



JSL S.A.
Teleconferência de Resultados 2T23

Operadora:

Bom dia e bem vindos à teleconferência da JSL para discussão dos resultados referentes ao 2T23. 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 ajuda de uma operadora digitando *0.

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da JSL, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, 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, é um prazer estar aqui para apresentar os resultados do 2T23, pelos excelentes resultados e principalmente pela consistência desses resultados. Os senhores que acompanham os nossos resultados desde a abertura do IPO têm sido testemunhas disso, mesmo com todas as adversidades dos últimos três anos.

Nesse 2T23 não é diferente, e estamos muito satisfeitos com os resultados que iremos apresentar. Comparando com o mesmo período de 2022, crescemos praticamente 28%, com 2,2 bilhões de receita bruta e 1,8 bilhão de receita líquida, e o melhor, crescimento do EBITDA em 43%, com melhora de 2p.p. com 359 milhões. O lucro líquido cresceu 20,8%, chegando a 41 milhões. O ROIC, com 15,2% mais do que dobramos o número reportado na época do IPO.

Muitos nos perguntam o que temos feito para chegar a resultados tão expressivos e consistentes. E a nossa resposta é simples, resiliência e disciplina na nossa estratégia de gestão que temos divulgado desde o IPO. São elas, gestão austera e constante dos custos e eficiência operacional.

Precificação correta dos novos projetos, baseando-se na nossa expertise dos projetos já implementados, gestão na execução dos projetos para que a realidade seja igual ou melhor do precificado, garantindo expansão na margem, modelo único na gestão da pós aquisição



dos M&As, mantendo a gestão independente de cada empresa adquirida, mas capturando as sinergias de escala.

Expansão das operações internacionais, possibilitando o crescimento em outros mercados. E um dos pontos mais importantes, excelência na prestação de serviços comprovada pelo alto percentual de *cross-selling* e os vários prêmios conquistados e divulgados em cada reporte.

Nesse trimestre, trazemos destaque para as operações da Volkswagen com o Prêmio *The One* na categoria Serviço, Qualidade e Inovação e o Prêmio Capacete de Ouro na Vale, pela nossa cultura de segurança.

Indo para a página três, destacamos a transformação da nossa escala e da rentabilidade, crescimento de 140% na receita líquida desde o IPO, 201% em EBITDA, melhorando a margem de 16,7% para quase 20%, mais do que dobramos o ROIC de 7,3 para 15,2. Isso se deve ao crescimento e melhoria orgânica e das aquisições, desde então.

Os senhores podem acompanhar um fluxo abaixo desde outubro de 2020, logo após o IPO, passando por Transmoreno, Fadel, Rodomeu, TPC, Marvel, Truckpad, IC Transportes, apenas com dois meses em nosso resultado do 2T, e a última, FSJ que não está ainda nos nossos resultados.

Indo para a página quatro, podemos entender como nosso modelo de gestão e expertise promove o ciclo contínuo do crescimento orgânico, com crescimento médio de 14%, comparando o 2T23 com o mesmo período de 2022, sendo 20% nas empresas adquiridas, elas com elas mesmo.

Aqui vale um parênteses, quando analisamos o mesmo período pré aquisição com o 2T23 de cada adquirida, temos um crescimento médio de 91%, algumas quase dobraram, em um período médio de dois anos. Já na JSL, o crescimento foi de 11%.

Mais uma vez reforço o nosso modelo, gestão individualizado de cada contrato, autonomia e foco de gestão, agilidade na tomada de decisões, projetos desenvolvidos em conjunto com os clientes. Nas adquiridas pós M&A, gestão independente, sinergias imediatas na compra de insumos e ativos, estrutura financeira para alavancar o crescimento. Ganhando inclusive com a diluição das despesas indiretas com este crescimento, aproveitamento do *cross-selling* e adição de novos clientes.

Na página cinco mostramos como nossas vantagens competitivas asseguram a expansão dos negócios, 972 milhões de novos contratos celebrados neste 2T, com prazo médio de 51 mês, sendo 88% de *cross-selling*. Com isso, somamos neste 1S23, 1,6 bilhões de novos contratos com prazo médio de 45 meses, sendo os principais setores, bens de consumo com 62%, papel e celulose com 16%, alimentos e bebidas com 14%, entre outros.

Temos um diferencial único, a maior plataforma logística do país, líder em vários segmentos, com grande capacidade de investimento e eficiência na alocação de capital, qualidade e *know-how* no que fazemos. Diversificação única com um portfólio integrado de serviços em toda a cadeia logística, com experiência em vários setores da economia.



Temos um histórico de entrega comprovado com agilidade nas correções de desvios, fundamental nesses três últimos anos tão adversos, assegurando qualidade aos nossos clientes.

Na página seis detalhamos ainda mais o nosso modelo de gestão. Na fase de projeto com o cliente colocamos a nossa famosa frase em prática, entender para atender, envolvendo todas as áreas e não apenas a comercial, operação, controladoria, financeiro, TI, entre outras.

Na execução, colocamos um dono para tocar o negócio com autonomia gerencial, com agilidade na tomada de decisões. As estratégias são compartilhadas com o cliente. Gestão exclusiva do contrato, ciclo de evolução, excelência na execução do que propusemos a fazer, gerando fidelização, *cross-selling* e indicação dos próprios clientes a novos clientes.

Tudo isso tem gerado, além do expressivo crescimento, um *hedge* natural pela diversificação de serviços e setores, como os senhores podem observar nos gráficos de pizza ao lado.

