

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS 4T23



São Paulo, 19 de março de 2024 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 4T23.

RESULTADOS DO TRIMESTRE E DO ANO REFORÇAM NOSSA CAPACIDADE DE CRESCIMENTO COM UM NOVO PATAMAR DE RENTABILIDADE

- **Receita Bruta atinge R\$ 8,9 bilhões em 2023, crescimento anual de 25%;** no trimestre, alta foi de 30% vs 4T22, atingindo R\$ 2,6 bilhões.
 - **Crescimento consistente das operações *Asset Light* e *Asset Heavy*** – Ambas com crescimento acima de 20% na comparação anual e com expansão de margens.
- **EBITDA Ajustado atinge R\$ 1,5 bilhão** (Reportado de R\$1,7 bilhão), **alta de 35% em relação a 2022;** no 4T23, alta é de 29% vs 4T22.
 - **Consolidação do novo patamar de margens** – Foco em eficiência operacional e controle de custos, baseados na gestão individualizada de contratos, resultaram em **incremento da margem EBITDA, que atingiu 20,1% em 2023** (+1,4 p.p. vs 2022). No 4T23, a margem se manteve estável em relação ao 4T22, em 19,9%.
- **ROIC *Running Rate* de 15,8%,** incremento de 0,7 p.p. em relação ao 4T22 e 0,1 p.p. em relação ao 3T23, reforça a capacidade da JSL de crescer com rentabilidade, mantendo a disciplina na alocação de capital e na precificação adequada dos novos contratos.
- **Fluxo de caixa livre após crescimento positivo pelo segundo trimestre consecutivo, atingindo R\$ 135 milhões no 4T23** – Nossa escala, somada a rentabilidade adequada ao nosso modelo de negócios, resulta em geração de caixa operacional que sustenta nossos investimentos para manter ritmo de crescimento.
- **Novos contratos atingem R\$ 3,5 bilhões em 2023,** com prazo médio de 42 meses, adicionando **receita média mensal de R\$ 83 milhões.** No 4T23, o valor atingiu **R\$ 1 bilhão** e prazo médio de 39 meses.
- **Combinação de crescimento orgânico e inorgânico potencializa nossas oportunidades** – A diversificação em setores e serviços abre múltiplas avenidas para crescimento orgânico que, somadas à aquisição de boas empresas complementares ao nosso portfólio (duas novas aquisições em 2023), nos permitem alavancar oportunidades e atingir **crescimento médio anual de 36% desde o IPO em 2020.**

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A/A	3T23	▲ T/T	2023	2022	▲ A/A	4T23 Anualizado
Receita Bruta	2.555,1	1.967,8	29,8%	2.360,1	8,3%	8.929,8	7.133,7	25,2%	10.220,4
Receita Bruta de Serviços	2.462,2	1.912,2	28,8%	2.291,2	7,5%	8.645,1	6.924,0	24,9%	9.848,6
Receita Bruta Venda Ativos	92,9	55,6	67,2%	68,9	34,8%	284,7	209,7	35,8%	371,8
Receita Líquida	2.161,4	1.662,4	30,0%	2.010,1	7,5%	7.574,6	6.022,4	25,8%	8.645,5
Receita Líquida de Serviços	2.071,5	1.607,7	28,8%	1.942,9	6,6%	7.299,0	5.818,8	25,4%	8.285,9
Receita Líquida Venda Ativos	89,9	54,8	64,1%	67,2	33,7%	275,7	203,6	35,4%	359,6
EBIT	287,3	212,4	35,2%	278,7	3,1%	1.281,4	768,8	66,7%	1.149,1
Margem (% ROL Serviços)	13,9%	13,2%	+0,7 p.p.	14,3%	-0,5 p.p.	17,6%	13,2%	+4,3 p.p.	13,9%
Lucro Líquido	72,9	93,9	-22,4%	46,9	55,6%	351,7	194,2	81,1%	291,5
Margem (% ROL)	3,4%	5,6%	-2,3 p.p.	2,3%	+1,0 p.p.	4,6%	3,2%	+1,4 p.p.	3,4%
EBITDA	415,7	310,7	33,8%	393,0	5,8%	1.728,0	1.079,8	60,0%	1.662,7
Margem (% ROL de Serviços)	20,1%	19,3%	+0,7 p.p.	20,2%	-0,2 p.p.	23,7%	18,6%	+5,1 p.p.	20,1%
CAPEX Líquido	346,3	681,3	-49,2%	153,1	126,2%	1.008,7	1.420,7	-29,0%	1.385,2
EBIT Ajustado¹	301,4	236,7	27,3%	295,7	1,9%	1.070,8	813,9	31,6%	1.205,4
Margem (% ROL de Serviços)	14,5%	14,7%	-0,2 p.p.	15,2%	-0,7 p.p.	14,7%	14,0%	+0,7 p.p.	14,5%
EBITDA Ajustado¹	411,2	319,2	28,8%	393,0	4,6%	1.468,8	1.088,3	35,0%	1.645,0
Margem (% ROL de Serviços)	19,9%	19,9%	-0,0 p.p.	20,2%	-0,4 p.p.	20,1%	18,7%	+1,4 p.p.	19,9%
Lucro Líquido Ajustado¹	82,2	110,0	-25,3%	58,0	41,6%	212,7	223,5	-4,8%	328,7
Margem (% ROL)	3,8%	6,6%	-2,8 p.p.	2,9%	+0,9 p.p.	2,8%	3,7%	-0,9 p.p.	3,8%

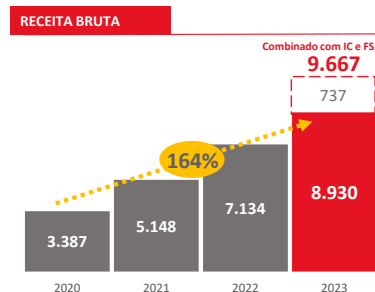
¹EBIT e Lucro Líquido ajustados em 4T22 e 3T23, conforme reportado à época. No 4T23, o EBITDA Ajustado exclui o efeito contábil negativo de R\$ 38,3 mm pela reavaliação da compra vantajosa da IC Transportes, e o positivo de R\$ 42,7 mm pela compra vantajosa da FSJ. Além disso, o EBIT foi ajustado em R\$ 18,5 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. No Lucro Líquido foram excluídos os efeitos negativos (R\$ 25,3 mm) e positivos (R\$ 28,2 mm) das compras vantajosas, e do ágio/mais-valia em R\$ 12,2 mm.

Mensagem da Administração

É com muito orgulho que reportamos mais um ano de resultados consistentes e reforçamos nosso compromisso com o crescimento sustentável. **Em 2023, ampliamos nossa posição de liderança no mercado logístico brasileiro**, crescendo receita a uma taxa média anual de **36%** desde o IPO em setembro de 2020.

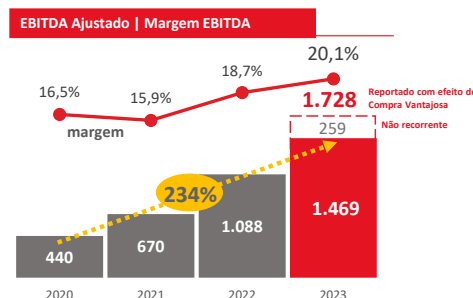
Crescemos organicamente e adicionamos duas novas aquisições, a **IC Transportes** (maio/2023), maior desde o IPO, e a **FSJ** (setembro/2023), que já apresenta crescimento em receita relevante desde que se uniu a **JSL**, mais de 50% desde o anúncio da aquisição no 2T23.

Combinamos crescimento orgânico com a adição de empresas com alta capacidade de crescimento e qualidade de gestão que complementam nosso portfólio. Foco na qualidade do serviço, atendimento individualizado dos contratos e evolução da eficiência operacional com benefício da escala são diferenciais relevantes do modelo de gestão da JSL para crescer com rentabilidade.



