



ENTENDER PARA ATENDER



RESULTADOS 4T24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



DESTAQUES 2024: CRESCIMENTO CONSISTENTE E BASES SÓLIDAS PARA DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO E SUSTENTÁVEL



ESCALA E RENTABILIDADE ACIMA DO PLANEJADO NO IPO

RECEITA DE R\$ 10,7 BI E ROIC *RUNNING RATE* NO PATAMAR DE 15% EM 2024

RITMO DE CRESCIMENTO ESTÁVEL MESMO NO ATUAL PATAMAR DE ESCALA

CRESCIMENTO DA RECEITA DE 20% NO ANO, ORGÂNICO DE 16% (ex-IC e FSJ)

EBITDA AJUSTADO RECORDE

EBITDA AJUSTADO DE R\$ 1,7 BILHÃO EM 2024, COM MARGEM DE 19,4%

MAIOR DIRECIONAMENTO PARA PROJETOS ASSET LIGHT

OPERAÇÕES ASSET LIGHT ATINGEM 54% DA RECEITA NO 4T COM CRESCIMENTO DE 18% A/A

RECEITA FUTURA CONTRATADA

R\$ 5,4 BILHÕES DE NOVOS CONTRATOS EM 2024

GERAÇÃO DE CAIXA QUE CONTRIBUIRÁ COM A DESALAVANCAGEM

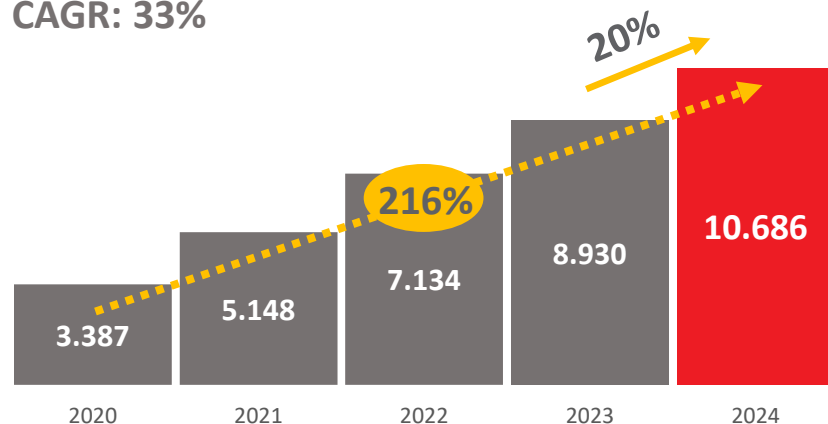
FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE R\$ 521,1 MILHÕES EM 2024



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E EFICIÊNCIA

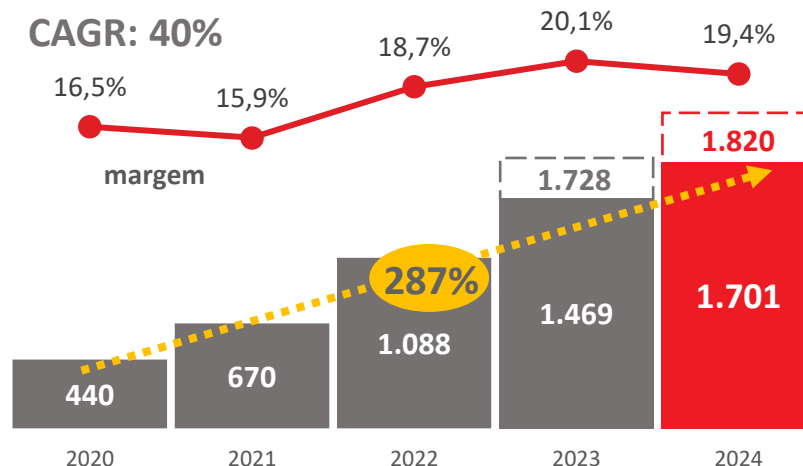
RECEITA BRUTA (R\$ mm)

CAGR: 33%



EBITDA Ajustado¹ (R\$ mm) | Margem EBITDA²

CAGR: 40%



4 ANOS

DESDE O IPO

+3X

RECEITA BRUTA

+4X

EBITDA

TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA, EFICIÊNCIA OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA COM CRESCIMENTO ORGÂNICO ROBUSTO E OITO AQUISIÇÕES

REFLETE A CONFIANÇA DOS NOSSOS CLIENTES NA QUALIDADE DO SERVIÇO PRESTADO

COM EXPANSÃO DE 2,9 P.P. NA MARGEM – DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO E SUSTENTÁVEL

+20%

2024 x 2023

CRESCIMENTO SOBRE UMA RECEITA DE R\$ 9 BI EM 2023, SENDO 16% ORGÂNICO

¹Números ajustados conforme reportado, excluindo o efeito positivo das compras vantajosas | ²Margem EBITDA sobre ROL de Serviços



