



RESULTADOS 1T24



CENTRO LOGÍSTICO INTERMODAL



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



1T24: INÍCIO DO NOVO CICLO DE GERAÇÃO DE VALOR

Resultados
1T24

RECEITA BRUTA

1T24

R\$ **2,4 bi** | **+32,4%** 
vs. 1T23

RECEITA LÍQUIDA

1T24

R\$ **2,1 bi** | **+32,4%** 
vs. 1T23

EBITDA¹

1T24

R\$ **403 mm** | **+31,6%** 
vs. 1T23

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

1T24

20,2% | **-0,1 p.p.** 
vs. 1T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2}

1T24

R\$ **49 mm** | **+56,2%** 
vs. 1T23

Crescimento de **129%** em
bases comparáveis³

ROIC Running Rate

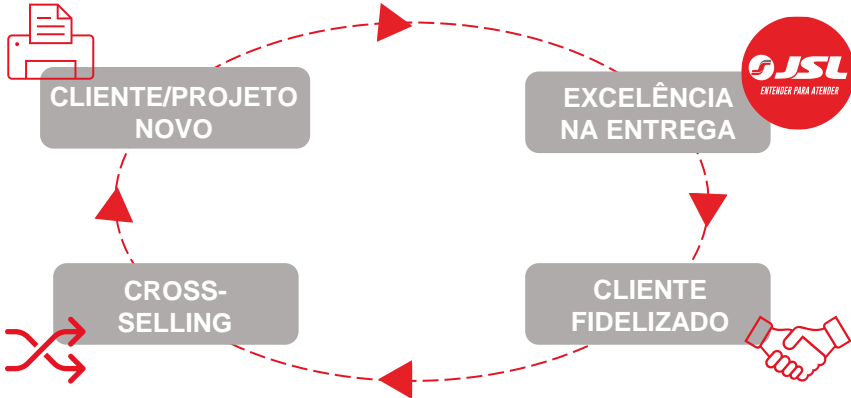
16,0 % | **+0,8 p.p.** 
vs. 1T23

- ✓ **Lucro Líquido Ajustado** (exclusão das amortizações de ágio/mais valia das aquisições – M&A) **com crescimento superior ao de receita e EBITDA - eficiência na alocação de capital e redução no custo da dívida.**
- ✓ **Crescimento consistente das operações Asset Light e Asset Heavy** – crescimento de 25% e 41%, respectivamente, na comparação anual
- ✓ **Sustentação do ROIC no novo patamar com aumento de 0,8 p.p. (vs 1T23), reforça capacidade de crescimento com rentabilidade, precificação adequada dos contratos e eficiência operacional.**

¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos | ²Número exclui o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ³Excluindo o efeito das subvenções de ICMS do resultado do 1T23 (benefício não considerado a partir de 2024) e excluindo o efeito de JCP diferido do 1T24 (benefício integralmente reconhecido no quarto trimestre no ano de 2023)

MODELO DE GESTÃO ASSEGURA QUALIDADE DA ENTREGA E CROSS-SELLING

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



- Modelo de gestão com independência para agilidade e crescimento
- Captura de sinergia na compra de insumos
- Suporte financeiro e melhoria no perfil de crédito pela escala da JSL
- Governança e disciplina de alocação de capital da JSL impulsiona resultados



Benefício da Escala



Capilaridade



Segurança e Confiabilidade



Redução de Custos



Soluções Customizadas



Ganho de Eficiência



Foco no Core Business

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS

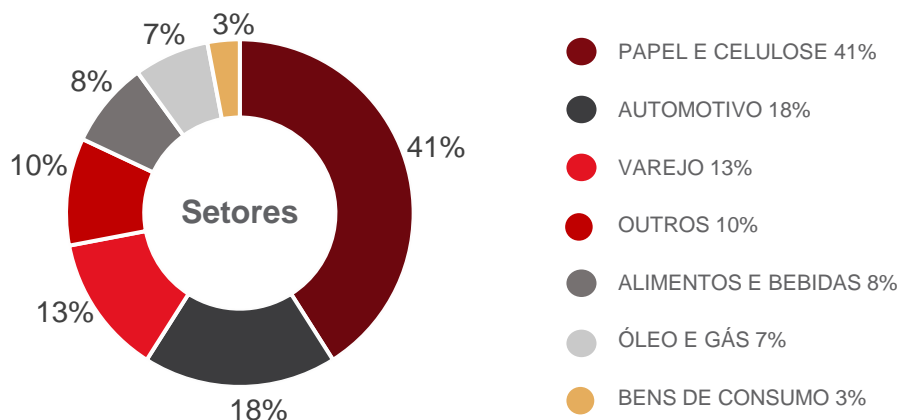
VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTAM EXPANSÃO ORGÂNICA DOS NOSSOS NEGÓCIOS



