



JSL S.A.
Teleconferência de Resultados 1T22

Operador:

Bom dia, e bem-vindos à teleconferência da JSL para a discussão dos resultados referentes ao 1T22. Estão presentes hoje conosco os Senhores Ramon Alcaraz, Diretor Presidente da JSL; Guilherme Sampaio, CFO e Diretor de Relações com Investidores da JSL.

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 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. 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. Ramon Alcaraz. Por favor, Sr. Ramon, pode prosseguir.

Ramon Alcaraz:

Bom dia senhores e senhoras. Com muito prazer estou aqui para divulgar os resultados do 1T22, o qual já anticipo, foi muito bom. Mesmo sendo um trimestre bastante difícil, com os aumentos de insumos já conhecidos por todos os senhores. Tivemos uma receita líquida no trimestre de 1,3 bilhões, quase 50% maior do que o 1T21.

Um EBITDA de 219 milhões, 72% maior do que o 1T21, o que mostra a nossa grande capacidade de fazer um bom resultado mesmo em um ambiente complexo de aumento de insumos. Um lucro líquido de 33 milhões e, se considerarmos o lucro EBITDA ajustado, de 37,2 milhões.

E um ROIC de 13,9%, o que mostra a nossa disciplina no capital investido. Diga se de passagem, foi um ROIC, 5p.p. acima do 1T21. Um fluxo de caixa livre de 198 milhões, que mais para frente o Guilherme, nosso CFO vai detalhar.

Fazendo alguns destaques desse 1T22, temos um quarto trimestre consecutivo de crescimento orgânico combinado acima de dois dígitos. Se anualisarmos a receita bruta desse 1T22, já teremos uma receita anual acima de 6,2 bilhões, 83% da receita quando



fizemos o nosso IPO no 3T20. Resultados, refletindo melhora na performance operacional e valorização contínua na nossa base de ativos.

Aproveito aqui para anunciar a chegada de uma nova integrante no nosso Conselho de Administração, a Silvia Leão. Seja muito bem vinda Silvia, A Silvia é uma profissional com um grande expertise na área de gestão de gente, a qual, entre outras coisas, pode nos ajudar muito nessa missão de gerir mais de 25 mil colaboradores em nosso grupo. A Silvia teve uma carreira brilhante no varejo. Com certeza vai nos ajudar a entender os anseios dos nossos clientes e dos clientes dos nossos clientes.

Indo para a página quatro, queremos destacar o nosso crescimento orgânico, que, na esteira dos outros trimestres, vem em um crescimento de dois dígitos. No 4T21 anunciamos um crescimento de 17%, que já é excelente, e agora anunciamos um crescimento de 21% combinado. Sendo, 31% nas empresas adquiridas quando comparamos elas com elas próprias, o 1T22 versus no 1T21, e 15% na JSL, quando comparamos ela com ela mesma no 1T22 contra 21, dando um crescimento médio ponderado de 21%.

Dado que é uma pergunta recorrente, aproveito para esclarecer que deste crescimento, 52% veio em função de reajustes e expansão dos contratos atuais e 48% em função da receita de novos contratos.

Como eu já disse, fechamos 700 milhões em novos contratos nesse 1T22, com prazo médio de 40 meses, sendo 94% de *cross-selling*, ou seja, contratos fechados nos clientes atuais. 52% desses contratos são em operações dedicadas, aqueles que há um compromisso maior entre as partes, do lado da JSL, a aquisição de ativos, do lado do cliente uma garantia, principalmente na parte fixa, dando uma resiliência mesmo em períodos turbulentos.

Outro fato muito importante é os segmentos dos quais fechamos esses contratos. Destaco aqui: 30% no papel e celulose, 26% em alimentos, bebidas, 12% em siderurgia e mineração e 11% em bens de consumo. E por que isso é importante? Porque 73% do crescimento que tivemos do 1T22 contra 21, foi exatamente desses segmentos. Ou seja, fechamos contratos que geram receita futura exatamente naqueles segmentos que mais cresceram quando olhamos para trás.

Com isso, passo agora a palavra para o meu amigo Guilherme, CFO da JSL, para detalhar melhor os resultados e a estrutura de capital da Companhia. Guilherme.

Guilherme Sampaio:

Obrigado Ramon. Bom dia a todos. Vou começar minha apresentação pela receita líquida, que fechou o trimestre com 1,3 bilhão, sendo que desse valor, 29 milhões na venda de ativos. Isso representa 49% a mais na receita de serviços e quase o dobro na venda de ativos quando comparamos com o 1T do ano passado.

Esse crescimento tem um reflexo da consolidação das três empresas: a TPC, a Rodomeu e a Marvel, que não estavam consolidadas no balanço na época mas também pelo crescimento orgânico que o Ramon comentou, tanto da JSL quanto das cinco empresas adquiridas, que somaram 21% no combinado.



E quando vamos para os resultados, tenho alguns pontos a destacar. Primeiro, a nossa transparência na relação com os nossos clientes e também com os caminhoneiros, terceiros agregados, nos fez ter a agilidade que nós precisávamos para acomodar, principalmente o aumento do diesel, que aconteceu tanto no início de janeiro, quanto no dia 11 de março, como o Ramon comentou, e os senhores devem ter acompanhado pela mídia.

Um outro ponto é o impacto dos reajustes que já aplicamos e que fizeram frente à inflação dos nossos principais insumos que demonstramos aqui nesse slide. Por exemplo, no ano, o combustível cresceu 88%, peças 35%, pneus 25%. Um outro ponto é a qualidade das empresas que adquirimos, que têm tomado benefício da escala da JSL e, consequentemente, melhorado os seus resultados.

