



RESULTADOS 1T23



São Paulo, 27 de abril de 2023 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 1T23.

1T23: RESULTADOS SÓLIDOS COM RECEITA BRUTA DE R\$1,8 BI (+20%), EBITDA DE R\$306MM (+39%) E CRESCIMENTO DE MARGEM EBITDA, QUE ATINGE 20,3%

- Receita Líquida de R\$1,6 bilhão, alta de 20,6% na comparação com o 1T22.
- EBITDA cresce 39,5% (vs 1T22) e atinge R\$306,1 milhões no 1T23.
- Margem EBITDA de 20,3% (+3 p.p. vs 1T22), resultado que comprova nossos esforços contínuos de eficiência operacional e gestão de custos.
- Novos contratos firmados somam R\$605 milhões no 1T23, com diversificação de setores e segmentos e novas receitas a serem realizadas em um prazo médio de 35 meses.
- Alavancagem, medida por dívida líquida/EBITDA, se mantém estável em 3,25x. Relação dívida líquida/EBITDA-A é de 2,76x, reflexo do crescimento do EBITDA e da disciplina na alocação de capital.
- ROIC *Running Rate* de 15,2% indica o novo patamar de rentabilidade da Companhia.
- Aquisição da IC, em linha com nossa estratégia de compra de boas empresas que se beneficiam da escala e estrutura da JSL para potencializar seu crescimento e adicionar diversificação ao nosso portfólio. Números ainda não consolidados aos resultados da JSL, visto que o fechamento da transação está condicionado ao cumprimento de obrigações e condições precedentes usuais a esse tipo de operação.
- No 1T23, a S&P Global Ratings elevou os ratings da JSL para ‘BB-’ na Escala Global e ‘brAA+’ na Escala Nacional, sustentados na melhoria de nossa rentabilidade através de ganhos de escala e diversificação, disciplina no controle de custos e manutenção da alavancagem em níveis estáveis.
- Importantes reconhecimentos de mercado, com destaque para os 1.000 dias sem acidentes pela Vale e o prêmio de melhor fornecedor logístico do Brasil em uma premiação global da General Motors.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Receita Bruta	1.846,4	1.542,9	19,7%	1.967,8	-6,2%
Receita Bruta de Serviços	1.786,7	1.513,3	18,1%	1.912,2	-6,6%
Receita Bruta Venda Ativos	59,7	29,7	101,3%	55,6	7,4%
Receita Líquida	1.563,6	1.296,5	20,6%	1.662,4	-5,9%
Receita Líquida de Serviços	1.505,5	1.267,6	18,8%	1.607,7	-6,4%
Receita Líquida Venda Ativos	58,1	28,8	101,5%	54,8	6,1%
EBIT	209,5	155,9	34,4%	212,4	-1,4%
Margem (% ROL Serviços)	13,9%	12,3%	+1,6 p.p.	13,2%	+0,7 p.p.
Lucro Líquido	26,8	33,0	-18,9%	93,9	-71,5%
Margem (% ROL)	1,7%	2,5%	-0,8 p.p.	5,6%	-3,9 p.p.
EBITDA	306,1	219,5	39,5%	310,7	-1,5%
Margem (% ROL de Serviços)	20,3%	17,3%	+3,0 p.p.	19,3%	+1,0 p.p.
CAPEX Líquido	319,1	214,1	49,0%	681,3	-53,2%
EBIT Ajustado	216,2	155,9	38,7%	236,7	-8,7%
Margem (% ROL Serviços)	14,4%	12,3%	+2,1 p.p.	14,7%	-0,4 p.p.
EBITDA Ajustado	306,1	219,5	39,5%	319,2	-4,1%
Margem (% ROL Serviços)	20,3%	17,3%	+3,0 p.p.	19,9%	-4,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	31,2	37,2	-16,1%	110,0	-71,6%
Margem (% ROL)	2,0%	2,9%	-0,9 p.p.	6,6%	+0,0 p.p.

¹ EBIT, EBITDA e Lucro Líquido ajustados em 1T22 e 4T22, conforme reportado à época. No 1T23, o EBIT foi ajustado em R\$6,7 mm e Lucro Líquido em R\$4,4 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da Administração

Iniciamos o ano de 2023 com fortes resultados, reflexo da consistência do nosso modelo de negócios e da nossa gestão. Continuamos entregando crescimento com rentabilidade de forma sustentável, com expansão da nossa diversificação em setores e serviços. Nesse trimestre, mantivemos o foco em eficiência operacional e disciplina na alocação de capital e, com o nosso posicionamento estratégico único, seguimos ganhando *market share* e expandindo nossa posição de liderança no setor logístico brasileiro.

CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS COMPROVADA

Atingimos no trimestre um faturamento de R\$1,8 bilhão, crescimento de 19,7% na comparação anual dada nossa exposição à economia real, em setores resilientes e habilidade de expandir a atuação na nossa carteira de clientes que buscam, cada vez mais, por qualidade no serviço prestado, eficiência e capacidade de execução. Destacamos a implantação dos novos contratos nos setores florestal, de mineração e automotivo, e o forte desempenho das operações da Marvel e da TPC.

Esse resultado também é fundamentado na disciplina de precificação dos novos contratos assinados, que suporta um novo patamar de retorno para o capital investido. Lembramos que esse crescimento é essencialmente orgânico, visto que, à exceção da TruckPad, a receita das empresas adquiridas já estava inteiramente incorporada aos dados do 1T22. Ao considerarmos os últimos doze meses finalizados em março, já somos uma empresa de R\$7,4 bilhões de faturamento.

Após um 2022 marcado pela turbulência no preço dos combustíveis e pressões inflacionárias sobre a base de insumos, seguimos com o foco em eficiência, através de um contato próximo com os nossos clientes e um olhar constante para medidas de redução de custos. Continuamos também evoluindo na agenda de digitalização, com geração de valor por meio da combinação da base tecnológica da TruckPad ao nosso negócio de transporte rodoviário de cargas.