CRESCIMENTO CONTRATADO

1T24 **R\$ 1 bi** em contratos celebrados no 1T24 com prazo médio de 40 meses, sendo **87% cross-selling**

ABERTURA DOS NOVOS CONTRATOS DO 1T24



Além dos contratos assinados no 1T24, parte daqueles fechados ao longo de 2023 estão sendo implantados em 2024. Em 2023, assinamos um total de **R\$3,5 bi** em novos negócios, com prazo médio de 42 meses.

IMPLANTAÇÕES

+ 20 implantações em andamento no 1T24
+ R\$ 360 mm de Capex de expansão no período para suportar essas implantações
~R\$ 10 mm de impacto negativo no Lucro Líquido do 1T24 pelos custos pré operacionais



Histórico e modelo de negócios garantem acesso a capital e capacidade de investimento



Líder absoluto do setor com maior plataforma logística do país e portfólio diversificado em setores e serviços



Disciplina na precificação assegura resultados sustentáveis para continuidade da capacidade de investimento em novos projetos



Qualidade na prestação de serviço garante a segurança operacional para nossos clientes

GESTÃO E ESCALA *GARANTEM* DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO



GESTÃO DE CONTRATOS

- ✓ **Disciplina e agilidade nos ajustes contratuais** com descontinuidade daqueles com margens não adequadas ao custo do capital e dos principais insumos
- ✓ **Retomada do ritmo de crescimento orgânico acima de dois dígitos** sem necessidade de encerramento forçado de contratos com rentabilidade inadequada
- ✓ Foco na **precificação individualizada dos contratos**



MARGENS

- ✓ **Força dos mecanismos de reajuste**, com fórmulas paramétricas eficazes para **manutenção da rentabilidade planejada**
- ✓ **Sustentação das margens da Companhia no patamar adequado ao capital investido** dos contratos
- ✓ **Maturação das empresas adquiridas** no ecossistema JSL (+1 p.p. de margem na comparação anual)



GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ **Emissão do CRA para alongamento do perfil da dívida** (R\$1,75 bilhão com custo médio CDI + 0,97% a.a. e prazo médio de 6 anos)
- ✓ **Redução do custo médio da dívida** (-4,2 p.p. vs. 1T23)
- ✓ **Crescente geração de caixa livre** de R\$172 mm