Indo para os números. O resultado operacional fechou o trimestre em 156 milhões, um crescimento de 85% ano contra ano, e uma margem de 12,3%, com expansão de 2,5p.p., também comparando com o 1T21. O EBITDA fechou o trimestre em 219 milhões, com uma margem de 17,3%, uma expansão de 2,3% versus o 1T e 0,4% versus o 4T, que pela nossa sazonalidade natural é um ponto que sem dúvida vale a pena destacar.

O lucro líquido, como já esperado, está impactado pelo aumento da curva de CDI. Contudo, tomou o benefício da melhoria operacional e também do nosso resultado da venda de ativos, que vou falar no próximo slide. Se tirarmos da conta o impacto do PPA das aquisições, o impacto puramente contábil, estamos falando de um lucro líquido de 37,2 milhões no trimestre.

E, antes de passar para a estrutura de capital, um assunto que já falamos algumas vezes, eu queria apenas reforçar que o nosso repasse de preços acontece com uma defasagem temporal em relação ao aumento dos insumos e por isso, nós continuamos no processo para recompor as margens de cada um dos contratos e recuperar o que for retroativo, e também atualizar a nossa base de preços para o futuro.

Indo para o próximo slide, da estrutura de capital. Fechamos o trimestre com 1 bilhão de disponibilidades, sendo que 365 milhões ainda não sacados, o que é suficiente para cobrir toda a dívida até 2025 e 10 vezes o curto prazo. A dívida líquida fechou o trimestre em 2,9 bilhões, com um reflexo do volume de CAPEX que precisamos fazer nos últimos trimestres, além das aquisições.

A alavancagem fechou em 3,3 vezes EBITDA e 3,1 vezes EBITDA adicionado, que é a nossa referência para os covenants financeiros. Aqui, acho que vale destacar que continuamos com a mesma referência de *target* para a alavancagem, ao redor de três vezes, e que o perfil da Companhia de ser geradora de caixa nos dá o conforto que a desalavancagem é natural. E o custo da dívida líquida fechou em 9,2%, já líquido dos impostos.

Uma pergunta que sempre recebo e que acho que vale destacar, é que hoje temos cerca de 300 milhões de impostos a recuperar, que suavizam o nosso desembolso de caixa e contribuem na receita financeira, dado que esse volume é atualizado pela Selic.



Indo para o CAPEX no próximo slide, fechamos com 243 milhões de CAPEX bruto e 214 milhões de CAPEX líquido no período. Desse valor, estamos falando de 38 milhões de renovação e 206 milhões para expansão de novos contratos. Isso muito para fazer frente aos 4,1 bilhões que reportamos no ano anterior e os 700 milhões que reportamos de novas vendas no 1T.

A venda de ativos foi de 30 milhões e a margem da venda de ativos, que saiu de 9% no 1T21, chegou a 26% neste trimestre, o que mostra o impacto positivo da inflação na nossa base de ativos. E se nós olharmos como referência a nossa base de ativos hoje, nós estamos falando de um potencial de valorização de cerca de R\$650 milhões.

Com isso, eu volto a palavra para o Ramon para falar um pouco mais sobre a nossa agenda de sustentabilidade e fazer seus comentários finais. Ramon.

Ramon Alcaraz:

Obrigado, Guilherme. Indo para a nossa agenda de sustentabilidade, destaco que o relatório integrado de 2021 já foi divulgado. Outro ponto importante e já mencionado várias vezes por mim, inclusive no nosso JSL Day, é como damos relevância para o quesito segurança, e não poderia ser diferente numa empresa com mais de 25 mil colaboradores.

E nada melhor do que o reconhecimento dos nossos clientes. Por exemplo, ficamos entre as três melhores empresas na Liga Integrada de Segurança da Gerdau. Na Braskem, um outro grande cliente nosso, fomos reconhecidos como empresa destaque em SSMA. Como já comentei, a JSL ficou entre as melhores empresas avaliadas na cadeia de suprimentos e fornecedores do Ecovadis.

Destaco também, um prêmio bastante importante para nós em um dos nossos principais clientes, a Ambev, ficando entre os três melhores operadores logísticos na América do Sul. Destaco também nossa pesquisa de clima na JSL, primeiro ano que fizemos através da WTW, empresa reconhecida e utilizada por grandes *players*.

Como fizemos neste primeiro ano apenas na JSL, são 14.500 funcionários, os outros são das empresas adquiridas que utilizam outros modelos de pesquisa de clima. 11 mil colaboradores responderam à pesquisa de forma espontânea, isso dá 78% de participação, destes, tivemos um índice de satisfação de 89%. Um alto índice NPS, e para quem conhece a ferramenta, sabe como é complexo.

Tivemos 71% de promotores e 8% de detratores, dando um NPS muito bom de 63%, entrando na categoria de excelência. Um resultado de 96% na pergunta: Esta empresa é realmente voltada para as necessidades dos clientes. E por que isso é importante? Mostra o viés que temos no atendimento aos nossos clientes, percebido pelos nossos colaboradores.

Todos esses pontos reforçam de forma recorrente aquilo que tenho falado desde que cheguei, tanto no ambiente interno como externo, que o meu maior sonho é transformar a JSL cada vez na melhor empresa em operações logísticas, não só no Brasil, como em todos os países onde ela atua e atuará. E, para mim, melhor, são sempre três pilares: satisfação do cliente, motivação dos nossos colaboradores e resultados conquistados.