Como resultado desses esforços, apresentamos um EBITDA de R\$306,1 milhões, aumento de 39,5% em relação ao 1T22, com margem (em relação à receita líquida de serviços) de 20,3% (+3 p.p. vs 1T22). Esse nível de margem é inclusive superior ao patamar do 4T22, trimestre sazonalmente mais forte que o 1T, o que comprova a perenidade de nossas medidas de eficiência na gestão, controle rígido de custos e despesas operacionais, e a entrada de novos projetos.

Mesmo diante do ambiente macroeconômico de taxa de juros elevadas, nosso crescimento consistente, sólidas margens operacionais, bem como a eficiência na gestão permitiram que registrássemos um Lucro Líquido de R\$26,8 milhões no trimestre. Importante mencionar que o Lucro Líquido também está impactado em cerca de R\$12 milhões pela depreciação de ativos já adquiridos, mas cujos contratos ainda estão em fase de implantação, com início de geração de receita esperada para os próximos trimestres.

INVESTIMENTOS BASEADOS EM CONTRATOS DE LONGO-PRAZO

O investimento líquido no período foi de R\$319,1 milhões, destinado especialmente à implantação dos novos contratos firmados no último trimestre de 2022, o que assegura nosso crescimento para os próximos anos. O ROIC Running Rate foi de 15,2%, resultado principalmente do sólido desempenho operacional e alocação de capital em projetos com retornos consistentes.

Somos uma Companhia com geração consistente de caixa livre antes do crescimento, com dívida alongada. Como parte de nossa gestão de caixa e da estrutura de capital, mantivemos a alavancagem em 3,25x, com uma posição de caixa de R\$737,2 milhões, e linhas compromissadas disponíveis e não sacadas de R\$683,5 milhões. Esse volume de liquidez é suficiente para cobrir a amortização da dívida de curto-prazo em 3,8x. Destacamos que mesmo mantendo a alavancagem estável nesse nível de investimento para expansão, o indicador ainda não reflete a real capacidade de geração de resultados de nossa estrutura de capital atual, visto que uma parte relevante do capex dos últimos seis

meses (R\$656 milhões ou 59% do capex bruto dos últimos 6 meses), e, portanto, da dívida líquida, ainda não se refletiu em geração de receita.

Além disso, nossa alavancagem está baseada na compra de ativos para suportar projetos de longo-prazo com retornos saudáveis, o que aumenta nossa flexibilidade financeira e traz um diferencial estratégico e de acesso a fontes adequadas de financiamento. Importante ressaltar que, no fechamento do trimestre, o valor contábil residual dos ativos líquidos (caminhões, veículos, máquinas e equipamentos) somava R\$4,0 bilhões, valor superior à dívida líquida total da Companhia de R\$3,8 bilhões. Se considerarmos o potencial de valorização desses ativos, com base na margem bruta de venda de ativos observada no 1T23, teríamos um colchão de 30% em relação à dívida líquida. Isso demonstra a nossa capacidade de geração de caixa para suportar a operação e absorver os pagamentos das aquisições realizadas sem comprometer nossa estrutura de capital.

AQUISIÇÃO DA IC TRANSPORTES EM LINHA COM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE CONSOLIDAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

Temos na diversificação um grande diferencial competitivo e pilar estratégico. Nesse contexto, se encaixa a recente aquisição da IC Transportes. Essa é a 7ª aquisição desde o nosso IPO, em 2020, e a maior realizada até aqui, adicionando R\$1,7 bilhão de Receita Bruta se tomarmos como base os números não auditados de 2022 da IC. A empresa vem apresentando crescimento acelerado, com CAGR de receita de 28% entre os anos de 2019 e 2022, e oportunidade de evoluir ainda mais ao somar sua expertise com nossa escala e capacidade financeira.

Além disso, a aquisição irá incrementar nossa participação em segmentos de receitas resilientes e que são fundamentais à economia real. A IC destaca-se no transporte de gases, combustíveis, químicos e no agronegócio, incluindo sua cadeia de suprimentos, oferecendo serviços no Brasil e em outros países da América do Sul (Argentina, Uruguai e Paraguai). Como resultado, reforçaremos ainda mais nossa diversificação de setores e geografias.

Em linha com a estratégia que se provou de sucesso nas últimas aquisições, a IC continuará com um time de gestão independente, focada no atendimento diferenciado aos clientes. Esse é um modelo testado e comprovado para acelerar o crescimento das empresas adquiridas e impulsionar nosso plano de negócios.

Destacamos que os números da IC ainda não estão consolidados aos resultados da JSL, visto que o fechamento da transação está condicionado ao cumprimento de obrigações e condições precedentes usuais a esse tipo de operação.

CONSOLIDAÇÃO E SOLIDEZ DO MODELO DE NEGÓCIOS

Contamos com um posicionamento de mercado único, com ampla oferta de soluções e geração de valor aos nossos clientes, o que nos traz diversas oportunidades, sempre com atenção ao retorno dos projetos. Também contamos com uma capacidade de investimentos diferenciada e acesso a fontes adequadas de financiamento. Como prova da força do nosso modelo de negócios, da nossa capacidade de consolidação, escala, rentabilidade e disciplina financeira, em março desse ano a S&P Global Ratings elevou nossos ratings para 'BB-' e 'brAA+', o que beneficiará nosso relacionamento com o mercado e contribuirá para a redução gradual de nosso custo de dívida.