Agora, para melhor detalhar nossos indicadores financeiros, chamo meu amigo Guilherme Sampaio

Guilherme Sampaio:

Obrigado, Ramon. Bom dia a todos. Mais um trimestre com resultados consistentes, mantendo nosso crescimento orgânico e expandindo nossas margens. Neste trimestre, fechamos a aquisição da IC Transportes no final de abril, a maior empresa que compramos desde o IPO. Logo, já temos dois meses consolidados nos nossos resultados. A FSJ Logística, que anunciamos algumas semanas atrás, ainda não está fechada e não está nos números que vou apresentar.

A receita líquida fechou o trimestre em 1,840 bilhão, 28% maior que o 2T22 e 18% maior do que o 1T23, já com os dois meses da IC. No trimestre, a receita se dividiu em 54% das operações *asset light* e 46% de operações intensiva em ativos *asset heavy*.

E como o Ramon mostrou no slide anterior, 35% vindo de operações dedicadas, 46% de transporte, 12% na armazenagem e 7% de distribuição urbana. Essa quebra já reflete a consolidação dos números da IC, que tem como foco o transporte e 70% da sua receita *asset light*.

As margens operacionais fecharam em 14,5%, 1p.p. acima do ano passado, levando o EBIT para 258 milhões no trimestre versus 185 no ano passado, um crescimento de 39%. Este crescimento já exclui o efeito da compra vantajosa, da aquisição da IC que precisamos registrar no fechamento da transação neste trimestre. O EBITDA sem a compra vantajosa fechou o trimestre em 359 milhões, que é 43% acima do 2T22 e uma margem de 20,1%, que é 1,9p.p. em relação ao 2T22 também.

Lembrando também que os resultados e as margens estão impactados pela consolidação da IC, que veio para a JSL com as margens menores do que a margem consolidada. O trabalho para reconstrução dessas margens já começou e devemos sentir essa evolução trimestre a trimestre.



O lucro líquido fechou o trimestre com 41 milhões, excluindo os efeitos da IC e da amortização das mais valias das aquisições anteriores. O valor reportado é de 205 milhões e 232 milhões no trimestre, quase 4x a mais do que o 1T do ano anterior.

Esse valor limpo de 41 milhões ainda está impactado por cerca de 18 milhões de resultado financeiro registrado pela variação cambial do nosso caixa e do nosso contas a receber na Argentina, pelas nossas operações internacionais. Esse, sem dúvida, é um valor que já está na mesa em negociação com os nossos clientes para ressarcimento, a fim de manter o equilíbrio econômico financeiro dos nossos contratos.

O ROIC reportado, chega a 20,8, já considerando o resultado de dois meses da IC e a adição do capital investido de quase 260 milhões. O ROIC *running rate*, com os mesmos ajustes que sempre apresentamos no CAPEX pago, que ainda não gerou receita, mantivemos em 15,2.

Indo para o slide oito, fechamos o nosso CAPEX líquido em 190 milhões no trimestre, em linha com o 2T do ano passado e fechamos o semestre em 509 milhões de CAPEX, 80% desse valor destinado à expansão e cerca de 30% nas nossas empresas adquiridas.

E para atualizar o valor que temos reportado trimestre a trimestre, temos hoje um valor residual de 4,7 bilhões de ativos, como caminhões, cavalos, máquinas e equipamentos, portanto, líquidos para venda, que a valor de mercado pela margem de venda do 2T, chega a R\$6 bilhões, mais de 1,4x a nossa dívida líquida.

Antes de passar para o próximo slide, acho que vale apenas lembrar que pelo perfil do crescimento, sempre temos um valor expressivo de CAPEX realizado no período que ainda não passou pela receita. Nesse trimestre, estamos falando de R\$24 milhões de lucro líquido pelo custo financeiro do CAPEX já pago e pela depreciação desses ativos no trimestre.

No slide nove trago nossa dívida líquida que fechou o trimestre com 4,3 bilhões já com o impacto da consolidação da IC. Nosso EBITDA LTM combinado, já com os 12 meses da IC, está em 1,6 bilhão e o EBITDA adicionado em 1,8 bilhão. Com isso, a alavancagem fica em 2,74, quando calculamos com EBITDA, e 2,45 com EBITDA adicionado, que é a nossa referência para os *covenants*.

Se excluirmos o efeito da compra vantajosa, a alavancagem ficaria estável em relação ao 1T e abaixo do 2T22, mantendo nosso compromisso de ficar em torno de três vezes. Fechamos o trimestre em 759 milhões em caixa e mais 569 milhões de linhas comprometidas, contratadas e ainda não sacadas.

Temos também mais 750 milhões aprovados de novas linhas comprometidas que estão em processo de assinatura de contratos. Isso nos deixaria com uma situação de 2 bilhões de caixa disponível.

Indo para o slide dez, trago algumas informações da FSJ, que anunciamos a aquisição recentemente e que ainda está em processo de aprovação pelo CADE, para que possamos fechar a transação e consolidá-la nos nossos números.

É uma empresa muito alinhada com o nosso histórico de aquisições e traz uma equipe extremamente qualificada para adicionar a expertise de operações de *Middle Mile* para os clientes de varejo e *e-commerce*, isso aumenta o nosso portfólio de serviços e setores.



São 500 pessoas, 600 ativos, oito anos de operação servindo o Mercado Livre, Jadlog, Total, Log, Magalu, entre outros grandes clientes relevantes do setor de varejo e também do *e-commerce*.

