



ENTENDER PARA ATENDER

# RESULTADOS 4T24



UMA EMPRESA DO GRUPO





# 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

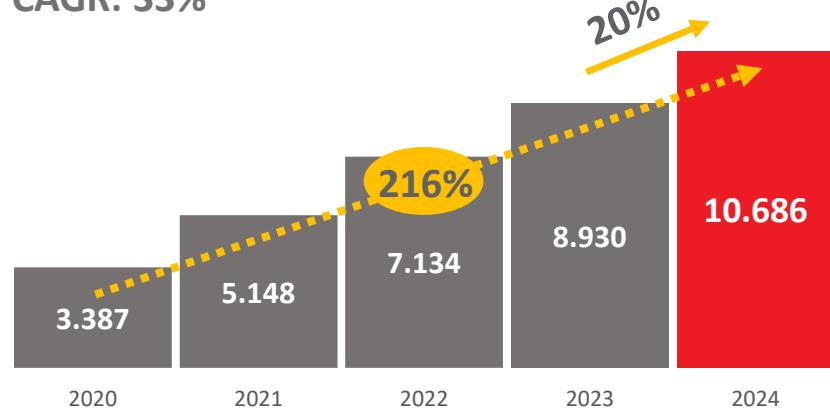
FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE R\$  
521,1 MILHÕES EM 2024



# TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E EFICIÊNCIA

## RECEITA BRUTA (R\$ mm)

CAGR: 33%



## EBITDA Ajustado<sup>1</sup> (R\$ mm) | Margem EBITDA<sup>2</sup>

CAGR: 40%

16,5%

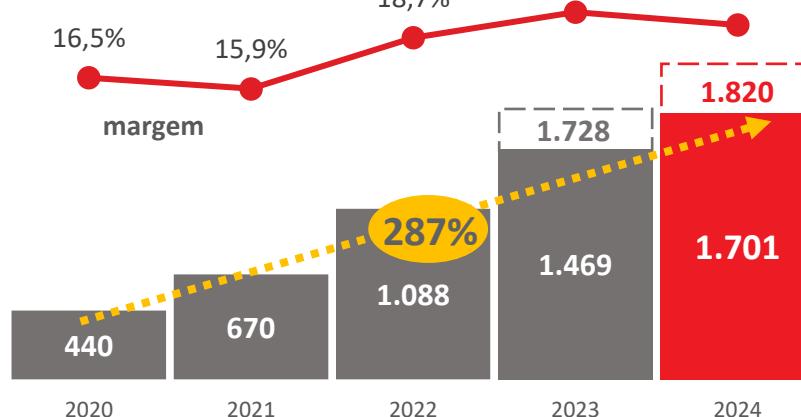
margem

15,9%

18,7%

20,1%

19,4%



**4 ANOS**

DESPDE O IPO

**+3X**  
RECEITA BRUTA

**+4X**  
EBITDA

**+20%**  
2024 x 2023

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

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

<sup>1</sup>Números ajustados conforme reportado, excluindo o efeito positivo das compras vantajosas | <sup>2</sup>Margem 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

## LUCRO LÍQUIDO Ajustado<sup>1/3</sup>

2024  
R\$ **190 mm** | **-10,7%**  
vs. 2023  
REPORTADO: R\$ 207 mm

4T24

R\$ **36 mm** | **-56,5%**  
vs. 4T23

## RECEITA LÍQUIDA

2024  
R\$ **9,1 bi** | **19,6%**  
vs. 2023

4T24

R\$ **2,5 bi** | **15,2%**  
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.

## EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

2024  
R\$ **1,7 bi** | **15,8%**  
vs. 2023  
REPORTADO: R\$ 1,8 bi

4T24

R\$ **434 mm** | **5,5%**  
vs. 4T23

## MARGEM EBITDA<sup>2</sup> (sobre ROL de Serviços)

2024  
**19,4 %** | **-0,7 p.p.**  
vs. 2023  
REPORTADO: 20,1 %

4T24

**18,0 %** | **-1,9 p.p.**  
vs. 4T23

<sup>1</sup>No 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 | <sup>2</sup>Calculada sobre ROL de Serviços | <sup>3</sup> No 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



