



Entender para Atender

CENTRO LOGÍSTICO INTERMODAL

# RESULTADOS 2T23



UMA EMPRESA DO GRUPO





# CRESCIMENTO CONSISTENTE SUSTENTÁVEL E COM RENTABILIDADE

## PRINCIPAIS DESTAQUES 2T23

### RECEITA BRUTA

R\$ **2,2 bi** | ↑ **27,2%**  
vs. 2T22

### RECEITA LÍQUIDA

R\$ **1,8 bi** | ↑ **27,9%**  
vs. 2T22

### EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup>

R\$ **359mm** | ↑ **43,0%**  
vs. 2T22  
R\$ 613 mm (reportado)

### MARGEM EBITDA AJUSTADA<sup>1/2</sup>

**20,1%** | ↑ **1,9 p.p.**  
vs. 2T22

### LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO<sup>3</sup>

R\$ **41mm** | ↑ **20,8%**  
vs. 2T22  
R\$ 205 mm (reportado)

### ROIC<sup>4</sup>

**15,2%**

- ✓ **Controle de custos** e escala
- ✓ Conhecimento para **precificar novos contratos** asseguram relação comercial de longo prazo e rentabilidade
- ✓ **Gestão detalhada dos contratos** favorece expansão das margens
- ✓ Modelo de gestão pós-aquisições garante **captura de sinergias de escala**, mantendo a **gestão independente de cada empresa adquirida**
- ✓ **Expansão das operações internacionais**, em linha com nosso planejamento estratégico e aliados aos nossos clientes

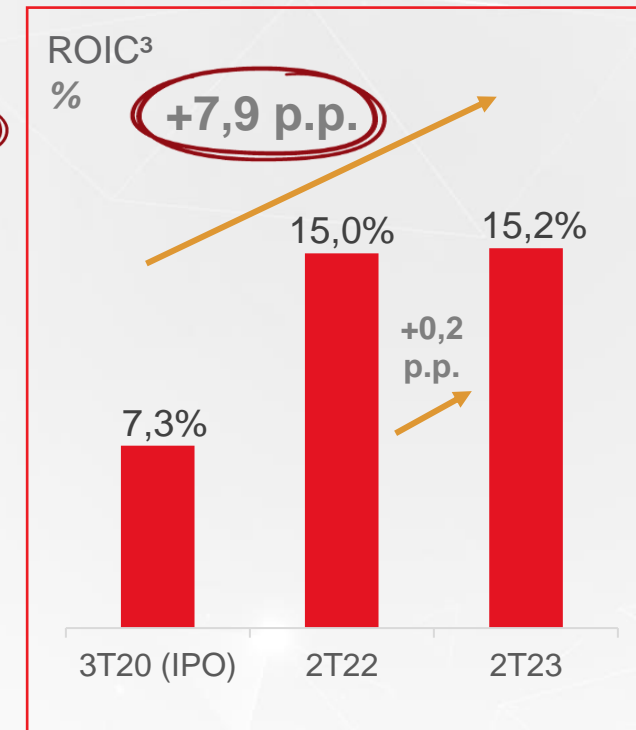
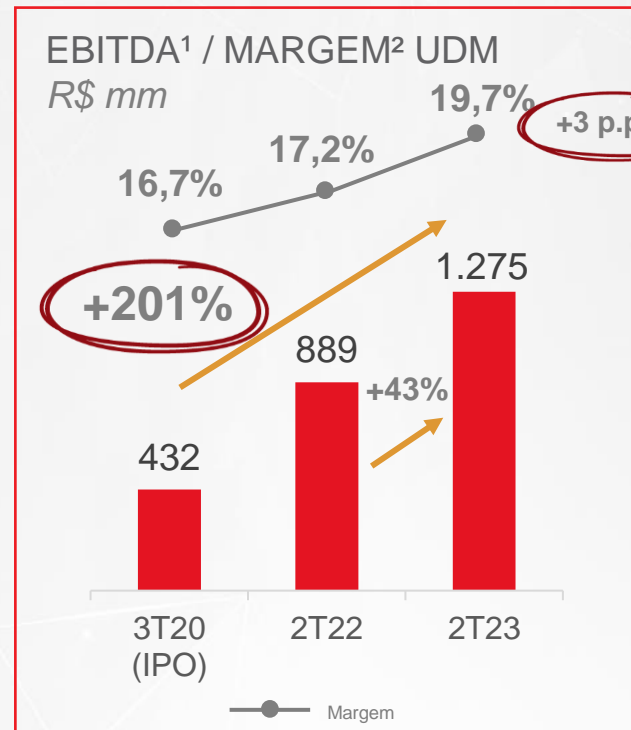
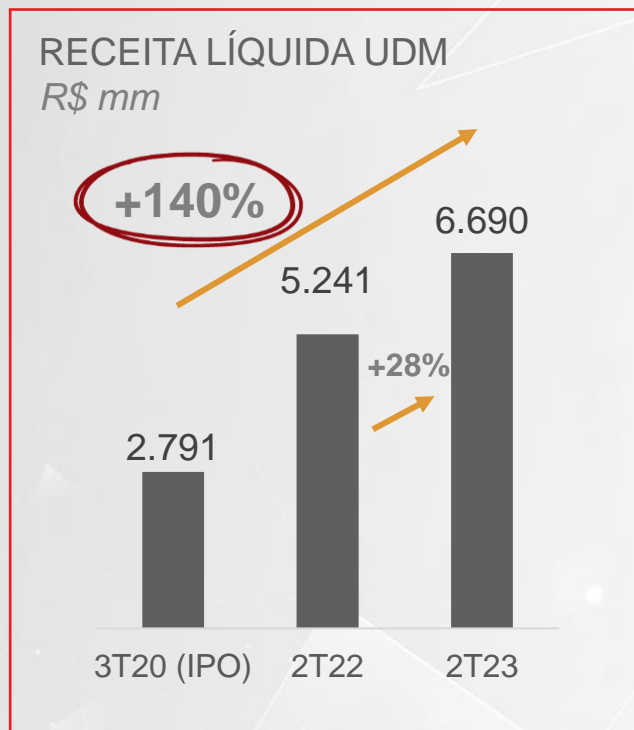