Nosso papel estratégico na cadeia de suprimentos dos clientes deve continuar impulsionando nosso crescimento futuro. Fechamos R\$605 milhões de novos contratos no 1T23, com prazo médio de 35 meses, o que nos trará uma receita média mensal adicional de R\$17mm, semelhante ao conquistado no 1T22. Nesse trimestre, todos os novos contratos foram fechados com nossos clientes atuais, o que evidencia as enormes oportunidades que ainda temos em nossa forte base de clientes. Esses contratos estão distribuídos em diferentes setores da economia, com destaque para alimentos e bebidas (28%), químico (21%), papel e celulose (20%) e bens de consumo (17%). Por segmentos, 43% dos novos contratos se enquadram em Operações Dedicadas, 27% em Armazenagem, 23% em Transporte de Cargas e 7% em Distribuição Urbana.

Continuaremos avançando na agenda de consolidação do mercado de logística no Brasil, solidificando nossa liderança absoluta em transporte rodoviário de cargas e operações logísticas. Seguimos bem-posicionados para o crescimento

orgânico e inorgânico, agregando resiliência e diversificação ao nosso portfólio. Vemos ainda grandes oportunidades no mercado brasileiro, inclusive com aumento de representatividade na cadeia logística de nossos clientes. O fortalecimento das operações internacionais também segue em nosso radar, essencialmente baseado na demanda de nossos clientes, de modo a replicar em outros países modelos operacionais bem-sucedidos no Brasil.

Neste trimestre, também tivemos importantes reconhecimentos que contribuem com a sustentabilidade e perenidade dos nossos negócios. Como reflexo da nossa gestão ambiental responsável fomos reconhecidos, pelo segundo ano consecutivo, no projeto Revita Bayer. Juntos, plantamos 1.000 mudas com o objetivo de neutralizar as emissões de gases na operação da Bayer.

No pilar social, como prova do comprometimento da nossa gente no programa de segurança Zero Acidentes, fomos reconhecidos pela Vale por 1.000 dias sem acidentes e pela Suzano, com um destaque em segurança na movimentação de celulose. Como reconhecimento do nosso compromisso com a qualidade do serviço prestado e relacionamento de longo prazo com os nossos clientes, a General Motors nos premiou como o melhor fornecedor logístico do Brasil em uma premiação global.

Em abril, divulgamos também nosso Relatório Anual Integrado, em linha com as melhores práticas de governança corporativa e de acordo com os princípios do International Integrated Reporting Council (IIRC) e as diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI), do Task Force sobre divulgações financeiras relacionadas ao clima (TCFD) e Carbon Disclosure Project (CDP).

Agradecemos imensamente a nossa Gente pelo comprometimento e alta capacidade de entregas. Seguimos focados em nossa vocação por servir com excelência, dedicação, agilidade e qualidade, agregando valor e soluções aos nossos clientes. Estamos atentos às oportunidades de crescimento no mercado e reforçamos nosso compromisso de uma execução disciplinada e ancorada em rentabilidade, ganhos de eficiência e diversificação.

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 da controlada TruckPad estão consolidados a partir da data de sua aquisição (26/05/2022).

Resultado Consolidado

Consolidado (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Receita Bruta	1.846,4	1.542,9	19,7%	1.967,8	-6,2%
Receita Bruta de Serviços	1.786,7	1.513,3	18,1%	1.912,2	-6,6%
Receita Bruta Venda Ativos	59,7	29,7	101,3%	55,6	7,4%
Receita Líquida	1.563,6	1.296,5	20,6%	1.662,4	-5,9%
Receita Líquida de Serviços	1.505,5	1.267,6	18,8%	1.607,7	-6,4%
Operações Dedicadas	564,5	477,8	18,1%	630,2	-10,4%
Transporte de Cargas	603,0	477,2	26,4%	627,3	-3,9%
Distribuição Urbana	135,0	144,5	-6,5%	152,6	-11,5%
Armazenagem	202,9	168,1	20,7%	197,9	2,5%
Receita Líquida Venda Ativos	58,1	28,8	101,5%	54,8	6,1%
Custos Totais	(1.266,3)	(1.095,3)	15,6%	(1.359,4)	-6,8%
Custo de Serviços	(1.222,6)	(1.074,1)	13,8%	(1.310,9)	-6,7%
Custo Venda de Ativos	(43,7)	(21,2)	106,4%	(48,5)	-9,8%
Lucro Bruto	297,3	201,2	47,8%	303,1	-1,9%
Despesas Operacionais	(87,7)	(45,3)	93,8%	(90,7)	n.a
EBIT	209,5	155,9	34,4%	212,4	-1,4%
Margem (% ROL Serviços)	13,9%	12,3%	+1,6 p.p.	13,2%	+0,7 p.p.
Resultado Financeiro	(193,0)	(112,3)	71,9%	(174,9)	10,4%
Receitas Financeiras	24,3	25,4	-4,3%	27,8	-12%
Despesas Financeiras	(217,3)	(137,7)	57,8%	(202,7)	7,2%
Impostos	10,2	(10,6)	n.a	56,4	n.a
Lucro Líquido	26,8	33,0	-18,9%	93,9	-71,5%
Margem (% ROL)	1,7%	2,5%	-0,8 p.p.	5,6%	-3,9 p.p.
EBITDA	306,1	219,5	39,5%	310,7	-1,5%
Margem (% ROL de Serviços)	20,3%	17,3%	+3,0 p.p.	19,3%	+1,0 p.p.
EBITDA-A	349,8	240,6	45,4%	359,2	-2,6%
Margem (% ROL de Serviços)	23,2%	19,0%	+4,3 p.p.	22,3%	+0,9 p.p.
CAPEX Líquido	319,1	214,1	49,0%	681,3	-53,2%
EBITDA Ajustado¹	306,1	219,5	39,5%	319,2	-4,1%
Margem (% ROL de Serviços)	20,3%	17,3%	+3,0 p.p.	19,9%	+0,5 p.p.
EBIT Ajustado¹	216,2	155,9	38,7%	236,7	-8,7%
Margem (% ROL de Serviços)	14,4%	12,3%	+2,1 p.p.	14,7%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	31,2	37,2	-16,1%	110,0	-71,6%
Margem (% ROL)	2,0%	2,9%	-0,9 p.p.	6,6%	-4,6 p.p.