DESTAQUES 4T24 E 2024: MANUTENÇÃO DO RITMO DE CRESCIMENTO E RENTABILIDADE

RECEITA BRUTA

2024

R\$ **10,7 bi** ▲ **19,7%**
vs. 2023

4T24

R\$ **2,9 bi** ▲ **15,0%**
vs. 4T23

RECEITA LÍQUIDA

2024

R\$ **9,1 bi** ▲ **19,6%**
vs. 2023

4T24

R\$ **2,5 bi** ▲ **15,2%**
vs. 4T23

EBITDA Ajustado¹

2024

R\$ **1,7 bi** ▲ **15,8%**
vs. 2023

REPORTADO: R\$ 1,8 bi

4T24

R\$ **434 mm** ▲ **5,5%**
vs. 4T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/3}

2024

R\$ **190 mm** ▼ **-10,7%**
vs. 2023

REPORTADO: R\$ 207 mm

4T24

R\$ **36 mm** ▼ **-56,5%**
vs. 4T23

ROIC Running Rate

14,6 %

Grande volume de implantações ao longo do ano, com pressão de custos pré-operacionais sobre as margens e retorno da Companhia. O amadurecimento desses projetos ao longo dos meses irá beneficiar os resultados em 2025.

MARGEM EBITDA² (sobre ROL de Serviços)

2024

19,4 % ▼ **-0,7 p.p.**
vs. 2023

4T24

18,0 % ▼ **-1,9 p.p.**
vs. 4T23

¹No 4T24, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,9 mm no EBITDA e em R\$ 2,6 mm no LL | ²Calculada sobre ROL de Serviços | ³No 4T24, ajuste de R\$ 10,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia

DISCIPLINA DE GESTÃO E ALOCAÇÃO DE CAPITAL

ESCALA E EFICIÊNCIA



- ✓ **Crescimento orgânico de 16%** em 2024 vs 2023 (excluindo IC e FSJ), comprovando a capacidade de crescimento por *cross-selling* e novos clientes
- ✓ **Margem EBITDA** mantida no patamar de **19,4%** em 2024 mesmo com a pressão nos custos operacionais pela inflação e implantações que impactaram os últimos meses do ano (custos pré-operacionais)

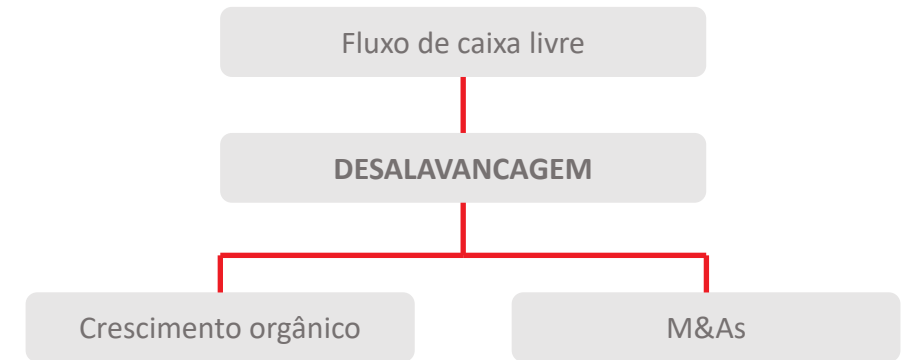
GESTÃO FINANCEIRA



- ✓ **Redução da necessidade de investimento** para manter o crescimento orgânico já observada em 2024, favorecendo o potencial de **desalavancagem**
- ✓ **Redução do spread médio da dívida em 0,5 p.p.** (2024 vs 2023)
- ✓ Com amortização de um CRA com custo elevado em maio/25, estima-se uma redução ainda maior do spread em 0,2 p.p.

ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL

PRIORIZAÇÃO DA DESALAVANCAGEM



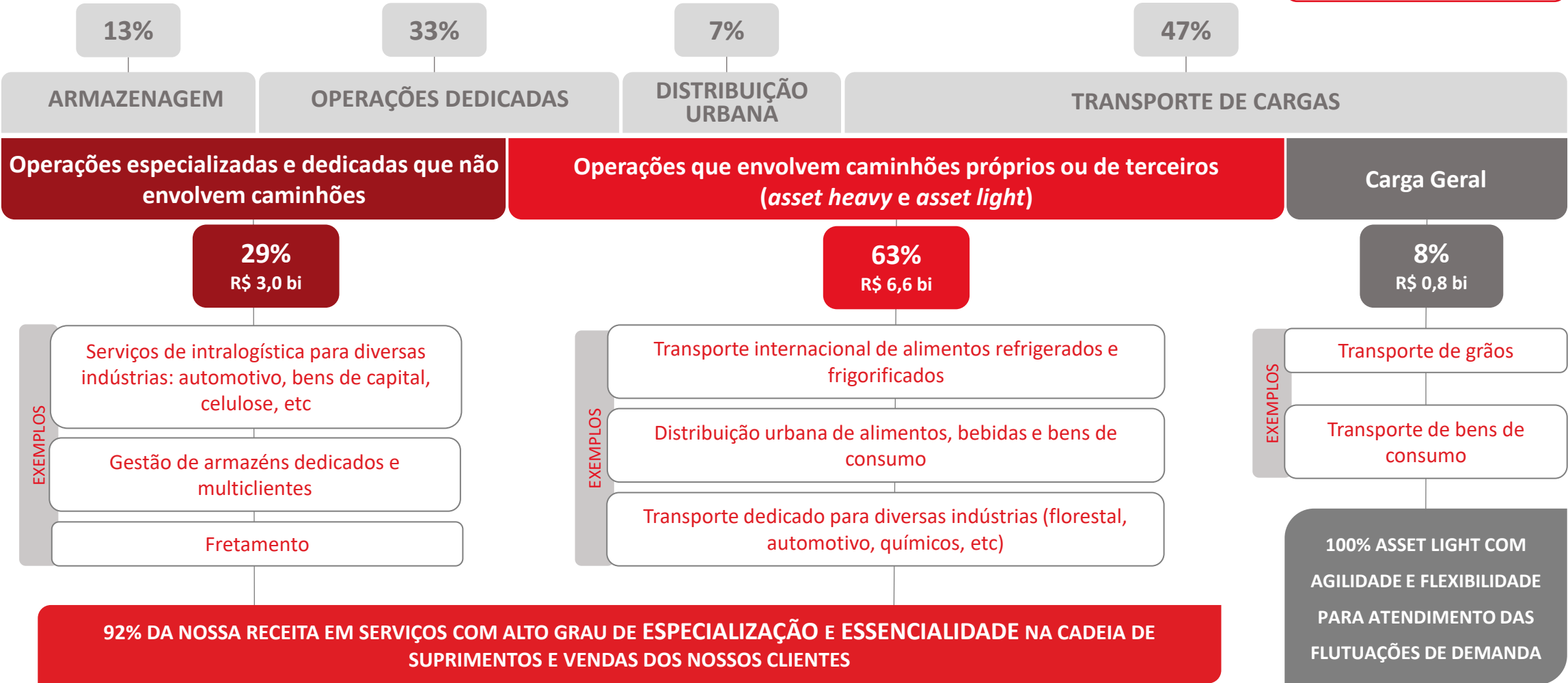
INICIATIVAS ADICIONAIS COM FOCO NA MELHORIA DOS RESULTADOS PARA FAZER FRENTE A INFLAÇÃO E AUMENTO DE JUROS

- ✓ Redução do prazo de recebimento e realinhamento de preços junto aos nossos clientes
- ✓ Programa de austeridade de custos ainda mais robusto
- ✓ Novos projetos com avaliação constante para decisão de aluguel ou aquisição dos ativos operacionais



PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS BASEADO EM CONTRATOS E SERVIÇOS ESSENCIAIS AOS CLIENTES EM TODAS AS ETAPAS: INSUMOS, PRODUÇÃO E PRODUTOS ACABADOS

Percentuais com base na receita bruta de serviços do 2024



MODELO ÚNICO DE GESTÃO COM ESCALA, CAPILARIDADE E DIVERSIFICAÇÃO QUE GERA CADA VEZ MAIS EXPERTISE, RELACIONAMENTO E NOVOS NEGÓCIOS



CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS



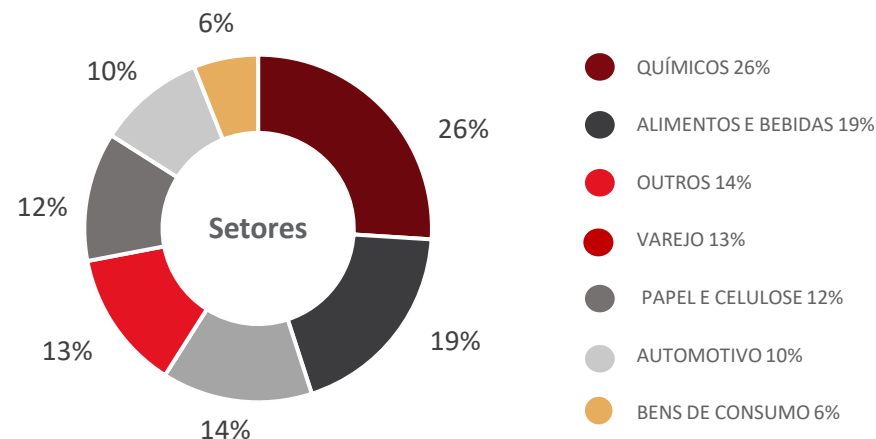
QUALIDADE E EFICIÊNCIA: NOVOS PROJETOS GERAM OPORTUNIDADES DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

CRESCIMENTO CONTRATADO



R\$ 5,4 bi em contratos celebrados em **2024** com prazo médio de 59 meses, sendo **89% cross-selling** e **28 novos clientes**

DIVERSIDADE DE SETORES NOS NOVOS CONTRATOS DE 2024



1T24

R\$ 1,3 bi em contratos celebrados com prazo médio de 70 meses, sendo **79% cross-selling**