Prêmio “The One” na categoria Serviço, Qualidade e Inovação pela Volkswagen



Prêmio “Capacete de Ouro” por nossa Cultura de Segurança pela Vale

# TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA AMPLIA RENTABILIDADE ASSEGURADA PELO MODELO DE GESTÃO



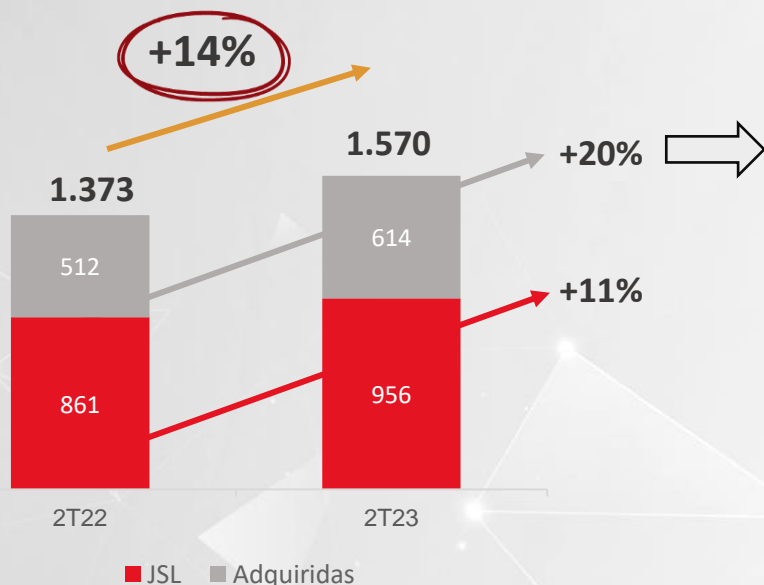
Aquisições desde o IPO



<sup>1</sup>Exclui o efeito de 254,8 milhões da compra vantajosa da IC Transportes | <sup>2</sup>Margem EBITDA sobre ROL de serviços | <sup>3</sup>ROIC Running Rate

# EXPERTISE E ESCALA *PROMOVEM* CRESCIMENTO ROBUSTO E CONTÍNUO

CRESCIMENTO DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS COMBINADA<sup>1</sup> R\$ mm



TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS<sup>1</sup>

|              | 2T23 x 2T22 | 2T23 x 2T do ano de aquisição |
|--------------|-------------|-------------------------------|
| TRUCKPAD     | 138%        | 138% (2022)                   |
| MARVEL       | 22%         | 143% (2021)                   |
| Rodomeu      | 34%         | 136% (2021)                   |
| TPC          | 19%         | 38% (2021)                    |
| FADEL        | 17%         | 99% (2020)                    |
| TRANS MORENO | 13%         | 180% (2020)                   |
| <b>TOTAL</b> | <b>20%</b>  | <b>91%</b>                    |