Alguns pontos importantes que eu acho que vale a pena destacar. Primeiro, a FSJ traz 300 milhões de novas receitas à JSL e tem apresentado um CAGR de 133% de 2019 para cá. O fundador e seu time ficam conosco para continuar essa trajetória que eles têm desenvolvido. Com a JSL, a FSJ passa a ter a escala e a robustez de balanço para aumentar ainda mais sua capacidade de atender os seus clientes.

A transação teve um *enterprise value* de 125 milhões e um *equity value* de 108 milhões, o que leva a um múltiplo de 3x. Com as sinergias que esperamos, com base no histórico das outras sete aquisições, esse múltiplo pode ir a 2,6x. Estamos muito animados com o que nós podemos fazer junto com o time da FSJ.

Com isso, volto a palavra para o Ramon para as considerações finais.

Ramon Alcaraz:

Obrigado, Guilherme. Na página 12 para finalizar, senhores e senhoras, destaco nosso posicionamento único no mercado para crescermos organicamente e via aquisições. Já somos uma Empresa de quase 10 bilhões de faturamento/ano, ao combinarmos nosso atual faturamento com os números da IC e da FSJ.

Margens consistentes e sustentáveis, conforme os senhores puderam acompanhar, mesmo impactadas por custos pré operacionais dos projetos de implantação, mas que irão sustentar nosso crescimento nos próximos trimestres. Início do ciclo de redução da taxa de juros, a qual vai impactar diretamente no nosso lucro líquido.

Gente e modelos de gestão focados e preparados para trazer resultados ainda mais expressivos. Balanço robusto, o qual garante posição diferenciada para atender às demandas das grandes indústrias que precisam de serviços especializados e de qualidade.

Grandes oportunidades de crescimento no mercado de logística ainda muito fragmentado no país. Somos líderes absolutos do setor, mas temos apenas 2% de *market share*, ainda muito abaixo dos principais mercados globais.

Vantagens competitivas como execução, eficiência de gestão, escala e acesso ao capital, nos coloca em uma posição única do setor para continuar com a nossa agenda de expansão e consolidação do setor.

Agradeço pela atenção e agora estamos à disposição, eu e o Guilherme, para responder as perguntas que os senhores com certeza terão. Muito obrigado.

Luiz Capistrano, Itaú BBA:

Ramon e Guilherme, bom dia. Parabéns pelo resultado pessoal e obrigado aqui pelo espaço. Eu queria entender com vocês a questão da rentabilidade dos novos contratos, nós tivemos neste trimestre uma margem relativamente de lado com relação ao 1T, sendo que existia o fator retrator das margens, no caso, que é a consolidação da (18:27), o que sugere que de



novo esses novos contratos estão entrando com uma rentabilidade mais alta e estão jogando essa margem para cima.

Eu queria confirmar primeiramente essa visão com vocês, e entender se na margem quando olhamos, por exemplo, para os contratos fechados neste trimestre, aproximadamente esse R\$1 bilhão que vocês anunciaram, se eles também continuarão tendo esse impacto à medida que eles forem entrando em operação no 3T e no 4T. Se eles ainda tem uma rentabilidade mais alta que a da base, então devemos ter um carregamento de margem para cima. Queria confirmar essas duas informações com vocês.

E uma segunda pergunta à parte, é entender como vocês estão vendo o *pipeline* de M&A. Nós estamos vendo os juros caindo um pouco mais, vocês têm a expectativa que isso facilite um pouco o processo e acelere um pouco o *pipeline* de vocês? Qualquer comentário nesse sentido é bem vindo, pessoal. Muito obrigado.

Ramon Alcaraz:

Luiz, bom dia. Obrigado pela pergunta. Você está corretíssimo, as nossas margens nos novos contratos por várias razões, primeiro, porque os nossos contratos já são precificados com uma taxa de juros atualizada, isso por si só, já melhora a rentabilidade.

E nos novos contratos sempre entra a expertise dos outros contratos, então, existe uma tendência de eles serem melhor formatados, esse é um organismo vivo. A realidade vai sempre abastecendo a área de projetos para que cada vez mais as variáveis operacionais sejam condizentes com a realidade. Então, isso por si só já faz um novo contrato ter margens melhores.

Você também tem razão ao dizer que neste 1T a margem foi impactada, negativamente, por uma margem menor na IC. E vale dizermos aqui, o Guilherme já disse isso na sua fala, que nós já entramos para dentro e já estamos renegociando vários contratos, analisando por dentro, nós devemos ter uma melhora gradativa na própria IC.

Em relação à sua segunda pergunta, eu acho que o ambiente está sempre propício para M&As. Os M&As não acontecem do dia para noite, embora a notícia sim, acontece do dia para a noite, é um processo que vem se arrastando por um tempo. Temos várias opções dentro do *pipeline* e por "N" razões, uma hora ou outra encaixa. É o que aconteceu esse ano com a IC e com a FSJ.

Concordo com você, eu acho que com a queda gradativa dos juros isso vai sempre facilitando. Então nós esperamos que tenhamos boas notícias.

Pedro Bruno, XP Investimentos:

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço. Minha pergunta tem a ver com a resposta anterior do Ramon, mas é sobre o ambiente competitivo e tarifas. Eu queria entender um pouco mais conceitualmente, talvez, acho que tem a ver por que em parte ajuda a explicar a questão da expansão de margem.