- **41%** PAPEL E CELULOSE
- **18%** AUTOMOTIVO

2T24



R\$ 1 bi em contratos celebrados com prazo médio de 40 meses, sendo **87% cross-selling**

- **71%** ALIMENTOS E BEBIDAS
- **10%** BENS DE CONSUMO



3T24

R\$ 2,2 bi em contratos celebrados com prazo médio de 64 meses, sendo **92% cross-selling**

- **58%** QUÍMICOS
- **19%** VAREJO



4T24

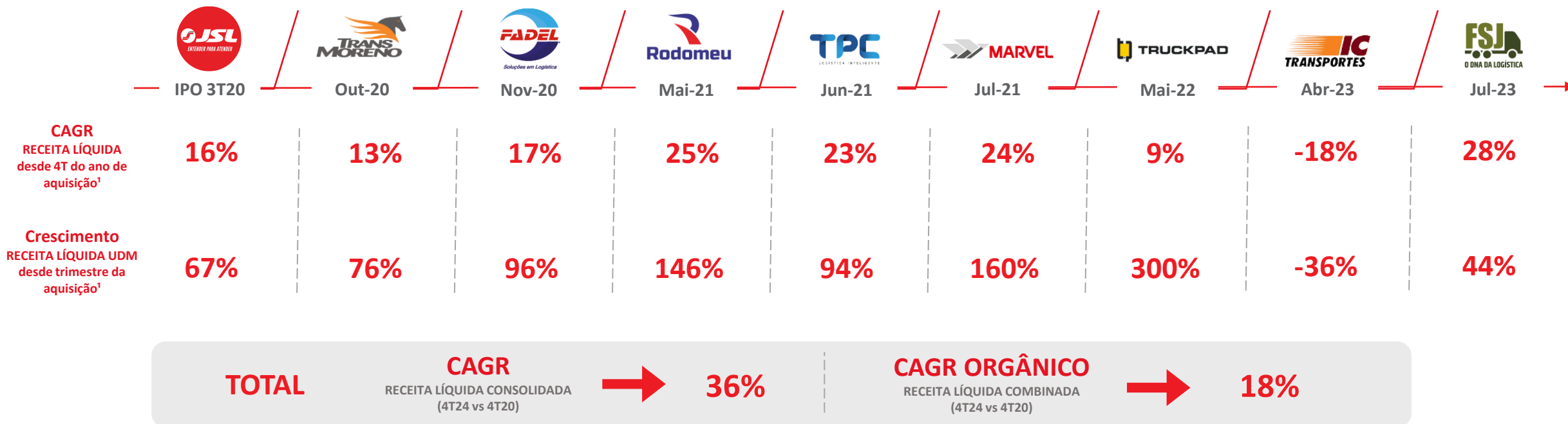
R\$ 886 mm em contratos celebrados com prazo médio de 49 meses, sendo **95% cross-selling**

- **21%** QUÍMICOS
- **17%** PAPEL E CELULOSE

**NOVOS CLIENTES GERAM A OPORTUNIDADE DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DE SERVIÇOS:
CAPACIDADE JÁ COMPROVADA PELO ALTO NÍVEL DE CROSS-SELLING**



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA *E* CRESCIMENTO ORGÂNICO

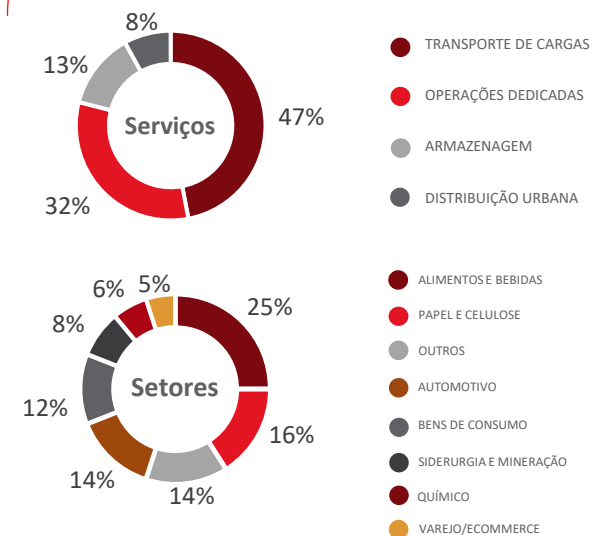
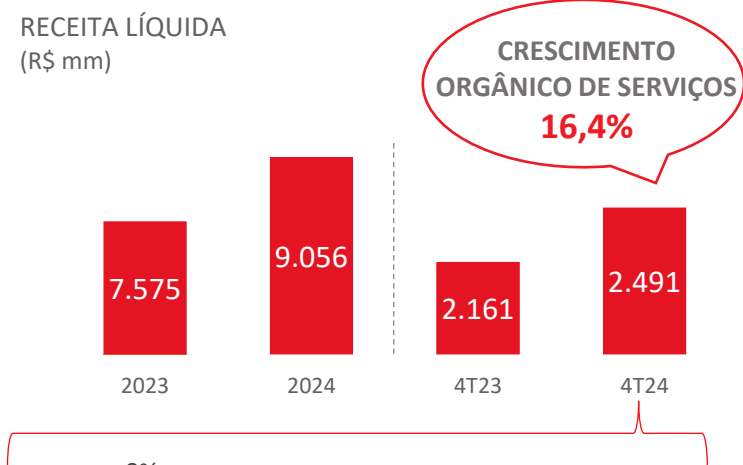


