movida, fizemos a transformação da Vamos, tudo nesses últimos quatro ou cinco anos.

Isso não serve de referência para os próximos passos com tudo o que estamos vendo, porque ninguém sabe o que vem pela frente, mas posso lhes dizer que, hoje, estamos com a equipe focada, todo o CAPEX de infraestrutura e ativo, o que tinha para fazer já foi feito, para gerar nossa receita, conforme o Denys disse.

Os nossos ativos são de grande liquidez. É importante lembrar aos senhores que a nossa frota é nova em tudo o que operamos, e são de grandes liquidez. Eles não estão dentro de uma fábrica e têm que sair aos pedaços. Isso faz parte, a liquidez dos veículos. “Mas e se o mercado for ruim?”. A liquidez de usados volta antes do novo, e o usado tem a referência do preço do novo. E o USD é um dos efeitos que temos certeza, que todos os ativos novos subirão. Sempre foi assim, tanto na indústria automobilística do pesado quanto do leve.

Então, eu posso assegurar a vocês que temos a consciência e a humildade de que o que estamos vivendo é um mundo completamente diferente do que já vivemos, mas estamos com muita energia, com muito foco para fazer todas as correções diárias para viver um dia seguinte que não conhecemos.

Temos certeza de que atravessaremos esse momento. Se não sairmos mais fortes, sairemos sólidos, como sempre fomos, e com muito cuidado em nosso custo e na nossa gestão.

É isso que estamos fazendo, estamos confiantes. Nossa equipe de RI está sempre aqui à disposição de vocês, seja daqui, seja da Movida, para esclarecer, para que vocês possam saber aonde estamos indo.

Quero, mais uma vez, em nome de toda a nossa equipe, agradecer a atenção de vocês. São mais de 250 participantes no *call* de hoje. Espero que tenhamos nos comunicado claramente. Estamos à disposição no que podemos esclarecer.

Mais uma vez, agradeço, e desejamos a todos vocês, saúde e paz. Se Deus quiser, temos outro *call* daqui a um tempo dizendo o que está voltando, o que está acontecendo. Que todo mundo tenha passado e que tenhamos serenidade, e que possamos, inclusive, ajudar socialmente aqueles menos favorecidos neste momento.

Um abraço a todos. Fiquem com Deus. Muito 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”