CRESCIMENTO E ESCALA

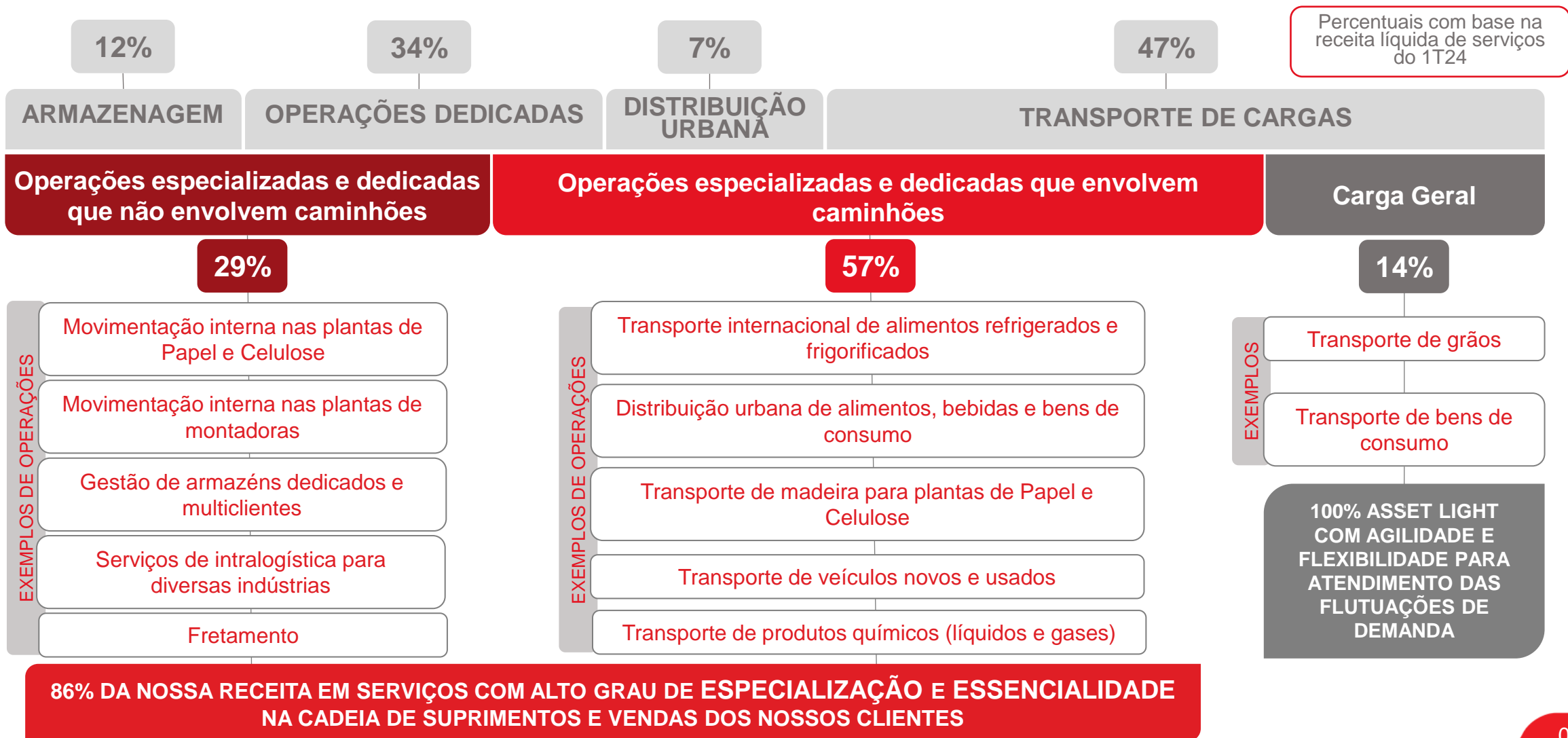
- ✓ **Capacidade de investimentos única** para sustentar o crescimento
- ✓ **Crescimento consistente das operações Asset Light e Asset Heavy** – crescimento de 25% e 41%, respectivamente, na comparação anual
- ✓ **Consolidação bem sucedida** de IC Transportes e FSJ

RECONHECIMENTO DA ENTREGA E COMPROMETIMENTO COM A QUALIDADE DOS SERVIÇOS PRESTADOS DE FORMA A CRIAR RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS DE LONGO PRAZO











LOGÍSTICA ESPECIALIZADA BASEADA EM CONTRATOS LONGOS E SETORES RESILIENTES

COMBINAÇÃO DE SERVIÇOS PRESTADOS COM ATIVOS PRÓPRIOS E DE TERCEIROS



TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS: EXPERTISE + ESCALA

	 Out-20	 Nov-20	 Mai-21	 Jun-21	 Jul-21	 Mai-22	 Abr-23	 Jul-23
CAGR RECEITA LÍQUIDA UDM desde 4T do ano de aquisição	14%	20%	45%	19%	38%	40%	Em linha com o plano estratégico, IC avança no ciclo de ajustes contratuais e continua evoluindo no trabalho de eficiência e reposicionamento operacional	FSJ já apresentou um crescimento de mais de 50% desde o anúncio da aquisição
Crescimento RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição	52%	80%	148%	62%	123%	242%		

