



# RESULTADOS 1T24



UMA EMPRESA DO GRUPO  
**SIMPAR**

# 1T24: INÍCIO DO NOVO CICLO DE GERAÇÃO DE VALOR

## RECEITA BRUTA

1T24

**R\$ 2,4 bi**

**+32,4%** 

vs. 1T23

## RECEITA LÍQUIDA

1T24

**R\$ 2,1 bi**

**+32,4%** 

vs. 1T23

## EBITDA<sup>1</sup>

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<sup>1/2</sup>

1T24

**R\$ 49 mm**

**+56,2%** 

vs. 1T23

## ROIC Running Rate

1T24

**16,0 %**

**+0,8 p.p.** 

vs. 1T23

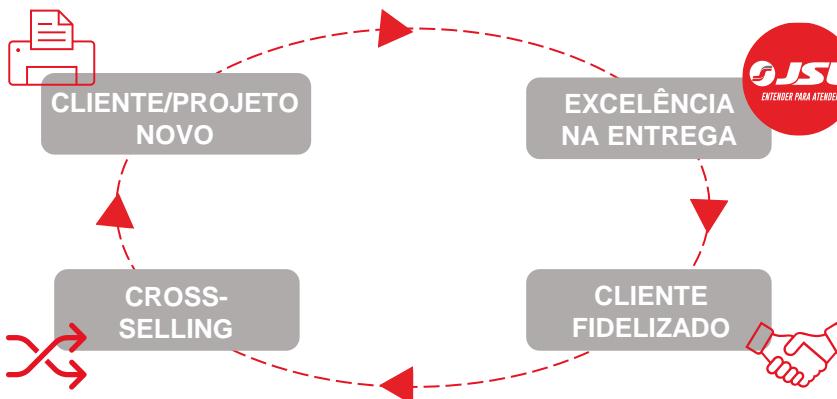
Crescimento de **129%** em bases comparáveis<sup>3</sup>

- ✓ **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**.

<sup>1</sup>Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos | <sup>2</sup>Número exclui o efeito de amortização de ágio/mais-valia | <sup>3</sup>Excluindo 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