CONSISTÊNCIA NO CRESCIMENTO COM FOCO EM RENTABILIDADE

Atingimos Receita Líquida de Serviços de R\$ 7,3 bilhões no ano e EBITDA Ajustado de R\$ 1,5 bilhão (reportado de R\$ 1,7 bilhão), crescendo, respectivamente, 25% e 35% em relação ao ano anterior, o que resultou em um **aumento de 1,4 p.p. na margem EBITDA** na comparação anual (20,1% em 2023 vs 18,7% em 2022). Esses resultados são sustentados pela diversificação em serviços e setores, que nos proporciona múltiplas avenidas de crescimento, bem como garante a resiliência de nossa demanda. O incremento de margens se deve especialmente à evolução da eficiência operacional, baseada em nossa gestão detalhada de cada contrato para garantir precificação adequada, controle de custos e alocação correta de ativos. No trimestre, a Receita Líquida de Serviços foi de R\$ 2,1 bilhões (+29% vs 4T22) e o EBITDA Ajustado foi de R\$ 411 milhões (+29% vs 4T22) (reportado de R\$ 415,7 milhões), reforçando nossa capacidade de manter margens adequadas às nossas operações.

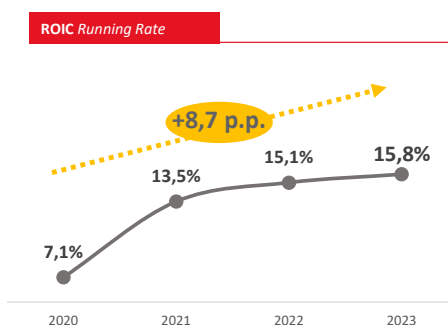


Importante mencionar a nossa disciplina na precificação das aquisições de novas empresas, tendo em 2023 um efeito contábil positivo de R\$259,2 milhões pela compra vantajosa da **IC Transportes** e **FSJ** (efeitos esses que excluímos nos ajustes do EBITDA, EBIT e Lucro Líquido). A compra vantajosa é mensurada como excedente entre o valor justo líquido, na data da aquisição, dos ativos adquiridos e dos passivos assumidos em relação ao valor da aquisição.

O Lucro Líquido Ajustado do trimestre foi de R\$ 82,2 milhões (reportado de R\$ 72,9 milhões), 42% superior ao 3T23, reflexo de ganhos de eficiência e também da redução dos custos de dívida. No ano, o Lucro Líquido ajustado foi de R\$ 212,7 milhões (reportado de R\$351,7 milhões), queda de 5% em relação ao ano anterior, impactado em grande parte pela desvalorização cambial sobre o saldo de caixa e contas a receber na Argentina, o que reduziu o Lucro Líquido do ano em, aproximadamente, R\$ 39,5 milhões. Se excluíssemos os efeitos não recorrentes de desvalorização cambial, nosso Lucro Líquido Ajustado no ano seria de R\$ 252,2 milhões e no trimestre, R\$ 96,4 milhões. Conforme comentado anteriormente, essas operações passaram a ter seus fluxos financeiros no Brasil a partir do 3T23, o que limitou o impacto negativo potencial no resultado.

A tendência de redução na taxa de juros e o contínuo trabalho para redução do *spread* do custo da dívida deverão beneficiar o resultado da JSL de forma relevante. Em uma análise de sensibilidade para o trimestre baseada no custo médio da dívida bruta da Companhia, para cada 100 bps de queda de juros, o lucro teria um impacto positivo de cerca de 13%.

Os números acima demonstram a evolução de eficiência e rentabilidade da Companhia, que também se traduziu em um ROIC *Running Rate* de 15,8% no 4T23, crescendo 0,1 p.p. em relação ao trimestre anterior e 0,7 p.p. em relação ao 4T22. A transformação da rentabilidade, que evoluiu de 7,3% à época do IPO (3T20) e se sustenta acima de 15% desde 2022, confirma nossa capacidade de crescer mantendo o nível de retorno correto para o nosso modelo de negócios, equilibrado entre serviços leves e intensivos em capital.



Acreditamos que a consolidação de nossas margens operacionais de forma sustentável e adequadas ao modelo de cada contrato, somada ao foco em eficiência e alocação correta de capital que se reflete no novo patamar de rentabilidade que atingimos, nos permitirá uma evolução consistente na margem líquida. Isso resultará, progressivamente, em uma maior conversão de EBITDA em Lucro Líquido.

DIVERSIFICAÇÃO DE SERVIÇOS E SETORES – CAPACIDADE DE CRESCIMENTO E RESILIÊNCIA

No ano, ressaltamos o forte desempenho do segmento de Armazenagem, que apresentou um crescimento de 20% em relação ao ano anterior, resultado de importantes implantações nos setores de Alimentos e Bebidas e Bens de Consumo, seguido por Operações Dedicadas, com crescimento de 12% em função da implantação de projetos nos segmentos de Mineração e Papel e Celulose. O serviço de Transporte de Cargas também apresentou crescimento orgânico relevante, principalmente nos setores Automotivo e de Químicos. Esse segmento também foi beneficiado pela consolidação das duas novas aquisições realizadas em 2023, que ampliaram significativamente nossa presença nos setores de *E-commerce*, Combustíveis e Agronegócio.

Mantivemos o equilíbrio entre *Asset Light* e *Heavy*, em 53% e 47% da Receita Líquida de Serviços, respectivamente. Nosso modelo de negócio e diversificação proporcionam resiliência e flexibilidade operacional, reforçam nossa posição como líder no mercado e são fatores imprescindíveis para nossa competitividade, nos permitindo atuar em todos os elos da cadeia logística de nossos clientes.

CONTRATOS DE LONGO PRAZO GERAM BASES SÓLIDAS PARA O CRESCIMENTO

Fechamos, no trimestre, R\$ 1 bilhão de receita futura em novos contratos, com prazo médio de 39 meses, resultando em adição média de receita mensal de R\$ 26 milhões, a maior adição de receita por novos contratos ao longo de 2023, com destaque para os setores de Papel e Celulose, Químicos e Alimentos e Bebidas. Desses contratos, 92% com clientes atuais, nível de *cross-selling* que demonstra o alto nível de confiança que os clientes têm em nossa capacidade de execução, o que, somado ao nosso portfólio amplo de serviços, proporciona diversas oportunidades de crescimento. Vale destacar que assinamos um contrato para transporte de medicamentos, que marca a entrada da JSL no setor Farmacêutico, o que reforça a combinação do nosso potencial de crescimento por *cross-selling* e entrada em novos setores, mantendo o foco em serviços especializados e dedicados, essenciais às atividades de nossos clientes. Por tipo de serviço, 51% dos novos contratos se enquadram em Transporte de Cargas (incluindo um contrato de R\$ 142 milhões no transporte especializado de Químicos), 28% em Armazenagem (com cinco novos contratos no setor de Óleo e Gás, totalizando R\$ 196 milhões), 18% em Operações Dedicadas (especialmente dois novos contratos somando R\$ 196 milhões no setor de Papel e Celulose) e 2% em Distribuição Urbana. No ano, totalizamos **R\$ 3,5 bilhões em novos contratos**, com prazo médio de 42 meses.

A transformação que tivemos na **JSL** nos últimos anos formou as bases para contínua expansão com ganhos de eficiência. Dessa forma, é possível manter nosso ritmo de crescimento orgânico com menores investimentos em relação à receita. Nesse ano, investimos R\$ 1 bilhão (Capex líquido), apresentando uma redução de 29% em relação ao ano anterior. Essa redução se deve em parte aos maiores investimentos no 4T22, em função da demanda de clientes que contrataram novos serviços de forma antecipada para que a precificação desses novos projetos contemplasse veículos de tecnologia de motores Euro 5, uma vez que a partir de 2023 toda a fabricação de veículos pesados passou a ser obrigatoriamente com tecnologia Euro 6.

DISCIPLINA NA GESTÃO DA ESTRUTURA DE CAPITAL

A alavancagem se manteve estável no patamar de 2,68x Dívida Líquida/EBITDA e 2,41x Dívida Líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*, mesmo com todos os investimentos para suportar o crescimento, Capex líquido de R\$ 1 bilhão e pagamento de aquisições de R\$ 175 milhões em 2023.