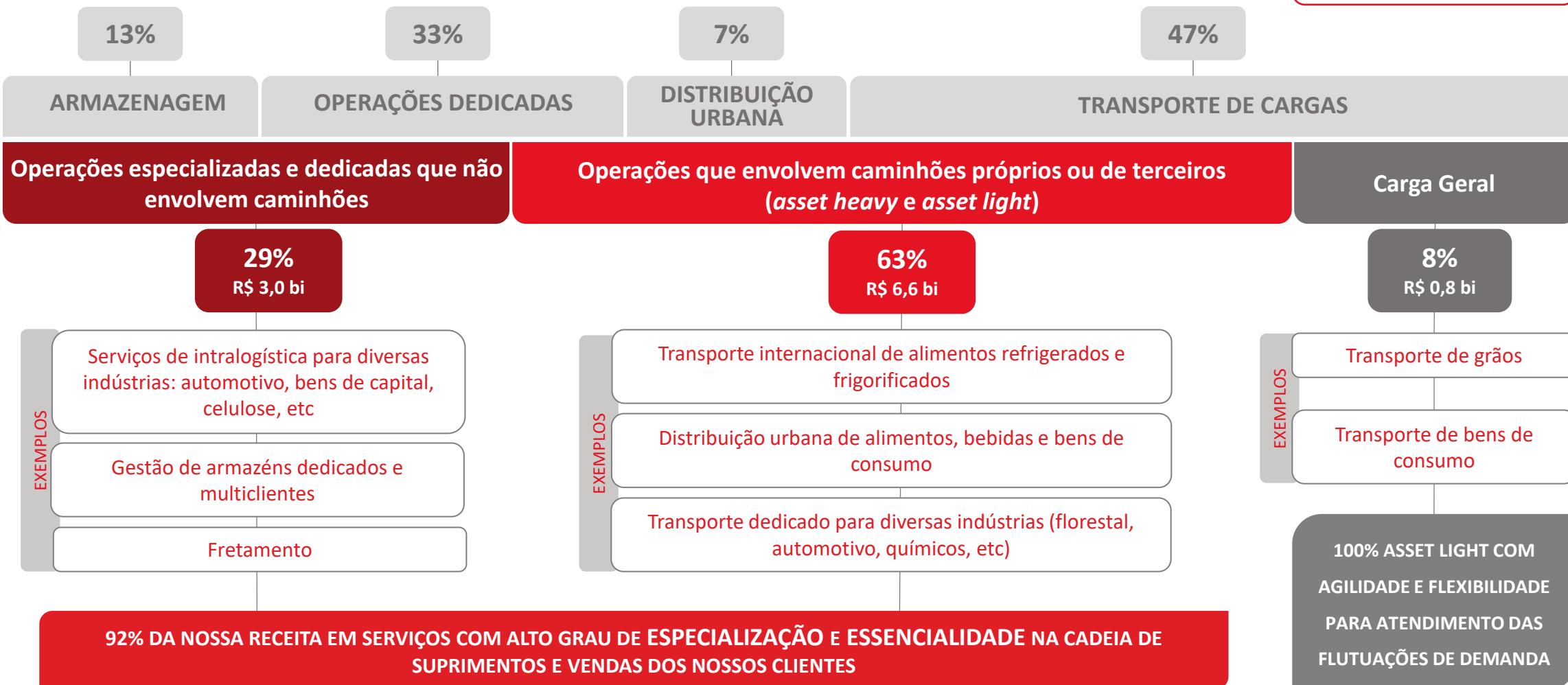
## INICIATIVAS ADICIONAIS COM FOCO NA MELHORIA DOS RESULTADOS PARA FAZER FRENTE A INFLAÇÃO E AUMENTO DE JUROS

- ✓ 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



- Gestão individualizada do contrato, projetos customizados e desenvolvidos com os clientes
- Precificação adequada, controle de custos e eficiência operacional
- Autonomia e agilidade na tomada de decisões