E para fechar, destaco o nosso foco em execução. Transformação desde o IPO em setembro de 2020, crescimento de 83% na receita bruta. Já somos uma empresa de 6,2 bilhões se anualisarmos o 1T21 ante 3,4 bilhões no IPO. 100% maior em resultado, o dobro do EBITDA desde IPO, 878 milhões quando anualizamos o 1T versus 440 milhões quando fizemos IPO.

Continuidade das negociações com os nossos clientes no repasse de custos e, principalmente, foco na eficiência operacional. Relacionamento de longo prazo com clientes assegura crescimento futuro, graças ao alto nível de confiança nos serviços prestados pela JSL.

Gente, escala e balanço formam uma base sólida para que possamos aproveitar as oportunidades no crescimento orgânico ou M&A. A aceleração da agenda de tecnologia e inovação é a base para encontrar novas fontes de receita e expandir nossa carteira de clientes.

Com isso, concluímos a nossa apresentação. Estou eu e o Guilherme à disposição para as perguntas que os senhores por ventura possam ter. Muito obrigado a todos vocês.

Gabriel Rezende, Itaú BBA:

Oi Ramon, Guilherme. Bom dia. Parabéns pelos resultados. Obrigado pelo espaço aqui. Tenho duas questões aqui do nosso lado. Vocês comentaram no *release* que na divisão *asset light* tiveram impacto no segmento automotivo por conta das disrupções nas cadeias de suprimentos. Eu agradeceria se vocês pudessem compartilhar uma visão mais atualizada de vocês sobre esse tema.

Nós vimos de ontem para hoje a Volkswagen anunciar novas paradas aqui nas operações do Brasil. Nós temos visto paralisações acontecendo também (17:13) montadoras. Enfim, entender o *view* mais atual de vocês sobre esse tema, principalmente considerando as operações bem completas e robustas que a JSL tem.

Qual é a sensação de vocês sobre essa questão de gargalos nas cadeias de suprimento, impactando diversos setores, principalmente do setor automotivo? Qual é o impacto que vocês têm visto para vocês, e como podemos esperar uma recuperação para frente?

Segunda pergunta, depois desse resultado bem forte de 700 milhões para a receita contratada do 1Q22. Eu queria entender como vocês já vêem o 2T caminhando? Já passou abril, enfim, entender como podemos eventualmente esperar esse número se comportar? Como esse número deve se comportar agora no 2Q22? Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Gabriel. Bom dia. Obrigado pelas perguntas. Vamos começar pela primeira. Você perguntou como eu vejo, como nós vemos, o segmento automotivo e o impacto disso na JSL? É importante dizer que a JSL está em toda a cadeia da indústria automotiva, tanto do *inbound*, que são as peças dos fornecedores para a linha de montagem. Fazemos, praticamente todas as montadoras, algumas, inclusive de forma exclusiva.



Fazemos o transporte de peças, principalmente para a Argentina, onde é fabricado automóveis de várias montadoras. Fazemos a intralogística, que é toda a (18:41-18:43 falha no áudio), dentro de algumas montadoras. E o *outbound*, que aí sim é o transporte de veículos zero.

O nosso maior impacto está justamente no *outbound*, no transporte de veículos zero, porque aí é o impacto da produção, e como vocês sabem, a indústria automotiva tem sofrido desde o ano passado, principalmente com a falta de componentes, etc. E isso tem dificultado a produção. Mas nós somos afetados mais no transporte de veículos zero, onde o impacto não é tão grande.

Nós somos mais impactados na Transmoreno, uma das empresas adquiridas onde o negócio principal é esse, o transporte de veículos zero. Mas como ela é 100% *asset light*, ela sofre em receita, mas ela não sofre tanto em termos de resultado.

Já no transporte de peças, no *inbound*, nós temos tido bons resultados, inclusive, temos fechado contratos com duas grandes montadoras para fazer o transporte internacional. Então, resumindo, a pergunta. Tem o seu impacto, claro. Tinha uma expectativa melhor para esse 1T no setor automotivo. Toda a indústria estava esperando uma produção melhor, mas continuou sendo impactado pela produção.

Há uma grande expectativa para o 2T, porque a demanda é grande, o problema é produção. Em algum momento isso vai destravar. Agora nós somos menos impactados, porque, principalmente no transporte de peças, continua bem, principalmente o internacional.

Mas essa é a grande vantagem da JSL, ter vários segmentos. O automotivo sofre com todas essas interferências, outros segmentos, como bens de consumo e papel e celulose, estão voando, que é o que tem impulsionado esse nosso crescimento de quase 50% entre um trimestre e o outro.

Em relação à sua pergunta sobre a nossa expectativa para o 2T. Uma expectativa muito boa, alguns segmentos bateram recordes, inclusive no mês de abril. Posso citar bebidas e alimentos, é um segmento que continua voando. Outros segmentos, como papel e celulose, mineração, também estão muito bem.

Nós temos uma expectativa, como eu acabei de dizer, que o automotivo dê uma destravada, porque eles precisam. Há uma certa agonia, inclusive das indústrias, em produzir todos os veículos que foram vendidos, e isso uma hora vai acontecer, nós temos expectativa que aconteça neste 2T. E mesmo nessa indústria, como eu acabei de dizer, fechamos dois grandes contratos em duas montadoras grandes para o transporte de peças para a Argentina. Espero ter respondido, Gabriel.

Lucas Laghi, XP Investimentos:

Bom dia Ramon, Guilherme. Parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas que nós gostaríamos de explorar com vocês. A primeira é em relação à receita. Nós vimos essa queda sequencial versus o último trimestre que vocês mencionaram os efeitos da sazonalidade.