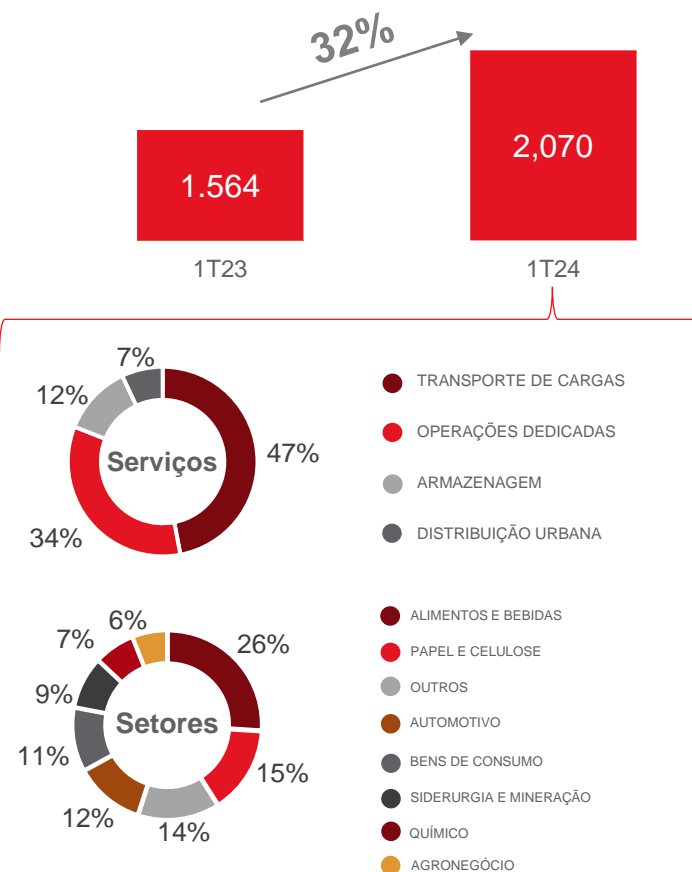
MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ **Ecossistema JSL permite redução no custo da compra de ativos e insumos** em função da **escala** e diluição das despesas administrativas pelo crescimento das empresas
- ✓ **Sinergias de 2% da receita bruta** já comprovadas pelo histórico de aquisições
- ✓ Crescimento e resultados impulsionados pela **qualidade e modelo de gestão independente das empresas**, somados à escala e ao acesso a capital da **JSL**
- ✓ Aproveitamento do **potencial de cross-selling e adição de novos clientes**

EVOLUÇÃO DOS **RESULTADOS 1T24** COM DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

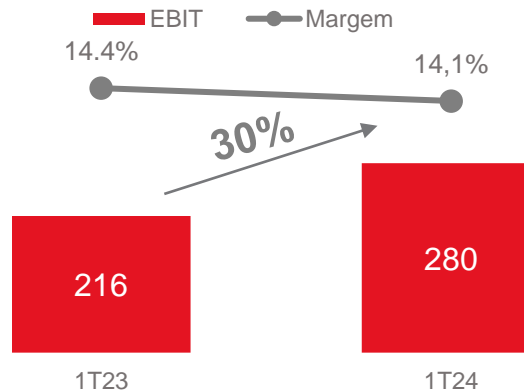
Resultados
1T24

RECEITA LÍQUIDA
(R\$ mm)

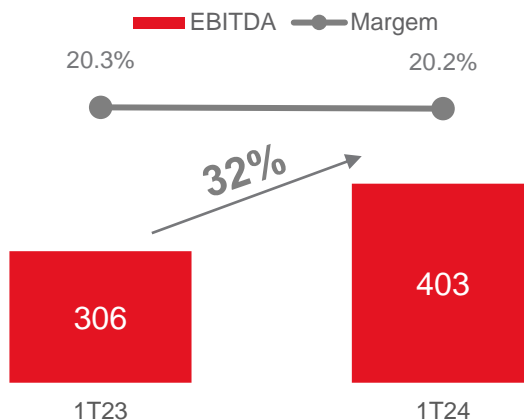


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA MENOS DE 9% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 17 CONTRATOS ATIVOS

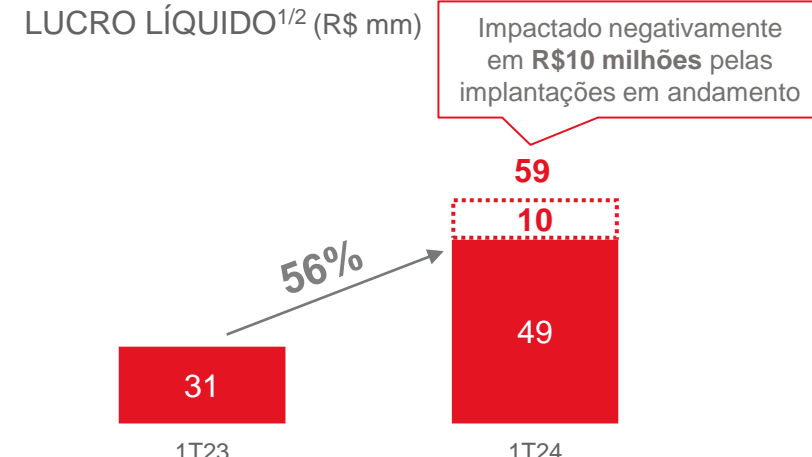
EBIT^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBIT^{1/2/3} (%)