EVOLUÇÃO IMPULSIONADO PELO MODELO DE GESTÃO

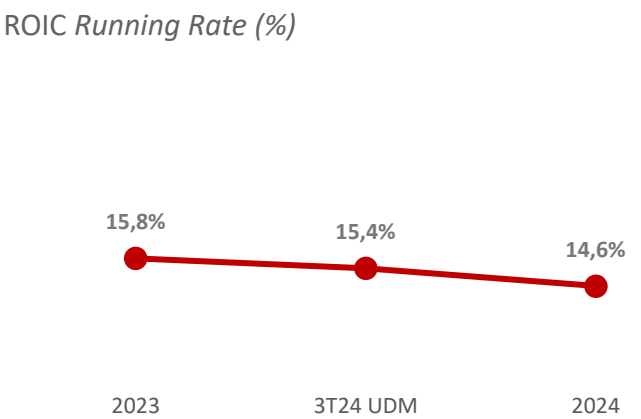
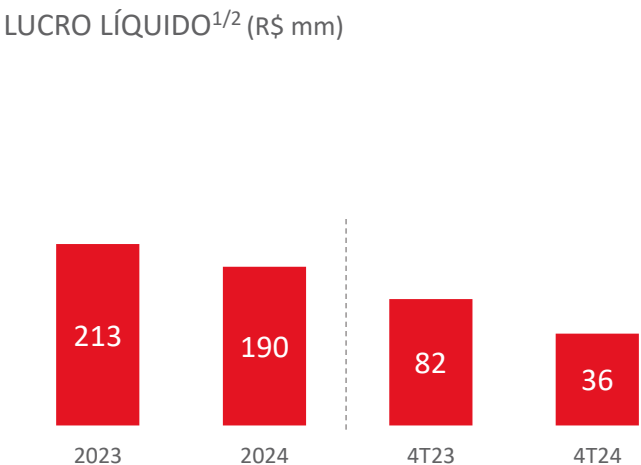
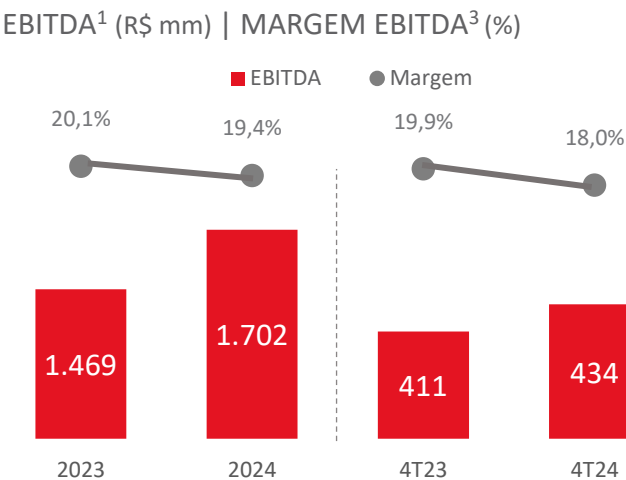
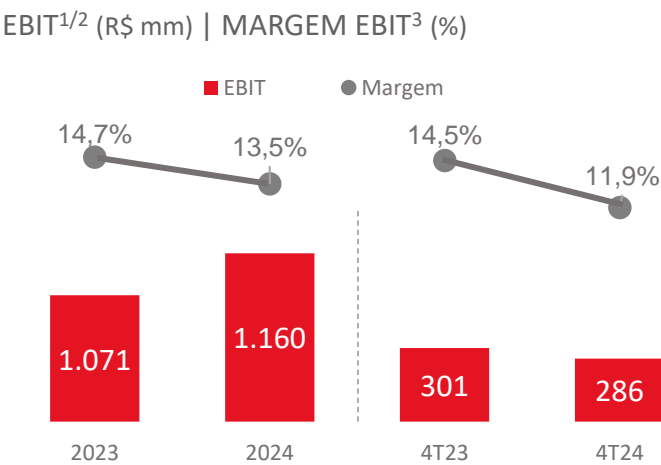
- ✓ Ecossistema JSL permite redução no custo da compra de ativos, serviços e insumos, resultando em uma sinergia de 2% da receita bruta, já comprovada pelo histórico de aquisições
- ✓ Qualidade e expertise das empresas se beneficiam da escala e acesso a capital da JSL para crescimento e melhoria de margem
- ✓ Aproveitamento do potencial de *cross-selling* e adição de novos clientes
- ✓ Forte crescimento orgânico desde o IPO pela disciplina na precificação dos contratos, alocação de capital e otimização de custos