Vocês podem comentar, por favor, como essa sazonalidade influenciou na prática entre os diferentes segmentos que a JSL opera? Acho que se pensarmos em operação dedicadas, a parte de armazenagem, transporte de carga. Como que cada um desses segmentos é afetado pela sazonalidade mais forte do 4T versus uma sazonalidade fraca do 1T?

E também os setores de atuação. Então, alimentos e bebidas, o próprio setor automotivo que vocês comentaram na pergunta anterior. Entender um pouco esses diferentes efeitos da sazonalidade, tanto no serviço prestado, quanto em setores que a Companhia tem exposição.

E uma segunda pergunta em relação ao CAPEX, se puderem comentar também, que tem um efeito de sazonalidade grande aqui no nível de investimento, mas eventualmente uma ativação maior de contrato no 4T do que no 1T, entender um pouco desse comportamento sazonal do CAPEX.

E como vocês estão enxergando o efeito do aumento de insumos em componentes também no CAPEX, e o efeito que isso poderia trazer no ROIC da Companhia. Então, se eventualmente o ROIC marginal que vocês estão vendo para novos contratos, já reflete esse nível de investimento mais alto, com os aumentos de custo, aumento de insumo de maneira geral, que acabaria impactando também o nível de investimento. Então são esses dois pontos. Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Lucas. Obrigada pela pergunta. Então vamos começar pela receita. Sim, o nosso segmento normalmente tem uma sazonalidade, o 4T normalmente é melhor do que o 1T, e assim por diante. Mas esse ano, especificamente, muito puxado pelos contratos que fechamos, nós relatamos ao longo de 2021 a celebração de 4,1 bilhões em contratos em alguns segmentos. Isso, evidentemente, tem um impacto nos meses subsequentes.

Isso porque esses contratos têm um prazo médio de 46 meses, alguns meses entraram em 2021, ajudando a receita. Mas a grande maioria do restante do contrato entra ao longo de 22, 23, 24. Por isso que nós estamos sempre divulgando os novos contratos, porque isso garante a receita dos próximos meses, independente do volume, especificamente dos contratos crescerem, porque nós estamos adicionando contratos.

Então isso é parte da explicação, porque o 1T foi tão bom quando nós comparamos, por exemplo, com o 1T21. E mesmo quando nós comparamos com o 4T21, que, como eu já disse, é o melhor trimestre, ainda assim, há um ganho expressivo de receita.

Além disso, alguns segmentos onde nós estamos inseridos, principalmente papéis e celulose, e alimentos e bebidas, por características diferentes. Papéis e celulose, muito em função do *commodities*, exportação, etc. E alimentos e bebidas têm tido um crescimento exponencial desde a pandemia.

São segmentos que têm literalmente voado, por exemplo, a bebida, que é um segmento que normalmente o começo do 2T é ruim porque tem uma sazonalidade de temperatura, abril foi um recorde no volume, então nós temos surfado uma onda bastante positiva.



Uma coisa super importante é o seguinte, 73% do crescimento, quando nós comparamos o 1T21 contra 22, foram quatro segmentos: papel e celulose, como eu falei; bebida e alimento; siderurgia e mineração; e bens de consumo. Porque isso é importante falar? Porque nós fechamos 700 milhões de novos contratos neste T22, sendo que 79% foi exatamente nesses segmentos.

Ou seja, nós estamos batendo às nossas estacas justamente nos segmentos que têm se deslocado completamente de uma economia média, tem tido crescimento muito superior a isso. Mesmo no automotivo, como eu respondi para o Gabriel na pergunta anterior, que tem os seus problemas já conhecidos, nós temos fechado excelentes contratos em logística internacional.

Em relação ao CAPEX, nós, como também já divulgamos, temos fechado nesses quase 5 bilhões em novos contratos, somando os que eu anunciei no ano passado, e mais esses 700 milhões que eu estou dizendo agora, 52% foram em operações dedicadas, que têm uma característica de ter um compromisso mais de longo prazo e uma necessidade maior de CAPEX. Então, fizemos um investimento grande no ano passado, aproximadamente 750 milhões, e temos 200 milhões nesse 1T.

Você fez uma pergunta importante, que é o quanto impacta o aumento de insumos nessa cadeia e, conseqüentemente, vai aumentar o valor desses ativos. Imagino que foi esse o viés da pergunta. Isso combina muito com a estratégia do grupo. O grupo tem uma estratégia não só na JSL, mas na própria Vamos, de fazer uma compra antecipada com bastante tempo.

Então, nós também somos beneficiados de uma certa forma por isso, porque o CAPEX que nós estamos fazendo em ativos agora, é oriundo de uma compra que foi feita há um ou dois anos atrás. Ou seja, estamos comprando ativos com valor menor do que são vendidos hoje, o que vai nos trazer um resultado na venda desse ativo. Vou deixar o Guilherme completar.

Guilherme Sampaio:

Eu acho que o outro ponto que vale a pena mencionar aqui, Lucas, é que quando nós precificamos. Você perguntou sobre o impacto disso no ROIC da Companhia, então, quando eu precifico esse novo CAPEX, eu já precifico ele nesse novo patamar. Então isso, e nós já comprovamos isso com o próprio resultado, que nós temos a capacidade de precificar e de repassar qualquer aumento de custo, tanto na compra do ativo quanto nos insumos que vêm a reboque pela inflação.