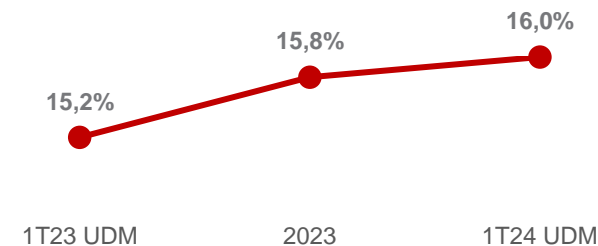
EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA^{1/3} (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



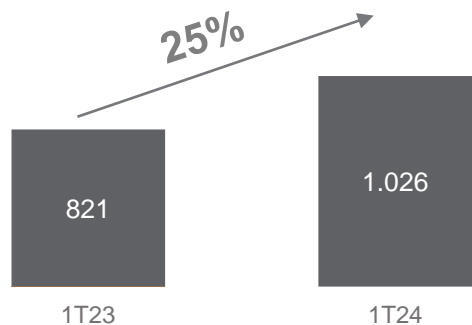
¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos | ² Números excluem efeitos de ágio/mais-valia das aquisições | ³ Calculada sobre a ROL de Serviços

EQUILÍBRIO DOS MODELOS

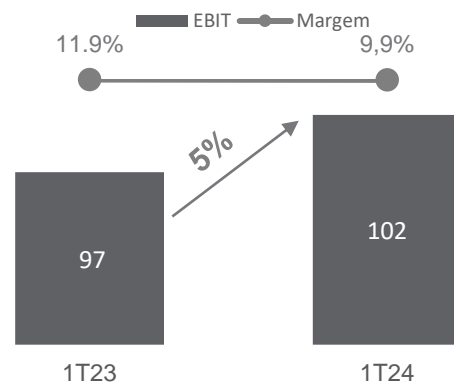
ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

ASSET LIGHT 51% da ROL de serviços

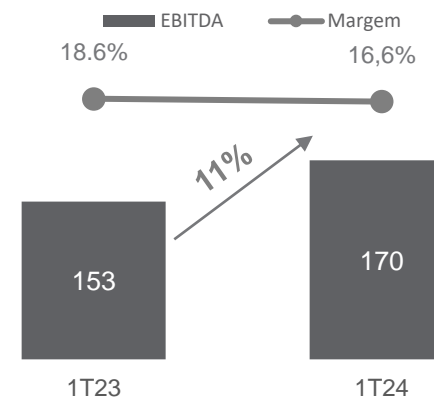
RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (R\$ mm)



EBIT (R\$ mm) | MARGEM EBIT¹ (%)



EBITDA (R\$ mm) | MARGEM EBITDA¹ (%)



Armazenagem apresentou **crescimento consistente de 22%** (vs 1T23) com novos contratos da **TPC** e da **JSL**

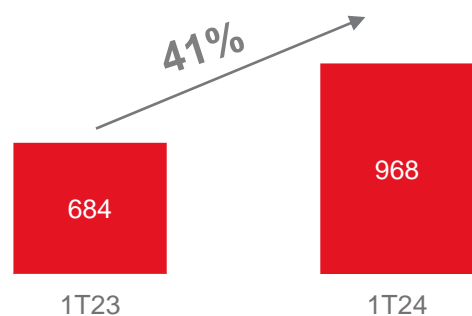
Crescimento de Transporte de Cargas (Terceiros e Agregados) de 34%, com **novos contratos** implantados e **consolidação de IC e FSJ**.