Benefício da Escala



Capilaridade



Segurança e Confiabilidade



Redução de Custos



Soluções Customizadas



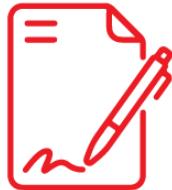
Ganho de Eficiência



Foco no Core Business

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

# VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTAM EXPANSÃO ORGÂNICA DOS NOSSOS NEGÓCIOS



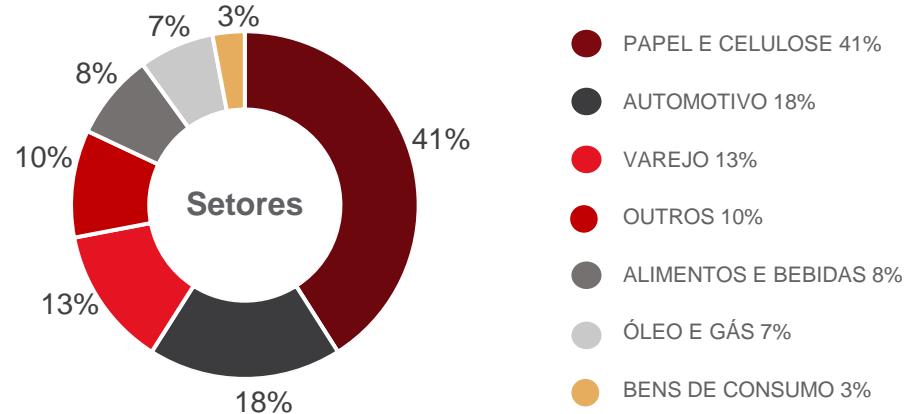
## CRESCIMENTO CONTRATADO

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



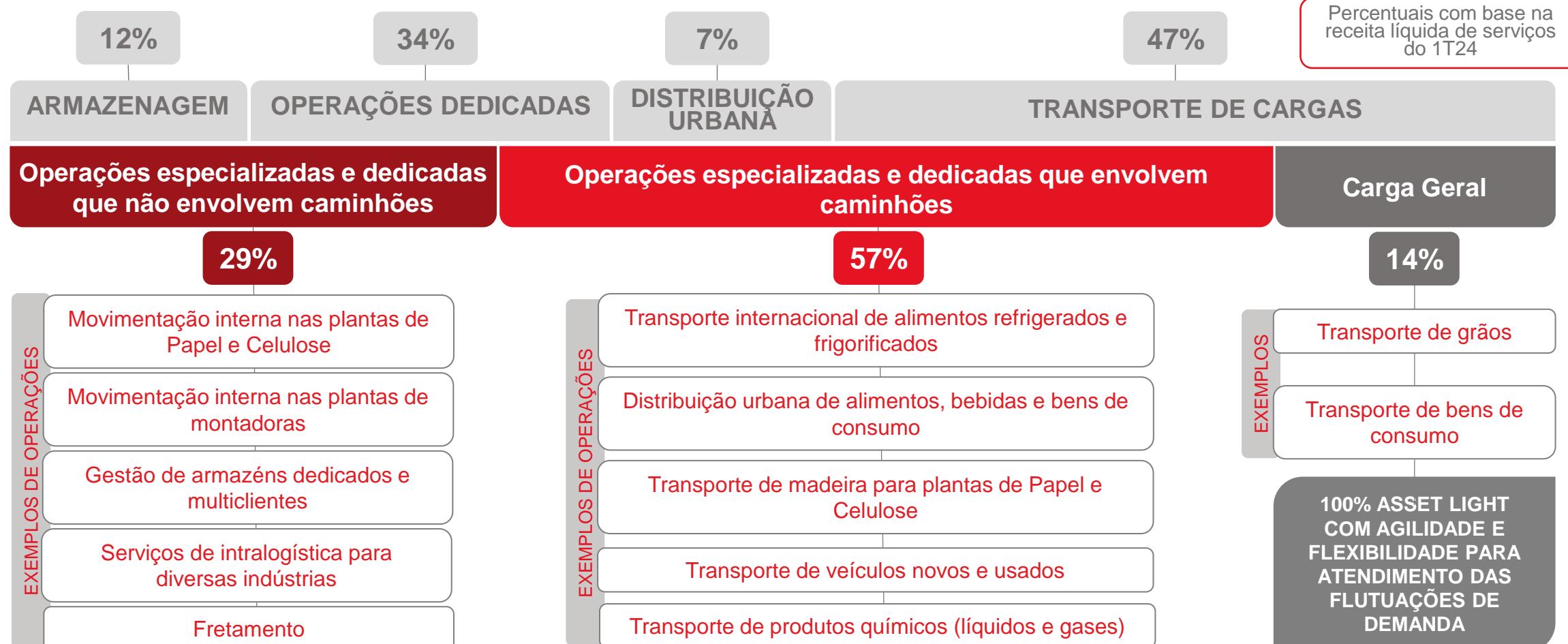
## CRESCIMENTO E ESCALA

- ✓ 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**

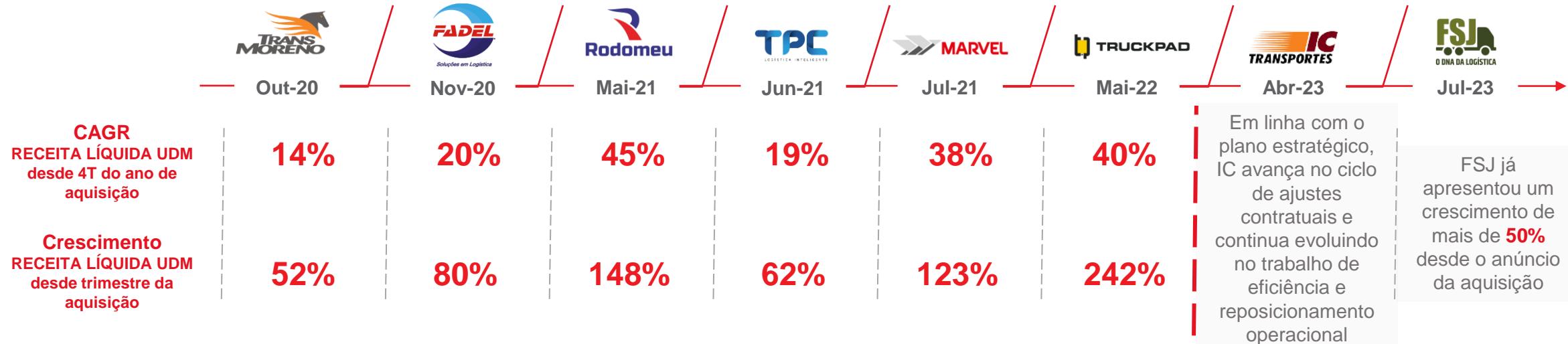
# LOGÍSTICA ESPECIALIZADA BASEADA EM CONTRATOS LONGOS E SETORES RESILIENTES

## COMBINAÇÃO DE SERVIÇOS PRESTADOS COM ATIVOS PRÓPRIOS E DE TERCEIROS



86% DA NOSSA RECEITA EM SERVIÇOS COM ALTO GRAU DE ESPECIALIZAÇÃO E ESSENCIALIDADE NA CADEIA DE SUPRIMENTOS E VENDAS DOS NOSSOS CLIENTES

# TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS: EXPERTISE + ESCALA



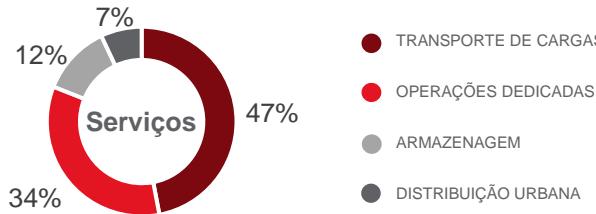
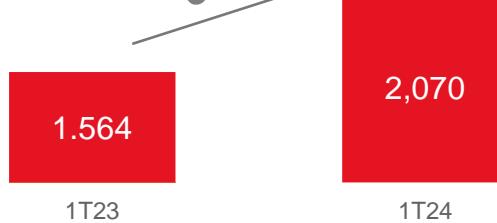
## MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ **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

RECEITA LÍQUIDA  
(R\$ mm)

32%



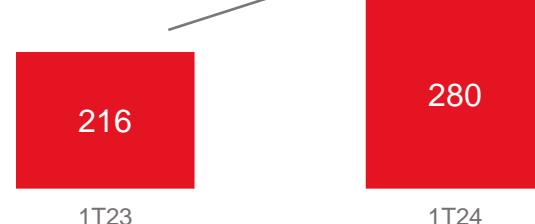
NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA MENOS DE 9% DA RECEITA, DISTRIBUÍDA EM 17 CONTRATOS ATIVOS

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

EBIT Margem

14.4% 14.1%

30%



LUCRO LÍQUIDO<sup>1/2</sup> (R\$ mm)

Impactado negativamente em R\$10 milhões pelas implantações em andamento

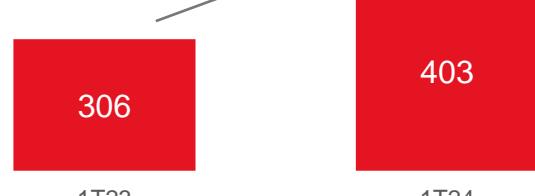


EBITDA<sup>1</sup> (R\$ mm) | MARGEM EBITDA<sup>1/3</sup> (%)

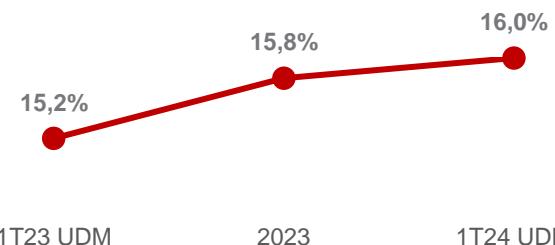
EBITDA Margem

20.3% 20.2%

32%



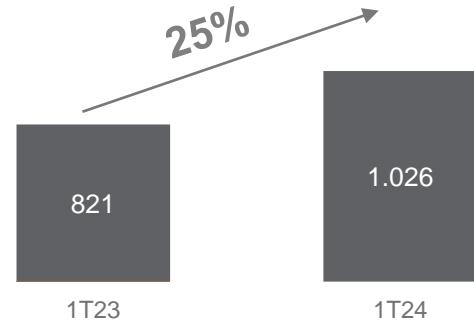
ROIC Running Rate (%)



# EQUILÍBRIO DOS MODELOS ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

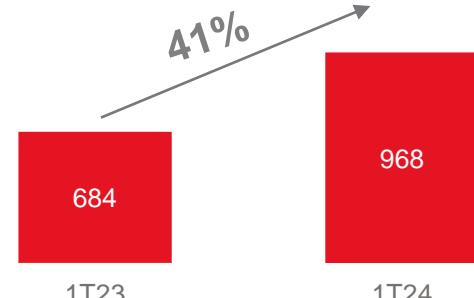
## ASSET LIGHT 51% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (R\$ mm)