Lucas Laghi:

Perfeito. Acho que no fim, acho que é o que o Ramon acabou falando no final mesmo em relação ao valor dos ativos que aumentou. Então, acho que, resumindo, com a diferença no ROIC não seria razoável pensar em uma deterioração do nível de retorno levando em consideração esse novo, novo entre aspas, CAPEX.



Por sinal, acho que é um ponto muito positivo, mostrar realmente essa evolução do ROIC para esse patamar de 14%, que é uma evolução bem significativa versus os últimos anos. Mas acho que ficou muito clara a resposta de vocês. Obrigado Ramon e Guilherme.

Victor Mizusaki, do Bradesco BBI:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow up* com relação a questão de retorno e margem. Guilherme, você falou que tem algumas negociações ainda em curso e tem esse efeito temporal. Então, a minha primeira pergunta é, se nós olharmos a margem EBITDA agora do 1T, o que nós poderíamos considerar que seria a margem recorrente, considerando o sucesso nessas negociações.

E a segunda pergunta é com relação à CAPEX do 1T. Nós vimos ali outros quase 45 milhões na margem de CAPEX, e vocês mencionam um pouco no *release* que tem ali investimento em tecnologia e compra de equipamentos para melhora de eficiência.

Se você puder comentar um pouco como está essa questão de tecnologia dentro JSL. Se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe. E o que nós podemos esperar de investimento, se outros para 2022. Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Vitor. Bom dia e obrigado pela pergunta. Vamos a primeira em termos de margem EBITDA. Ficamos muito satisfeitos com o resultado do 1T. Nós, além de termos crescido receita em 50% quando comparado ao 1T, e diga se de passagem, foi um 1T normal, já em 21, já não tinha o efeito da pandemia, tal como foi em 2020. Mas melhor do que isso é você crescer 72% em EBITDA, é muito mais do que a receita.

E é importante ser dito, foi um trimestre extremamente desafiador, com aumentos de insumos estratosféricos. Então isso mostra a nossa capacidade de negociar com os clientes de forma rápida, de forma ágil. Nós viemos sofisticando isso, nós fomos pego um pouco de surpresa, principalmente no meio de 2021, quando começou a escalada de alguns insumos, como o combustível, pneu, peças etc.

Nós temos uma equipe comercial que foi se sofisticando nisso, para cada vez mais termos mais agilidade, ter um número rápido, entrar em uma linha de negociação com o cliente rápida e aproveitar as oportunidades que isso gera. Acaba que, por mais rápido que você seja, em algumas vezes fica uns resquícios entre um trimestre e outro.

Vamos pegar esse 1T, no mês de março, mais ou menos no meio do mês de março, teve aquele aumento que todo mundo lembra, de 25% do óleo diesel anunciado pela Petrobrás, etc. Foi um corre corre. Mas é óbvio que nós não conseguimos repassar tudo a tempo de entrar no 1T, parte disso vai beneficiar o 2T.

Então a negociação demora um prazo e o seu efeito no custo é imediato. Lá no bico da bomba do posto, foi imediato o repasse. É difícil precisar qual é a expectativa de melhora nisso de margem no 2T porque outros efeitos acontecerão no 2T. Mas nós entendemos que um



EBITDA superior a 17% já entra em uma casa bem interessante. Então, tem que ser a partir daí.

Nós temos uma expectativa no 2T, de ser daí para mais. Vamos ver quais são as variáveis novas que nós vamos conviver neste trimestre. Mas, como eu disse, eu acho que a máquina está bem azeitada, diferente do que foi no meio do ano passado, agora nós estamos preparados. Então, quando acontece, nós somos rápidos e esperamos ser bem mais rápido que os nossos concorrentes para que consigamos isso em uma velocidade atrativa.

Eu sempre gosto de dizer que nós não conseguimos alterar o comportamento dos ventos. Sobra para nós sermos ágil nas velas e no leme para que nós sejamos mais rápidos do que os outros barcos que estão convivendo na mesma regata. Eu acho que essa é a analogia que nós temos que fazer para o nosso negócio.

Indo para o CAPEX. Você comenta o quanto tem de investimento de tecnologia nesse CAPEX, e daí para frente. Essa é uma área que, sem dúvida nenhuma, é onde nós estamos dedicando um grande esforço. Uma, para cada vez digitalizar mais os nossos processos. Então, nós somos uma empresa do mundo real, do mercado real, a logística é fundamental para a vida em sociedade. A matéria prima está em um ponto, a indústria em outro ponto, o mercado em outro, e a logística faz essa ligação, é onde nós estamos.

Agora, nós podemos fazer isso com mais tecnologia, isso dá agilidade nos nossos processos. Então, por exemplo, nós crescemos 50% na receita e não necessariamente nós temos que crescer 50% no nosso custo de (34:43), por exemplo. Como eu consigo isso? Com tecnologia, digitalizando nossos processos, etc, essa é uma parte.

Outra parte, eu tenho dito constantemente que não dá para conviver só com repasse de preços, não adianta nós imaginarmos que vai pegar o aumento de insumos e vai dar Control C, Control V no preço, nem sempre isso é possível. Parte disso nós temos que conquistar com otimização de custos, fazendo mais com menos, nisso entra a tecnologia.

Eu consigo hoje fazer o mesmo volume de transporte com menos veículos. Como? Sendo mais produtivo com cada veículo, através da tecnologia. Por isso que a tecnologia é fundamental na sustentação do nosso negócio. Dito isso, nós temos investido recorrentemente, algo em torno de 1,5% da nossa receita bruta em tecnologia. Então, parte desse CAPEX, sim, é tecnologia, e vamos (35:38-35:41 falha no áudio).

