



**JSL S.A.**  
**Teleconferência de Resultados 3T20**

**Operadora:**

Bom dia e sejam bem-vindos à teleconferência da JSL, para a discussão dos resultados referentes ao 3T20. Estão presentes hoje conosco os Srs. Fernando Simões, Diretor Presidente da JSL; Denys Ferrez, Presidente do Conselho de Administração da JSL e CFO da SIMPAR; e 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 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 todos. Eu quero agradecer, em nome de toda a nossa equipe da JSL Logística, a participação de todos vocês. Estou aqui com Guilherme, que assumiu como CFO da JSL Logística, do qual o Denys, hoje o nosso Presidente do Conselho da JSL Logística, fez a transição e está aqui conosco apoiando a nossa divulgação.

Muito obrigado a todos vocês pela participação. Hoje para nós é um dia extremamente importante. Pela primeira vez vamos apresentar ao mercado os resultados do 3T20 da JSL Logística, que passou, a partir de 5 de agosto, a ter o seu foco no seu desenvolvimento logístico, deixando de fazer o papel de *holding* e de controladora das outras companhias e, sim, tendo a sua atividade na logística.

Passamos para a página 2, quando falamos de alguns dos principais fatos que ocorreram no 3T20. É importante lembrar que a nossa Companhia tem 64 anos de história, de trabalho, de dedicação. O passado não nos garante o futuro, mas com certeza quem não tem passado é difícil ter os fundamentos necessários para o seu desenvolvimento no futuro.



É importante salientar que após a reorganização que aconteceu dia 5 de agosto de 2020, ficou a JSL Logística sendo a maior empresa de logística e o maior portfólio de serviço logístico integrado do Brasil.

O que nos dá uma oportunidade de crescimento em várias avenidas do serviço logístico. Com a JSL exclusivamente com suas atividades logísticas, iniciamos um novo ciclo de desenvolvimento com foco no serviço logístico, o que acreditamos ser o início de transformação de tamanho, gerando ainda mais escala, mais sinergia, seja pelo seu crescimento através de aquisições, de fusões, orgânico, o que contribuirá muito com a melhoria dos seus resultados.

Em linha com o nosso planejamento estratégico, fizemos as aquisições da Fadel e da Transmoreno em agosto de 2020. Abrimos o capital da Companhia em setembro de 2020, fizemos o IPO.

É importante lembrar que iniciamos com ticker de JSLG11 e, a partir de 11 de novembro de 2020, o ticker definitivo é o JSLG3, que é da companhia JSL Logística com foco exclusivo no serviço logístico.

Passando para a página 3, falaremos sobre alguns números da JSL, lembrando que esses números não estão consolidados com os de Fadel e Transmoreno, são apenas da JSL Logística.

É importante salientar que gente é um dos nossos grandes diferenciais, somos uma equipe de mais de 17 mil colaboradores diretos, sendo que mais de 100 gerentes têm, de tempo de empresa, 10 anos de idade média de trabalho em nossa Companhia.

Isso é fundamental para a qualidade, para a devoção, para o nosso DNA de prestação de serviços buscando sempre o melhor para o nosso cliente, para a sociedade, para os acionistas e para o desenvolvimento sustentável da nossa Companhia.

A equipe, o nosso time é, sem dúvida nenhuma, um dos maiores diferenciais que temos na nossa Companhia. Temos, com isso, a conquista de mais de 700 clientes, sendo que os nossos 10 maiores clientes são nossos clientes há mais de 25 anos.

Temos mais de 43 mil caminhoneiros cadastrados, que prestam serviços para nós durante o ano. Estamos em cinco países, Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile. Temos mais de 200 filiais em 19 Estados brasileiros. São 19 centros de distribuição, que dão mais de 130 mil metros quadrados de armazém, em que consolidamos, armazenamos, cuidamos e distribuimos mercadorias para os nossos clientes.

Temos mais de 11.400 ativos operacionais próprios, lembrando que na maior parte somos operações *asset light*. Esses 11.400 equipamentos envolvem carretas, semirreboques, que as trocas deles são de 10 a 15 anos, porque o custo de manutenção e a necessidade de reposição são extremamente baixos.

E temos a felicidade de termos contribuído com mais de R\$ 5 milhões em doações para o combate à covid 19. Doações essas sendo feitas através de serviços logísticos, doações de proteção, de equipamentos de higiene, de alimentos.