Encerramos o ano com R\$ 1,9 bilhão em caixa, além das linhas de crédito comprometidas de R\$ 805 milhões, totalizando R\$ 2,7 bilhões de liquidez disponível, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo em 3,1 vezes. Destacamos que R\$ 741 milhões do Capex que compõe a dívida líquida ainda não se converteram em receitas e resultados integralmente e, portanto, a capacidade de geração de caixa a partir do investimento realizado não está inteiramente traduzida na nossa estrutura de capital, o que reforça nosso potencial de desalavancagem.

A transformação de escala e resultados da **JSL** desde o IPO em 2020 nos permitiu fazer a gestão de nossa estrutura de capital de forma ainda mais eficiente. Com os *upgrades* recentes das agências de *rating* S&P (brAA+/Estável), em março de 2023, e Fitch Ratings (brAAA/Estável), em 2022, voltamos a acessar o mercado de capitais com melhores condições e emitimos um CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários) no montante de R\$707,2 milhões com um custo médio de CDI + 1,37%. Uma nova emissão de CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) foi concluída em fevereiro de 2024, no montante de R\$ 1,75 bilhão, com custo médio de CDI + 0,97% e também contribuirá para a redução do custo da dívida nos próximos trimestres. Isso demonstra a confiança do mercado na nossa capacidade de gerar resultados sustentáveis e nos permite fazer gestão do nosso endividamento com foco na redução do custo médio da dívida, reforçando a estrutura de capital da Companhia como um grande diferencial competitivo. Considerando essa emissão após o fechamento do ano, teríamos um total disponível de liquidez de R\$ 4,4 bilhões, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo em 4,3 vezes.

COMPROMISSO COM A EXCELÊNCIA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Seguimos com nosso compromisso de manter a sustentabilidade integrada à estratégia do negócio, avaliar periodicamente o desempenho da empresa em assuntos relacionados à temática e promover o engajamento interno. A **JSL** mantém um Sistema de Gestão de Saúde e Segurança, composto por medidas que visam à melhoria contínua do bem-estar físico, social e mental de seus colaboradores, terceiros, agregados, clientes e partes interessadas.

Entre as ações realizadas estão o Programa Cultura de Segurança Zero Acidentes, com atuação direta da liderança nas ações de prevenção, avaliação dos riscos, treinamentos e tratamento de incidentes. Esse trabalho preventivo garantiu redução de 50% nos acidentes com afastamento e de 54% nos acidentes sem afastamento, todos na comparação dos últimos três anos.

A Companhia continuou avançando com a estratégia para contribuir com a presença feminina nos setores de logística e transporte. No 4T23, o programa concluiu mais três edições do Mulheres na Direção, que teve 650 mulheres inscritas e 55 contratadas como motoristas ou operadoras de máquina em todas as edições de 2023. A ação tem sido fundamental para evoluirmos na cultura interna para mais diversidade de gênero nas operações.

Como reconhecimento a esses nossos compromissos e entregas, a **JSL** passou a compor a carteira do **Índice de Sustentabilidade Empresarial (“ISE”) da B3** a partir de 2024. Três reportes de sustentabilidade foram essenciais nesse processo: Selo Ouro no Programa Brasileiro *GHG Protocol*, pelo quarto ano consecutivo, pela confiabilidade e transparência do Inventário de Emissões; manutenção da nota B no *Carbon Disclosure Project (“CDP”)*, acima da média global do setor de transporte e logística; e Selo Prata no EcoVadis, posicionando a Companhia entre as 25% melhores avaliadas pela plataforma de gestão de sustentabilidade nas cadeias de abastecimento. O Instituto Besc de Humanidade e Economia concedeu o troféu Executivo Destaque pelos esforços da **JSL** na implementação de práticas sustentáveis.

Olhamos para o futuro com confiança, motivados pelos resultados expressivos e pela dedicação da **nossa Gente**. A **JSL** se destaca como o maior operador logístico integrado do país, com posicionamento único e excelência na execução dos serviços. Agradecemos à **nossa Gente**, clientes, investidores e fornecedores pela confiança e apoio contínuos. Estamos comprometidos em continuar trazendo excelentes resultados e contribuindo para o desenvolvimento do setor logístico.

Juntos, continuaremos avançando em nossa jornada de crescimento e excelência operacional.

Muito obrigado,

Ramon Alcaraz

Diretor Presidente da JSL

As informações financeiras apresentadas a seguir estão em conformidade com as normas contábeis IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Os resultados são apresentados de forma consolidada e as informações das controladas TruckPad, IC Transportes e FSJ Logística estão consolidados a partir da data de sua aquisição (26/05/2022, 28/04/2023 e 31/08/2023 respectivamente).

Resultado Consolidado

Consolidado (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A/A	3T23	▲ T/T	2023	2022	▲ A/A
Receita Bruta	2.555,1	1.967,8	29,8%	2.360,1	8,3%	8.929,8	7.133,7	25,2%
Receita Bruta de Serviços	2.462,2	1.912,2	28,8%	2.291,2	7,5%	8.645,1	6.924,0	24,9%
Receita Bruta Venda Ativos	92,9	55,6	67,2%	68,9	34,8%	284,7	209,7	35,8%
Receita Líquida	2.161,4	1.662,4	30,0%	2.010,1	7,5%	7.574,6	6.022,4	25,8%
Receita Líquida de Serviços	2.071,5	1.607,7	28,8%	1.942,9	6,6%	7.299,0	5.818,8	25,4%
Operações Dedicadas	663,8	630,2	5,3%	652,2	1,8%	2.500,0	2.239,8	11,6%
Transporte de Cargas	1.010,6	627,3	61,1%	939,0	7,6%	3.368,5	2.296,9	46,7%
Distribuição Urbana	155,0	152,6	1,6%	134,5	15,2%	553,3	550,4	0,5%
Armazenagem	242,0	197,9	22,3%	217,1	11,5%	877,1	732,1	19,8%
Receita Líquida Venda Ativos	89,9	54,8	64,1%	67,2	33,7%	275,7	203,6	35,4%
Custos Totais	(1.778,4)	(1.359,4)	30,8%	(1.628,8)	9,2%	(6.182,5)	(4.981,4)	24,1%
Custo de Serviços	(1.704,9)	(1.310,9)	30,1%	(1.584,1)	7,6%	(5.977,3)	(4.815,9)	24,1%
Custo Venda de Ativos	(73,5)	(48,5)	51,7%	(44,7)	64,5%	(205,1)	(165,4)	24,0%
Lucro Bruto	382,9	303,1	26,4%	381,3	0,4%	1.392,2	1.041,1	33,7%
Despesas Operacionais	(95,6)	(90,7)	5,5%	(102,6)	-6,7%	(110,8)	(272,2)	-59,3%
EBIT	287,3	212,4	35,2%	278,7	3,1%	1.281,4	768,8	66,7%
Margem (% ROL Serviços)	13,9%	13,2%	+0,7 p.p.	14,3%	-0,5 p.p.	17,6%	13,2%	+4,3 p.p.
Resultado Financeiro	(241,9)	(174,9)	38,4%	(247,1)	-2,1%	(903,7)	(602,4)	50,0%
Receitas Financeiras	29,7	27,8	6,6%	23,7	25%	95,5	88,4	8,0%
Despesas Financeiras	(271,6)	(202,7)	34,0%	(270,8)	0,3%	(999,1)	(690,8)	44,6%
Impostos	27,6	56,4	n.a	15,2	n.a	(26,0)	27,8	n.a
Lucro Líquido	72,9	93,9	-22,4%	46,9	55,6%	351,7	194,2	81,1%
Margem (% ROL)	3,4%	5,6%	-2,3 p.p.	2,3%	+1,0 p.p.	4,6%	3,2%	+1,4 p.p.
EBITDA	415,7	310,7	33,8%	393,0	5,8%	1.728,0	1.079,8	60,0%
Margem (% ROL de Serviços)	20,1%	19,3%	+0,7 p.p.	20,2%	-0,2 p.p.	23,7%	18,6%	+5,1 p.p.
EBITDA-A	489,2	359,2	36,2%	437,7	11,8%	1.933,1	1.245,2	55,2%
Margem (% ROL de Serviços)	23,6%	22,3%	+1,3 p.p.	22,5%	+1,1 p.p.	26,5%	21,4%	+5,1 p.p.
CAPEX Líquido	346,3	681,3	-49,2%	153,1	126,2%	1.008,7	1.420,7	-29,0%
EBITDA Ajustado¹	411,2	319,2	28,8%	393,0	4,6%	1.468,8	1.088,3	35,0%
Margem (% ROL de Serviços)	19,9%	19,9%	-0,0 p.p.	20,2%	-0,4 p.p.	20,1%	18,7%	+1,4 p.p.
EBIT Ajustado¹	301,4	236,7	27,3%	295,7	1,9%	1.070,8	813,9	31,6%
Margem (% ROL de Serviços)	14,5%	14,7%	-0,2 p.p.	15,2%	-0,7 p.p.	14,7%	14,0%	+0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	82,2	110,0	-25,3%	58,0	41,6%	212,7	223,5	-4,8%
Margem (% ROL)	3,8%	6,6%	-2,8 p.p.	2,9%	+0,9 p.p.	2,8%	3,7%	-0,9 p.p.