## MODELO DE GESTÃO DE CONTRATOS

- ✓ Gestão individualizada do contrato
- ✓ Autonomia e foco de gestão
- ✓ Agilidade na tomada de decisões
- ✓ Projetos desenvolvidos em conjunto com os clientes

## MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ Gestão independente
- ✓ Sinergias imediatas na compra de insumos e ativos, e diluição de despesas pelo crescimento das empresas
- ✓ Aproveitamento do potencial de *cross-selling* e adição de novos clientes
- ✓ Crescimento impulsionado pela escala e acesso a capital da JSL

<sup>1</sup>Crescimento da receita líquida combinada de serviços | Os números não consideram a IC Transportes

<sup>2</sup>Para TruckPad, vale ressaltar que a base de comparação é de apenas R\$ 748 mil no 2T22

# VANTAGENS COMPETITIVAS ASSEGURAM EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS

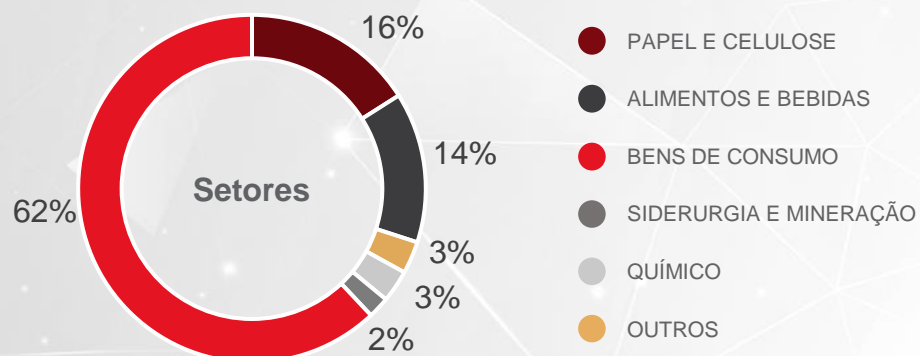