Mas eu queria entender como é que vocês estão enxergando, principalmente quando você olha para novos contratos, a dinâmica de diesel arrefecida, de preço mais baixo do diesel, como isso tem entrado nas nossas discussões?



Quando olhamos mercados específicos, pegando talvez o agro como um exemplo, para pegar um exemplo de um mercado pujante e um mercado onde nós temos dados disponíveis de precificação rodoviária por rotas e etc, conseguimos ver uma estabilidade ou até melhora ou aumento dos preços do transporte, mesmo com o preço do diesel muito mais baixo recentemente.

Então só usando esse como um exemplo, mas se vocês puderem dar outros exemplos ou encaixar isso no contexto das renegociações de vocês, acho que ajudaria. E como isso tem se comportado, como nós explicamos um pouco esse fenômeno recente, e se de fato ele representa uma abertura, uma boca de jacaré, vamos dizer assim, do ponto de vista de rentabilidade? E como isso fica olhando para frente? Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Pedro. Bom dia. Nós viemos divulgando desde o IPO e vocês são testemunhas, e eu falo muito sobre, isso que nós apostamos muito em alguns pilares para melhorar resultados, principalmente gestão de custos e eficiência operacional, não dá para apostar só em preço.

E temos feito gradativamente a nossa lição de casa. Nós temos o que nós chamamos de PRC, um plano de redução de custo bastante austero, e que nós estamos trabalhando fortemente nisso, porque no fim nós queremos, além de ter um resultado melhor, ser competitivo. Se você repassar tudo para o preço, vai chegar um momento que você deixa de ser competitivo. Essa é a primeira parte da resposta.

A segunda parte da resposta que tem a ver mais com a sua pergunta é, evidentemente, quando você tem uma estabilidade nos insumos, o diesel é o mais conhecido porque tem a divulgação da Petrobras, mas não só o diesel, tudo que é com pneu, peças valor do veículo.

Toda a confusão que nós passamos no final de 2021 e ao longo de 2022, deixa o cenário sempre muito conturbado, dá mais trabalho para nós renegociarmos e reprecificarmos. Claro que nesse ambiente quem tem mais agilidade acaba saindo na frente, como nós, modéstia parte, acreditamos que fizemos bem a lição de casa. Neste ano de 2023, a grande vantagem é que os preços estão mais estáveis e isso dá uma tranquilidade para que nós possamos fazer a nossa gestão.

O diesel que você pergunta, na verdade, ele não é o item mais (24:47) por algumas questões. Primeiro porque ele é divulgado, conhecido, então sempre facilita as negociações. Segundo, uma parte importante dos nossos contratos, principalmente do agro, como você cita, o diesel é do próprio cliente, fica ainda mais fácil a atualização do preço em função do diesel.

É lógico que quando o diesel diminui, que é o caso que aconteceu mais recentemente, facilita porque a negociação fica mais fácil para ambos os lados. Mas os outros insumos que são menos divulgados acabam até sendo uma ginástica maior.

Mas o importante, nós passamos por uma surpresa na verdade, no final de 2021 e 2022, que foi a volta deste aumento mais de uma vez por ano, que nós já não estávamos mais acostumados, acabamos criando um mecanismo e aprendeu rapidamente essa ginástica que nos permite ser mais ágil em qualquer oscilação de mercado.



Isso faz parte do processo e as empresas que são mais ágeis acabam se beneficiando disso e isso se reflete em margem. Mas, de novo, não dá para apostar só em preço, preço é uma parte, eu aposto muito em gestão de custos, em eficiência operacional.

Lucas Marchiori, BTG Pactual:

Pessoal, bom dia. Obrigado pelo *call*. Dois tópicos aqui do meu lado. Primeiro, se vocês puderem explicar um pouco quais os elementos, seja de contratos, de perfil de gestão de clientes da FSJ, que chamou a atenção da JSL, seria legal. Porque nós sabemos que o Grupo sempre teve, talvez, baixa exposição ao *e-commerce*, muito em função do quão fluídos e a baixa proteção que os contratos no *e-commerce* geralmente têm.

Então, eu queria entender quais são os elementos diferentes nos contratos, principalmente desses clientes mencionados na tabela da apresentação. Quais são esses elementos diferentes nesses contratos de *e-commerce* da FSJ que chamou atenção da JSL para ter confiança de entrar no setor? Acho que essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é se vocês puderem compartilhar conosco o que é o programa de compra de ativos de vocês, assumindo toda a volatilidade de preço do maquinário, principalmente de caminhão, em função da migração do Euro 5 para o Euro 6. Se vocês estão de alguma forma esperando para comprar caminhão mais para frente, ou estão aproveitando que tem barganha no mercado, comprando ativo agora? O que vocês puderem comentar e explicar isso para nós, seria legal. Obrigado pessoal.

Ramon Alcaraz:

Lucas, obrigado pela pergunta. Vamos começar pela primeira, a FSJ. A FSJ foi uma aquisição no mesmo formato de todas as outras aquisições, na verdade. E qual é a lógica disso? (28:05) Lógica, é uma empresa bem gerida, bem administrada, com uma margem bastante interessante.

A segunda variável importante é estar em um segmento que nós entendemos que reforça algum segmento onde nós estejamos ou em algum segmento que nos interessa entrar. Nós sempre fomos muito cobrados, nos próprios *calls*, se nós não íamos aproveitar a demanda do *e-commerce*, e nossa resposta sempre foi a seguinte, nós gostamos do *e-commerce*, o *e-commerce* puxa vendas e de uma certa forma, como estamos na cadeia toda de logística, nós somos beneficiados.

