



ENTENDER PARA ATENDER



# RESULTADOS 1T22



UMA EMPRESA DO GRUPO



## 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.

# DESTAQUES



**1T22** Forte crescimento de receita com expansão das margens operacionais

**R\$ 6,2 BILHÕES RECEITA BRUTA ANUALIZADA**  
**83% MAIOR QUE O IPO**

RECEITA LÍQUIDA  
DE SERVIÇOS

**R\$ 1,3 bi**

↑ +49% vs. 1T21

EBITDA

**R\$ 219 mm**

↑ +72% vs. 1T21

LUCRO LÍQUIDO

**R\$ 33 mm**

↓ -24,7% vs. 1T21

ROIC UDM

**13,9%**

↑ +0,4 p.p. vs. 4T21

FLUXO DE  
CAIXA LIVRE<sup>1</sup>

**R\$ 198 mm**

- **Crescimento orgânico combinado** de 21% vs. 1T21 – empresas adquiridas crescem 31%;
- **Quarto trimestre consecutivo** de crescimento orgânico combinado acima de dois dígitos;
- Receita Bruta 1T22 anualizada de **R\$ 6,2 bilhões**, 83% maior que os números apresentados no IPO (2T20 UDM);
- **Resultados refletem** melhora da **performance operacional** e valorização contínua da base de ativos;
- **Sylvia Leão** ingressa como membro do **Conselho de administração** da JSL trazendo expertise de Gente e Gestão e varejo;
- Conquista do **Selo Prata na EcoVadis**, estando entre as melhores empresas avaliadas;
- Início das operações com caminhões movidos a **GNV** e **veículos elétricos**;
- **R\$ 700 milhões** em novos contratos firmados no 1T22, com prazo médio de 40 meses.

# CRESCIMENTO ORGÂNICO COMBINADO

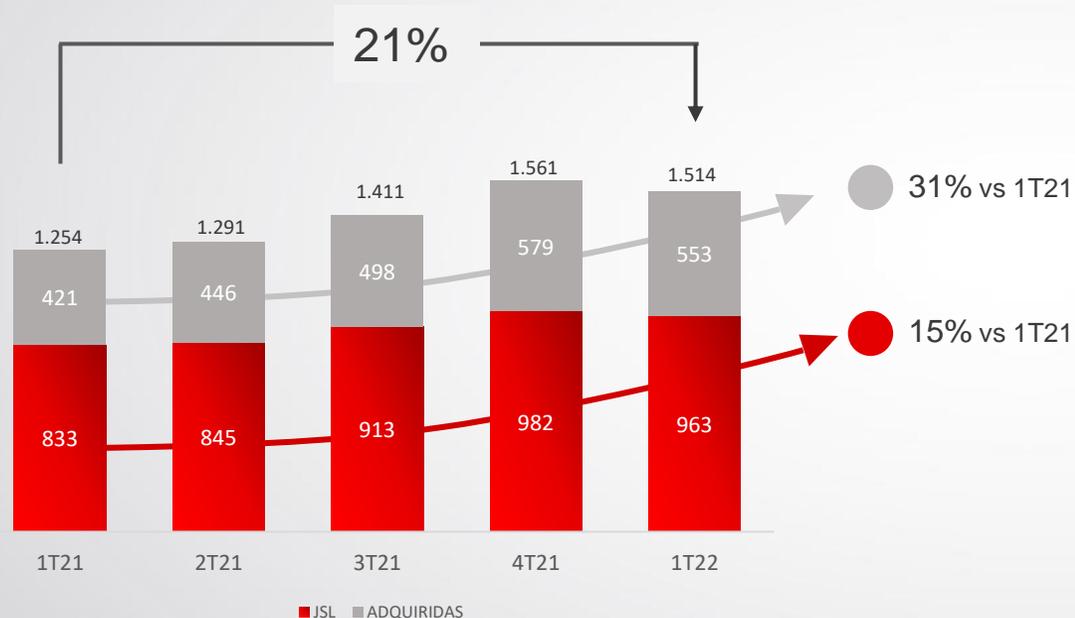


Crescimento da JSL e empresa adquiridas é resultado da captura de novos contratos, expansão com clientes e reajustes.