E não só nisso, a nossa área de M&A, que hoje é administrada pela Simpar, está vendo empresas de tecnologia, quem sabe nós consigamos ganhar tempo adquirindo uma empresa de tecnologia, uma start up ou coisa do gênero. Bom, esse sem dúvida, é um viés fundamental para garantir melhores margens e até a sustentabilidade do nosso negócio.

Victor Mizusaki:

Ótimo. Obrigado.

Guilherme Mendes, J.P. Morgan:



Oi Ramon, Guilherme. Bom dia. Obrigado pela pergunta. São duas perguntas na verdade em relação a M&A. A primeira é como vocês estão avaliando (36:26), como você comentou agora um pouco sobre essa parte de tecnologia, mas considerando um pouco o nível de alavancagem de vocês e também o preço da ação, que historicamente foi uma moeda de troca que vocês utilizaram e talvez hoje fica um cenário um pouco mais difícil.

E pensando um pouco nas aquisições que vocês já fizeram na integração delas, a estrutura da *holding*. Como tem sido a busca por sinergias? Acho que no passado vocês passaram um (36:53) sinergias, e aconteceram parte deles. Como é que isso tem evoluído agora no começo de 2022? Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Guilherme, bom dia. Obrigado pela pergunta. Vamos a primeira pergunta de como está a nossa estratégia de M&A. Ela continua extremamente ativa e extremamente agressiva. O valor da ação, ela sem dúvida, ajuda, quer dizer, quando a ação sobe, ela é uma moeda de troca. Mas nós temos usado muito pouco essa estratégia. As nossas últimas cinco aquisições, a troca de ações foi um percentual muito baixo.

Nós temos caixa suficiente para fazer boas aquisições. Nós achamos que é uma ótima oportunidade. Por que eu digo isso? Nós estamos em um cenário desafiador, juros extremamente altos, insumos que aumentam de forma estratosférica.

E não é qualquer empresa que consegue administrar isso de forma ágil e rápida. Isso tem a ver com a relevância que essas empresas têm de seus clientes, como e em que segmentos onde elas estão. Então, não há dúvida que em toda crise há oportunidades.

Nós entendemos que esse ano é um ano onde a área de M&A tem bastante oportunidade, embora isso seja uma demanda e uma estratégia da Simpar, nós como grupo entendemos que é um ano bastante oportuno para isso, independente do valor da ação.

Você pergunta na sua segunda questão em relação às sinergias. Nós já temos dito anteriormente, que a nossa estratégia é manter as empresas adquiridas próximas o suficiente para aproveitar do tamanho e da capacidade da JSL comprar melhor insumos, melhor taxas de financiamento, etc. Mas independentes o suficiente para continuarem tocando seus negócios, como já o faziam, que foi inclusive, o motivo que nos levou a adquiri-las.

E essa estratégia tem se mostrado de bastante sucesso, os números dizem por si. As empresas adquiridas têm crescido mais do que a própria JSL, isso aconteceu em 2021, volta a se repetir de forma até mais expressiva nesse 1T. Divulgamos 31% de crescimento orgânico das empresas adquiridas de forma independente, ante 15% da JSL.

Quando nós abrimos o resultado operacional das adquiridas, também tem um resultado bastante interessante, o que vem somar ao nosso, então mostra que a estratégia é boa. Mas obviamente tem sinergias. Nós já levantamos e já mapeamos 53 milhões de sinergias direto, isso basicamente tem a ver com financiamentos a um custo menor e compra de insumos de forma (39:55-39:57 falha no áudio), o que dá um ganho sinérgico. Parte disso entrou no resultado de 21, mas grande parcela disso ainda vai entrar ao longo de 2022.



Guilherme Mendes:

Está claro, Ramon. Muito obrigado. Bom dia.

Carlos Herrera, Condor Insider (via webcast):

Parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas. Primeiro, ainda existem muitas sinergias para serem capturadas nas (41:12-41:14 falha no áudio). Segunda, qual é o patamar de alavancagem ideal para a Companhia? Com o aumento dos juros, deverá ser um ano para focar na desalavancagem?

Ramon Alcaraz:

Carlos, eu vou responder a primeira. Como eu acabei de falar para o Guilherme do J.P. Morgan, nós já (41:38 falha no áudio) milhões mapeados em sinergias. Utilizamos, ou aproveitamos 25% disso, aproximadamente, em 2021, ainda tem 75% para aproveitar ao longo de 22, isso falando das sinergias já mapeadas.

Nós temos certeza que ainda tem sinergias a serem mapeadas, mesmo mantendo as empresas com gestão independente. Então, acreditamos que tem muita lenha para queimar nessa fogueira, ainda sim. A próxima pergunta eu deixo aqui para o meu amigo Guilherme responder.

Guilherme Sampaio:

Oi Carlos. Falando sobre alavancagem, eu acho que essa é uma informação que nós sempre comentamos, nós entendemos que a alavancagem média da Companhia é de três vezes. Esse é um *target* que nós, em relação a EBITDA, esse é um *target* que nós perseguimos. Pela estrutura, pela capacidade de geração de caixa da Companhia, nós entendemos que a desalavancagem é natural. Então, esse é o patamar que nós consideramos ideal e que nós trabalhamos internamente para manter nesse nível.

E eu acho que um ponto importante também é que os nossos covenants financeiros são vinculados ao EBITDA adicionado, não ao EBITDA puro. Então, acho que esse é um outro ponto também importante para esclarecer.