Mas no *e-commerce*, que é o conhecido *Last Mile*, este nós tomamos cuidado, porque as margens são bastante apertadas por tudo que você mesmo já comentou. A FSJ descobriu um nicho bastante interessante, que é o que nós chamamos de *Middle Mile*, que é o abastecimento dos CDs menores para o *Last Mile*, ou seja, é a preparação do *Last Mile*.

Como você trabalha com abastecimento, você trabalha com cargas consolidadas, então são cargas fechadas, são veículos, lotação que nós chamamos. E como você tem uma carga mais concentrada, uma logística mais concentrada, evidentemente você consegue ter uma margem melhor.

Importante dizer que a FSJ é uma empresa jovem, oito anos, mas com muita expertise, tem crescido muito rapidamente. Tem clientes de bastante potencial, como Mercado Livre, Magalu, entre outros. Todos com contrato de longo prazo, muito parecido com a própria JSL.



Então, foi uma aquisição que se encaixou como uma luva no nosso portfólio. Então, essa foi a lógica da FSJ.

Vamos à segunda pergunta que tem a ver com a mudança de tecnologia dos veículos Euro 6. Na verdade, para nós foi bom ter acabado tendo o estoque de Euro 5 no mercado e etc. Isso fez esperar o mercado se acomodar. E foi o que aconteceu, o valor do Euro 6 já está entrando em um patamar bastante exequível, no meu ponto de vista, número um.

Número dois, nós só adquirimos veículos, ou só fazemos CAPEX, com item no contrato. Os novos contratos, evidentemente, já estão sendo precificados com o Euro 6. Então para nós, acaba sendo um equilíbrio, seria um problema eu ter que comprar o Euro 6 para um contrato que foi precificado com o Euro 5, mas não é o caso.

Então nós estamos bastante tranquilos, vamos começar a adquirir Euro 6 agora, a partir desse trimestre, mas totalmente planejado, precificado. Então está dentro do nosso planejamento. Obrigado, Lucas.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira com relação ao crescimento da JSL. Uma parte importante dos novos contratos, como vocês mencionaram, veio da capacidade da Empresa de fazer o *cross-sell*. Se vocês puderem comentar um pouco como está o *market share* da JSL nesses clientes, para termos uma ideia um pouco melhor do que é potencial olhando para frente.

E a segunda pergunta, também relacionada à questão de compra de ativo, se de alguma forma a JSL vê alguma oportunidade de utilizar esse programa do governo de incentivo para a renovação de frota, para, de repente, entrar em novos clientes, Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Victor, bom dia. Obrigado pela pergunta. Vamos primeiro falar do *cross-sell* e do *market share*. Essa é uma pergunta importante porque nós temos clientes dos mais variados setores e, evidentemente, a resposta ela muda de acordo com o setor e com o cliente.

Mas nós criamos uma nova diretoria, preocupada justamente com novos clientes, número um, e número dois, aproveitar um *cross-sell* nos clientes já existentes e estamos levantando justamente isso, qual é o nosso *market share* nos maiores clientes.

E nós até estamos surpresos, porque em grandes clientes, apesar de termos uma conta grande, nós ainda somos pequenos, ou seja, tem muito espaço para crescer nos nossos próprios clientes. Essa é a primeira boa resposta que nós mesmos estamos investindo. Então vocês devem ver sim, nos próximos trimestres, ainda um percentual grande de *cross-sell*.

Uma outra questão, apesar de nós estarmos em vários setores, são mais de 17 setores, nós entendemos que tem muitos setores que nós, ou não estamos ou estamos de forma muito tímida, vou dar alguns exemplos, remédio é um exemplo, parte de combustível, nós não tínhamos nada, agora tem uma parte com a própria IC, a própria parte do agronegócio, grão, fertilizantes, não tínhamos e agora com a IC entramos.



Acabei de citar a FSJ, em um nicho que é o *Middle Mile*, onde nós estávamos. Então o mercado é tão grande, apesar da JSL ser muito maior do que a segunda empresa do nosso segmento, ela representa 2%, 3%, do *market share* do mercado logístico como um todo. Então as oportunidades são praticamente infinitas, vai da nossa capacidade de conseguir abocanhar todo este mercado que existe no Brasil. Então, essa é a primeira boa notícia.

A segunda pergunta, eu já me esqueci. Victor, te confesso que eu respondi (34:25).

Victor Mizusaki:

Sobre o programa do governo, se de repente um cliente que tem uma frota muito antiga, tem a oportunidade de comprar esses ativos, dado que agora tem um preço do governo e de repente utilizar esse programa para entrar em novos clientes.

Ramon Alcaraz:

Obrigado, Victor, desculpe ter esquecido a pergunta. Programa do governo, para (34:55) propriamente dita, ele não beneficia porque o programa se baseia em renovação de veículos com mais de 25 anos. Não é o caso, a JSL tem uma frota na média de três anos e meio e não temos nenhum veículo acima de seis ou sete anos.

Poderia nos beneficiar de uma forma indireta, nos outros agregados, procuramos trabalhar com agregados com uma idade máxima de 15 anos, tentando vir para uma idade média de oito a nove anos. Lembrando que a idade média no Brasil dos agregados passa de 23 anos, idade média, ou seja, você tem veículos com 30, 40, 50 anos, enquanto nós tentamos trabalhar como um nicho com uma idade de frota menor.