Benefício da Escala



Capilaridade



Segurança e Confiabilidade



Redução de Custos



Soluções Personalizadas



Ganho de Eficiência



Foco no Core Business

**CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS**

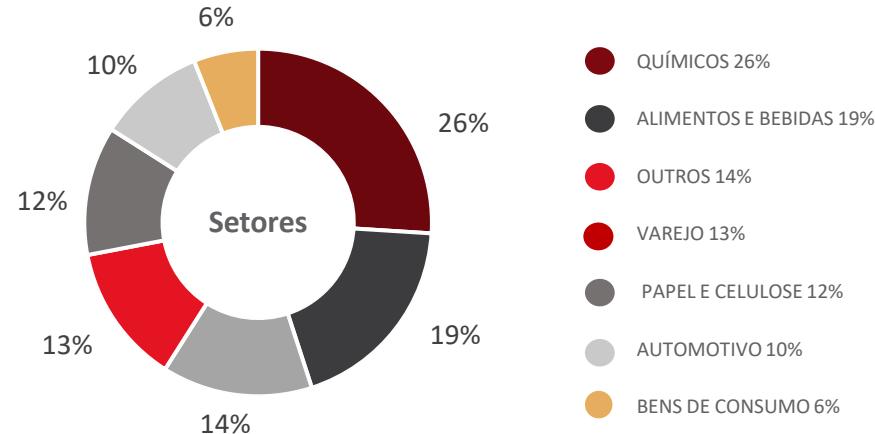
# QUALIDADE E EFICIÊNCIA: NOVOS PROJETOS GERAM OPORTUNIDADES DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

## 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**

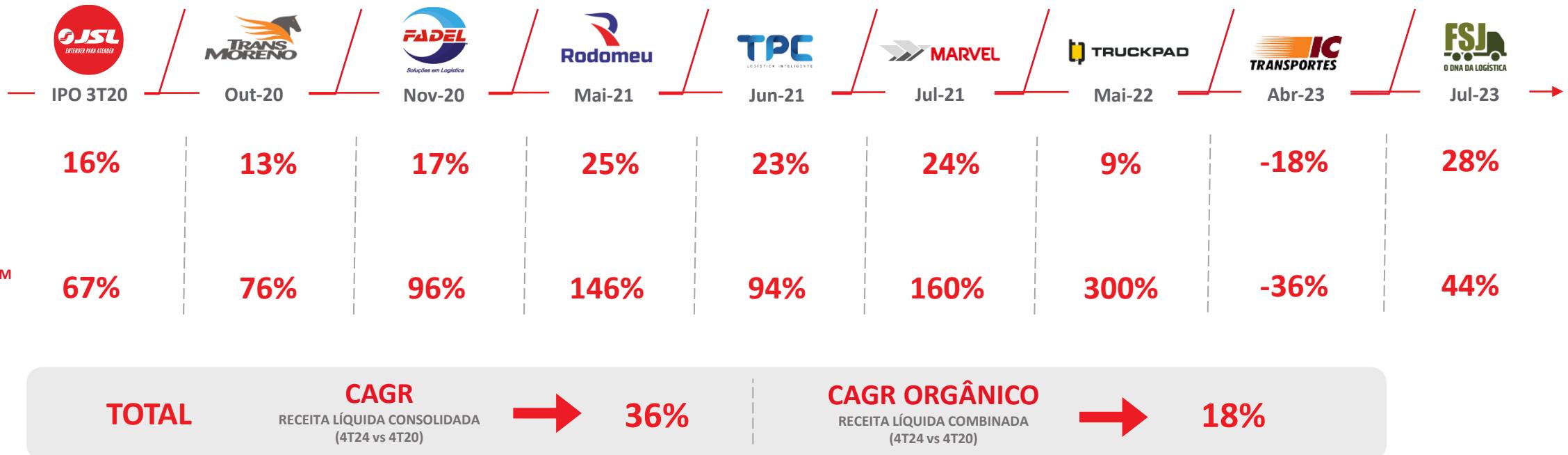
**R\$ 886 mm** em contratos celebrados com prazo médio de 49 meses, sendo **95% cross-selling**