## Evolução da Receita Bruta de Serviços Combinada

R\$ mm



### 21% de crescimento orgânico combinado (vs 1T21)

31% de crescimento orgânico das adquiridas (vs 1T21)

15% de crescimento orgânico das operações JSL (vs 1T21)

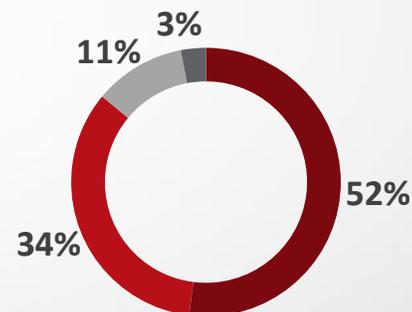
52% em função de reajustes e expansão de contratos atuais

48% em função de receita com novos contratos

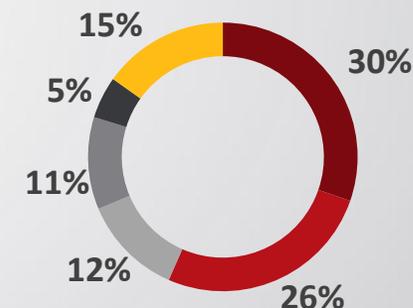
## NOVOS CONTRATOS FIRMADOS NO 1T22

**R\$700 mm** em novos contratos com prazo médio de **40 meses**

### Balanceamento de serviços e setores:



- Operações Dedicadas
- Transporte de Cargas
- Armazenagem
- Distribuição Urbana



- Papel e Celulose
- Alimentos e Bebidas
- Siderurgia e Mineração
- Bens de Consumo
- E-commerce
- Outros

## CROSS SELLING

**94%** De novos contratos em clientes existentes e 6% em novos clientes

# RESULTADOS

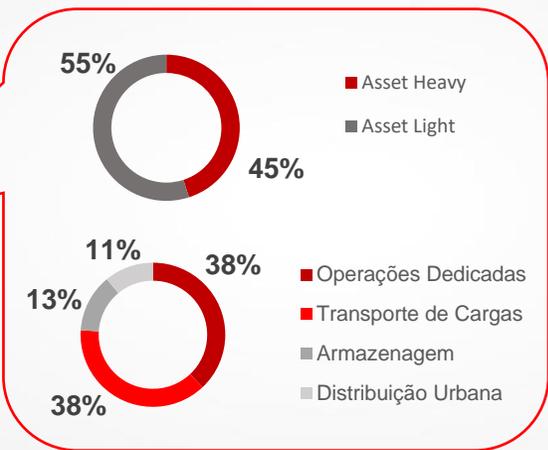
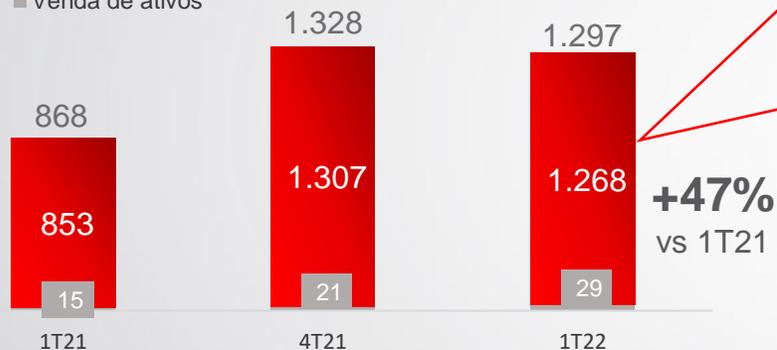


