



**JSL S.A.**

## **Teleconferência de Resultados 4T25**

### **Operador**

Bom dia, senhoras e senhores! Sejam bem-vindos à videoconferência da JSL para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2025. Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da companhia em [ri.jsl.com.br](http://ri.jsl.com.br). A apresentação também estará disponível para download. Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo a videoconferência durante a apresentação. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da JSL e as informações atuais disponíveis para a companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores que podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressos nas respectivas declarações prospectivas. Estão presentes nessa videoconferência o Sr. Guilherme Sampaio, diretor presidente, e o Sr. Eduardo Cordeiro Nauck, diretor de relações com investidores da companhia. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Guilherme, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Guilherme, pode prosseguir.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

Bom dia a todos. É com muito prazer que inicio a conferência de resultados da JSL sobre o quarto trimestre e o ano completo de 2025. Começando pelos destaques, na página 1, tivemos um crescimento de margem operacional, tanto no trimestre quanto no ano, com 3.2 pontos percentuais no quarto tri de 25 contra 24 e, no ano, em 1.8 pontos percentuais. Essa evolução demonstra a readequação dos preços que falamos durante o ano e a disciplina da precificação de novos contratos. Outro ponto muito relevante foi a redução da nossa alavancagem em 0.4x, com o início dos esforços em tornar a empresa cada vez mais leve em ativos, somada à geração de caixa, que continua a ser uma das fortalezas da JSL. O CAPEX líquido dentro dessa estratégia de deixar a empresa mais leve, fechou o trimestre em 15 milhões. Outro ponto que demonstra a execução da JSL, fechamos mais de 800 milhões em novos contratos no trimestre, levando o ano a quase 5 bilhões em novos contratos. E por último, mas não menos importante, o lançamento da Intralog, que finaliza a organização dos nossos negócios em empresas, com gestão dedicada, com foco em atender melhor nossos clientes e atender as necessidades de cada um dos mercados que atuamos. Indo para o slide 2, um sumário dos números. A receita líquida decresce no quarto trimestre e cresce no ano em 6,5%, para R\$ 9,7 bilhões. Lembrando que ao longo do ano, reduzimos a nossa receita no transporte de grãos e um contrato de frota leves na mineração. Dado que esse é um trabalho praticamente finalizado, retomamos o benefício do crescimento da

1

\*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



receita tri após tri pela adoção dos novos contratos. O EBITDA chega a R\$ 2 bilhões, crescendo 16% ano contra ano e os mesmos 16% no trimestre contra trimestre, chegando a 505 milhões. O lucro do ano fecha em 147 milhões e 30 milhões no trimestre, ainda pressionado pelo resultado financeiro. O retorno, com uma leve melhora, chegando a 14,8%, 2 p.p acima do quarto tri do ano passado. Aqui trouxemos um nível a mais de abertura para JSL e Serviços Dedicados. Para separar a receita que fazemos utilizando frota própria, mesmo que alugada, com a receita vinda de subcontratação de caminhoneiros terceiros. Na JSL Serviços Dedicados, que representa 75% da nossa receita líquida, os serviços com frota própria estão em 1.3 bilhões no quarto trimestre e uma EBITDA de 243 milhões, uma margem de 19%. E, para a JSL Dedicados, onde a gente utiliza a subcontratação de terceiros, temos 550 milhões de receita e um EBITDA de 103 milhões, também com 19% de margem. Aqui, na JSL Dedicados, concentramos os contratos de grãos e de mineração que falei há pouco. Ao lado, trazemos os dados da Intralog, com 500 milhões de receita no trimestre e 136 milhões de EBITDA. Um crescimento de quase 30% versus o quarto trimestre do ano passado. E mais à direita, temos a JSL Digital, que vai a R\$ 133 milhões no trimestre, crescendo 15%. Sendo que um pedaço dessa receita já é nativo desse novo modelo digital e também há uma migração de alguns contratos do transporte de carga geral pelo perfil spot desses clientes. O EBITDA em R\$ 15 milhões, lembrando que nesse negócio operamos 100% com subcontratação. E para dar mais detalhes desses negócios, trouxemos um slide para cada uma das aberturas que estamos fazendo. O primeiro, serviços dedicados, são todos os serviços como o transporte de químicos, o transporte de veículos, peças, milk run, transferências, transporte de madeira, transporte de minérios, etc. São transportes que, independentemente do modelo do uso da frota, se frota própria ou terceiros, exigem alta produtividade, SLAs robustos e um requisito forte de integração sistêmica e operacional com os fluxos dos nossos clientes. A especialização para precificar e operar esse tipo de transporte é crítico para o sucesso do projeto com o cliente. Aqui alguns exemplos podem ser dados como o automotivo, o Milk-run de peças, o e-commerce e algumas outras indústrias. Quando vamos para o próximo slide, abrimos os serviços dedicados em frota e terceiros e podemos exemplificar que operações com químicos, mineração, algumas de alimentos e bebidas são realizadas com frota própria e operações com mais volatilidade de volume ao longo dos períodos fazemos com subcontratação de terceiros. Aqui alguns exemplos podem ser a indústria automotiva, com o Milk Run e o transporte de veículos, o e-commerce e outras indústrias. A operação com frota trouxe R\$ 5.1 bilhões em 2025 e a operação baseada em subcontratação, R\$ 2.1 bilhões no ano. A Intralog, no próximo slide, que só lembrando, é a consolidação das operações da JSL e da TPC na gestão de armazéns e intralogística, basicamente tudo que é embaixo de telhados, teve uma receita de R\$ 1,9 bi, que vai de bens de consumo ao aeroportuário e um CAGR nos últimos 3 anos de 19%. O EBITDA dessa companhia vai a R\$ 500 milhões. É um negócio com altíssima barreira de entrada, altamente essencial para o cliente, com contratos de longo prazo, um prazo mínimo de 5 anos, crescendo 20% ao ano e com um ROIC estimado de 25%. Hoje, são mais de 2.2 milhões de metros quadrados sob gestão, que faz da Intralog uma das maiores empresas de gestão de armazéns intralogística do Brasil, e com um belo