Margem de 16,6% pela **sazonalidade** e pressionada pelo **Agro na IC**, em que **seguimos avançando** de **reposicionamento e adequação da rentabilidade**

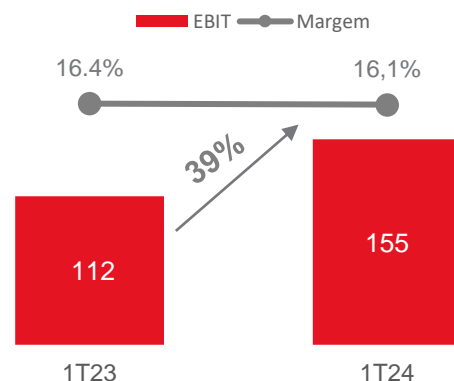
Intralogística e Armazenagem: serviços dedicados, baseados em pessoas e inteligência logística, com **margem EBITDA média de 24%**

ASSET HEAVY 49% da ROL de Serviços

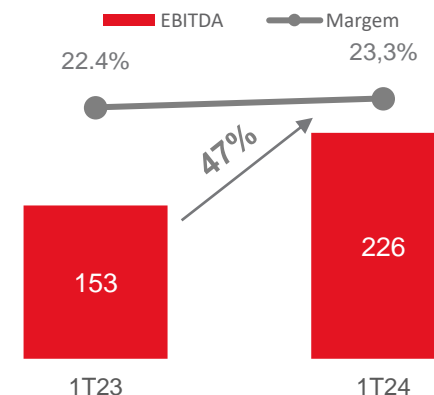
RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (R\$ mm)



EBIT (R\$ mm) | MARGEM EBIT¹ (%)



EBITDA (R\$ mm) | MARGEM EBITDA¹ (%)



Crescimento de 22% (vs 1T23) em Operações Dedicadas pela início de importantes projetos em **Mineração e Papel e Celulose** ao longo de 2023

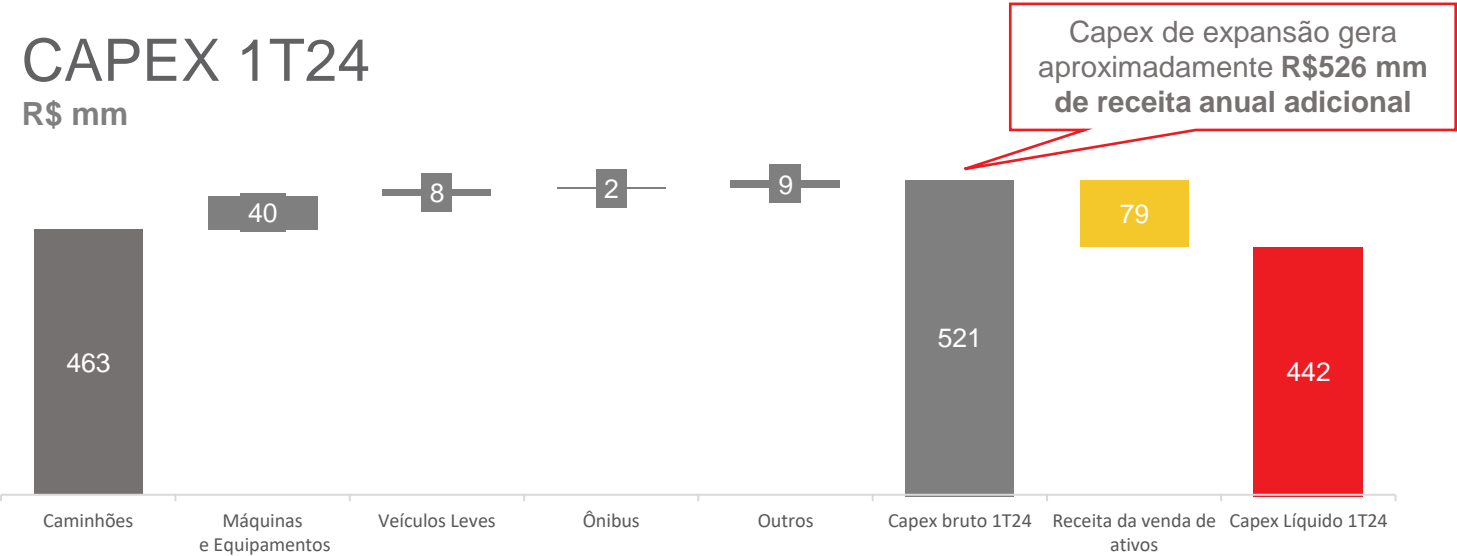
Transporte de Cargas cresceu 101% pela consolidação de **IC e FSJ**, implantação de novos contratos principalmente nos segmentos de **Alimentos e Bebidas e Químicos**, com destaque para desempenho de operações da **JSL, Rodomeu e Marvel** nesses setores