¹EBIT, EBITDA e Lucro Líquido ajustados em 1T22 e 4T22, conforme reportado à época.

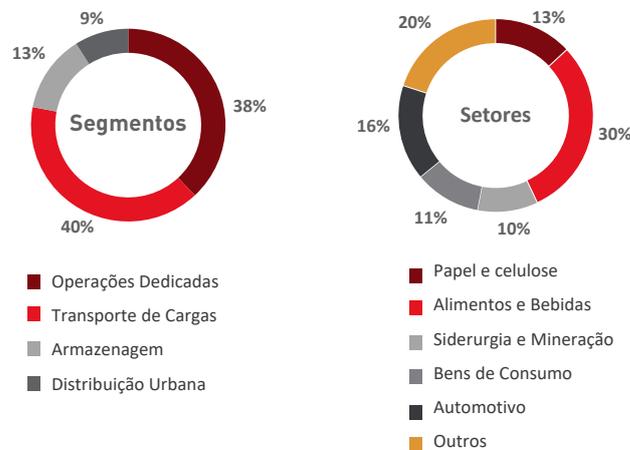
No 1T23, o EBIT foi ajustado em R\$6,7 mm e Lucro Líquido em R\$ 4,4 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

A Receita Líquida de Serviços atingiu R\$1.505,5 milhões e cresceu 18,8% em relação ao 1T22, resultado da ampliação da nossa base de contratos, capacidade de execução e diversificação de portfólio. O setor de maior representatividade para a receita líquida do 1T23 foi o de alimentos e bebidas (30%), seguido pelo setor automotivo (16%), papel e celulose (13%), bens de consumo (11%) e mineração (10%). Essa distribuição ilustra nossa diversificação crescente de clientes e setores, o que traz resiliência ao nosso modelo de negócio. Destacamos também nossa crescente internacionalização, sendo que no 1T23 um de nossos contratos fora do Brasil já figura entre os 10 maiores contratos da Companhia.

- O segmento de Operações Dedicadas (38% da ROL de Serviços no trimestre) apresentou um crescimento de 18,1% em comparação ao 1T22, beneficiado pela implantação de novos contratos nos setores de celulose, mineração, e crescimento das operações da Fadel na África do Sul, onde parte relevante dos serviços prestados são de logística dedicada;
- O nosso serviço de Transporte de Cargas (40% da ROL de Serviços no trimestre) cresceu 26,4% na comparação com o 1T22, com destaque para a implantação de novos projetos no setor automotivo e aumento de capacidade da Marvel e Rodomeu;

- As operações de Armazenagem (13% da ROL de Serviços no trimestre) seguem comprovando nossa consistência e capacidade de crescimento sustentado, com alta de 20,7% em comparação ao 1T22. Esse crescimento reflete também a implantação gradual dos novos contratos firmados pela TPC e JSL durante 2022 (R\$610 milhões em novos contratos de armazenagem);
- Por fim, o segmento de Distribuição Urbana (9% da ROL de Serviços no trimestre), apresentou redução de 6,5% na receita, impactado principalmente pela desmobilização de uma operação relevante de um cliente da Fadel no setor de e-commerce, cujo contrato foi finalizado em março/2022. Caso excluíssemos esse efeito, o segmento teria apresentado um crescimento próximo a 10% em comparação ao 1T22, impulsionado pelo contrato na África do Sul e maiores volumes no setor de alimentos e bebidas.

DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (1T23):



O Custo de Serviços cresceu 13,8% na comparação com o 1T22, reflexo dos maiores volumes e da inflação sobre a base de insumos no período, em especial combustíveis/lubrificantes e pessoal, que cresceram 21,5% e 16,1%, respectivamente. Importante destacar que neste trimestre estamos carregando um valor estimado de aproximadamente R\$12 milhões de depreciação de ativos já adquiridos, mas que ainda estão em período de implantação de seus contratos e, portanto, não contribuíram com os resultados do trimestre.

O aumento dos custos foi inferior ao aumento das receitas, fruto da agenda de melhorias operacionais, diligência na gestão de custos, otimização da base de ativos e investimentos em tecnologia para automatização de processos, otimização de rotas e integração mais eficiente com motoristas terceiros, já beneficiada pelo início da combinação com a TruckPad. Como resultado dessa eficiência de custos, nosso EBITDA do 1T23 foi de R\$306,1 milhões, crescimento de 39,5% em relação ao 1T22. A margem EBITDA, por sua vez, atingiu 20,3%, alta de 3,0 p.p. em relação ao 1T22.

Nas próximas páginas, apresentamos a segmentação dos nossos resultados entre *Asset Light* e *Asset Heavy*.