O problema é o formato, você pega um agregado com um caminhão acima de 25 anos, como ele vai ter condição de comprar um veículo zero? O pulo é muito grande, mesmo com incentivo, mesmo que ele tenha um benefício de “X” R\$1 mil, e eu não estou entrando no mérito se o benefício é bom ou é ruim, mas o salto é muito grande. Então, na prática, nós nos beneficiamos muito pouco.

Renata Cabral, Citibank:

Bom dia pessoal. Obrigada pela oportunidade. São duas perguntas do meu lado, uma é um *follow-up* em relação a IC. A IC foi consolidada há dois meses, na verdade a partir desse trimestre. Vocês comentaram um pouco sobre margem e vocês falaram de gestão de custos e eficiência operacional, acho que é natural em uma fusão, em uma aquisição, vocês terem revisões de contratos. Então eu queria entender como vocês estão enxergando.

Guilherme Sampaio:

Oi Renata, aqui é o Guilherme. Tudo bem? Desculpa, a linha ficou muda para nós no início da sua pergunta. Você poderia repetir, por favor? Desculpa.

Renata Cabral, Citibank:

Claro. Com certeza. A minha primeira pergunta é sobre a IC, um *follow-up*, vocês já comentaram um pouco sobre margens. Eu queria entender como vocês acham que deve evoluir o *topline*. Acho que é natural em uma aquisição, em uma fusão, ter eventualmente



revisões de contratos. Então, pensando em gestão de custo e eficiência operacional, queria entender mais na parte de *topline*.

E a minha segunda pergunta é em relação à alavancagem. Eu sei que vocês estão bem confortáveis em relação a *covenant*. Falando de alavancagem, tirando o não recorrente, eu queria entender como vocês veem o número evoluindo daqui para o final do ano. Obrigado.

Ramon Alcaraz:

Oi Renata, é o Ramon. Muito obrigado pela pergunta. Vamos começar pela IC depois eu deixo o Guilherme responder a segunda, da alavancagem. A IC Transporte, das últimas aquisições, foi uma aquisição um pouco diferente, porque é uma empresa que estava com margens mais apertadas, mais amassadas, por todo um contexto.

E como nós sempre temos divulgado, nosso modelo de aquisição é um modelo onde nós não absorvemos a empresa, nós deixamos a empresa fazer o seu papel, afinal de contas, o que nós compramos foi o *know-how*. Mesmo a IC estando com margens mais apertadas, é uma empresa que eu pessoalmente, inclusive conheço há muitos anos, inclusive o dono.

É uma empresa com um portfólio de serviços muito reconhecido pela excelência e pelos seus clientes. Então é uma empresa que preza muito pela qualidade no que faz, e isso é fundamental até para facilitar o nosso trabalho de renegociação de alguns contratos.

O que nós temos feito de uma forma bastante, apoiando e não ingerindo, é apoiando a IC em alguns contratos e em alguma análise de preço, como nós fizemos na JSL, e a própria IC está trabalhando com seus clientes, achando alguns caminhos onde é necessário.

Existe uma outra parte da IC, que é a parte do agro, que é um negócio mais “treidado”, não é um negócio com contratos de longo prazo. E também está sendo feita uma análise de rota por rota e, naturalmente, a IC está encontrando o seu caminho, isto não nos preocupa. O nosso papel aqui é apoiar do ponto de vista estratégico, podendo apoiar, e associar com a deles. E em paralelo a isso, apoiar no que diz respeito ao investimento, capacidade de investimento, renovação de frota, etc.

Mas nós confiamos muito nessa excelência que a IC desenvolveu com décadas, nesses 40 anos de formação que nós realmente admiramos.

Guilherme Sampaio:

Oi, Renata, tudo bem? Eu acho que só para complementar um ponto do Ramon, em relação ao *topline* da IC. Eu acho que uma coisa, que talvez seja uma diretriz importante nossa, é que nós, sem dúvida nenhuma, vamos buscar ter uma operação rentável e trazer as margens da IC para o que foi o histórico dela mesma.

E nós obviamente precisamos entender qual é o tipo de receita que a empresa tem agora no curto prazo, a qualidade dessa receita e o que nós vamos conseguir fazer com os contratos, com essa parte do agro, que é uma parte mais “treidada”, como o Ramon falou, mas trazer isso com um foco grande em manter a rentabilidade em níveis saudáveis. Eu acho que isso é, talvez, só um comentário adicional.



Indo para a pergunta de alavancagem, você está correta, nós estamos, sempre estivemos, na verdade, e agora mais ainda, pelo crescimento do EBITDA, uma folga relevante em relação a qualquer *covenant* da Companhia. Então nós estamos falando de 2,4x alavancagem para o EBITDA adicionado.

Mas acho que entendendo a sua pergunta, o mercado como um todo acompanha a JSL pelo indicador usando o EBITDA como referência, não o EBITDA adicionado, se nós excluirmos o efeito contábil da aquisição da IC, estamos falando de uma alavancagem de 3,26x que está em linha com o que nós falamos de rodar ao redor de 3x, esse é o nosso compromisso que mantemos.

Eu vejo a alavancagem próxima de 3x e agora, com esse efeito que é *one-off*, nós sabemos que nós vamos conviver com ele pelos próximos 12 meses, ajudando no número reportado, mas mesmo sem ele, eu vejo ele se comportando de uma forma muito estável.