¹EBIT e Lucro Líquido ajustados em 4T22 e 3T23, conforme reportado à época. No 4T23, o EBITDA Ajustado exclui o efeito contábil negativo de R\$ 38,3 mm pela reavaliação da compra vantajosa da IC Transportes, e o positivo de R\$ 42,7 mm pela compra vantajosa da FSJ. Além disso, o EBIT foi ajustado em R\$ 18,5 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. No Lucro Líquido foram excluídos os efeitos negativos (R\$ 25,3 mm) e positivos (R\$ 28,2 mm) da compra vantajosa, e do ágio/mais-valia em R\$ 12,2 mm.

A Receita Líquida de Serviços atingiu R\$ 2.071,5 no trimestre, um crescimento de 29% em relação ao 4T22, impulsionado pela consolidação da **IC Transportes** e **FSJ**, bem como pela implementação de novos projetos ao longo do ano. O crescimento orgânico, somado ao crescimento por meio de aquisições, reforça nossa estratégia de manter a diversificação de serviços com presença em praticamente todos os setores da economia. Essa estratégia resulta em uma combinação de várias avenidas de crescimento com grande resiliência de demanda.

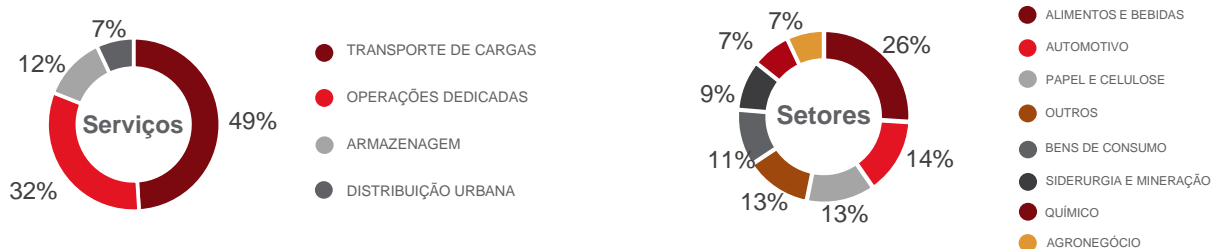
Em relação aos setores da economia, destacam-se os incrementos da nossa presença em *E-commerce* (5% da receita do 4T23), Químicos (7% da receita), Combustíveis (2% da receita) e Agronegócio (8% da receita), em função da consolidação da **IC** e **FSJ**. Alimentos e Bebidas segue sendo o setor com maior relevância em nossa receita (25% da receita do 4T23), seguido por Papel e Celulose (13% da receita), Automotivo (13% da receita) e Bens de Consumo (10% da receita), todos setores em que estamos presentes em toda a cadeia logística, prestando serviços de Transporte, Operações Dedicadas, Armazenagem e Distribuição Urbana.

Mantivemos crescimento equilibrado entre *Asset Light* e *Asset Heavy*, acima de 25% (4T23 x 4T22) em ambos. Nas próximas seções, detalhamos os resultados dos dois modelos de negócios.

Em relação aos serviços, o crescimento se manteve consistente:

- O nosso serviço de Transporte de Cargas (49% da ROL de Serviços no 4T23) segue com um crescimento robusto. Nesse trimestre, a Receita Líquida de Serviços do segmento foi 61% maior em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento observado se dá pela consolidação da **IC Transportes** e **FSJ** e crescimento orgânico das demais empresas. Houve um incremento de volume no setor Automotivo, por aumento de demanda da **Transmoreno** (+21%) e implantação de novos contratos na **JSL** (+28%), aumento em Químicos e Alimentos e Bebidas com a implantação de novas operações da **Rodomeu**, e aumento de demanda pelo transporte de Alimentos refrigerados e refrigerados na **Marvel** (+13%). Importante reforçar que nossa exposição ao segmento se dá predominantemente em serviços de transportes dedicados e especializados, com alta previsibilidade de demanda e maiores barreiras de entrada.
- O segmento de Operações Dedicadas (32% da ROL de Serviços no 4T23) apresentou crescimento de 5% em relação ao 4T22, devido a implantação, ao longo do ano, de importantes projetos nos setores de Mineração e Papel e Celulose, que em conjunto cresceram 19% em relação ao mesmo período do ano anterior. O desempenho foi parcialmente impactado por uma redução de receita da **Fadel** nesse segmento, em função da forte base de comparação gerada pela Copa do Mundo no 4T22, evento que gerou uma demanda atípica no setor de Bebidas naquele período. Por fim, nesse último trimestre também demos início às operações de um contrato importante no setor de Papel e Celulose que contribuirá de forma relevante para o segmento ao longo do ano de 2024.
- As operações de Armazenagem (12% da ROL de Serviços no 4T23) tiveram um forte desempenho no trimestre, com um aumento de 22% em comparação ao 4T22. Importantes implantações foram realizadas ao longo do ano pela **TPC** e pela **JSL**, aumentando nossa presença em clientes atuais e adicionando novos à base, com uma expansão de 59% na nossa área de armazenagem na comparação com o 4T22. A receita do segmento seguirá sendo beneficiada no próximo ano pelos novos contratos ainda em fase de implantação, o que é evidenciado pelo forte aumento na área sob nossa gestão, que passará a contribuir com os resultados em 2024.
- O segmento de Distribuição Urbana (7% da ROL de Serviços no 4T23), com presença relevante no setor de Bebidas, apresentou crescimento de 1,6% comparado ao 4T22, em função de uma forte base de comparação por conta da Copa do Mundo em 2022, conforme já comentado. Na comparação trimestral (4T23 x 3T23), o segmento apresentou crescimento de 15,2%, com forte desempenho das operações da **Fadel** (+13%) e da **JSL** (+23%).

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (4T23)



O EBITDA Ajustado no 4T23 foi de R\$ 411,2 milhões (reportado de R\$ 415,7 milhões), crescimento de 29% na comparação anual, com margem de 19,9%, em linha com o mesmo trimestre do ano anterior, o que reforça nossa capacidade de sustentar margens em níveis adequados ao perfil de nossas operações. No ano, crescemos o EBITDA em 35%, atingindo R\$ 1,5 bilhão, com margem de 20,1% (+1,4p.p. vs 2022). Esses números reforçam a evolução consistente de nossa eficiência operacional, tendo em vista que em 2023 tivemos a consolidação da **IC Transportes**, que ainda apresenta margens inferiores às médias da Companhia.