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Receita Bruta	996,4	856,6	16,3%	1.057,8	-5,8%
Receita Líquida	830,5	708,4	17,2%	880,4	-5,7%
Receita Líquida de Serviços	821,2	700,5	17,2%	870,1	-5,6%
Operações Dedicadas	165,4	143,7	15,1%	186,1	-11,1%
Transporte de Cargas	420,6	353,2	19,1%	451,5	-6,8%
Distribuição Urbana	32,2	35,5	-9,3%	34,8	-7,5%
Armazenagem	202,9	168,1	20,7%	197,9	2,5%
Receita Líquida Venda Ativos	9,4	7,8	19,5%	10,3	-9,1%
Custos Totais	(681,2)	(616,1)	10,6%	(730,8)	-6,8%
Custo de Serviços	(674,5)	(611,1)	10,4%	(726,0)	-7,1%
Com pessoal	(205,6)	(183,4)	12,1%	(226,1)	-9,1%
Com agregados e terceiros	(299,5)	(273,3)	9,6%	(329,5)	-9,1%
Combustíveis e lubrificantes	(32,9)	(30,2)	8,9%	(36,3)	-9,3%
Peças / pneu / manutenção	(39,2)	(37,5)	4,5%	(37,9)	3,3%
Depreciação	(45,8)	(31,8)	44,0%	(40,3)	13,7%
Outros	(51,6)	(54,9)	-6,0%	(56,0)	-7,8%
Custo Venda de Ativos	(6,7)	(5,0)	33,8%	(4,8)	39,1%
Lucro Bruto	149,3	92,3	61,8%	149,5	-0,1%
Despesas Operacionais	(51,8)	(25,2)	105,6%	(57,7)	-10,1%
EBIT	97,5	67,1	45,3%	91,8	6,1%
Margem (% ROL Serviços)	11,9%	9,6%	+2,3 p.p.	10,6%	+1,3 p.p.
EBITDA	153,1	107,9	41,9%	151,4	-28,7%
Margem (% ROL de Serviços)	18,6%	15,4%	+3,2 p.p.	17,4%	+1,2 p.p.

A Receita Líquida de Serviços do *Asset Light* cresceu 17,2% em comparação ao 1T22 e atingiu R\$821,2 milhões no trimestre, em especial pelo crescimento consistente das operações de armazenagem e implantação de novos contratos no setor automotivo, relacionados principalmente a projetos de movimentação interna de montadoras. No 1T23, o setor automotivo representou 28% das receitas de serviço do segmento, seguido por bens de consumo (18%) e alimentos e bebidas (15%). Destacamos que, no setor automotivo, crescemos mesmo diante de sua ciclicidade, e especialmente pela implantação de novos contratos, o que demonstra nossa capacidade de aumentar organicamente a participação na cadeia logística de nossos clientes e a busca por capacidade de execução.

O EBITDA do segmento foi de R\$153,1 milhões no 1T23, inclusive superior ao EBITDA do 4T22, mesmo com a sazonalidade inerente ao transporte de cargas, principal fonte de receita do segmento (51% da ROL de serviços no trimestre). A margem EBITDA atingiu 18,6%, aumento de 3,2 p.p. em comparação ao 1T22 e 1,2p.p. versus o 4T22, reflexo especialmente dos esforços de contenção de custos, otimização de pessoal e ações de centralização de abastecimento de combustíveis.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Receita Bruta	850,0	686,4	23,8%	909,9	-6,6%
Receita Líquida	733,1	588,1	24,6%	782,1	-6,3%
Receita Líquida de Serviços	684,3	567,1	20,7%	737,6	-7,2%
Operações Dedicadas	399,1	334,1	19,4%	444,1	-10,1%
Transporte de Cargas	182,3	124,0	47,1%	175,7	3,8%
Distribuição Urbana	102,8	109,0	-5,6%	117,8	-12,7%
Armazenagem	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Receita Líquida Venda Ativos	48,8	21,0	132,0%	44,5	9,6%
Custos Totais	(585,1)	(479,2)	22,1%	(628,6)	-6,9%
Custo de Serviços	(548,1)	(463,0)	18,4%	(584,9)	-6,3%
Com pessoal	(242,8)	(202,8)	19,7%	(254,1)	-4,4%
Com agregados e terceiros	(25,7)	(44,5)	-42,3%	(27,9)	-8,0%
Combustíveis e lubrificantes	(126,7)	(101,2)	25,3%	(145,0)	-12,6%
Peças / pneu / manutenção	(84,5)	(72,1)	17,1%	(85,6)	-1,4%
Depreciação	(38,7)	(20,3)	90,7%	(34,1)	13,5%
Outros	(29,7)	(22,1)	34,3%	(38,1)	-22,1%
Custo Venda de Ativos	(37,0)	(16,2)	128,8%	(43,7)	-15,2%
Lucro Bruto	148,0	108,9	35,9%	153,5	-3,6%
Despesas Operacionais	(35,9)	(20,0)	79,1%	(33,0)	8,8%
EBIT	112,1	88,8	26,1%	120,6	-7,1%
Margem (% ROL Serviços)	16,4%	15,7%	+0,7 p.p.	16,3%	+0,0 p.p.
EBITDA	153,0	111,6	37,2%	159,3	-4,0%
Margem (% ROL de Serviços)	22,4%	19,7%	+2,7 p.p.	21,6%	+0,8 p.p.

A Receita Líquida de Serviços foi de R\$684,3 milhões no 1T23, crescimento de 20,7% comparado ao 1T22. A fortaleza de nosso modelo de negócios integrado ao processo produtivo dos clientes, especialmente por meio das Operações Dedicadas (58% da Receita Líquida de Serviços do *Asset Heavy*), tem permitido um crescimento consistente desse segmento, com maiores volumes e ganho relevante de novos contratos nos segmentos de Papel e Celulose (22% da Receita Líquida de Serviços do *Asset Heavy*) e Alimentos e Bebidas (49% da receita líquida de serviços do *Asset Heavy*). Além disso, o aumento de demanda por transportes especializados de carga da Marvel e Rodomeu também impulsionou o resultado do segmento.