Mas fundamentalmente, na sua grande maioria, contribuindo através da logística, que é o nosso negócio, fazendo com que alimento e produtos de higiene pessoal chegassem aos cantos mais carentes do nosso Brasil.

Foi para nós, embora um momento de tristeza de tudo o que o Brasil vem vivendo, mas de felicidade de poder participar e contribuir, com os nossos serviços, com as pessoas mais carentes.

Passando para a página 4, em que falamos dos principais destaques financeiros do 3T20. Fizemos o IPO em setembro e captamos R\$ 694 milhões. Tivemos uma receita líquida do 3T de R\$ 733 milhões, significam um aumento de 26% sobre o 2T.

Quando falamos do nosso EBITDA do 3T20, tivemos R\$ 118 milhões, o que significa um aumento de 43% sobre o 3T20. É importante salientar que esse EBITDA de R\$ 118 milhões é da JSL Logística.

Se considerarmos o EBITDA combinado, não auditado, mas incluindo os números da Fadel e Transmoreno, finalizada a conclusão das aquisições, seria um EBITDA de R\$ 155 milhões do 3T. Lembrando que não são números auditados.

Quando falamos do lucro líquido, falamos da logística do 3T20, tivemos R\$ 25 milhões, o que significa um crescimento de mais de 12% comparado com o mesmo período do ano passado.

E dentro do mesmo critério do EBITDA, quando olhamos o lucro líquido combinado, lembrando que ele não está auditado, quando incluimos o resultado da Fadel, só de 75% do lucro, que é a nossa participação, e 100% da Transmoreno, que é a participação da totalidade, no 3T tivemos um lucro líquido de R\$ 41 milhões. Lembrando que não estão auditados, mas já são os números combinados da nossa Companhia.

E quando falamos do custo médio da dívida bruta, tivemos uma redução extremamente significativa, passando a ter 3,9% pós o pré-pagamento de R\$ 812 milhões. Passo a palavra ao Guilherme, o CFO da JSL Logística, que vai fazer a apresentação dos principais números financeiros da Companhia. Por favor, Guilherme.

#### **Guilherme Sampaio:**

Obrigado, Fernando. Bom dia a todos, é um prazer grande me juntar ao time. No slide 5, apresentamos os principais resultados da Companhia no 3T20. Começo com a receita líquida. Chegamos a R\$ 733 milhões no 3T, sendo R\$ 661 milhões oriundos da prestação de serviços e R\$ 73 milhões da venda de ativos.

Indo para o EBIT, chegamos a 64 milhões no 3T20 e uma margem de 9,7, o que representa um crescimento de 0,7% sobre o mesmo período de 2019. Falando do EBITDA, a Companhia chegou a R\$ 118 milhões 3T20 e uma margem EBITDA de 17,9, o que representa 1 p.p. em relação ao 3T19.

Em relação ao lucro líquido da Logística, que reflete as nossas operações, fechamos o trimestre com R\$ 25 milhões e uma margem líquida de 3,8, o que representa uma expansão de 0,8 em relação ao 3T19.



Importante mencionar também, uma coisa que o Fernando comentou, é que esses números não incluem as aquisições recentes de Fadel e Transmoreno, que serão incluídos na divulgação do 4T.

Passando para o slide 6, em que quebramos o nosso resultado em *asset light* e *asset heavy*, é importante mencionar que tivemos uma expansão de margem nos dois segmentos, sendo a *asset light* uma expansão um pouco maior.

Passando aos principais números, o *asset light*, teve uma receita líquida de R\$ 438 milhões no 3T, uma expansão de margem EBIT de 1 p.p. com R\$ 35 milhões, e expansão da margem EBITDA em 1.3 p.p. quando comparado com o 3T19, chegando a R\$ 69 milhões no 3T20.

Já no *asset heavy*, chegamos a uma receita de R\$ 295 milhões, uma expansão de margem de 0,3 no EBIT, com R\$ 29 milhões no 3T e uma expansão de margem de 0,9 também comparado com o 3T19, chegando a 22,2 de margem EBITDA e R\$ 49 milhões no trimestre.

Passando para o slide 7, trazemos uma fotografia do comportamento do CAPEX da Companhia. No 3T19 tivemos um CAPEX líquido de R\$ 46 milhões. Já no 3T20, tivemos um CAPEX líquido de R\$ -20 milhões de resultado, dado que tivemos um CAPEX bruto de R\$ 54 milhões e uma venda de ativos que gerou R\$ 74 milhões de receita para a Companhia.