O Lucro Líquido Ajustado do trimestre foi de R\$ 82,2 milhões, 42% maior do que o 3T23, resultado dos ganhos de eficiência e redução no custo da dívida. Quando comparado ao 4T22, apresentou uma queda de 25%, ainda sofrendo

os impactos da desvalorização cambial na Argentina, conforme já detalhado. Além disso, vale destacar que o Lucro Líquido do 4T22, conforme explicado na época, foi positivamente impactado pela contabilização de créditos de IRPJ/CSLL no montante de R\$ 27,6 milhões, devido aos benefícios fiscais de ICMS do ano de 2022 (que impactaram integralmente no 4T22).

No ano, o Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 212,7 milhões, uma queda de 5% em relação a 2022, impactado principalmente pelos efeitos de desvalorização cambial na Argentina. Conforme já mencionado, caso excluíssemos os efeitos não recorrentes de desvalorização cambial, nosso Lucro Líquido Ajustado em 2023 seria de R\$ 252,2 milhões.

A seguir, apresentamos a segmentação dos nossos resultados entre *Asset Light* e *Asset Heavy*.

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A/A	3T23	▲ T/T	2023	2022	▲ A/A
Receita Bruta	1.332,2	1.057,8	25,9%	1.255,7	6,1%	4.754,0	3.880,6	22,5%
Receita Líquida	1.115,7	880,4	26,7%	1.053,7	5,9%	3.978,6	3.221,3	23,5%
Receita Líquida de Serviços	1.101,1	870,1	26,6%	1.034,1	6,5%	3.926,4	3.170,8	23,8%
Operações Dedicadas	179,3	186,1	-3,7%	170,0	5,5%	691,5	658,4	5,0%
Transporte de Cargas	644,0	451,5	42,6%	617,8	4,2%	2.232,8	1.646,2	35,6%
Distribuição Urbana	35,8	34,8	2,8%	29,1	22,8%	124,9	134,3	-7,0%
Armazenagem	242,0	197,9	22,3%	217,1	11,5%	877,1	732,0	19,8%
Receita Líquida Venda Ativos	14,5	10,3	41,1%	19,7	-26,1%	52,2	50,5	3,4%
Custos Totais	(942,0)	(730,8)	28,9%	(884,8)	6,5%	(3.334,4)	(2.747,1)	21,4%
Custo de Serviços	(928,0)	(726,0)	27,8%	(872,3)	6,4%	(3.295,5)	(2.709,0)	21,6%
Com pessoal	(268,5)	(226,1)	18,7%	(233,8)	14,8%	(941,0)	(817,1)	15,2%
Com agregados e terceiros	(438,5)	(329,5)	33,1%	(433,9)	1,1%	(1.565,0)	(1.227,4)	27,5%
Combustíveis e lubrificantes	(61,7)	(36,3)	70,0%	(51,1)	20,7%	(185,6)	(149,7)	24,0%
Peças / pneu / manutenção	(48,5)	(37,9)	27,9%	(45,5)	6,4%	(176,3)	(149,3)	18,1%
Depreciação	(55,9)	(40,3)	38,9%	(46,2)	21,2%	(198,2)	(143,7)	37,9%
Outros	(54,8)	(56,0)	-2,1%	(61,8)	-11,3%	(229,3)	(221,8)	3,4%
Custo Venda de Ativos	(14,1)	(4,8)	193,0%	(12,5)	13,0%	(39,0)	(38,1)	2,4%
Lucro Bruto	173,6	149,5	16,1%	168,9	2,8%	644,2	474,2	35,9%
Despesas Operacionais	(54,5)	(57,7)	-5,6%	(56,0)	-2,8%	(197,2)	(157,5)	25,2%
EBIT	119,1	91,8	29,7%	112,9	5,5%	446,9	316,6	41,2%
Margem (% ROL Serviços)	10,8%	10,6%	+0,3 p.p.	10,9%	-0,1 p.p.	11,4%	10,0%	+1,4 p.p.
EBITDA	197,7	151,4	30,6%	180,6	9,5%	710,4	508,4	39,7%
Margem (% ROL de Serviços)	18,0%	17,4%	+0,6 p.p.	17,5%	+0,5 p.p.	18,1%	16,0%	+2,1 p.p.

A Receita Líquida de Serviços foi de R\$ 1.101,1 milhões no modelo *Asset Light*, crescendo 27% em relação ao 4T22. O Transporte de Cargas apresentou um crescimento de 43% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior devido às consolidações de IC e FSJ, somadas a implantação de novos contratos e aumento de demanda no setor Automotivo na JSL e na Transmoreno. Mais uma vez o segmento de Armazenagem manteve um crescimento consistente, de 22% em relação ao 4T22 em função do amadurecimento de operações implantadas ao longo do ano na TPC e na JSL. Em relação aos setores da economia, Automotivo representou 24% da receita do *Asset Light* (com foco em serviços de *milk-run*, intralogística e transporte de veículos), Bens de Consumo representou 17% (especialmente serviços de transporte e armazenagem) e Alimentos e Bebidas, 14% (transporte e armazenagem).

O EBITDA do segmento foi de R\$ 197,7 milhões no trimestre, crescimento de 31% em relação ao 4T22, com margem de 18,0% (+0,6 p.p.). Os resultados refletem nossos esforços na redução de despesas, otimização de pessoal e especialização, oferecendo um serviço de maior valor agregado que tenha a rentabilidade adequada. Quando observamos as principais linhas de custo do segmento, enxergamos um aumento de 33% na linha de Terceiros e Agregados, que tem relação direta com o Transporte de Cargas (+43% em receita), e um aumento de 19% na linha de pessoal, relação direta com Armazenagem (+22% em receita), o que explica a evolução da margem EBITDA no período. No ano, o crescimento do EBITDA foi de 40% atingindo R\$ 710,4 milhões com expansão de 2,1 p.p. na margem, que chegou a 18,1%.

As operações de Intralogística e Armazenagem combinadas, serviços baseados em pessoas e inteligência logística, apresentaram uma margem EBITDA de 23%. Esses são serviços logísticos altamente integrados ao processo produtivo de nossos clientes, onde enxergamos potencial importante de crescimento.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A/A	3T23	▲ T/T	2023	2022	▲ A/A
Receita Bruta	1.222,9	909,9	34,4%	1.104,4	10,7%	4.175,8	3.253,1	28,4%
Receita Líquida	1.045,7	782,1	33,7%	956,4	9,3%	3.596,0	2.801,1	28,4%
Receita Líquida de Serviços	970,3	737,6	31,6%	908,8	6,8%	3.372,6	2.648,0	27,4%
Operações Dedicadas	484,5	444,1	9,1%	482,2	0,5%	1.808,5	1.581,2	14,4%
Transporte de Cargas	366,6	175,7	108,6%	321,1	14,2%	1.135,6	650,6	74,5%
Distribuição Urbana	119,2	117,8	1,2%	105,4	13,1%	428,4	416,1	3,0%
Armazenagem	-	-	n.a	-	n.a	-	-	n.a
Receita Líquida Venda Ativos	75,4	44,5	69,4%	47,6	58,3%	223,4	153,1	45,9%
Custos Totais	(836,4)	(628,6)	33,1%	(744,0)	12,4%	(2.848,0)	(2.234,1)	27,5%
Custo de Serviços	(777,0)	(584,9)	32,8%	(711,8)	9,2%	(2.681,9)	(2.106,8)	27,3%
Com pessoal	(327,0)	(254,1)	28,7%	(312,5)	4,6%	(1.172,8)	(923,7)	27,0%
Com agregados e terceiros	(29,8)	(27,9)	6,7%	(28,2)	5,7%	(109,9)	(132,4)	-17,0%
Combustíveis e lubrificantes	(196,0)	(145,0)	35,2%	(171,3)	14,5%	(627,7)	(519,7)	20,8%
Peças / pneu / manutenção	(125,2)	(85,6)	46,2%	(115,1)	8,9%	(426,4)	(315,6)	35,1%
Depreciação	(45,7)	(34,1)	34,1%	(42,9)	6,7%	(170,3)	(106,8)	59,4%
Outros	(53,3)	(38,1)	39,7%	(41,9)	27,3%	(174,9)	(108,7)	60,9%
Custo Venda de Ativos	(59,5)	(43,7)	36,2%	(32,2)	84,4%	(166,1)	(127,3)	30,5%
Lucro Bruto	209,3	153,5	36,3%	212,4	-1,4%	748,0	567,0	31,9%
Despesas Operacionais	(45,6)	(33,0)	38,2%	(46,5)	-2,0%	(172,7)	(114,7)	50,6%
EBIT	163,7	120,6	35,8%	165,8	-1,3%	575,3	452,2	27,2%
Margem (% ROL Serviços)	16,9%	16,3%	+0,5 p.p.	18,2%	-1,4 p.p.	17,1%	17,1%	-0,0 p.p.
EBITDA	213,5	159,3	34,0%	212,3	0,6%	758,5	571,4	32,7%
Margem (% ROL de Serviços)	22,0%	21,6%	+0,4 p.p.	23,4%	-1,4 p.p.	22,5%	21,6%	+0,9 p.p.