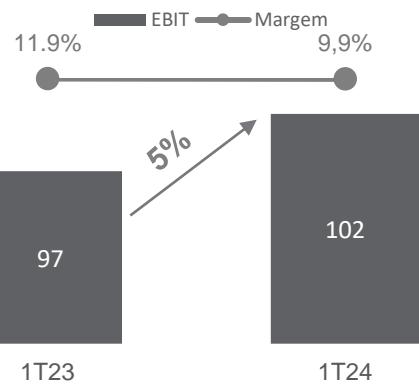


## ASSET HEAVY 49% da ROL de Serviços

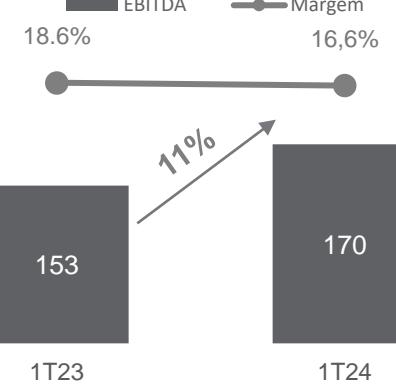
RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (R\$ mm)



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



EBITDA (R\$ mm) | MARGEM EBITDA<sup>1</sup> (%)



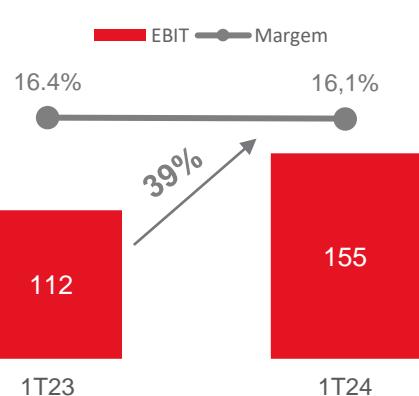
Armazenagem apresentou crescimento consistente de 22% (vs 1T23) com novos contratos da TPC e da JSL

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

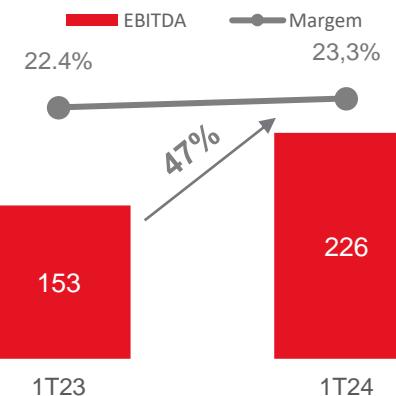
Margem de 16,6% pela sazonalidade e pressionada pelo Agro na IC, em que seguimos avançando de reposicionamento e adequação da rentabilidade

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

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



EBITDA (R\$ mm) | MARGEM EBITDA<sup>1</sup> (%)



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

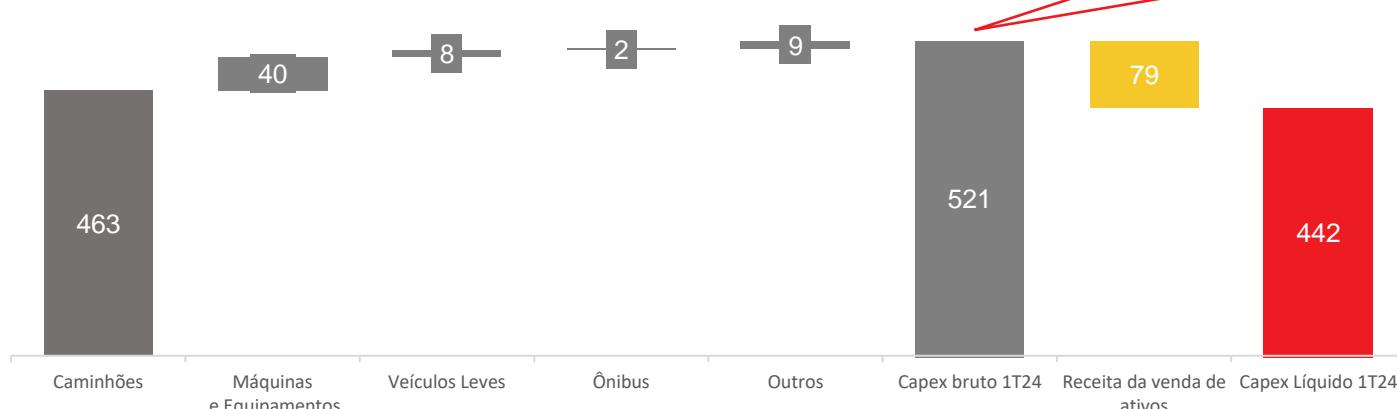
Disciplina na gestão operacional e na precificação de contratos resultou em crescimento de 1,0 p.p. da margem EBITDA (vs 1T23)