¹Cálculo do CAGR e crescimento da JSL considera o ano de 2020 como base

DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM COM A RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS



NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA CERCA DE 10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,9 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 2,6 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 15,8 mm no EBIT e de R\$ 10,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mas-valia | ³Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS **ASSET LIGHT** E **ASSET HEAVY**

ASSET LIGHT 54% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

4T24

R\$ **1,3 bi** | **+18,0%**
vs. 4T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T24

R\$ **209 mm** | **16,1%**
+5,8% vs. 4T23 | -1,9 p.p. vs. 4T23

Margem

- **Crescimento de 18% pela implantação de novos projetos** ao longo dos últimos doze meses
- Margem EBITDA menor pelo aumento pelos custos pré-operacionais dos contratos fechados no 3T e 4T24
- Distribuição urbana aumentou de forma expressiva a representatividade no segmento *asset light* pelas grandes implantações no setor de alimentos e bebidas realizadas ao longo de 2024, com enorme potencial de contribuição com a expansão das margens a medida que vão atingindo a maturação

ASSET HEAVY 46% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

4T24

R\$ **1,1 bi** | **+14,6%**
vs. 4T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T24

R\$ **221 mm** | **19,9%**
+3,4% vs. 4T23 | -2,1 p.p. vs. 4T23

Margem

- **Crescimento de 15% vs 4T23** pelo *ramp-up* dos projetos implantados principalmente nos primeiros seis meses do ano
- Evolução na distribuição urbana pela implantação de novos contratos em **e-commerce** e operações dedicadas pela maturação dos projetos implantados já mencionados, com foco no setor de papel e celulose e alimentos e bebidas.
- **Margem EBITDA de 19,9%** menor pela alta nos custos indiretos e diretos (como peças e pneus) com a alta do dólar. O aumento desses custos estão protegidos pelas fórmulas paramétricas dos contratos e **os impactos devem se normalizar ao longo dos próximos meses.**

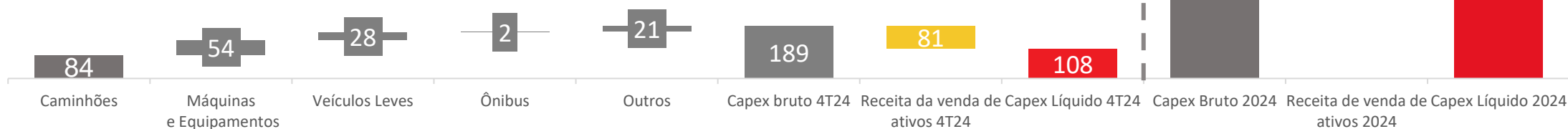
¹Calculada sobre a ROL de Serviços



CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 4T24 e 2024 R\$ mm

- No 4T24, 77% do capex bruto foi destinado à expansão e ainda não se converteu em receita.
- Historicamente, a proporção da **conversão do capex** bruto de expansão em receita mensal tem se mantido entre **11-13%**. Sendo assim, o capex bruto de expansão de **2024** tem um **potencial de geração de receita mensal adicional de ~R\$ 100 milhões**
- Além da aquisição de ativos para os novos contratos, apenas em 2025 já contratamos aproximadamente **2 mil pessoas para as implantações em andamento**



Com base no histórico de conversão, Capex de expansão do 2024 poderá gerar aproximadamente **R\$1,2 bi de receita anual adicional**

EXEMPLO DE PROJETOS ASSET HEAVY COM PRAZO MÉDIO DE 5 ANOS

PROJETO 1 Setor: Mineração

- Início do projeto: 01/2019
- Investimento: R\$ 34,4 mm
- Receita mensal média: R\$ 3,7 mm

CONVERSÃO: **11%**

PROJETO 2 Setor: Químicos

- Início do projeto: 05/2022
- Investimento: R\$ 18,9 mm
- Receita mensal média: R\$ 3,1 mm

CONVERSÃO: **16%**

PROJETO 3 Setor: Papel e Celulose

- Início do projeto: 04/2023
- Investimento: R\$ 159,2 mm
- Receita mensal média: R\$ 18,2 mm