A Receita Líquida de Serviços do *Asset Heavy* foi de R\$ 970,3 milhões no trimestre, crescimento de 32% em relação ao ano anterior. Transporte de Cargas cresceu 109% no período, também em função das consolidações de IC e FSJ, além do crescimento da **Rodomeu**, pela implantação de novos contratos ao longo do ano, e da **Marvel**, com incremento de demanda dos seus clientes. Operações Dedicadas apresentou crescimento de 9%, resultado principalmente da implantação de novos contratos ao longo do ano nos setores de Mineração e Papel e Celulose pela **JSL**. Distribuição Urbana apresentou crescimento de 1,2% na comparação com o 4T22 por conta da já comentada forte base de comparação no período anterior (Copa do Mundo), devido à presença relevante no setor de Bebidas. Se observarmos a comparação trimestral para os serviços de Distribuição Urbana, notamos um crescimento 13% em relação ao 3T23. Em relação aos setores da economia, Alimentos e Bebidas representou 38% da receita do *Asset Heavy* (principalmente em distribuição urbana e transporte de alimentos refrigerados e frigorificados), Papel e Celulose representou 23% (com diversos serviços em toda a cadeia dos clientes, desde o transporte de madeira até o transporte de celulose e a distribuição urbana de papel) e Mineração, 11% (com operações logísticas diversas, incluindo transportes, locação de veículos e equipamentos com mão-de-obra e fretamento).

No trimestre, apresentamos crescimento de 34% no EBITDA em relação ao 4T22, atingindo R\$ 213,5 milhões, e margem de 22,0% (+0,4 p.p.). A sustentação das margens do segmento no mesmo patamar do ano anterior demonstra nossa capacidade de adicionar projetos com retornos adequados, trabalhar na eficiência das operações com programas de redução de custo enquanto restabelecemos a rentabilidade de alguns contratos vigentes. No ano, o EBITDA foi de R\$ 758,5 milhões com margem de 22,5%, crescimento de 33% com expansão na margem de 0,9 p.p., com redução da representatividade do custo com prestação de serviços em relação à Receita Líquida de Serviços.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A/A	3T23	▲ T/T	2023	2022	▲ A/A
Receitas Financeiras	29,7	27,8	6,6%	23,7	25%	95,5	88,4	8,0%
Despesas Financeiras	(271,6)	(202,7)	34,0%	(270,8)	0,3%	(999,1)	(690,8)	44,6%
Resultado Financeiro	(241,9)	(174,9)	38,4%	(247,1)	-2,1%	(903,7)	(602,4)	50,0%

No 4T23, o aumento da despesa pelo serviço da dívida foi de R\$ 57,3 milhões (+36%), sendo impactado em R\$ 80 milhões em função de uma maior dívida bruta média no período, e parcialmente compensada em R\$ 22,7 milhões pela redução do custo médio da dívida entre os períodos. O aumento da dívida bruta se deve às aquisições realizadas em 2023 e aos investimentos para implantação de novos projetos, o que contribuirá para a geração de receita nos próximos trimestres. Outras despesas financeiras também contribuíram para a variação do Resultado Financeiro Líquido, principalmente pela desvalorização cambial sobre o saldo de caixa e contas a receber na Argentina no montante de R\$ 21 milhões, além de outras despesas como *fees* para captação das novas dívidas e pelo impacto dos juros sobre os saldos devidos das duas aquisições já mencionadas. A variação do Resultado financeiro acumulado de 2023 em relação a 2022 se dá também pelos itens acima, sendo o impacto da consolidação do resultado financeiro da **IC Transportes** e **FSJ** em R\$ 39 milhões e a variação cambial sobre o caixa e contas a receber da Argentina em R\$ 59,7 milhões. Vale ressaltar os esforços na redução do custo médio da dívida, com consolidação do nosso perfil de crédito e dois *upgrades* das agências de *rating* S&P (brAA+/Estável) e Fitch Ratings (brAAA/Estável).

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A/A	3T23	▲ T/T
Dívida bruta	6.706,5	4.291,7	56,3%	5.727,0	17,1%
Caixa e aplicações financeiras	1.854,1	873,2	112,3%	1.232,3	50,5%
Dívida líquida	4.852,4	3.418,5	41,9%	4.494,7	8,0%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	14,8%	16,9%	-2,1 p.p.	15,5%	-0,7 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	9,8%	11,2%	-1,4 p.p.	10,2%	-0,5 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	3,9	4,2	-6,8%	3,9	0,0%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	13,6%	15,7%	-2,1 p.p.	14,6%	-1,0 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,7	4,0	-7,9%	3,6	3,8%

Em setembro de 2023 emitimos um CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários) no montante de R\$ 707 milhões, com custo médio de CDI + 1,37%, contribuindo para a redução de 2,1 p.p no custo médio da dívida bruta em relação ao 4T22 (redução de 0,23 p.p. no *spread*). Encerramos 2023 com R\$ 1,9 bilhão em Caixa e Aplicações Financeiras, e R\$ 805 milhões em linhas compromissadas. Juntas, essas fontes de liquidez chegam à R\$ 2,7 bilhões, equivalente a 3,1 vezes nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até meados de 2026. Conforme comentado na Mensagem da Administração, em fevereiro de 2024 concluímos a emissão de um CRA no valor de R\$ 1,75 bilhão, com custo médio de CDI + 0,97%, que nos permitirá realizar gestão do nosso endividamento e contribuirá para a redução do custo da dívida para os próximos trimestres.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	4T23	3T23	4T22
Dívida líquida / EBITDA	2,68x	2,63x	3,17x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,41x	2,37x	2,73x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,96x	3,05x	2,60x
EBITDA UDM	1.810,4	1.710,5	1.079,8
EBITDA-A' UDM	2.010,4	1.894,2	1.253,0

Nossa alavancagem se manteve estável no patamar de 2,68x Dívida Líquida/EBITDA e 2,41x Dívida Líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. Ao desconsiderar os efeitos não recorrentes de Compra Vantajosa da IC Transportes e da FSJ, a alavancagem Dívida Líquida/EBITDA atinge 3,13x, também estável em relação aos períodos anteriores. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido foi de 2,96, em linha com o trimestre anterior. Mantivemos nossos índices de alavancagem estáveis, mesmo com R\$ 1 bilhão em investimentos e duas aquisições que resultaram em um desembolso de R\$ 175 milhões no ano. Esse resultado reflete nossa forte geração de caixa, agilidade na implantação de projetos e um modelo adequado de aquisições, com adição de novas empresas sem pressionar nossa estrutura de capital.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A / A	3T23	▲ T / T	2023	2022	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	439,2	736,9	-40,4%	222,1	97,8%	1.293,3	1.630,4	-20,7%
Expansão	313,7	618,6	-49,3%	180,2	74,2%	1.052,7	1.233,2	-14,6%
Renovação	107,1	115,4	-7,2%	38,0	181,7%	217,5	337,7	-35,6%
Outros	18,4	2,8	548,8%	3,9	373,6%	23,2	59,5	-61,0%
Investimento bruto por tipo	439,2	736,9	-40,4%	222,1	97,8%	1.293,3	1.630,4	-20,7%
Caminhões	359,0	363,5	-1,2%	112,8	218,4%	802,1	1.025,6	-21,8%
Máquinas e Equipamentos	36,1	49,7	-27,4%	45,7	-21,1%	181,6	147,7	23,0%
Veículos Leves	10,8	279,4	-96,1%	38,8	-72,2%	209,8	326,4	-35,7%
Ônibus	9,0	42,3	-78,7%	5,5	64,3%	19,4	46,4	-58,1%
Outros	24,3	1,9	1170,1%	19,3	25,9%	80,4	84,4	-4,7%
Receita de Venda de Ativos	92,9	55,6	67,2%	68,9	34,8%	284,7	209,7	35,8%
Total Investimento Líquido	346,3	681,3	-49,2%	153,1	126,2%	1.008,7	1.420,7	-29,0%