O EBITDA do segmento foi de R\$153,0 milhões no 1T23, com margem de 22,4%, crescimento de 2,7 p.p. em comparação ao 1T22 e 0,8 p.p. versus o 4T22, derivado dos esforços de redução de custos e despesas, bem como da entrada de projetos com rentabilidade alinhada aos novos patamares de custos do Brasil.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Receitas Financeiras	24,5	25,4	-4,3%	27,8	-12%
Despesas Financeiras	(217,5)	(137,7)	57,8%	(202,7)	7,2%
Resultado Financeiro	(193,0)	(112,3)	71,9%	(174,9)	10,4%

O Resultado Financeiro Líquido do 1T23 foi uma despesa de R\$193,0 milhões, 71,9% superior ao 1T22 como resultado do maior volume de dívida bruta e do aumento do CDI entre os períodos. O crescimento da dívida bruta está relacionado à aquisição de ativos para implantação de novos contratos e, portanto, contribuirá para a geração de receita ao longo dos próximos trimestres.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Dívida bruta	4.521,2	3.648,5	23,9%	4.291,7	5,3%
Caixa e aplicações financeiras	737,2	689,2	7,0%	873,2	-15,6%
Dívida líquida	3.784,1	2.959,4	27,9%	3.418,5	10,7%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,5%	13,9%	+2,6 p.p.	16,9%	-0,4 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,9%	9,2%	+1,7 p.p.	11,2%	-0,3 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	4,0	5,5	-27,3%	4,2	-3,9%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	15,8%	13,2%	+2,6 p.p.	15,7%	+0,1 p.p.
Prazo médio da dívida bruta (anos)	3,7	4,9	-24,5%	4,0	-7,9%

Finalizamos o trimestre com uma posição de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$737,2 milhões e linhas compromissadas, não sacadas, de R\$683 milhões. Somados, as fontes liquidez chegam à R\$1,4 bilhão e corresponde à 3,8x a dívida de curto-prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até meados de 2025.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	1T23	4T22	1T22
Dívida líquida / EBITDA	3,25x	3,17x	3,34x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,76x	2,73x	3,08x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,51x	2,60x	3,25x
EBITDA UDM	1.164,9	1.079,8	886,5
EBITDA-A' UDM	1.370,1	1.253,0	961,7

Referência para Covenants

O indicador de alavancagem de Dívida Líquida / EBITDA UDM foi de 3,25x no 1T23, com pequena alta em relação ao trimestre anterior, refletindo a compra de ativos e início da implantação de novos contratos que ainda não impactaram na geração de receita. A relação Dívida Líquida / EBITDA Adicionado foi de 2,76x e EBITDA Adicionado / Resultado Financeiro Líquido de 2,51x.

Se considerarmos o EBITDA ajustado anualizado do 1T23, a alavancagem Dívida Líquida / EBITDA seria de 3,09x, demonstrando que a estrutura de capital atual suporta o crescimento disciplinado respeitando os níveis adequados de alavancagem considerados pela administração e *covenants* financeiros da Companhia.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Investimento bruto por natureza	378,8	243,8	55,4%	736,9	-48,6%
Expansão	361,1	181,8	98,6%	618,6	-41,6%
Renovação	17,6	38,0	-53,7%	115,4	-84,8%
Outros	0,1	24,0	-	2,8	-97,6%
Investimento bruto por tipo	378,8	243,8	55,4%	736,9	-48,6%
Caminhões	183,8	138,6	32,6%	363,5	-49,4%
Máquinas e Equipamentos	37,0	51,9	-28,8%	49,7	-25,6%
Veículos Leves	135,7	8,5	1496,2%	279,4	-51,4%
Ônibus	4,1	0,1	n.a.	42,3	n.a.
Outros	18,1	44,6	-59,4%	1,9	847,1%
Receita de Venda de Ativos	59,7	29,7	101,3%	55,6	7,4%
Total Investimento Líquido	319,1	214,1	49,0%	681,3	-53,2%

O capex bruto do 1T23 fechou em R\$378,8 milhões, sendo 95% destinado à expansão para fazer frente à implantação dos novos contratos firmados no 4T22 e 1T23. Do capex total dos últimos dois trimestres, R\$656 milhões estão relacionados a três projetos que ainda não beneficiaram nossa geração de caixa (projetos não implantados). O capex líquido no 1T22 foi de R\$319,1 milhões.

O efeito caixa dos investimentos realizados no período estão refletidos no tópico de 'Fluxo de Caixa'.

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	1T23 UDM	1T22 UDM	4T22 UDM	Running Rate
EBIT	822,5	624,3	768,8	867,4
Alíquota efetiva	-35%	16%	-17%	22%
NOPLAT	1.109,1	521,6	897,2	676,6
Dívida Líquida período atual	3.784,1	2.959,4	3.418,5	3.127,8
Dívida líquida período anterior	2.959,4	1.742,8	2.672,2	2.959,4
Dívida líquida média	3.371,7	2.351,1	3.045,3	3.043,6
PL período atual	1.436,1	1.352,8	1.412,6	1.436,1
PL período anterior	1.352,8	1.461,6	1.329,9	1.352,8
PL médio	1.394,5	1.407,2	1.371,2	1.394,5
Capital Investido período atual	5.220,2	4.312,1	4.831,1	4.563,9
Capital Investido período anterior	4.312,1	3.204,4	4.002,1	4.312,1
Capital Investido médio	4.766,2	3.758,3	4.416,6	4.438,0
ROIC	23,3%	13,9%	20,3%	15,2%

Seguimos com nossa agenda de crescimento com projetos de retorno adequado. O ROIC UDM reportado no 1T23 foi de 23,3%. Fizemos também o exercício para calcular o ROIC *Running Rate* da Companhia. Como premissas, utilizamos o EBIT Ajustado LTM do 1T23, uma alíquota de impostos normalizada de 22%, e desconsideramos da dívida líquida atual R\$656 milhões relacionados aos investimentos realizados durante o 4T22 e 1T23 em três projetos cujas operações ainda não foram iniciadas e, portanto, ainda não geraram receita. Sob esse cenário, temos um ROIC *Running Rate* de 15,2%, reforçando o novo patamar de rentabilidade da Companhia, fruto da resiliência de nosso modelo de negócios, a relação de confiança com nossos clientes, nossos diferenciais estratégicos, o foco constante na busca por eficiência operacional e disciplina na gestão de custos e alocação de capital.