Quando falamos do período acumulado de 9M19, tivemos um CAPEX líquido de R\$ 106 milhões e, trazendo esse número da 2020, tivemos um CAPEX bruto de R\$ 270 com R\$ 144 milhões de vendas de ativos, chegando a CAPEX líquido no 9M20 de R\$ 126 milhões, o que reflete o perfil operacional da Companhia e a baixa demanda por CAPEX, dado que grande parte das nossas operações tem um perfil de *asset light*, quer dizer, leve em ativos.

Passando para o slide 8, no qual falamos da estrutura de capital, a posição de caixa da Companhia no final do trimestre era de R\$ 979 milhões, que é suficiente para a amortização da dívida até 2023.

Quando trazemos a composição da dívida líquida da Companhia no 3T, começamos com a dívida bruta de R\$ 2,301 bilhões, um caixa de R\$ 979 milhões, como já mencionado, e chegamos a uma dívida líquida de R\$ 1,321 bilhão.

Se observarmos a curva do custo da dívida, chegamos em setembro de 2020 com 3,9 antes dos impostos, que traz uma redução do custo do CDI, mas também uma redução de 15 bps no *spread* quando comparado com o 2T20.

Indo para os indicadores de alavancagem da JSL, terminamos o trimestre com 2,6x dívida líquida/EBITDA e 1,9x dívida líquida/EBITDA Adicionado. Importante mencionar que, para fins desse cálculo, foram incluídos os números dos últimos 12 meses de Fadel e Transmoreno e que esses números ainda não estão auditados.



Para fins de referência de *covenants*, utilizamos o dívida líquida/EBITA Adicionado, que não poderia ser superior a 3,5x, o que faz com que a Companhia esteja hoje em uma posição muito confortável em relação às suas obrigações contratuais.

O prazo médio da dívida líquida, hoje, em 4,4 anos. Com isso, passo a palavra de volta ao Fernando, que vai falar um pouco mais sobre o momento atual da Companhia e suas considerações.

**Fernando Simões:**

Obrigado Guilherme. Aqui na página 9, vamos falar de alguns dos principais pontos do nosso momento atual. Estamos dando início à captura das sinergias das empresas adquiridas.

Tivemos um benefício da redução do nosso custo financeiro e da redução do nosso endividamento em R\$ 812 milhões. Vamos usufruir desse benefício para frente, contribuindo para a melhoria dos nossos resultados.

Está começando a retomada de volume em algumas indústrias em que atuamos, que foram drasticamente impactadas pela covid 19, o que contribui com a escala e a redução do nosso custo no segmento *asset light*.

Demos início à transferência dos pagamentos de frete do nosso cartão pré-pago, Amigo Caminhoneiro, para uma conta digital BBC. Conta digital essa que vai oferecer vários benefícios ao caminhoneiro, seja custo de óleo a um preço diferente, custo de pneu a um preço diferenciado, aproveitando-se da nossa escala, mas também até oferta de crédito.

Contribuindo para o desenvolvimento, o relacionamento com o caminhoneiro de uma forma extremamente sustentável, para que a nossa relação seja, não só duradoura, mas ampliada, com o maior número de caminhoneiros possível.

Junto disso e extremamente importante também que as duas coisas se conversem, temos investido mais de R\$ 16 milhões em tecnologias que vão concentrar todo o sistema e-JSL, com a finalização da criação do aplicativo JSL. Esse conjunto de sistemas contribuirá para a visibilidade, monitoramento e maior oferta de carga para os nossos caminhoneiros e benefícios de rastreamento para os nossos clientes.

Temos estado bastante ativos na questão de M&A, não só no que já tínhamos no nosso portfólio, mas outros devido à atratividade após a nossa abertura de capital, do IPO da JSL Logística.

Esses são alguns dos principais pontos nesse momento, vamos abrir para perguntas e respostas para que possamos esclarecer alguns outros pontos que tenham ficado dúvida para vocês.

Estamos eu, o Guilherme, CFO da JSL Logística, e o Denys, nosso Presidente do Conselho, que fez e está fazendo a transição final para o Guilherme. Muito obrigado, estamos à disposição de todos vocês. Obrigado pela atenção.

**Fernando Abdala, JPMorgan:**



Bom dia, pessoal, são duas perguntas rápidas aqui do meu lado. A primeira, entender um pouco melhor da performance da divisão de *asset heavy* que, pelo menos em relação às nossas expectativas, é onde vem um pouco mais fraco e vemos uma queda de receita de 15% ano contra ano, o EBITDA caindo 12%.