Disciplina na gestão operacional e na precificação de contratos resultou em **crescimento de 1,0 p.p. da margem EBITDA** (vs 1T23)

¹Calculada sobre a ROL de Serviços

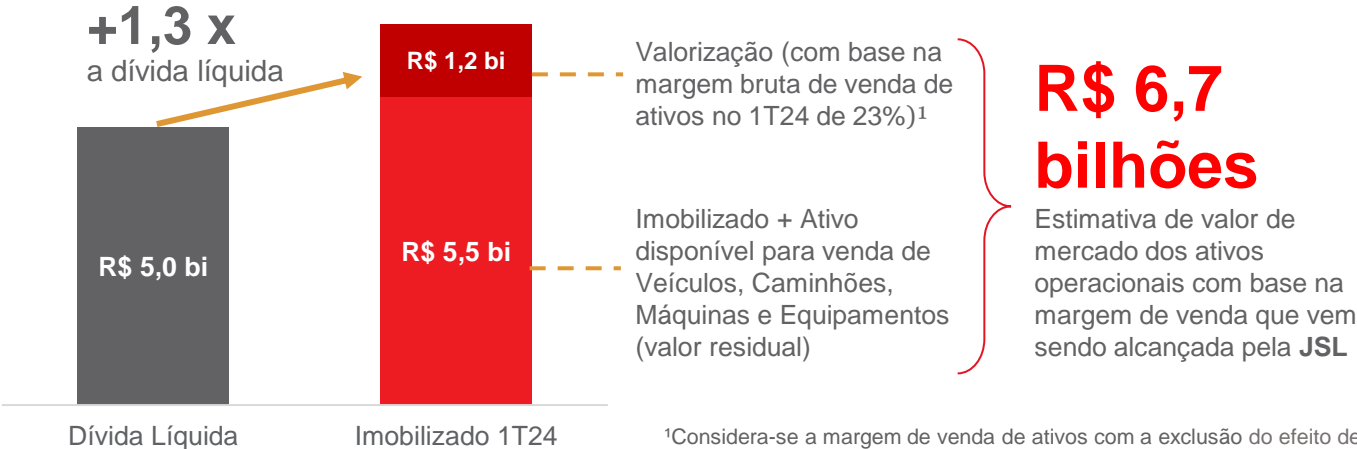
CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 1T24
R\$ mm



- No 1T24, 70% 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 do 1T24 tem um potencial de geração de receita mensal de ~R\$ 44 milhões

TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS



Estrutura de capital robusta com capacidade de investimentos para promover crescimento orgânico

¹Considera-se a margem de venda de ativos com a exclusão do efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos

GERAÇÃO DE CAIXA FAVORECE POTENCIAL DE DESALAVANCAGEM

Resultados
1T24

R\$ mm	1T23	4T23	1T24	
Dívida bruta	4.521,2	6.706,5	8.679,6	
Caixa e aplicações financeiras	737,2	1.854,1	3.720,4	
Dívida Líquida	3.784,1	4.852,4	4.959,2	
EBITDA UDM¹	1.164,9	1.810,4	1.848,8	
EBITDA-A UDM¹	1.370,1	2.010,4	2.066,6	
Indicadores Financeiros – Covenants	1T23	4T23	1T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,76x	2,41x	2,40x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,51x	2,96x	2,98x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	3,25x	2,68x	2,68x	N/A



CRA no montante de R\$ 1,75 bi a um custo médio de CDI + 0,97%³ e prazo médio de 6 anos para redução do custo da dívida

Emissão em Fevereiro de 2024

Excluindo-se os efeitos de Compra Vantajosa no EBITDA UDM, a relação Dív. Líq./EBITDA **reduziu para 3,1x** vs 1T23 (3,25x), em linha com o 4T23