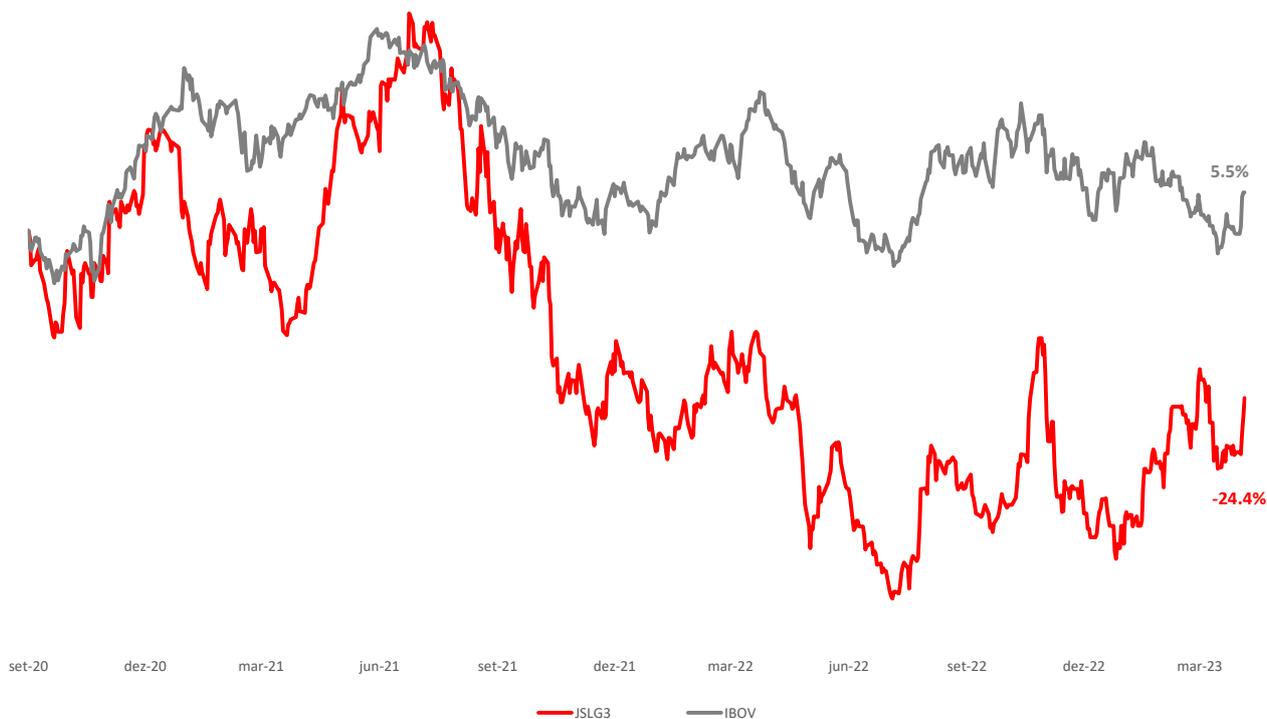
Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	1T23	1T22	4T22	2022	2021	2020
EBITDA	306,1	219,5	310,7	1.079,8	758,0	432,0
Capital de Giro	10,1	61,1	(26,5)	383,3	(25,4)	9,0
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	43,7	21,2	45,9	162,9	64,1	167,0
Capex Renovação	(17,6)	(38,0)	(35,6)	(171,0)	(189,8)	(67,9)
Itens Não Caixa e outros	23,0	(16,2)	1,0	(82,8)	(16,9)	3,0
Caixa gerado pelas atividades operacionais	365,4	247,6	295,5	1.372,2	590,0	543,1
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	(5,3)	(26,0)	(5,1)	(24,6)	(27,3)	(110,0)
(-) Capex outros	(0,1)	(24,0)	(2,8)	(59,5)	(78,1)	(35,0)
Fluxo de caixa livre	360,0	197,5	287,5	1.288,0	484,6	398,1
(-) Capex Expansão	(417,6)	(243,4)	(22,3)	(667,2)	(383,5)	(225,1)
(-) Aquisição de empresas	-	-	-	1,5	(229,3)	(150,0)
Fluxo após crescimento	(57,5)	(45,9)	265,2	622,2	(128,1)	23,0

A Companhia possui uma forte geração de caixa operacional que permite a manutenção de uma alavancagem saudável em meio ao crescimento. No 1T23, o fluxo de caixa livre, antes do crescimento, foi de R\$360,0 milhões. Após o crescimento, o fluxo de caixa foi negativo em R\$57,5 milhões. Lembramos que o capex de expansão com efeito caixa é líquido dos benefícios de linhas de financiamento (FINAME) e prazo de pagamento para fornecedores. Destacamos também que no 1T23 houve o pagamento de cerca de R\$75,5 milhões de fornecedores de veículos relacionados ao capex do 4T22 e que, portanto, havia beneficiado a geração de caixa naquele período.

Performance das Ações

Desempenho das Ações desde o IPO em 09/09/2020



No fechamento de 17 de abril de 2023, a cotação de JSLG3 foi R\$7,36 com recomendação de compra dos onze analistas que cobrem o papel. A seguir apresentamos um quadro resumo com as recomendações. Assumindo a média do preço alvo das ações encontrada na tabela abaixo, a ação possui um potencial de **valorização de 51%**.