- **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

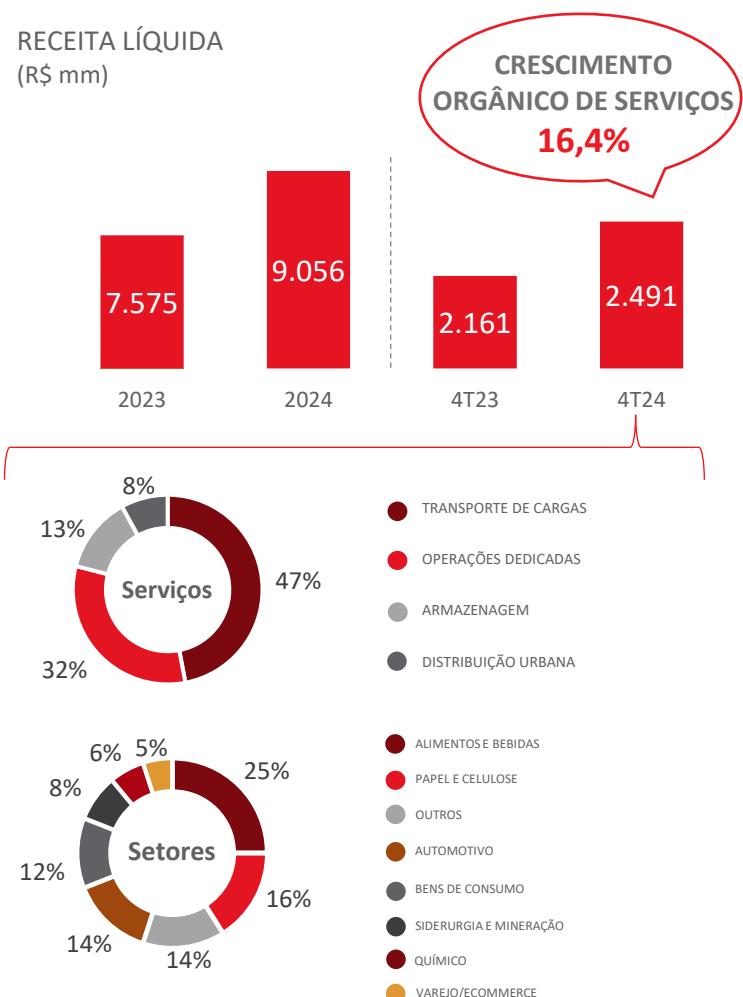
- ✓ Ecossistema JSL permite redução no custo da compra de ativos, serviços e insumos, resultando em uma sinergia de 2% da receita bruta, já comprovada pelo histórico de aquisições
- ✓ Qualidade e expertise das empresas se beneficiam da escala e acesso a capital da JSL para crescimento e melhoria de margem
- ✓ 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

<sup>1</sup>Cálculo do CAGR e crescimento da JSL considera o ano de 2020 como base



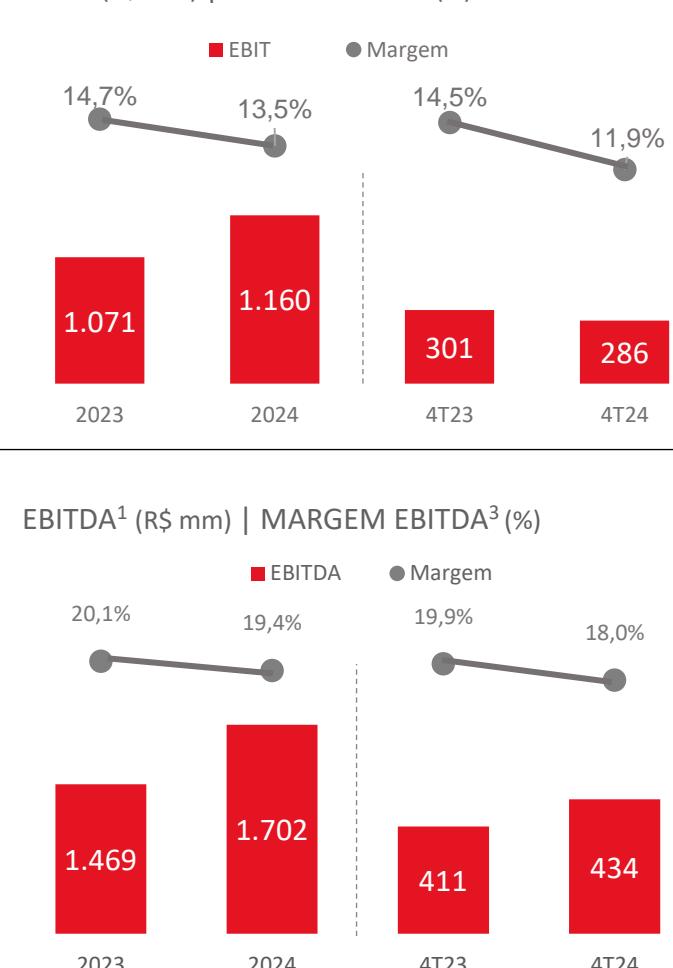
# DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM COM A RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS

RECEITA LÍQUIDA  
(R\$ mm)

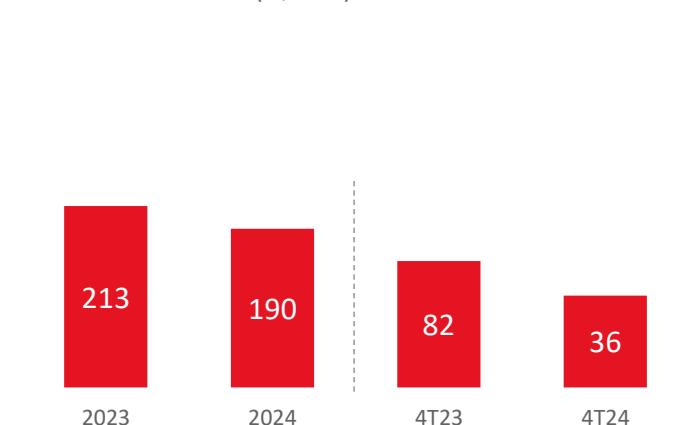


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA CERCA DE 10% DA RECEITA,  
DISTRIBUÍDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

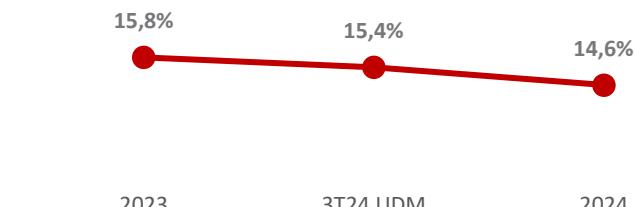
EBIT<sup>1/2</sup> (R\$ mm) | MARGEM EBIT<sup>3</sup> (%)



LUCRO LÍQUIDO<sup>1/2</sup> (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



<sup>1</sup>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 EBIT e em R\$ 2,6 mm no LL | <sup>2</sup>Ajuste de R\$ 15,8 mm no EBIT e de R\$ 10,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | <sup>3</sup>Calculada 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 EBITDA<sup>1</sup>

4T24

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

- 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 EBITDA<sup>1</sup>

4T24

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

- 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.

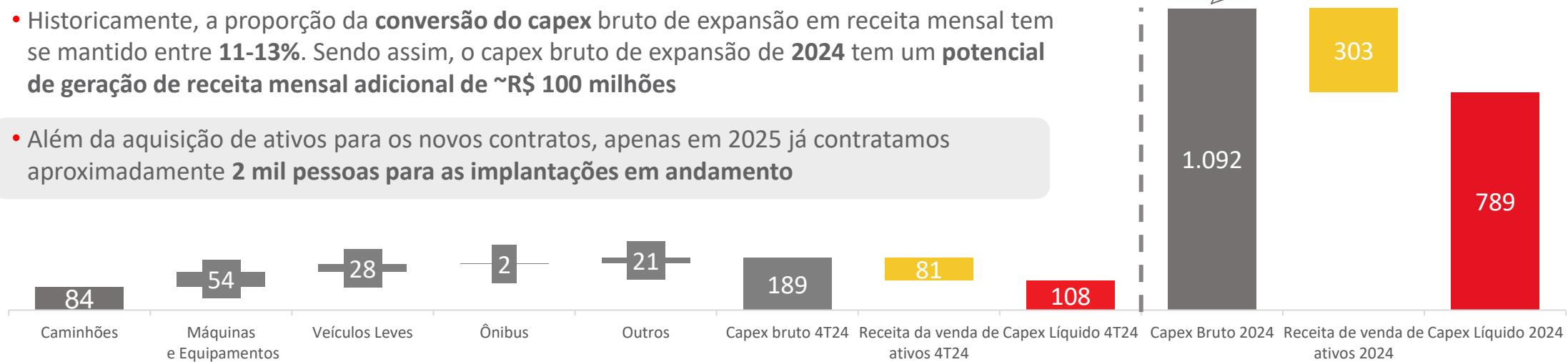
<sup>1</sup>Calculada sobre a ROL de Serviços