**1T22** Continuidade do crescimento acelerado com expansão de margem.

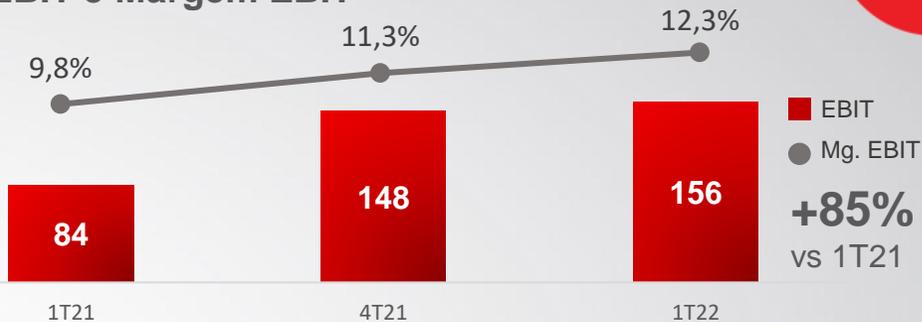
## Receita Líquida

R\$mm

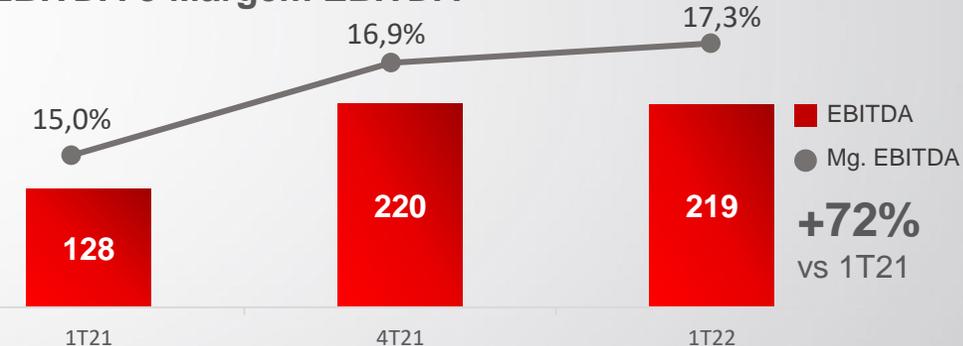
- Serviços
- Venda de ativos



## EBIT e Margem EBIT



## EBITDA e Margem EBITDA



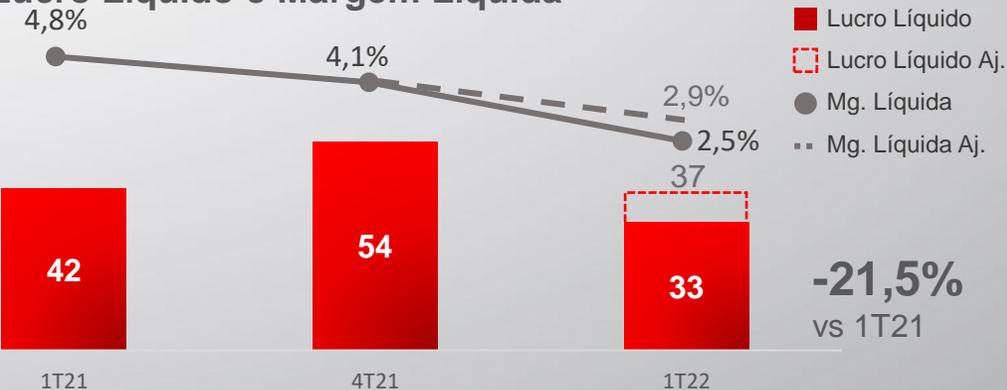
## INFLAÇÃO DOS INSUMOS

Fonte: FGV.

- Diesel +88%
- Lubrificantes +84%
- Peças e Manut. +34%
- Pneus +24%
- IPCA +12%
- Mão de Obra +7%

jan/21 fev/21 mar/21 abr/21 mai/21 jun/21 jul/21 ago/21 set/21 out/21 nov/21 dez/21 jan/22 fev/22

## Lucro Líquido e Margem Líquida



# ESTRUTURA DE CAPITAL

## SÓLIDA

Base para acelerar o crescimento da JSL e suas empresas adquiridas



### ENDIVIDAMENTO E ALAVANCAGEM R\$ mm

R\$ MM	1T22
Dívida bruta	3.648,5
Caixa e aplicações financeira	689,2
Dívida Líquida	2.989,4