## CRESCIMENTO CONTRATADO

**2T23** **R\$ 972 mm** em contratos celebrados no trimestre com prazo médio de 51 meses sendo **88% cross-selling**

**1S23** **R\$ 1,6 bi** em contratos celebrados no semestre com prazo médio de 45 meses

## ABERTURA DOS NOVOS CONTRATOS DO 2T23



CAPACIDADE DE INVESTIMENTO E EFICIÊNCIA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL



QUALIDADE E KNOW-HOW EM SERVIÇOS ESSENCIAIS QUE AGREGAM VALOR AOS CLIENTES



DIVERSIFICAÇÃO COM UM PORTFÓLIO INTEGRADO DE SERVIÇOS E EXPERIÊNCIA EM DIVERSOS SETORES

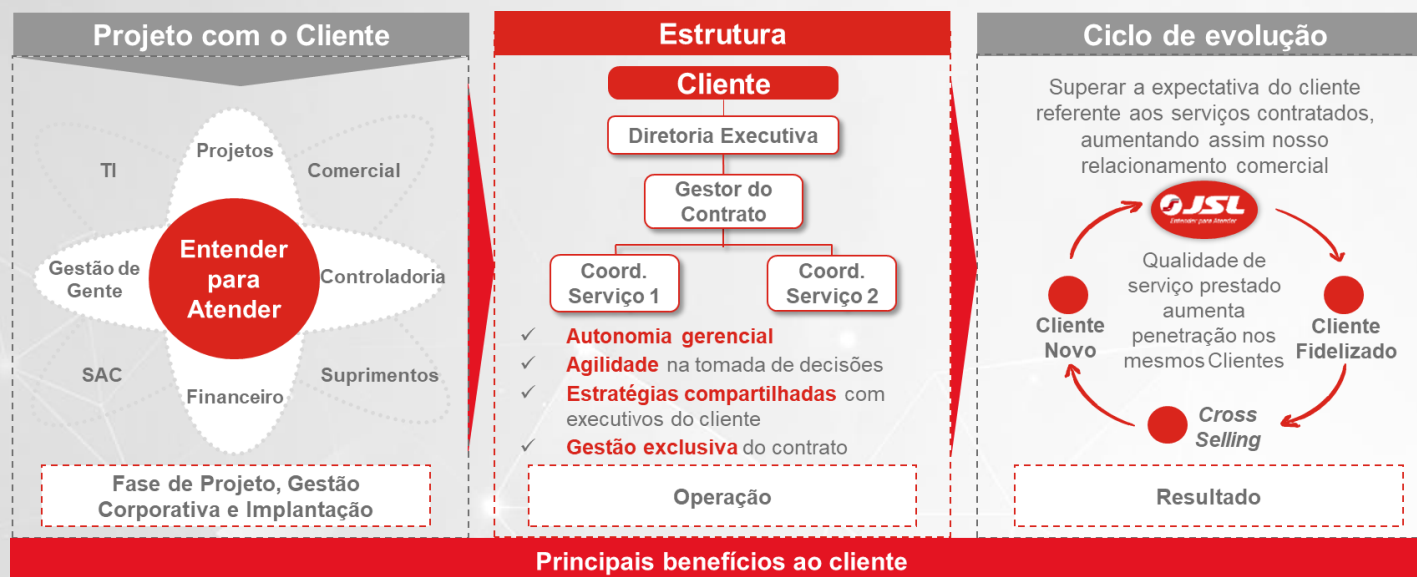


ESCALA: MAIOR PLATAFORMA LOGÍSTICA DO PAÍS, LÍDER EM VÁRIOS SEGMENTOS

**Histórico** comprovado de entregas com agilidade e flexibilidade **assegura a qualidade dos serviços prestados**

# NOSSO MODELO DE GESTÃO ALAVANCA DIVERSIFICAÇÃO DE SERVIÇOS E SETORES

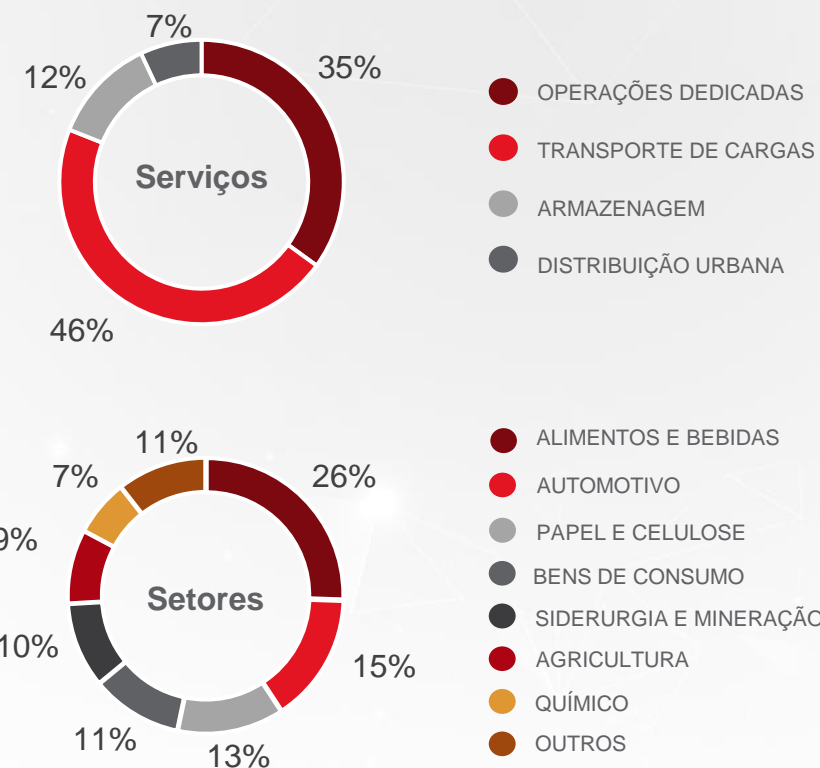
**Modelo de gestão e experiência** promovem aumento constante de **relação comercial** com nossos clientes em mais de 16 setores da economia e a **diversificação assegura resiliência** aos nossos resultados.