# 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 <sup>1</sup>	1.810,4	1.805,2	1.819,5	
EBITDA-A UDM <sup>1</sup>	2.010,4	2.059,3	2.106,8	
<b>Indicadores Financeiros – Covenants</b>	<b>4T23</b>	<b>3T24</b>	<b>4T24</b>	<b>Covenants</b>
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,41x	2,58x	<b>2,63x</b>	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,96x	2,74x	<b>2,82x</b>	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,68x	2,94x	<b>3,04x</b>	N/A

## ESTRATÉGIA DE DESALAVANCAGEM



<sup>1</sup>Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ

## RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
<b>MOODY'S LOCAL</b>	AA+.br	-	Estável
<b>Fitch Ratings</b>	AA+(bra)	BB	Negativa
<b>S&amp;P Global Ratings</b>	brAA+	BB-	Estável

## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm





# 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



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



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



“A Melhor Empresa do Ano” no setor de Transporte e Logística na 51º 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



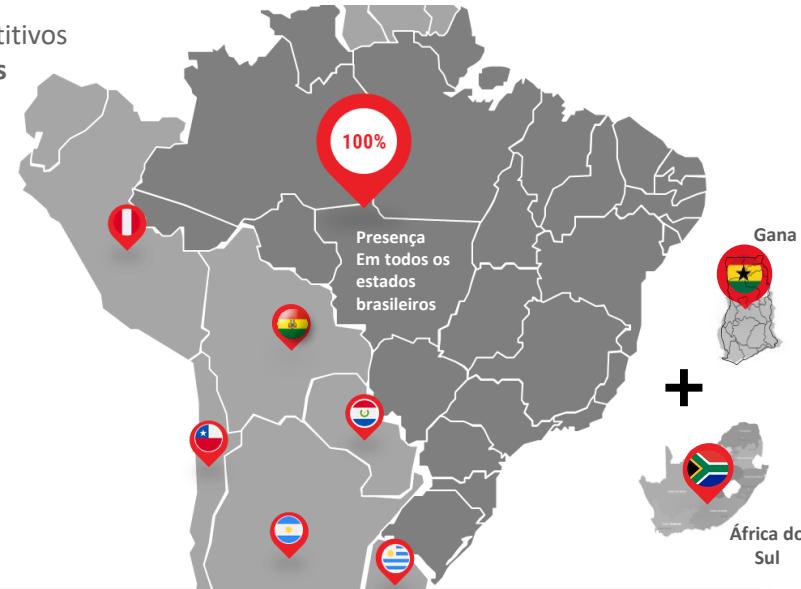
# LÍDER ABSOLUTO DO SETOR COM ECOSISTEMA ÚNICO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS

## Modelo de gestão único e ecossistema irreplicável

Liderança	Líder absoluto do setor há <b>24 anos</b> , com ~2% do market-share no Brasil e alto potencial de expansão
Modelo de Gestão	Empresas adquiridas com <b>gestão independente</b> e com foco no negócio
Expansão	Presença em <b>9 países</b> e em <b>setores essenciais</b> da economia com alto potencial de crescimento
Diversificação	Participação em mais de <b>16 setores econômicos</b> (múltiplos <b>clientes, contratos e serviços</b> )
Cientes	<b>DNA de serviços</b> comprovado pelo alto <i>cross-selling</i> e <b>contratos de longo prazo</b>
Gente	<b>+35 mil</b> colaboradores com <b>251 gerentes</b> com média de <b>+10 anos</b> 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