Queria entender um pouco melhor o que foi o *driver* dessa performance, dado que o *asset heavy* tende a ser um pouco mais resiliente. Se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe.

E a segunda pergunta é sobre o ROIC, vocês mencionaram o ROIC anualizado em torno de 8%, queria entender se vocês podem dar um pouco mais de cor como foi o ROIC em cada uma das divisões e se vocês estão confortáveis com a melhora desse ROIC ao longo de 2021, obrigado.

**Fernando Simões:**

Bom dia a todos. A pergunta do ROIC ficou um pouco truncada, mas vou responder a do *heavy*, e sobre o ROIC eu passo para o Denys, se você puder refazer a pergunta eu agradeço porque ficou um pouco tremida no final, a voz.

Quando falamos do *asset heavy*, nossa Companhia realmente tem um *mix* que tem uma diversificação de portfólio de serviços muito grande e da indústria também, o que contribui extremamente para a resiliência da nossa receita.

É normal de vez em quando ter alguma queda de algum serviço, que pode ocorrer uma variação para mais ou para menos. Esse último período que você menciona, essa queda do *asset heavy*, teve dois ou três fatores.

Um dos fatores, que foi o principal, você tem um grande cliente nosso na celulose que fez um replanejamento da sua logística, então deixamos de operar o serviço, mas tem uma parte importante do serviço, que as distâncias encurtaram.

Ou seja, no reposicionamento da Logística, com a fusão de Fibria e Suzano, você teve uma redução da distância média transportada, deixando de fazer algumas operações. Em compensação, conquistando alguns outros contratos, os quais estão sendo implantados ainda.

Estou falando do caso de uma indústria, mas é normal de vez em quando acontecer essa variação de um ou outro segmento do *asset light* ou do *asset heavy*. De vez em quando pode acontecer, inclusive dentro do nosso negócio, é raro e hoje acontece causando um impacto menor devido ao tamanho da Companhia, mas alguma coisa que é *asset heavy*, você com o tempo passa para *asset light* e acontece também muitas vezes de você redesenhar um projeto, é *asset light* e passa para *asset heavy*.

Por exemplo, você tem uma operação que só carrega e descarrega durante horário comercial, você faz o projeto para carregar e descarregar 24 horas, e muitas vezes uma frota produz muito mais do que um terceiro. Em compensação, muitas vezes você tem uma área que você faz com *asset heavy* e você, em determinado momento, faz o projeto e vira *asset light*.



Agora se você for olhar no futuro da empresa, você verá mais ou menos esse desenvolvimento de 40-60, 45-55, é mais ou menos por aí que deve andar o nosso desenvolvimento no perfil do volume do *mix* entre *asset light* e *asset heavy*.

Agora eu vou passar para o Denys, se você puder refazer a pergunta, eu agradeço, para o Denys falar sobre o ROIC para você. Obrigado.

**Fernando Abdala:**

Obrigado, Fernando. A pergunta era sobre o ROIC, vocês mencionaram um ROIC anualizado de 8%. Só para entender um pouco como ficou o ROIC em cada uma das divisões e se vocês continuam confortáveis com a expansão desse número ao longo de 2021-2022.

**Denys Ferrez:**

Oi, Abdala. Continuamos confortáveis, sim. Só lembrando que viemos de um ROIC em 2019 que exclui ágios e alguns outros ajustes na média de 10%. Vínhamos demonstrando e continuamos a demonstrar no *asset heavy* uma situação mais resiliente, embora tenhamos tido nesse trimestre um pouco mais de gastos com manutenção, o que é natural, aproveitando a distância média, fazer uma manutenção maior da frota.

E também essa questão toda do ajuste de escopo do cliente, que o Fernando destacou, mas continuamos com a visão dessa estabilidade da margem e dos retornos no que diz respeito ao pesado.

O leve, como vocês podem ver, já apresentou uma boa recuperação. Continuamos a assistir isso acontecendo, o que nos leva a crer que vamos, sim, igualar até o final do ano, em bases anualizadas, o que se tinha em 2019 e superar, a partir daí, à medida que os volumes se incrementam.

**Fernando Abdala:**

Muito obrigado, Fernando e Denys. Bom dia.

**Vitor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Bom dia, eu tenho duas perguntas. A primeira, com a conclusão do IPO, como estão as negociações de M&A que a JSL pode anunciar ou concluir nos próximos meses? E a segunda pergunta, quando vocês mostram o slide de novos investimentos, vocês deram um pouco mais de destaque em investimento em tecnologia e vocês mencionam a nova central de operações, o aplicativo JSL e o e-JSL.