CONVERSÃO: **11%**



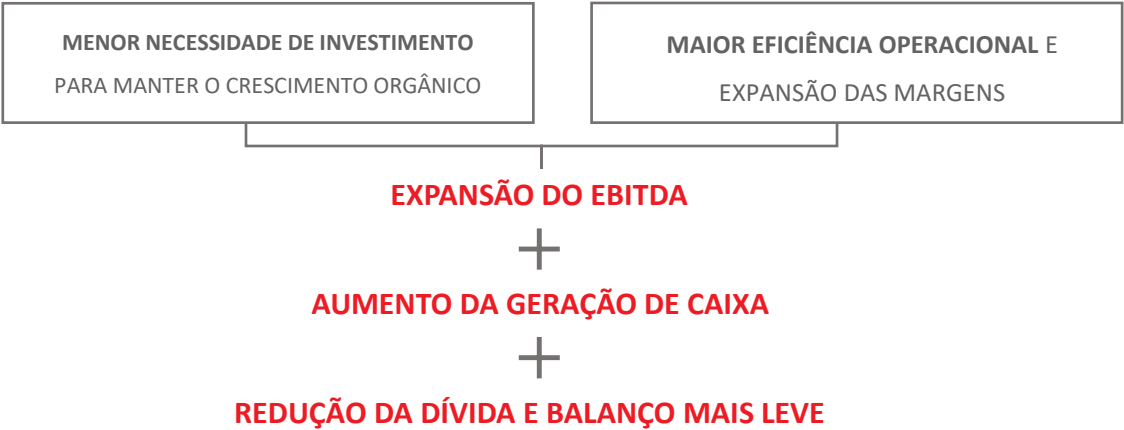
EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO IMPULSIONA GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS CONTRIBUINDO PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

R\$ mm	4T23	3T24	4T24	
Dívida bruta	6.706,5	7.628,6	7.427,0	
Caixa e aplicações financeiras	1.854,1	2.313,0	1.894,9	
Dívida Líquida	4.852,4	5.315,6	5.532,2	
EBITDA UDM ¹	1.810,4	1.805,2	1.819,5	
EBITDA-A UDM ¹	2.010,4	2.059,3	2.106,8	
Indicadores Financeiros – Covenants	4T23	3T24	4T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,41x	2,58x	2,63x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,96x	2,74x	2,82x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,68x	2,94x	3,04x	N/A

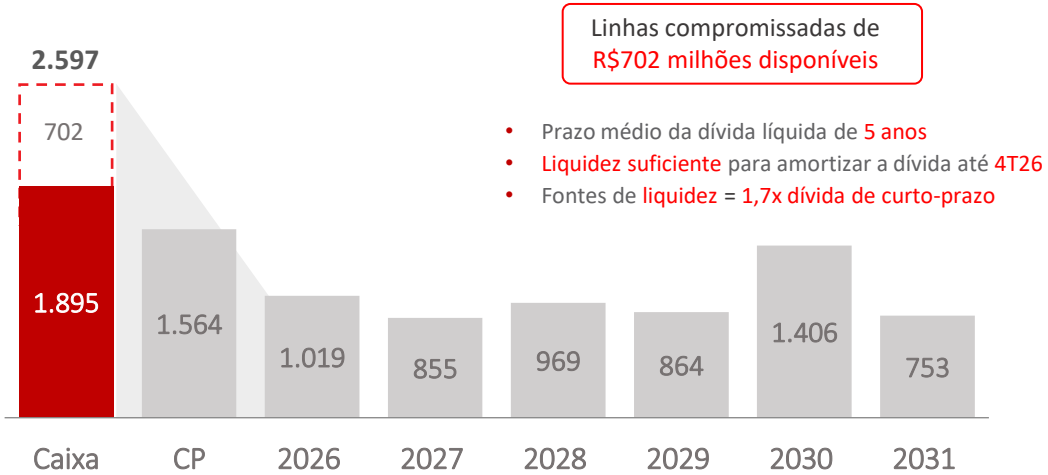
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA+(bra)	BB	Negativa
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

ESTRATÉGIA DE DESALAVANCAGEM



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ

AÇÕES E RECONHECIMENTOS ESG DE 2024

PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO

Capacitação e contratação de mulheres para posições do setor de logística



- + 7 edições do programa (13 desde 2021)
- 86 mulheres contratadas (+200 desde 2021)
- Três modalidades inéditas: Mulheres na Manutenção, Mulheres na Mineração e Mulheres no Fretamento

Inclusão, empregabilidade e a integração socioeconômica para migrantes ou pessoas refugiadas



- 1ª edição
- 9 trabalhadores imigrantes e migrantes contratados
- Fórum Empresas com Refugiados, iniciativa da ONU e Pacto Global

RECONHECIMENTOS

ISEB3

1º ano no **Índice de Sustentabilidade Empresarial**, da B3, que reúne empresas de capital aberto reconhecidas por seu comprometimento com a sustentabilidade

TIME

Entre as **500 Melhores Empresas do Mundo – Crescimento Sustentável 2025**, da revista TIME

exame.