E a segunda pergunta que você fez sobre o aumento de juros e se seria um ano para focar na desalavancagem? Eu (43:11) o seguinte, isso é uma opção nossa, continuar o ritmo de crescimento que nós temos feito. Então, nós acreditamos que no ano onde você tem um cenário de juros alto, um cenário de inflação alta, nós temos boas oportunidade de bons projetos crescer organicamente ou de bons M&As.

Então nós entendemos, e aí está alinhado com o planejamento estratégico da Companhia de continuar o crescimento, nós mantermos esse ritmo independente de ser de curto prazo, isso tem um impacto no lucro. Então, eu acho que essa seria a resposta.

Leonardo Fantin (via webcast):



Bom dia, pessoal. Como tem evoluído as conversas dos novos M&As? O cenário macro mais difícil tem trazido novas oportunidades? Esperam algo no curto prazo? E também sobre o tamanho das aquisições, ainda temos algo grande? Ou deve ser algo mais marginal?

Ramon Alcaraz:

Leonardo, obrigado pela pergunta. Eu sempre acho que, como eu já disse, é nas horas de crise ou de instabilidade que aparecem as melhores oportunidades. Aquela velha história que uns choram, outros vendem lenço.

Eu acho que é uma ótima oportunidade para fazer M&A por algumas questões. Em primeiro lugar, esse é um segmento onde nós passamos por uma fase anterior de juros baixos. Um segmento em crescimento, isso fez muitas empresas se endividarem, muitas empresas fecharem contratos, talvez não tão rentáveis. E agora algumas empresas nós vemos pagando o preço.

Parte do nosso crescimento orgânico, inclusive dos nossos próprios clientes, é de empresas que infelizmente quebraram ou tiveram veículos sendo arrestados por bancos, etc. Então, número um, oportunidade orgânica de crescimento. Não é, como eu já disse em uma outra resposta, não é uma coisa fácil repassar preço, até porque os clientes também têm em sua cadeia aumento de insumos, e evidentemente, há uma resistência, é uma zona de conflito, não há a menor dúvida disso, o momento das negociações de repasse.

A JSL tem uma vantagem em relação a isso, pelo seu tamanho, por ser representativa dos clientes, isso faz abrir as portas, e nós conseguirmos pelo menos sentar na mesa, e aí vem a nossa capacidade de negociação, de mostrar números e tratar cada cliente de uma forma diferente, cada uma com seu segmento, etc.

Inclusive, nessa hora você enxergar oportunidades em novos contratos, onde outras empresas possam ter problema. Isso explica esses quase 5 bilhões, como eu já anunciei, de novos contratos para os próximos 40 meses. Isso falando só do quesito orgânico.

No inorgânico, de uma forma parecida, também são oportunidades. Não há dúvida que o empresário de uma empresa menor está mais propício, está mais aberto a fazer um processo de venda, porque ele está vendo que o cenário está incerto, os juros aumentando etc. Então, isso favorece.

No nosso pipeline nós temos várias empresas sendo analisadas, já vinham sendo analisadas e nós já percebemos uma certa abertura, até mesmo para aquelas empresas que estavam mais resistentes. Dito isso, acredito sim que nós vamos ter bons M&As.

Qual o tamanho do M&A? É uma outra pergunta que você fez. Difícil precisar, porque você tem empresas de vários tamanhos sendo negociados, mas também já divulgamos isso em outras oportunidades, o tamanho de empresas que nós temos adquirido são empresas boas, bem geridas, com uma receita entre 400 e 700, 800 milhões.



Esse é o tamanho de empresas que nós temos adquirido, e nós temos gostado. Então nós miramos isso, mas não quer dizer que não possam acontecer boas aquisições de empresas em um patamar um pouco menor ou um pouco maior.

Cláudio Moraes, pessoa física (via webcast):

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Poderia esclarecer duas operações de debêntures conversíveis na Marvel no valor de 50 milhões e 52 milhões no final?

Guilherme Sampaio:

Claudio. Aqui nós estamos falando basicamente de uma operação dentro, intracompanhia, dentro da própria estrutura da JSL, lembrando que Sinal e a Marvel são 100% controladas pela JSL. E aqui nós estamos falando basicamente de uma estrutura, de uma forma de financiar o crescimento dela, a expansão de CAPEX.

Nós estamos falando de uma renovação e expansão da frota, principalmente da Marvel. E nós acreditamos que foi uma boa forma de suportar o crescimento dessas duas Companhias. Lembrando que a Marvel se juntou no meio do ano passado, e nós já estamos falando de uma expansão de quase 50% do faturamento dela ano contra ano. Então acho que é isso.

Ramon Alcaraz:

Só vou acrescentar que a Marvel é uma das empresas que mais tem aproveitado ou surfado, digamos assim, a onda de aumento do consumo de alguns produtos. A Marvel faz o transporte de produtos refrigerados e frios, não só no Brasil, mas como Argentina, Chile e Peru. É uma empresa que tem tido um crescimento bastante expressivo, com margens muito positivas. Então a estratégia de aumento da frota foi bastante interessante e tem dado resultados agora.

Guilherme Sampaio:

Acho só para complementar, eu esqueci de comentar, essa é uma estrutura que nós montamos com base em valor de mercado. Então, esse é um capital, com uma estrutura normal de debênture, onde o capital é remunerado. Então, é só um ponto para não deixar de esclarecer.

Nicolas, GTI (via webcast):

Qual é o ROIC de spread que a Companhia considera sustentável no longo prazo? E sobre a normalização da margem bruta na venda de seminovos?

Guilherme Sampaio:

Então vamos lá, a primeira resposta. Nós estamos em crescimento, então, dado que nós estamos em crescimento, é difícil nós vermos esse número normalizado. O que nós podemos dizer e eu acho que é importante, e que aqui hoje o que nós esperamos de todos os contratos que nós frutificamos, nós estamos falando de um **(50:37)** de 16% para cima.