Queria entender se vocês podem comentar um pouco sobre essas iniciativas e como isso pode ajudar a transformar a JSL. Obrigado

**Fernando Simões:**



Bom dia. Quando falamos de M&A, faz parte do nosso planejamento estratégico o crescimento orgânico e o crescimento através de M&A. Você tem os dois que foram executados, que estão sendo concluídos, que é o caso da Transmoreno e de 75% da Fadel.

Você pode ver que são mercas diferentes, você tem *asset heavy* e *asset light*, você tem dois perfis de empresa completamente diferentes e esse é um diferencial nosso, de diversificação dos nossos serviços.

As duas fazem sentido, empresas de alta qualidade e de segmentos importantes para nós e mais compatíveis com o que os clientes buscam, contribuindo ainda mais para a melhoria do todo.

Quando você olha M&A para frente, tínhamos muitas conversas, mantivemos essas conversas, há várias coisas andando, mas não queremos deixar expectativas se está finalizando ou não, mas posso dizer que o movimento do IPO e o movimento junto com Fadel e Transmoreno atraiu mais empresas que têm interesse conversar, seja porque querem vender 100% ou querem ações ou querem parte em dinheiro.

Isso tem sido, para nós, uma surpresa agradável e temos, sim, uma área extremamente enxuta, mas avaliando várias oportunidades e deve acontecer em breve e vai fazer parte, isso, de uma maneira recorrente na nossa Companhia, até pela fragmentação do nosso mercado e pela oportunidade que isso oferece.

Isso fechando o assunto de M&A. Faz parte, uma grande parte do crescimento nosso, a concentração vem dessa questão de M&A.

Quando falamos de tecnologia, quando falamos de e-JSL, temos aqui três assuntos diferentes, mas complementares. No e-JSL, estamos fazendo um investimento grande para concentrar em um sistema único todos os nossos sistemas de frente, todos os nossos sistemas operacionais.

Tínhamos vários sistemas, lembrando que tem o SAP, o sistema corporativo; mas na ponta tínhamos vários sistemas, estamos concentrando no e-JSL, o que dará outra visibilidade, e repassamos todos os processos nossos, que também contribuirão muito com as informações, com agilidade e com a gestão, principalmente na interface junto ao cliente e ao caminhoneiro. Isso quando falamos do e-JSL.

Quando você fala das tecnologias, complementando, em que temos investido, temos criado e estamos desenvolvendo, e no 1S20, se Deus quiser, estará implantando, que é um aplicativo em que nos relacionaremos com o caminhoneiro, terceiro ou autônomo, agregado, através desse aplicativo.

Quando ele estiver carregado ou não estiver carregado conosco. Qual é a vantagem? Poderemos escolher três ou quatro combustíveis ou pneus e peças, para a maneira de nos relacionarmos com ele. Com isso, iremos não só fidelizar aqueles que já são terceirizados por nós, mas também trazer mais caminhoneiros e ter um relacionamento diferenciado.



Com isso, estaremos com a plataforma ainda mais preparada para essa transformação do *asset light*. É para isso que o aplicativo irá contribuir. Junto com ele, tem a conta digital. Nós, hoje, pagamos os nossos caminhoneiros através de um cartão, como se fosse um pré-pago. Estamos tombando isso, já executando para uma conta digital, onde ele não só irá receber, como recebe hoje, praticamente online, mas poderá também buscar financiamento, comprar pneu.

E esse conjunto da conta digital com o aplicativo irá se transformar em milhagem para que ele tenha mais atrativos ao vir trabalhar conosco. Lembrando que isso é fundamental, não vou nem dizer para o crescimento, porque o crescimento nós temos toda a base feita, está andando o *asset light*, conforme vocês podem ver. Mas é fundamental para a transformação de volume de *asset light*, um ganho de escala, isso tem uma contribuição muito grande para o resultado.

São essas três frentes quando falamos de tecnologia. E isso tudo trará uma visibilidade para nós, para o cliente, para o caminhoneiro, muito diferenciada, um ganho de produtividade. É isso, Victor. Não sei se está claro, mas é mais ou menos isso que temos sobre esse tema.

**Vitor Mizusaki:**

Está ótimo, obrigado.

**Alexandre Kogake, Eleven Research (webcast):**

Bom dia. O EBITDA mencionado da Fadel nos 9M20 está bem forte comparado com 2019. Poderiam dar mais detalhes sobre se foi aumento da receita, melhoria de margens etc.?