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



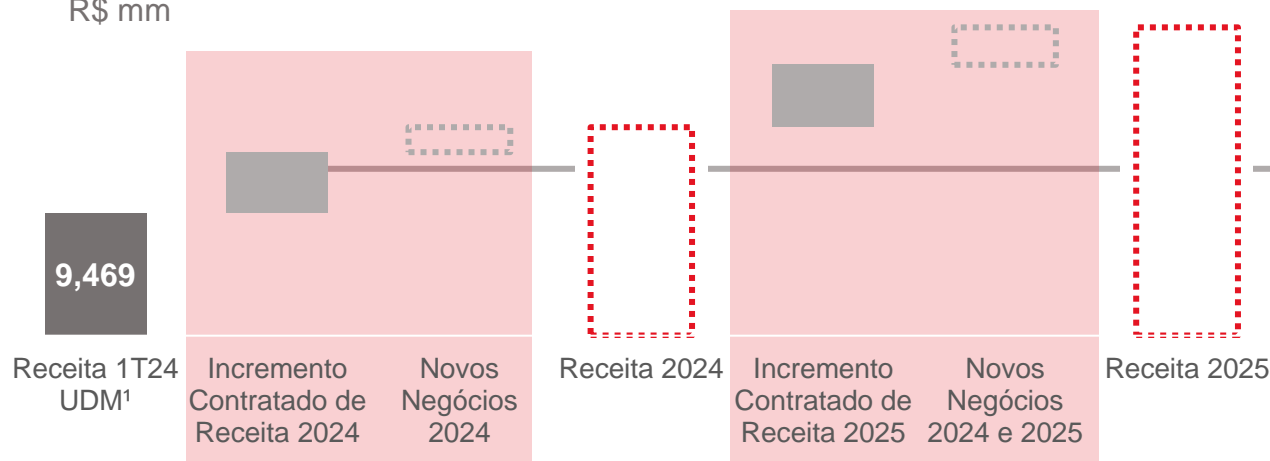
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
FitchRatings	AAA(bra)	BB	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de IC Transportes e FSJ | ²Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.) | ³Spread do fechamento da operação, incluindo custos dos swaps

Receita Bruta de Serviços

R\$ mm



Crescimento de EBITDA já contratado para 2024

- ✓ **Novos contratos assinados a partir do 2T24 também contribuirão para os resultados do ano**
- ✓ **Historicamente o *churn* da nossa receita se mantém em ~3%, sendo mais do que compensado pelos reajustes de inflação**
- ✓ **Incremento potencial no ROIC pelo amadurecimento dessas operações até 2025**
- ✓ **Redução potencial na alavancagem (Dív.Líq./EBITDA), pelo crescimento do EBITDA e geração de caixa dos novos projetos**

2024

Receita incremental para 2024 dos contratos fechados em 2022 e 2023 que passarão a ter 12 meses de receita em 2024, e da contribuição dos contratos assinados em 2023 e 2024 pelo início das operações já em 2024 (cronograma de implantação).

2025

Receita incremental para 2025 dos contratos fechados em 2023 e 2024 que passarão a ter 12 meses de receita em 2025, e da contribuição dos contratos assinados em 2024 e 2025 pelo início das operações 2025 (cronograma de implantação).

¹Receita combinada JSL + Adquiridas (incluindo doze meses de IC Transportes e FSJ)

MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL:

FUNDAMENTOS PARA UM NOVO CICLO

BASES SÓLIDAS

POSICIONAMENTO ÚNICO

A **JSL** se destaca pela **capacidade de atender** demandas com **soluções personalizadas**, **histórico comprovado**, **ampla escala** e o mais **abrangente portfólio** de serviços logísticos do país.

MODELO DE GESTÃO

Gente dedicada e preparada para assegurar **qualidade e eficiência** na gestão dos contratos.

Resultados das adquiridas **impulsionados** pela **qualidade da gestão** e manutenção da **independência das empresas**, tomando o **benefício da escala e do ecossistema da JSL**.

BALANÇO ROBUSTO

Disciplina na precificação, eficiência operacional e controle de custos que asseguram **balanço robusto e rentabilidade adequada**.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Diversificação em serviços e setores abre **múltiplas avenidas de crescimento** orgânico, que somadas à **aquisição de boas empresas** complementares ao nosso portfólio, **nos permitem alavancar oportunidades**.

RENTABILIDADE

Consolidação das margens operacionais, combinada a **alocação adequada de capital**, proporcionam **evolução consistente da margem líquida e da rentabilidade**.

CRESCIMENTO CONTRATADO

Estrutura de capital atual sustenta as implantações em andamento e assegura **crescimento contratado** com **desalavancagem e evolução de margens e rentabilidade**.

FOCO NA EXECUÇÃO



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