Então, (50:42-50:44 falha no áudio), e ele tende a ajudar no spread entre o ROIC, e o meu custo de capital. Sendo que como nós estamos em crescimento, nós não vemos isso passando para o ROIC imediatamente.

Um valor que nós consideramos como referência, nós estamos falando de uns 300 *basis points*, nós acreditamos que seja um valor importante. Só para completar, nós estamos falando de uma (51:14) alavancada.

Bom, sobre a margem bruta da venda de seminovos. Nós temos visto uma apreciação, então, a inflação que vem nos insumos também ajuda no preço dos ativos finais. Acho que o Ramon comentou aqui que nós fazemos uma aquisição antecipada dos ativos e isso fez com que, isso para base nova, obviamente, mas fez com que a apreciação da nossa base de ativos tenha ocorrido, em alguns casos, até 40%, a depender do tipo de ativo.

Então, quando você vê a margem crescendo na venda de seminovos, você vê ela chegando em 26% no trimestre. Nós acreditamos que, obviamente, o mercado vai se desenvolver ao longo do ano, mas nós não vemos nenhuma mudança muito drástica nesta margem.

Nós esperamos que ela continue alta. Se ela vai continuar a 26% eu não sei. Mas nós esperamos que ela continue alta, principalmente pela minha capacidade de comprar bem os ativos e comprar de forma antecipada, com um *gap* temporal, aí nesse caso, nos ajudando da precificação do ativo em relação ao novo. Bom, acho que é isso.

Operadora:

Não havendo uma pergunta, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon Alcaraz para suas considerações finais. Por favor, Sr. Ramon, pode prosseguir.

Ramon Alcaraz:

Bom Senhores, primeiro eu agradeço a oportunidade, agradeço as perguntas. Sempre é uma oportunidade de nós podermos refletir em algumas questões aqui da nossa empresa.

Qual é a nossa expectativa para a frente? Continuar com margens, continuar, primeiro, com crescimento orgânico nessa esteira que nós viemos vindo desde do começo do ano passado. Nós viemos trimestre a trimestre divulgando recordes de receita, recordes de crescimento, e é o que nós pretendemos continuar fazendo.

Nós enxergamos que o mercado, mesmo tumultuado como está, oferece grandes oportunidades, aqui eu citei várias delas. Os nossos novos contratos têm mostrado isso, nós temos conseguido aproveitar as oportunidades que estão nos próprios clientes, quer dizer, que é o conhecido *cross-selling*, e continuamos acelerando nesse ponto. Isso falando em crescimento orgânico.

No inorgânico, como eu já explorei bastante aqui nas respostas, continuamos ativos, continuamos achando que tem ótimas oportunidades.



Uma equipe super focada em conseguir ser rápida no repasse de aumento de insumo, como eu já disse, quer dizer, a experiência vai trazendo técnica e agilidade. Nós já estávamos meio enferrujados, dado que a inflação não disparava nos últimos 20 anos e fomos rápidos em restabelecer essa técnica para que sejamos ágeis, que nós percamos o menos tempo possível. Isso é parte.

A outra parte tem que vir com otimização de custo, redução de custos. E nós somos incansáveis nisso, para que possamos garantir margens operacionais extremamente saudáveis.

Agenda de tecnologia, já tive oportunidade de comentar isso em uma das perguntas. Nós acreditamos que essa é a melhor ferramenta para nos ajudar no ponto em que eu acabei de falar, em otimização e produtividade. Isto não ajuda só em ter uma margem melhor, isso ajuda no crescimento orgânico, porque quanto mais eu sou produtivo, melhor meu preço para o meu cliente final. Quanto mais tecnologia eu tenho, mais informação eu dou para o meu cliente, mais produtivo ele consegue ser.

Como eu disse lá no começo, nós precisamos sempre ter claro que nós fazemos parte do elo produtivo. Eu sou parte do processo para ligar a matéria prima à indústria, para ligar o produto da indústria ao consumidor final. Dado isso, quanto mais tecnologia eu coloco, mais agilidade eu dou em todo o processo, mais nós ajudamos no famoso custo Brasil. Isso faz eu crescer organicamente, isso faz com que eu tenha melhores margens, isso é um ciclo virtuoso.

Outra coisa importante, somos uma empresa geradora de caixa. Independente do custo financeiro que aumentou, isso tem um impacto em lucro, etc. Continuamos gerando caixa e isso é fundamental para dar combustível ao nosso crescimento orgânico, porque exige CAPEX e ao nosso crescimento inorgânico, independente do valor das ações.

Então acreditamos estar com a estratégia correta, acreditamos estar com o time engajado. Cada vez mais pessoas se juntam a esse time. Divulgamos recentemente a entrada do Paulo Palaia como Diretor de Tecnologia, o Marcelo Arantes na área de carga geral, com bastante experiência em varejo. Seja para trazer mais expertise de como fazer, ou seja, para trazer a visão do cliente. E estamos aqui para servir. Estamos aqui para fazer cada vez melhor.

Com isso, nós acreditamos que trimestre a trimestre, mês a mês, nós vamos galgando um sucesso melhor nessa nossa estratégia.

Senhores, eu agradeço a atenção e continuamos à disposição para resposta, seja via email, seja nos nossos canais. Temos um imenso prazer em estar divulgando as oportunidades e até mesmo as estratégias para enfrentar as dificuldades da nossa empresa. Muito 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"