“A Melhor Empresa do Ano” no setor de Transporte e Logística na 51ª edição do MELHORES E MELHORES 2024 da EXAME



Selo Ouro no Programa Brasileiro GHG Protocol, pelo quinto ano consecutivo



Nota B no **Carbon Disclosure Project**, acima da média global do setor de transporte e logística



Reconhecimentos em saúde e segurança de diversos clientes, como Vale, Suzano, Unilever, CBA e Gerdau



LÍDER ABSOLUTO DO SETOR COM ECOSSISTEMA ÚNICO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS

Modelo de gestão único e ecossistema irreplicável

Liderança

Líder absoluto do setor há **24 anos**, com ~2% do *market-share* no Brasil e alto potencial de expansão

Modelo de Gestão

Empresas adquiridas com **gestão independente** e com foco no negócio

Expansão

Presença em **9 países** e em **setores essenciais** da economia com alto **potencial de crescimento**

Diversificação

Participação em mais de 16 **setores econômicos** (múltiplos **clientes**, **contratos** e **serviços**)

Clientes

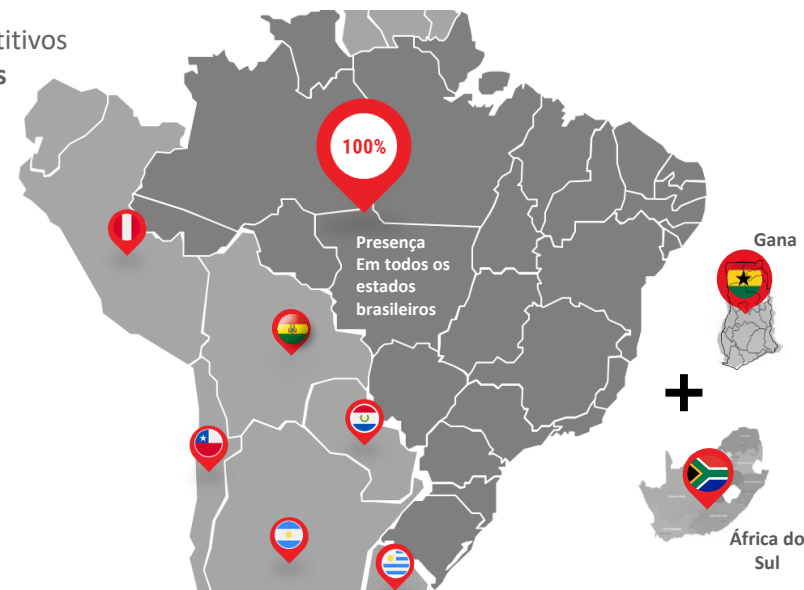
DNA de serviços comprovado pelo alto *cross-selling* e **contratos de longo prazo**

Gente

+35 mil colaboradores com **251** gerentes com média de **+10 anos** na JSL que reforçam nossa cultura

Escala e *expertise* como diferenciais competitivos para continuar o **desenvolvimento de novos negócios**

Ecosistema de negócios único:



BASES CONSTRUÍDAS

+10 anos

Tempo Médio na JSL entre os
251 gerentes

Governança

5 Conselheiros de Administração
40% Independente

+35 mil

Colaboradores alinhados com a Cultura e Valores

+34 mil

Ativos operacionais

1,5 mm m²

Capacidade de armazenagem

+ 55 mil

Agregados e Terceiros em nossa base com pagamento de
~ R\$ 1,8 bi de frete em 2024

MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL E RESILIENTE COM BASES PRONTAS PARA CICLO DE DESALAVANCAGEM E CONTÍNUA EXPANSÃO SUSTENTÁVEL

- 1 LÍDER ABSOLUTO COM MODELO DE NEGÓCIO QUE GARANTE RESILIÊNCIA INDEPENDENTE DO MOMENTO DE MERCADO E AINDA COM POTENCIAL DE EXPANSÃO DO MARKET-SHARE (APROX. 2%)
- 2 RECOMPOSIÇÃO DOS PREÇOS PARA FAZER FRENTE AO AUMENTO DOS CUSTOS GARANTIDO PELA GESTÃO TÉCNICA/OPERACIONAL INDIVIDUALIZADA DOS CONTRATOS E PELOS MECANISMOS CONTRATUAIS DE EQUILÍBRIO DAS MARGENS
- 3 OTIMIZAÇÃO NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL COM FOCO EM MELHORIA DO CAPITAL DE GIRO E BALANÇO MAIS LEVE, JUNTO A REDUÇÃO DE CUSTOS E EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- 4 NOSSOS PRINCIPAIS GESTORES COM TEMPO MÉDIO DE JSL ACIMA DE 10 ANOS – MAIS DE 35 MIL COLABORADORES ALINHADOS A NOSSA CULTURA E PREPARADOS PARA ASSEGURAR QUALIDADE E EFICIÊNCIA
- 5 HISTÓRICO DE ENTREGA, DIVERSIFICAÇÃO E CAPILARIDADE CONTRIBUI PARA CROSS-SELLING E OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO EM NOVOS CLIENTES
- 6 JSL DIGITAL: INICIAÇÃO DO PROCESSO DE ESCALA DA PLATAFORMA

NOSSO HISTÓRICO COMPROVA QUE EM MOMENTOS DE MERCADO COMO O ATUAL, HÁ GRANDES OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO ORGÂNICO DEVIDO A NOSSA CREDIBILIDADE JUNTO AOS CLIENTES, COM MOVIMENTO DE BUSCA POR QUALIDADE E GARANTIA DE ATENDIMENTO



Q&A



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