Corretora	Analista	Recomendação	Última revisão do preço-alvo	Preço-alvo
Banco BTG Pactual	Lucas Marquiori	Compra	30/06/2022	R\$ 12,00
Itau BBA Securities	Daniel Gasparete	Compra	03/08/2022	R\$ 13,50
JP Morgan	Guilherme Mendes	Compra	23/01/2023	R\$ 10,00
Eleven Financial Research	Alexandre Kogake	Compra	09/06/2022	R\$ 12,00
NAU Securities	Alejandro Demichelis	Compra	04/05/2022	R\$ 13,00
Bradesco BBI	Vitor Mizusaki	Compra	14/02/2023	R\$ 11,00
Banco Safra	Luiz Pecanha Filho	Compra	07/06/2022	R\$ 11,20
XP Investimentos	Pedro Bruno	Compra	24/08/2022	R\$ 11,00
Banco Inter	Diego Bellico	Compra	03/08/2022	R\$ 9,00
Genial Investimentos	Ygor Bastos de Araújo	Compra	06/02/2023	R\$ 8,00
EQI	Lucas Daniel	Compra	08/03/2023	R\$ 12,00
			Média	R\$ 11,15

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Lucro Líquido Total	26,8	33,0	-18,9%	93,9	-71,5%
Resultado Financeiro	193,0	112,3	71,9%	174,9	10,4%
IR e contribuição social	(10,2)	10,6	-196,5%	(56,4)	-81,9%
Depreciação e Amortização	96,6	63,5	52,0%	98,3	-1,7%
EBITDA	306,1	219,5	39,5%	310,7	-1,5%
Custo de Venda de Ativos	43,7	21,2	106,4%	48,5	-9,8%
EBITDA-A	349,8	240,6	45,4%	359,2	-2,6%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	1T23	1T22	▲ A / A	4T22	▲ T / T
Lucro Líquido	26,8	33,0	-18,9%	93,9	-71,5%
Baixa Contábil de Benfeitorias	-	-	n.a	6,3	n.a
Provisões	-	-	n.a	5,6	n.a
Amortização PPA	4,4	4,2	n.a	4,2	n.a
Lucro Líquido Ajustado	31,2	37,2	-16,1%	110,0	-71,6%
<i>Margem (% ROL)</i>	<i>2,0%</i>	<i>2,9%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>	<i>6,6%</i>	<i>-4,6 p.p.</i>

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	1T23	4T22	1T22	Passivo (R\$ milhões)	1T23	4T22	1T22
Ativo Circulante				Passivo Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	508,4	475,6	207,9	Fornecedores	594,6	642,3	330,3
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	228,7	397,6	481,2	Risco sacado a pagar	-	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	0,1	0,1	Empréstimos e financiamentos	305,3	257,0	30,3
Contas a receber	1.219,6	1.159,9	1.335,8	Debêntures	51,8	66,0	33,8
Estoques	50,9	57,6	61,5	Arrendamentos a pagar	13,2	9,9	26,0
Tributos a recuperar	110,6	130,6	208,4	Arrendamentos por direito de uso	81,4	78,8	61,4
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	53,8	48,7	29,7	Obrigações sociais e trabalhistas	359,6	329,4	275,7
Outros créditos	5,4	10,8	17,9	Imposto de renda e contribuição social a recolher	4,8	5,3	9,8
Despesas antecipadas	58,9	25,4	33,0	Tributos a recolher	110,6	126,2	93,8
Outros créditos Intercompany	-	-	-	Outras contas a pagar	77,5	82,3	94,4
Dividendos a receber	-	-	-	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	57,6	25,5
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	100,5	81,7	51,8	Adiantamentos de clientes	47,9	20,2	9,9
Adiantamentos a terceiros	15,6	18,2	16,0	Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	51,5	83,4	124,7
Total do Ativo Circulante	2.352,4	2.406,2	2.443,4	Total do passivo circulante	1.698,2	1.758,4	1.115,5
Ativo Não Circulante				Passivo Não Circulante			
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	0,0	0,0	0,0	Empréstimos e financiamentos	2.352,9	2.121,6	1.778,1
Instrumentos financeiros derivativos	95,5	63,6	24,0	Debêntures	1.797,8	1.796,1	1.790,9
Contas a receber	20,8	20,1	15,8	Arrendamentos a pagar	74,8	75,1	13,6
Tributos a recuperar	92,4	130,5	186,5	Arrendamentos por direito de uso	372,9	334,2	266,6
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	7,0	7,0	34,8	Obrigações sociais e trabalhistas	5,4	-	-
Depósitos judiciais	57,6	57,2	62,9	Instrumentos financeiros derivativos	21,1	29,7	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	112,6	91,8	31,9	Tributos a recolher	30,5	31,3	22,8
Partes relacionadas	-	-	-	Provisão para demandas judiciais e administrativas	257,1	273,0	312,4
Ativo de indenização por combinação de negócios	206,3	220,8	258,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	127,5	121,7	111,0
Outros créditos	32,6	25,5	4,9	Partes relacionadas	1,9	1,8	1,7
				Outras contas a pagar	6,6	8,1	14,4
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	284,3	278,6	296,4
Total do Realizável a Longo Prazo	624,8	616,5	619,2	Total do Passivo Não Circulante	5.332,8	5.071,1	4.607,7
Investimentos	-	-	-				
Imobilizado	4.617,3	4.347,8	3.168,3				
Intangível	872,6	871,7	845,2				
Total	5.489,9	5.219,5	4.013,5	Total do Patrimônio Líquido	1.436,1	1.412,6	1.352,8
Total do Ativo Não Circulante	6.114,7	5.836,0	4.632,7	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	8.467,1	8.242,1	7.076,1
Total do Ativo	8.467,1	8.242,1	7.076,1				

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 primeiro 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 consolidados 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 1T22 e 4T22, 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: **28 de abril de 2023**, sexta-feira.

Horário: **11:00am (Brasília)**
9:00am (New York) – Com tradução simultânea.

Telefones de conexão:
Brasil: +55 11 4090-1621
Demais países: +1 412 717-9627

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