DÍVIDA LIQ/EBITDA

**3,3x**

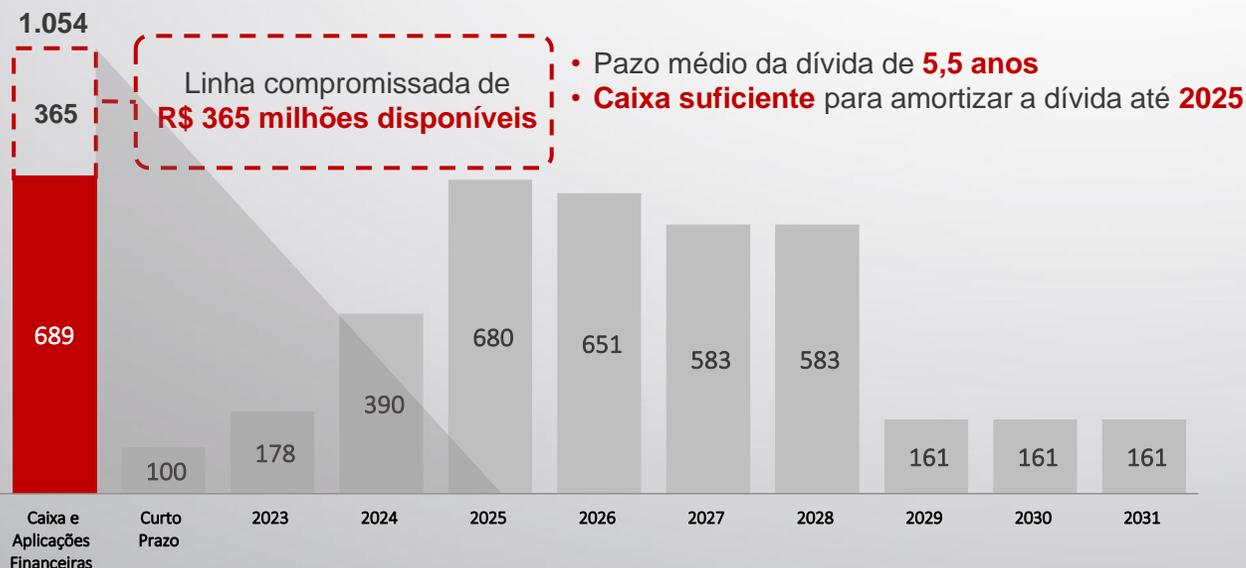
EBITDA UDM  
R\$886,5 mm

DÍVIDA LIQ/EBITDA-A

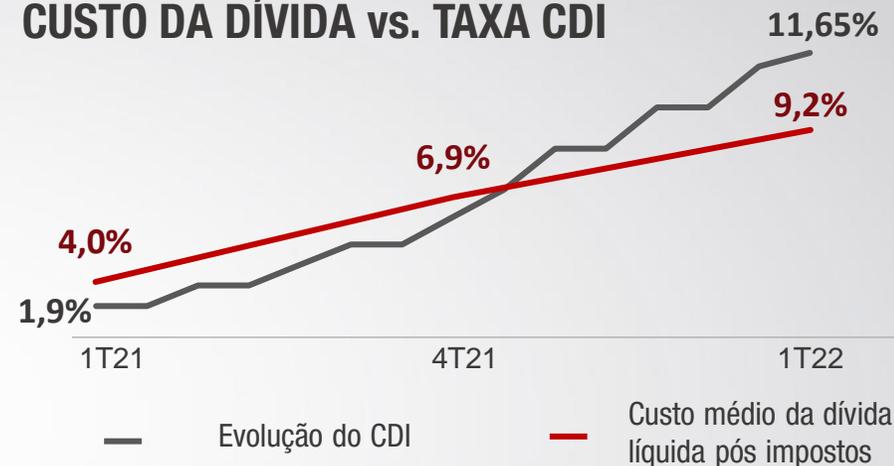
**3,1x**

EBITDA-A UDM  
R\$961,7 mm

### CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



### CUSTO DA DÍVIDA vs. TAXA CDI



### INCREMENTO NA TAXA DE JUROS E OS IMPACTOS NA DESPESA FINANCEIRA

- No 1T22, o resultado financeiro foi uma despesa de R\$ 112,3 milhões, 23% maior que no 4T21;
- Dívida Líquida com o reflexo do pagamento do CAPEX contratado no 3T e 4T21;
- A taxa CDI passou de 2,65% a.a. ao final de mar/21 para 11,65% a.a. ao final de mar/22 (+9,0 p.p).