Principais benefícios ao cliente

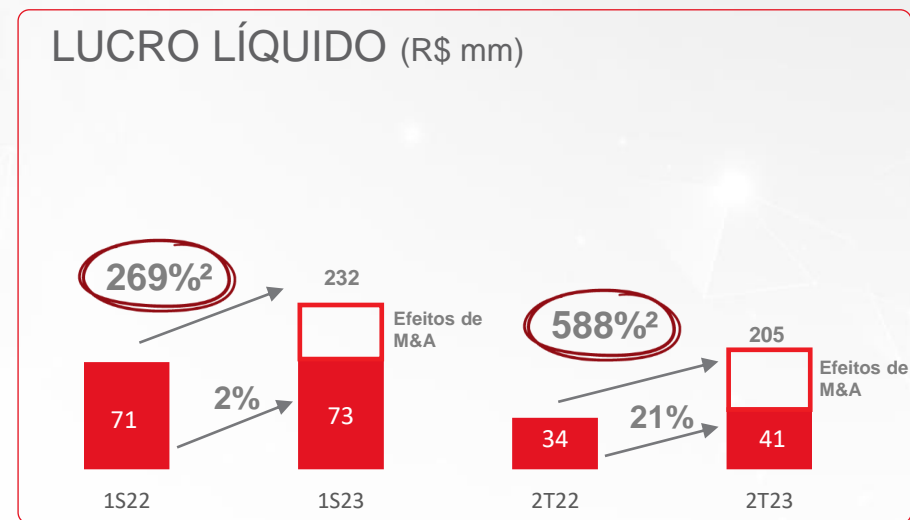
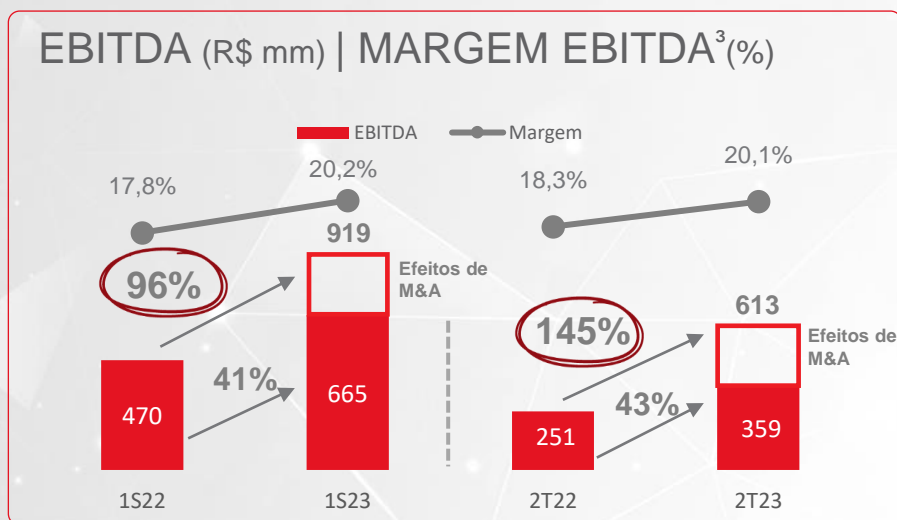
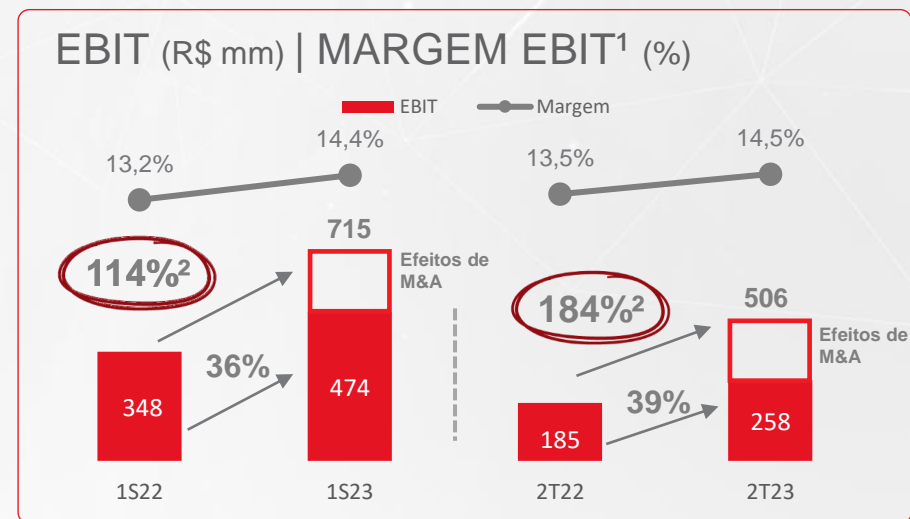
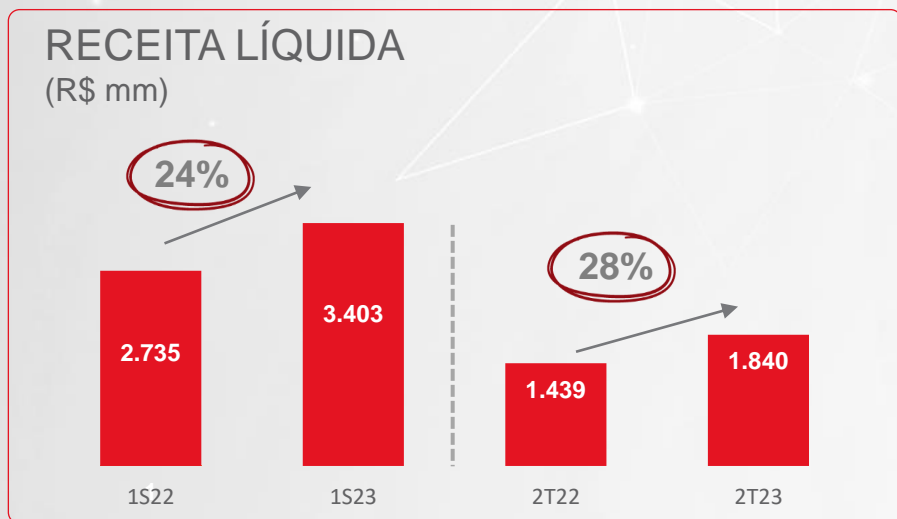
- Capilaridade
- Segurança e Confiabilidade
- Redução de Custos
- Soluções Customizadas
- Ganho de Eficiência
- Foco no Core Business