No 4T23 reportamos um Capex Líquido de R\$ 346,3 milhões, totalizando R\$ 1 bilhão em 2023. 71% do Capex Bruto foi destinado à expansão, para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura.

Importante mencionar que a JSL não opera com estoque de ativos, somente efetuamos os investimentos uma vez que os contratos estejam assinados. Esse modelo faz com que praticamente não tenhamos risco de ociosidade. O efeito caixa dos investimentos realizados no período estão refletidos no tópico de 'Fluxo de Caixa'.

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	4T23 UDM	4T22 UDM	3T23 UDM	Running Rate UDM
EBIT	1.281,4	768,8	1.206,6	1.070,8
Alíquota efetiva	6,9%	-17%	-1%	22%
NOPLAT	1.193,3	897,2	1.215,8	835,2
Dívida Líquida período atual	4.852,4	3.418,5	4.494,0	4.111,7
Dívida líquida período anterior	3.418,5	2.672,2	3.168,1	3.418,5
Dívida líquida média	4.135,4	3.045,3	3.831,1	3.765,1
PL período atual	1.663,4	1.412,6	1.683,3	1.663,4
PL período anterior	1.412,6	1.329,9	1.388,3	1.412,6
PL médio	1.538,0	1.371,2	1.535,8	1.538,0
Capital Investido período atual	6.515,8	4.831,1	6.177,3	5.775,2
Capital Investido período anterior	4.831,1	4.002,1	4.556,4	4.831,1
Capital Investido médio	5.673,5	4.416,6	5.366,9	5.303,1
ROIC	21,0%	20,3%	22,7%	15,8%

Nosso capital investido está sempre relacionado à alocação em projetos já contratados, com geração de receitas e resultados previstos em projeto, o que assegurou a melhora da nossa rentabilidade, medida pelo ROIC, ao longo dos últimos anos. No 4T23, nosso ROIC UDM reportado foi de 21,0% e o ROIC *Running Rate* foi de 15,8%.

Como premissas para o ROIC *Running Rate*, utilizamos o EBIT Ajustado dos últimos doze meses, excluindo-se o efeito da compra vantajosa da **IC Transportes e FSJ**, uma alíquota de impostos normalizada de 22%, e desconsideramos da dívida líquida atual R\$741 milhões relacionados aos investimentos realizados desde o 1T23 em projetos cujas operações ainda não estão completamente refletidas em nossa geração de receita. Importante destacar que o ROIC também ainda não foi impactado pela consolidação e maturação dos negócios da **IC Transportes e FSJ Logística**, que entraram em nosso portfólio apenas em abril/23 e setembro/2023, respectivamente. Para fins de cálculo do ROIC *running rate*, não consideramos o resultado operacional (EBIT) dos meses em que estas empresas ainda não estavam consolidadas na JSL. Contudo os impactos do pagamento das aquisições, pela consolidação da dívida líquida e do patrimônio líquido dessas empresas já está refletido no denominador do cálculo. A dívida líquida atual, dessa forma, está impactada por cerca de R\$282 milhões relacionados ao pagamento dessas duas aquisições (somatório entre a dívida líquida das empresas e o pagamento que realizamos até o momento pelas aquisições).

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	4T23	3T23	4T22	2023	2022	2021
EBITDA	415,7	393,0	310,7	1.728,0	1.079,8	758,0
Capital de Giro	(48,6)	(63,7)	(26,5)	(68,1)	383,3	(25,4)
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	73,5	44,7	45,9	205,1	162,9	64,1
Capex Renovação	(116,8)	(35,0)	(35,6)	(211,0)	(171,0)	(189,8)
Itens Não Caixa e outros	(21,9)	(28,5)	1,0	(313,9)	(82,8)	(16,9)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	301,8	310,5	295,5	1.340,2	1.372,2	590,0
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	(7,0)	(5,9)	(5,1)	(20,8)	(24,6)	(27,3)
(-) Capex outros	(18,4)	(3,9)	(2,8)	(23,2)	(59,5)	(78,1)
Fluxo de caixa livre	276,5	300,7	287,5	1.296,3	1.288,0	484,6
(-) Capex Expansão	(141,4)	(150,3)	(22,3)	(1.156,0)	(667,2)	(383,5)
(-) Aquisição de empresas	-	(40,3)	-	(92,2)	1,5	(229,3)
Fluxo após crescimento	135,1	110,1	265,2	48,1	622,2	(128,1)

Nosso foco na precificação dos novos contratos com rentabilidade adequada e alocação de capital eficiente permite à Companhia manter uma forte geração de caixa, trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento com manutenção da alavancagem adequada. No 4T23, o fluxo de caixa após o crescimento foi positivo pelo segundo trimestre consecutivo, R\$ 135,1 milhões, demonstrando nosso potencial de desalavancagem mesmo mantendo o crescimento. No ano, o Capex de expansão pago nos primeiros trimestres de 2023 (contratados no 4T22, como explicado) e o pagamento das duas aquisições realizadas foram os dois maiores componentes para a redução na geração de caixa após o crescimento quando comparado a 2022. O Capex de expansão e as aquisições realizadas já passam a contribuir com o resultado com a entrada em operação. Lembramos que o Capex de expansão com efeito caixa é líquido do benefício de linhas de financiamento (FINAME) e dos efeitos do prazo de pagamento para fornecedores.