Ygor Araújo, Genial Investimentos:

Bom dia pessoal. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas do meu lado, ainda fazendo um *follow-up* nessa questão da margem da IC. Eu queria entender qual foi a margem desses dois meses de operação da IC, e também qual é o *ramp up* nos próximos anos, qual seria o *target* de margens para a IC? Fugindo um pouco do *top line*, olhando mais para o que foi que vocês absorveram agora e o que deve ser entregue nos próximos anos, nessas sinergias que devem ser capturadas.

E a minha segunda pergunta é falando de FSJ. Vocês citaram que foi uma aquisição muito mais focada no *cross-sell* do que *ramp up* de margem efetivamente. E também vocês citaram durante a apresentação, que vocês estimam que tem 2% do *share* do mercado brasileiro de logística.

Eu queria entender o que vocês enxergam de total *addressable market* nesse segmento de *Middle Mile* que vocês citaram. Obrigado.

Guilherme Sampaio:

Olá Ygor, Guilherme aqui. Eu vou responder as perguntas das margens e depois o Ramon comenta um pouco sobre o mercado de uma forma geral. Margem de IC, ela entrou muito parecida com o que divulgamos no fato relevante. Lembrando que o fato relevante, os números eram de 2022, então estamos falando de uma margem por volta de 7%, de margem EBITDA, 7%, 8% que foi o que nós reportamos lá no fato relevante.

Nós acreditamos que uma margem adequada para a Companhia, seja uma margem de uns 14%, 15% pelo modelo *asset light*, que ela tem. Então nós achamos que isso é uma margem saudável e adequada. Obviamente, o tempo que nós vamos conseguir chegar nessa margem, nós ainda não temos como cravar isso, sem dúvida nenhuma. Tem uma série de fatores que nós estamos trabalhando, desde entender o perfil da operação, a vocação da operação, os contratos, etc.

É um trabalho que está em andamento, e depois do que nós entendermos, obviamente vamos começar a entrar em ações mais específicas e pontuais para começar a fazer a recuperação dessa margem ao longo do tempo.



Então isso é a IC, quando nós olhamos para a FSJ, essa sim já tem a margem em 15%, 16%, que foi o que nós divulgamos no fato relevante. Também tem uma operação que tem uma representatividade, se não me engano 55%, 60% de *asset light*, então nós também acreditamos que é uma margem já nos patamares que são possíveis.

Obviamente, lá tem muitas oportunidades de outros serviços para essa cadeia e aí, a depender do serviço, vai ter um perfil de margem EBITDA diferente, pode puxar essa margem para cima ou pode se manter nesse patamar.

E falando de mercado em geral e o que nós acreditamos, vou deixar o Ramon responder.

Ramon Alcaraz:

Eu só vou acrescentar ao que o Guilherme falou, no caso da IC é super importante o que eu comentei na pergunta anterior da Renata, que é em relação à excelência no que a IC faz. Vamos dizer assim, metade da IC é um mercado “treidado”, que aí tem muito a ver com mercado e agilidade na contratação de terceiros e agregados.

Mas a outra metade, que são os contratos *asset heavy* com clientes, a IC é em alguns casos é o único fornecedor, ou é um fornecedor muito relevante. E sendo uma empresa com uma excelência reconhecida, facilita muito a renegociação de contratos que precisam ser renegociados, é por isso que nós acreditamos muito que esse *ramp up* vai acontecer de uma forma relativamente rápida.

No caso da FSJ, o raciocínio é bem diferente, porque enquanto a IC é uma empresa de receita grande e que nós precisamos ser mais estratégicos na recomposição de margens, a FSJ é o contrário, é uma empresa jovem em um mercado jovem, com uma capacidade de crescimento extremamente alta, onde com a nossa capacidade de investimento, nós achamos que vamos aproveitar as oportunidades que o mercado oferece.

Nós sabemos que essa área de varejo puxada pelo *e-commerce* tem uma chance de crescimento maior do que a média. Claro, passou por um crescimento acelerado na pandemia, estabilizou, mas é um mercado em crescimento. E eu acho que a FSJ achou um nicho que é esse *Middle Mile* que é bastante interessante. Então, nós acreditamos que é uma empresa que tem uma capacidade de crescimento bastante acelerada. Obrigado, Ygor.

Julia Orsi, JP Morgan:

Oi, bom dia, Ramon e Guilherme. Obrigado pela *call*. Uma pergunta do nosso lado. Vocês podem dar um pouco mais de detalhes de como as operações fora do Brasil estão evoluindo e qual é a estratégia para a expansão internacional daqui para frente? Obrigada.

Ramon Alcaraz:

Oi Julia, obrigado pela pergunta. Deixa eu responder a sua pergunta em duas fases. A primeira é o transporte internacional que se origina no Brasil, este é um volume que nós crescemos bastante, principalmente com o transporte de peças, Brasil e Argentina. Como você sabe, tem muitas montadoras no Brasil que têm veículos montados na Argentina, mas uma parte importante das peças são fabricadas no Brasil, o que acaba levando para um transporte Brasil - Argentina.



A JSL ganhou vários contratos do ano passado para este ano, o que é muito legal. Fomos surpreendidos agora com a situação da Argentina, com a desvalorização do Peso. Agora, mais recentemente, a dificuldade em transferir o recurso da conta argentina para o Brasil. Isso gerou inclusive, o custo financeiro que está reportado nos nossos números, então são os desafios.