## ABERTURA DA RECEITA DO 2T23





# EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS 2T23

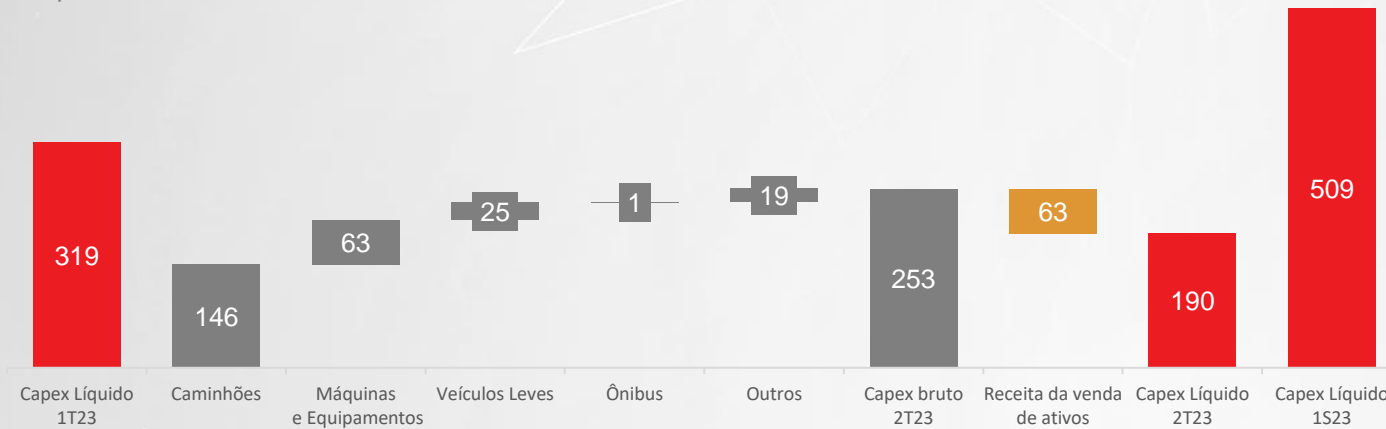


<sup>1</sup>Ajustado pelos efeitos de M&A: impacto do PPA no período e exclusão do efeito da compra vantajosa da IC Transportes | r | <sup>2</sup>Calculada sobre a Receita Líquida de Serviços e exclui impacto da compra vantajosa da IC <sup>3</sup>Variação versus valor reportado do mesmo período do ano anterior

# INVESTIMENTOS PARA SUPORTAR O **CRESCIMENTO**

## CAPEX 2T23

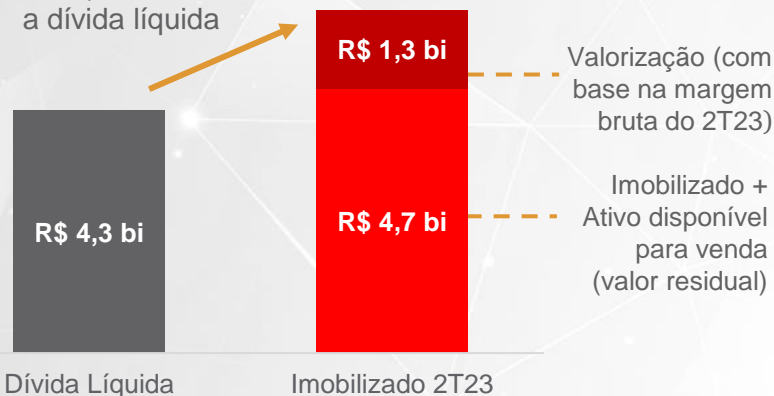
R\$ mm



- Parte do Capex executado ainda não se converteu em receita, e teve como custo de implantação **impacto negativo de R\$ 24 mm no lucro líquido no 2T23<sup>1</sup>**
- **80% do capex bruto destinado à expansão**, sendo 32% (R\$ 80 mm) realizado nas adquiridas
- **Crescimento futuro contratado com base nos projetos em implantação**

## TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS

**+1,4 x**  
a dívida líquida



**R\$ 6 bilhões**

Valor de Mercado Veículos, Caminhões, Máquinas e Equipamentos

**Estrutura de capital robusta garante capacidade de investimentos para suportar o crescimento orgânico**

1. Considera-se o custo financeiro e a depreciação do período, líquido de impostos.



# GERAÇÃO DE CAIXA MANTÉM **BALANÇO ROBUSTO** PARA **CRESCIMENTO**

| R\$ mm                         | 2T22    | 1T23    | 2T23    |
|--------------------------------|---------|---------|---------|
| Dívida bruta                   | 3.661,0 | 4.521,2 | 5.115,0 |
| Caixa e aplicações financeiras | 638,7   | 737,2   | 758,9   |
| Dívida Líquida                 | 3.022,3 | 3.784,1 | 4.356,2 |
| EBITDA UDM <sup>2</sup>        | 896,1   | 1.164,9 | 1.591,8 |
| EBITDA-A UDM <sup>2</sup>      | 1.010,6 | 1.370,1 | 1.774,6 |

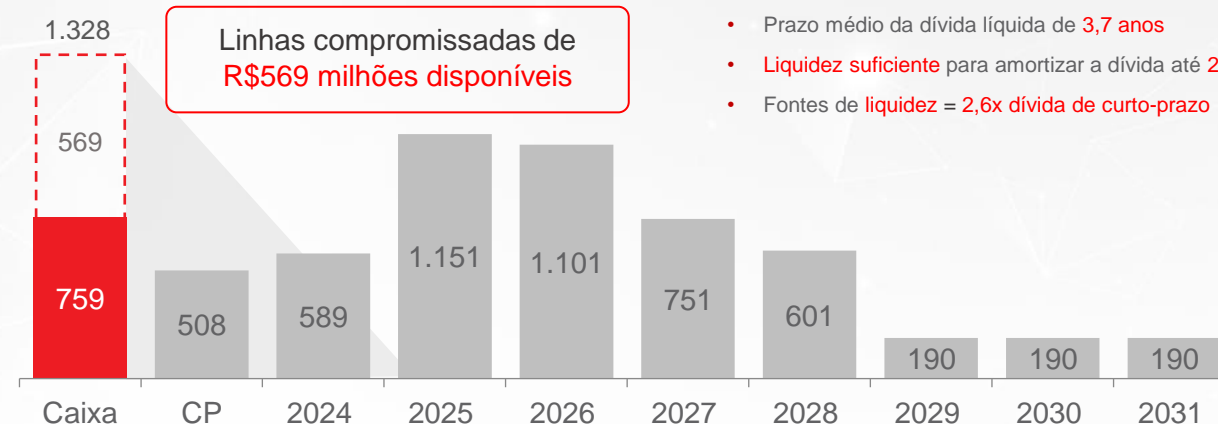
| Indicadores Financeiros – Covenants   | 2T22  | 1T23  | 2T23         | Covenants      |
|---------------------------------------|-------|-------|--------------|----------------|
| Dívida Líquida/EBITDA-A               | 2,99x | 2,76X | <b>2,45x</b> | Menor que 3,5x |
| EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido | 3,58x | 2,51X | <b>2,90x</b> | Maior que 2x   |

A relação **dív. líq./EBITDA** reportada é de **2,74x**. Excluindo-se os efeitos de M&A<sup>1</sup>, a relação se manteve em 3,26x. Para fins de *covenants*, o indicador a ser observado é **dív. Líq/EBITDA-A**, que foi de **2,45x** no período.

## RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

|                               | Nacional | Global | Perspectiva |
|-------------------------------|----------|--------|-------------|
| <b>FitchRatings</b>           | AAA(bra) | BB     | Estável     |
| <b>S&amp;P Global Ratings</b> | brAA+    | BB-    | Estável     |

## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



# AQUISIÇÃO **FSJ** EXPANDE PRESENÇA NO “MIDDLE MILE”



Transação anunciada em 17/07/2023 sujeita ao cumprimento de obrigações e condições precedentes usuais, incluindo CADE



+8 anos  
de atuação



+ 600  
Ativos Op.