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

# CAPEX REALIZADO **ASSEGURA GERAÇÃO** DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

## CAPEX 1T24

R\$ mm



Capex de expansão gera  
aproximadamente R\$526 mm  
de receita anual adicional

- 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

+1,3 x  
a dívida líquida



R\$ 1,2 bi  
R\$ 5,5 bi

Valorização (com base na  
margem bruta de venda de  
ativos no 1T24 de 23%)<sup>1</sup>

Imobilizado + Ativo  
disponível para venda de  
Veículos, Caminhões,  
Máquinas e Equipamentos  
(valor residual)

**R\$ 6,7  
bilhões**

Estimativa de valor de  
mercado dos ativos  
operacionais com base na  
margem de venda que vem  
sendo alcançada pela JSI

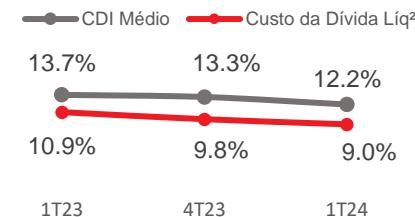
**Estrutura de capital robusta com  
capacidade de investimentos para  
promover crescimento orgânico**

<sup>1</sup>Considera-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

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 UDM <sup>1</sup>	1.164,9	1.810,4	1.848,8
EBITDA-A UDM <sup>1</sup>	1.370,1	2.010,4	2.066,6
<b>Indicadores Financeiros – Covenants</b>	<b>1T23</b>	<b>4T23</b>	<b>1T24</b>
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,76x	2,41x	<b>2,40x</b>
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,51x	2,96x	<b>2,98x</b>
Dívida Líquida/EBITDA	3,25x	2,68x	<b>2,68x</b>
			N/A

## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



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

Emissão em Fevereiro de 2024

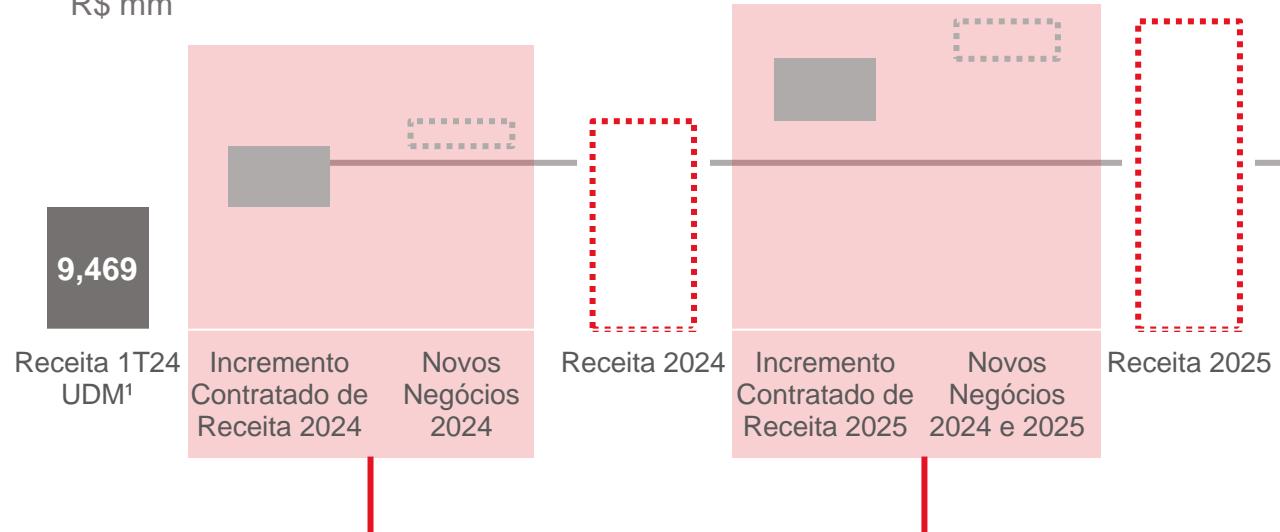
Excluindo-se os efeitos de Compra Vantajosa no EBITDA UDM, a relação Dív. Líq./EBITDA **reduziu para 3,1x** vs 1T23 (3,25x), em linha com o 4T23

## RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

## Receita Bruta de Serviços

R\$ mm



**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).

## 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.Liq./EBITDA), pelo crescimento do EBITDA e geração de caixa dos novos projetos

# MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL: FUNDAMENTOS PARA UM NOVO CICLO

Resultados  
1T24

## 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 especificação, eficiência operacional e controle de custos** que **asseguram balanço robusto e rentabilidade adequada**.

## FOCO NA EXECUÇÃO

### 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**.



#### 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.

# Muito obrigado!

#### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

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

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