Mas são desafios pontuais, que já estão sendo renegociados com os clientes e nós encaramos como uma oportunidade de crescimento nessa linha, no que se origina no Brasil. Eu falei de peças, mas também tem a Marvel com o transporte de produtos refrigerados para Argentina, Chile, Uruguai, etc. Então, esse é um lado da internacionalização e nós entendemos que tem grandes chances de crescimento.

No outro lado da internacionalização, que é a internacionalização de fato, são operações em outros países que não têm nenhum *link* com o Brasil, é o caso da operação no Paraguai, é o caso da operação na África do Sul.

Vemos como grande chance de crescimento, falando um pouco mais especificamente da África, nós já estamos estudando a entrada em outros países da própria África. É um continente com desafios, óbvio, desafios operacionais, culturais, etc. Mas como sempre, onde você tem dificuldade, você tem oportunidade, que é o que estamos enxergando, então tem boa chance de fecharmos novos contratos, inclusive este ano ainda.

Existem outros estudos, que eu até já comentei em outras *calls*, México tem algumas oportunidades que estamos analisando, e outros países. Então esse é um canal que nos interessa, mas sempre com cuidado, sempre indo com contratos negociados. Nós não somos aventureiros, nós não vamos simplesmente colocar uma barraca em outro país para esperar negócios. Nós gostamos mas queremos ir com um negócio fechado.

Francisco Pontes, EFEX (via webcast):

Como está a expectativa quanto ao impacto da retirada no final do ano sobre os benefícios fiscais sobre a folha, que devem ser retirados pelo governo, que tem impacto médio de até 2% no resultado?

Guilherme Sampaio:

Francisco, eu vou começar a responder e aí o Ramon pode complementar. Primeiro, eu acho que nós não temos expectativa de que seja retirado, vamos começar por aí. E segundo, esse é um custo que obviamente todo o nosso modelo de precificação de contratos está muito baseado no custo da operação, mais, obviamente, as margens que nós aplicamos para operar, o custo de folha, principalmente nas operações que são intensivas em recursos humanos, é um deles.

Então, obviamente que se houver qualquer mudança na legislação tributária que impacte o custo da folha, isso vai ter que ser repassado e vai ter que ser precificado nos contratos, aumentando o custo do sistema de forma geral. Então, o cálculo dos 2%, eu realmente não sei como você chegou, mas entendemos que, caso haja alguma mudança, nós vamos obviamente incorporar isso nas precificações.

Mas de qualquer forma, nós não esperamos e não temos essa expectativa de que vá mudar alguma coisa no final do ano.



Ramon Alcaraz:

Francisco aqui é Ramon, complementando a resposta do Guilherme, que basicamente já respondeu tudo. Mas só uma observação, esse incentivo fiscal é um incentivo que beneficia não a nós propriamente dito, mas ele beneficia o sistema como um todo, porque é o que o Guilherme falou, caso esse benefício caia, embora nós não acreditemos nisso, é uma consequência repassar isso para preço, e isso seria ruim. Então é por isso que nós acreditamos que o benefício permanece.

Uma outra coisa importante que se diga, não são todas as empresas ligadas à JSL que tem esse benefício, por exemplo, as empresas totalmente *asset light* nem usam esse benefício, não sei se vocês sabem, mas o benefício é opcional, a empresa pode usar o benefício, que é um benefício cruzado, eu deixo de pagar os 20% do INSS da parte da empresa, em contrapartida, eu pago 1,5% sobre a receita.

Então, obviamente, as empresas que são mais *asset light* tem pouca mão de obra, essa conta não compensa. Ela conseqüentemente não faz essa opção, que é totalmente livre. Então não são todas as empresas, nós fazemos isso onde realmente faz sentido, mas seria uma pena que isso acontecesse.

Se acontecer, como Guilherme falou, automaticamente isso será renegociado para que essa nova realidade se converta em um sistema de preço, não há outra forma de fazer. Não só essa por sinal, toda a reforma tributária, de alguma forma, a sociedade quando faz essa composição, representada pelos seus legisladores, tem que colocar isso em pauta, não tem milagre.

Guilherme Sampaio:

Obrigado pela pergunta, Francisco. Espero que tenhamos respondido.

Operadora:

Senhoras e senhores, não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra aos senhores Ramon Alcaraz e Guilherme Sampaio, para as considerações finais.

Ramon Alcaraz:

Senhores, indo para as minhas conclusões finais, nós estamos com a expectativa bastante otimista para este 2S, por duas razões principais. A primeira razão é que o 2S, por questões sazonais, normalmente é um período melhor no 1S. (55:29 - falha no áudio)

Eu estava dizendo que a expectativa para o 2S é muito boa pela sazonalidade do 2S ser melhor do que o 1S, normalmente, e principalmente pelo viés de redução de juros, que fora o efeito em si, ele cria uma expectativa de otimismo nas empresas e a roda da economia começa a girar de uma forma mais rápida.

Outra coisa importante, com tudo isso que nós comentamos, mais FSJ, mais IC, nós já somos uma Empresa de praticamente 10 bilhões de receita/ano, considerando essas empresas combinadas. Então nós entendemos que isso nos dá escala, nos dá força para aproveitar todas as oportunidades que o mercado, sem dúvida alguma, vai nos permitir.



Então, agradeço a atenção. Espero que tenhamos conseguido responder a contento as perguntas e continuamos aqui à disposição pelos canais conhecidos. Muito obrigado a todos.

Guilherme Sampaio:

Obrigado pessoal.

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”