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A / A	3T23	▲ T / T	2023	2022	▲ A / A
Lucro Líquido Total	72,9	93,9	-22,4%	46,9	55,6%	351,7	194,2	81,1%
Resultado Financeiro	241,9	174,9	38,4%	247,1	-2,1%	903,7	602,4	50,0%
IR e contribuição social	(27,6)	(56,4)	-51,1%	(15,2)	81,1%	26,0	(27,8)	-193,5%
Depreciação e Amortização	128,4	98,3	30,7%	114,2	12,4%	446,6	311,0	43,6%
Depreciação imobilizado	81,6	75,9	7,6%	90,1	-9,4%	326,8	227,7	43,5%
Depreciação IFRS 16	46,8	22,4	108,8%	24,1	94,0%	119,8	83,3	43,9%
EBITDA	415,7	310,7	33,8%	393,0	5,8%	1.728,0	1.079,8	60,0%
Custo de Venda de Ativos	73,5	48,5	51,7%	44,7	64,5%	205,1	165,4	24,0%
EBITDA-A	489,2	359,2	36,2%	437,7	11,8%	1.933,1	1.245,2	55,2%
Créditos extemporâneos líquidos	-	-	n.a	-	n.a	-	-	n.a
Provisões	-	8,5	n.a	-	n.a	-	8,5	n.a
Mais Valia	(4,4)	-	n.a	-	n.a	(259,2)	-	n.a
EBITDA Ajustado	411,2	319,2	28,8%	393,0	4,6%	1.468,8	1.088,3	35,0%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	364,4	296,8	22,8%	368,9	-1,2%	1.349,0	1.005,0	34,2%
EBITDA ex - IFRS 16	368,9	288,3	28,0%	368,9	0,0%	1.608,2	996,6	61,4%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	4T23	4T22	▲ A / A	3T23	▲ T / T	2023	2022	▲ A / A
Lucro Líquido	72,9	93,9	-22,4%	46,9	55,6%	351,7	194,2	81,1%
Baixa Contábil de Benfeitorias	-	6,3	n.a	-	n.a	-	6,3	n.a
Provisões	-	5,6	n.a	-	n.a	-	5,6	n.a
Mais Valia	(2,9)	-	n.a	-	n.a	(171,1)	-	n.a
Amortização PPA	12,2	4,2	n.a	11,2	n.a	32,1	17,4	n.a
Lucro Líquido Ajustado	82,2	110,0	-25,3%	58,0	41,6%	212,7	223,5	-4,8%
<i>Margem (% ROL)</i>	<i>3,8%</i>	<i>6,6%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>	<i>2,9%</i>	<i>+0,9 p.p.</i>	<i>2,8%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	4T23	3T23	4T22	Passivo (R\$ milhões)	4T23	3T23	4T22
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	610,9	587,0	475,6	Fornecedores	505,9	371,7	642,3
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.243,3	645,2	397,6	Instrumentos financeiros derivativos	58,5	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	26,4	0,0	0,1	Empréstimos e financiamentos	894,3	564,4	257,0
Contas a receber	1.582,5	1.457,9	1.159,9	Debêntures	59,0	49,9	66,0
Estoques	64,8	59,5	57,6	Arrendamentos a pagar	32,5	24,5	9,9
Tributos a recuperar	96,6	63,2	130,6	Arrendamentos por direito de uso	132,8	110,4	78,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	40,8	31,5	48,7	Obrigações sociais e trabalhistas	322,3	499,2	329,4
Outros créditos	24,9	28,9	10,8	Imposto de renda e contribuição social a recolher	3,4	10,0	5,3
Despesas antecipadas	28,6	46,2	25,4	Tributos a recolher	137,5	120,4	126,2
Outros créditos Intercompany	-	-	-	Outras contas a pagar	85,1	62,4	82,3
Dividendos e juros sobre capital próprio a receber	-	-	-	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	-	57,6
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	197,9	197,7	81,7	Adiantamentos de clientes	25,0	24,6	20,2
Adiantamentos a terceiros	62,2	51,5	18,2	Partes relacionadas	-	-	-
Total do Ativo Circulante	3.978,9	3.168,6	2.406,2	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	110,8	96,4	83,4
				Total do passivo circulante	2.367,2	1.934,0	1.758,4
Ativo não circulante				Não circulante			
Não circulante				Empréstimos e financiamentos	3.766,7	3.332,5	2.121,6
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	-	0,0	0,0	Debêntures	2.100,4	1.801,1	1.796,1
Instrumentos financeiros derivativos	268,3	145,2	63,6	Arrendamentos a pagar	89,9	90,0	75,1
Contas a receber	36,0	34,5	20,1	Arrendamentos por direito de uso	373,6	341,7	334,2
Tributos a recuperar	163,7	150,5	130,5	Tributos a recolher	28,9	31,9	31,3
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	7,0	7,0	7,0	Provisão para demandas judiciais e administrativas	616,5	663,0	273,0
Depósitos judiciais	63,3	66,2	57,2	Imposto de renda e contribuição social diferidos	171,6	156,8	121,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	127,4	70,3	91,8	Partes relacionadas	2,1	2,0	1,8
Partes relacionadas	-	-	-	Outras contas a pagar	22,6	23,0	8,1
Ativo de indenização por combinação de negócios	515,0	558,8	220,8	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	544,2	529,3	278,6
Outros créditos	28,5	30,7	25,5	Obrigações Sociais e Trabalhistas	141,7	2,2	-
				Instrumentos financeiros derivativos	-	9,9	29,7
Total do Realizável a Longo Prazo	1.209,4	1.063,3	616,5	Total do passivo não circulante	7.858,2	6.983,3	5.071,1
Investimentos	-	-	-				
Imobilizado	5.754,5	5.448,6	4.347,8	Total do patrimônio líquido	1.663,4	1.683,3	1.412,6
Intangível	946,1	920,1	871,7				
Total	6.700,6	6.368,6	5.219,5	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	11.888,9	10.600,5	8.242,1
Total do ativo não circulante	7.910,0	7.431,9	5.836,0				
Total do Ativo	11.888,9	10.600,5	8.242,1				

Glossário

EBITDA-A ou EBITDA Adicionado – Corresponde ao EBITDA acrescido do custo contábil residual da venda de ativos imobilizados, o qual não representa desembolso operacional de caixa, uma vez que se trata da mera representação contábil da baixa dos ativos no momento de sua alienação. Dessa forma, a Administração da Companhia acredita que o EBITDA-A é a medida prática mais adequada do que o EBITDA tradicional como aproximação da geração de caixa, de modo a aferir a capacidade da Companhia de cumprir com suas obrigações financeiras. Ressaltamos também que com base nas escrituras públicas das debêntures, o EBITDA-A para cálculo de alavancagem e cobertura de despesas financeiras líquidas, corresponde ao o lucro antes do resultado financeiro, tributos, depreciações, amortizações, imparidade dos ativos e equivalências patrimoniais, acrescido de venda de ativos utilizados na prestação de serviços, apurado ao longo dos últimos 12 (doze) meses, incluindo o EBITDA Adicionado dos últimos 12 (doze) meses das sociedades incorporadas e/ou adquiridas.

IFRS16 – O *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu a norma CPC 06 (R2) /IFRS 16, que requer que os arrendatários reconheçam a maioria dos arrendamentos no balanço patrimonial, sendo registrados um passivo para pagamentos futuros e um ativo para o direito de uso. A norma entrou em vigor a partir de 1 de janeiro de 2019.

Serviços Dedicados ou Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos – Serviços oferecidos de forma integrada e customizada para cada cliente, que incluem a gestão do fluxo de insumos/matérias-primas e informações da fonte produtora até a entrada da fábrica (operações *Inbound*), o fluxo de saída do produto acabado da fábrica até a ponta de consumo (operações *Outbound*) e, a movimentação de produtos e gestão de estoques internos, Logística Reversa e Armazenagem.

Informações Adicionais

Este Release de Resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da JSL S.A. no terceiro trimestre de 2023. As informações financeiras são apresentadas em milhões de Reais, exceto quando indicado o contrário. As informações contábeis intermediárias da Companhia são elaboradas de acordo com a legislação societária e apresentadas em bases consolidadas de acordo com CPC – 21 (R1) Demonstração Intermediária e a norma IAS 34 – *Interim Financial Reporting*, emitida pelo IASB. As comparações referem-se aos dados revisados do 3T22 e 2T23, exceto onde indicado.

A partir de 01 de janeiro de 2019, a JSL adotou o CPC 06 (R2)/IFRS 16 em suas demonstrações financeiras relativas ao 1T19. Nenhuma das alterações incorre na reapresentação das demonstrações financeiras já publicadas.

Em razão de arredondamentos, as informações financeiras apresentadas nas tabelas deste documento poderão não reconciliar exatamente com os números apresentados nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas.

Aviso Legal

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que

incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições por que se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Teleconferência e Webcast

Data: 20 de março de 2024, quarta-feira.

Horário: **11:00am (Brasília)**
10:00am (New York) – Com tradução simultânea.

Telefones de conexão:
Brasil: +55 11 4632-2236
Demais países: +1 646 558-8656

Código de acesso: JSL
Webcast: ri.jsl.com.br

Acesso ao Webcast: Os slides da apresentação estarão disponíveis para visualização e download na sessão de Relações com Investidores em nosso website ri.jsl.com.br. O áudio da teleconferência será transmitido ao vivo pela plataforma e ficará disponível após o evento.

Para informações adicionais, entre em contato com a Área de Relações com Investidores:

Tel: +55 (11) 3154-4013 | ri@jsl.com.br | ri.jsl.com.br