**+ 55 mil**

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

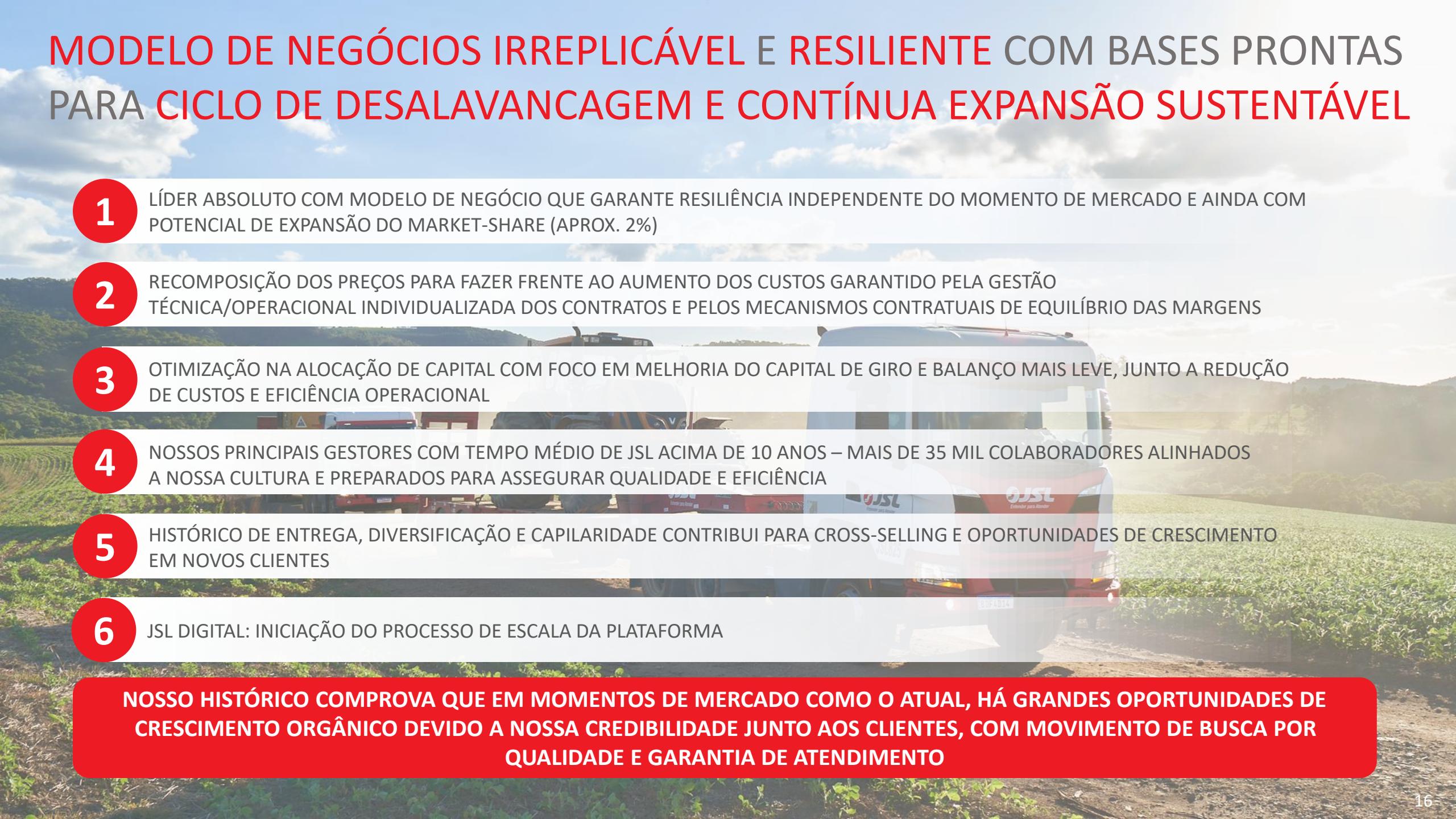
**+34 mil**

Ativos operacionais

**1,5 mm m<sup>2</sup>**

Capacidade de armazenagem

# 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**



#### 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.

# Q&A

#### RELACIONES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

[ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)

[ri.jsl.com.br](http://ri.jsl.com.br)