500  
Colaboradores



R\$ 300 milhões<sup>1</sup>  
Faturamento  
1T23 UDM



133%  
CAGR  
2019-2022



Perfil equilibrado  
Asset Light (45%) e  
Heavy (55%)

## PRINCIPAIS CLIENTES



- ✓ Fundador e gestores continuarão na liderança da companhia
- ✓ Gente motivada para o novo ciclo de desenvolvimento da FSJ
- ✓ Grande potencial de crescimento com os clientes atuais e novos

## DADOS DA TRANSAÇÃO<sup>2</sup>

Enterprise Value: R\$125 mm

Dívida Líquida: (R\$16,4 mm)

Equity Value: R\$108,6 mm

## POTENCIAL DE VALOR MÚLTIPLO EV/EBITDA

Sinergias: 2% da Receita Bruta<sup>3</sup>

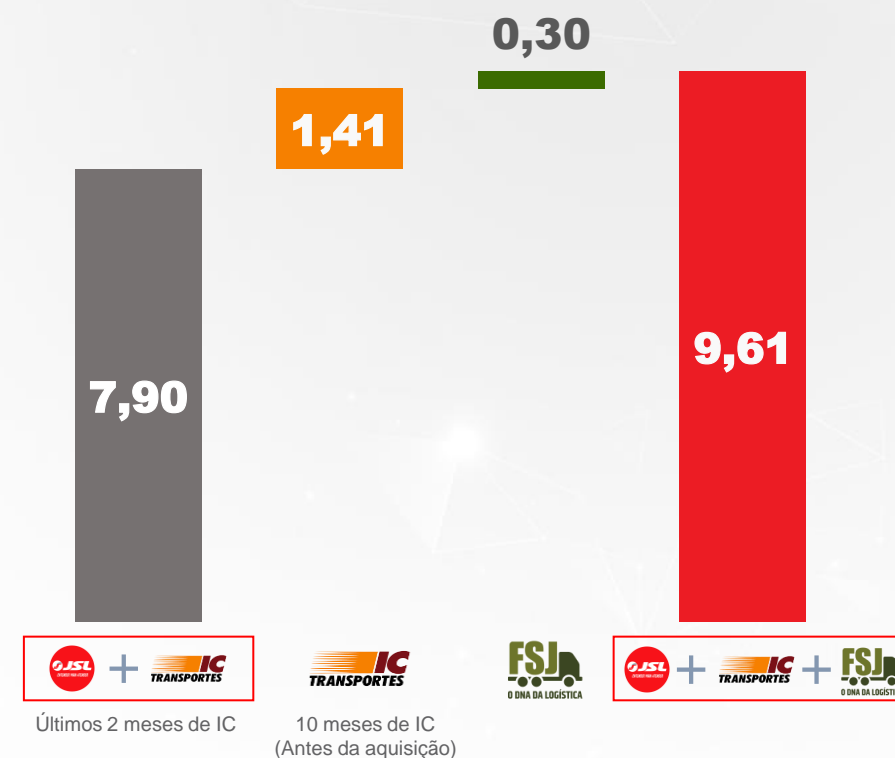
**3,0x → 2,6x**

# POSICIONAMENTO ÚNICO NO MERCADO PARA CRESCER ORGANICAMENTE E VIA AQUISIÇÕES

- ✓ **Já somos uma empresa de R\$ 9,6 bilhões de faturamento** ao combinarmos nosso faturamento com os números da IC Transportes e FSJ
- ✓ Margens consistentes e sustentáveis mesmo impactadas por custos pré-operacionais dos **projetos em implantação** que irão **sustentar o nosso crescimento** nos próximos trimestres
- ✓ Início do **ciclo de redução da taxa de juros** irá contribuir diretamente com o Lucro Líquido nos próximos trimestres
- ✓ **Gente e modelos de gestão** focados e preparados para trazer **resultados ainda mais expressivos no futuro**
- ✓ **Balço robusto** garante posição diferenciada para atender às demandas de grandes indústrias que precisam de **serviços especializados e de qualidade**
- ✓ **Mercado de logística ainda muito fragmentado no país** – somos líderes absolutos no setor com aproximadamente 2% do mercado brasileiro, ainda muito abaixo dos principais mercados globais
- ✓ Vantagens competitivas como **execução, eficiência de gestão, escala e acesso a capital** nos colocam em uma **posição única** no setor para continuar com a nossa agenda de expansão e consolidação do setor

## RECEITA BRUTA COMBINADA COM IC TRANSPORTES E FSJ<sup>1</sup>

(R\$ bi)



<sup>1</sup>Gráfico considera a Receita Bruta JSL nos últimos 12 meses e Receita Bruta não auditada da IC nos últimos 12 meses. O gráfico da FSJ considera 1T23 UDM





# Muito obrigado!



#### Aviso Legal

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros, inflação e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Dessa forma, a administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e precisão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas no presente relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados.

#### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