**Fernando Simões:**

De fato, a Fadel está dando continuidade à sua expansão de receita, apresentou forte crescimento, com 25% de taxa de crescimento de receita, mas também apresentou maior eficiência e expansão de margem. A avaliação na margem é basicamente 35% de melhora. Esses são os aspectos incluídos nos números de Fadel, que vem performando muito bem apesar de todo o cenário que aconteceu durante esse ano em função da covid.

**Cesar Edmundo Toro (webcast):**

Quais as expectativas de crescimento para o 4T20?

**Fernando Simões:**

Se você for ver histórico que vem da nossa Companhia de um modo geral, sempre há um crescimento. O crescimento foi menor ou não houve crescimento em algum período, o que faz parte do nosso ajuste de portfólio em benefício de melhorar os retornos e resultados, mas o crescimento tem acontecido. Basta ver.

Não estou dizendo para criar expectativa para o futuro, mas se você vir o 3T20 sobre o 3T19, é possível ter uma ideia do que tem acontecido no crescimento e no retorno de



algumas indústrias que praticamente tinham paralisado em algum período do 1T para o 2T.

Feito isso, quando você olha na Logística, a tendência do 3T e 4T são sempre ser os melhores do ano. Estamos muito confiantes, todas as nossas atividades estão se desenvolvendo, estão com volume maior, os nossos resultados estão começando a usufruir de vários ajustes que fizemos, operacionais, para ter menor custo, conforme vocês podem ver a redução dos nossos custos.

Consideramos que o 4T será bastante favorável, como haverá outros trimestres em que usufruiremos também das sinergias das empresas adquiridas, o que você começará a ver nos próximos trimestres. É com isso que contamos, é nisso que está nosso planejamento.

E as indústrias que tinham paralisado estão retornando e com volume maior do que tínhamos previsto, o que acredito que pode contribuir mais ainda para o volume e melhoria dos resultados para os próximos trimestres.

#### **Fernando Simões:**

Quero agradecer a participação de todos vocês e, para finalizar, embora já tenha falado, eu gostaria de reafirmar algumas ocorrências do nosso 3T, que foram fundamentais, realmente uma transformação que aconteceu nesse trimestre.

Quando você cria a JSL que deixa de fazer o papel de *holding* e foca só como uma empresa logística, e tem, na sequência, a aquisição de duas excelentes companhias, é o IPO da logística, ou seja, estamos preparados para fazer um novo ciclo de crescimento.

Temos olhado vários M&As e aquisições, conforme dissemos, então já temos a base, o fundamento, preparado, podendo atrair acionista ou aquisição ou fusão com ações, o que muda muito o que vínhamos fazendo.

Estamos com uma estrutura de capital preparada para executar o nosso plano de negócios. Isso é muito importante. E o mais importante é que colheremos os resultados das sinergias, um ganho maior de escala no futuro, que acreditamos que contribuirá ainda mais para a melhoria do resultado.

Esses são alguns dos pontos que nos levam a acreditar que nos próximos anos teremos um novo ciclo de desenvolvimento na nossa companhia de logística, que resultará em uma grande transformação, contribuindo para a escala, o resultado, a sua melhoria de margem, a otimização e o desenvolvimento tanto no *asset light* quanto no *asset heavy*.

Tudo o que executamos está alinhado com o plano, junto com o Conselho, que nos determinou já há alguns anos, e vem sendo traçado com o mercado, com todos vocês, de uma forma muito transparente, que é a forma como fazemos.

O momento que estamos vivendo foi planejado há alguns anos, foi executado pela nossa equipe. E aproveito a oportunidade para agradecer a todo o mercado financeiro que nos deu a bancabilidade, aos nossos acionistas, que confiam em nós, ao



Conselho, por nos orientar, e a todos os nossos colaboradores, que têm feito os nossos sonhos, nossos planejamentos, se tornarem realidade.

Estamos muito felizes com tudo que temos feito na Logística, mas a nossa maior felicidade é ter a certeza de que estamos entrando em uma fase em que faremos muito mais do que tudo o que já foi feito.

Quero, em nome de todos os nossos colaboradores, agradecer a atenção de todos vocês e a confiança, e nos colocar à disposição, toda a nossa equipe de RI, eu inclusive, para estarmos interagindo, o que houver de dúvida nos próximos dias. Muito obrigado e estamos sempre à disposição dos senhores. Fiquem com Deus e um grande abraço.

**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”