# 1T22

**CAPEX** Investimento em imobilizado suporta crescimento de receita futura

## CAPEX 1T22

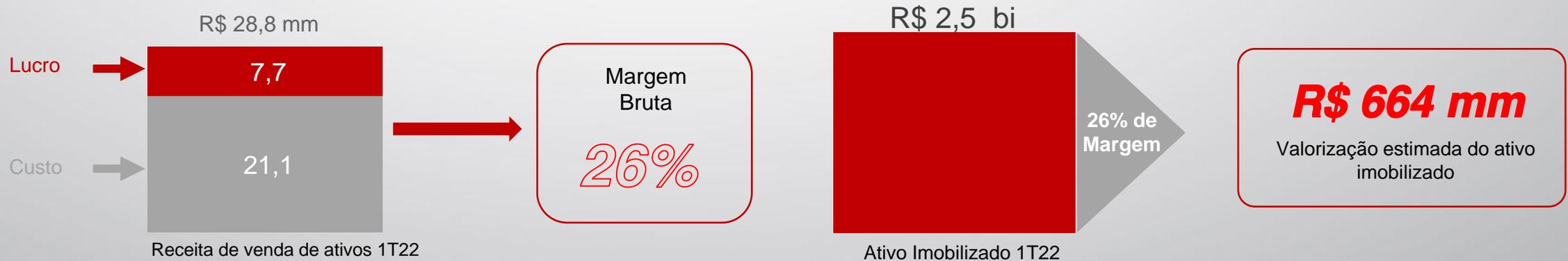
R\$ mm



### CAPEX REALIZADO GARANTE A CAPACIDADE DE CRESCIMENTO NOS PRÓXIMOS ANOS

- 26% do capex destinado à renovação e expansão da frota das empresas adquiridas;
- R\$ 38 milhões de renovação e R\$ 206 milhões de expansão
- Venda de ativos 94,5% maior vs 1T21, com margem 17 p.p. maior.

### Transformação no Valor dos Ativos



# PRINCIPAIS INDICADORES DE *SUSTENTABILIDADE*



Lançamento da  
**Universidade Corporativa JSL**



JSL entre **as melhores 25%** de empresas avaliadas na avaliação socioambiental de cadeias de suprimentos e fornecedores.



Reconhecimento como "**EMPRESA DESTAQUE EM SSMA**" pelo nosso cliente BRASKEM.



Reconhecimento da FADEL como um dos três **melhores operadores logísticos** da AMBEV na América do Sul.

## PESQUISA DE CLIMA JSL\*

**89%** de satisfação com 78% de participação (11.000 respostas na primeira pesquisa).

**Alto ENPS:** 71% Promotores – 8% detratores = 63% de ENPS

**Resultado de 96%** na pergunta: Esta empresa é realmente voltada para as necessidades dos clientes

FOCO NA

# EXECUÇÃO



## TRANSFORMAÇÃO DESDE O IPO (SET/2020)

RECEITA BRUTA

**+83%**

R\$ 6,2 bilhões<sup>1</sup>  
vs. R\$ 3,4 bilhões  
(2T20 LTM)

EBITDA

**+100%**

R\$ 878 milhões<sup>1</sup> vs.  
R\$ 440 milhões  
(2T20 LTM)

Continuidade das **negociações** com os clientes para **repasse de custos** e **foco na eficiência operacional**.



**Gente, escala e balanço** formam uma base sólida para que possamos aproveitar oportunidades de **crescimento orgânico** e **M&A**.

Relacionamento de **longo prazo** com clientes assegura crescimento futuro graças ao alto nível de **confiança nos serviços** prestados pela JSL.

**Aceleração** da agenda de **tecnologia e inovação** é base para encontrar novas **fontes de receita** e **expandir** nossa **carteira de clientes**





# SEGMENTOS JSL

Escaneie o QR Code e assista ao vídeo.





# Muito Obrigado!



RELAÇÕES COM INVESTIDORES JSL

+55 (11) 2377-7178

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

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