potencial à frente. Pela estimativa recente da Ilus, estamos falando de um mercado potencial de R\$ 415 bilhões ao ano. E aqui uma informação interessante, dos 2 bilhões de novos contratos, 54% são de novos clientes, que demonstram a força da nossa marca em atividades 3PL e 4PL no mercado brasileiro. Indo para a próxima página, a JSL Digital é o nosso braço para atender o mercado de carga geral, de forma leve, subcontratando 100% dos motoristas e usando a força da marca da JSL para cada vez mais reduzir os fluxos vazios e otimizar o transporte no Brasil, que a gente estima que 30% roda vazio. É um negócio que a digitalização traz escala, mas principalmente a possibilidade de otimizar fluxos. 25 foi um ano de 495 milhões para JSL digital, sendo que 63 milhões já são oriundos de contratos fechados já nesse modelo digital. Aqui montamos um grupo apartado para desenvolver produto, clientes novos e trazer um novo patamar de relacionamento com a nossa base de caminhoneiros, de 50 mil caminhoneiros terceiros. É um negócio que cresce na receita já nativa do digital cerca de 25% por trimestre e apresenta um ROIC estimado acima de 20%. Indo para o próximo slide, gostaria de destacar nossa gente, que faz acontecer todos os dias em cada um dos contratos. Somos quase 35 mil pessoas, mais de 300 gerentes, com um tempo médio de casa de 9 anos, que leva a nossa forma de servir ao cliente as nossas pontas. Mas, dado que estamos falando de resultados, queria trazer alguns números. Na Universidade JSL, recebemos mais de 19 mil colaboradores em mais de 900 mil horas de treinamento. Realizamos três programas que nos enchem de orgulho para atrair e formar pessoas para o nosso negócio. O primeiro deles, Conectando Fronteiras, que busca identificar e formar refugiados, aqui no Brasil, para embarcar nas nossas operações e já temos mais de 30 deles, realizando os serviços com os nossos clientes. Segundo, a Escola de Motoristas, que também está na sua terceira edição e já trouxe quase 60 pessoas à nossa operação, com mais de 21 mil horas de treinamento antes da efetivação. E o terceiro, o nosso veterano, Mulheres na Direção, que visa formar mulheres em motoristas carreteiras ou em operadoras de empilhadeiras. E nesse caso, já estamos na décima sétima edição, com mais de 300 mulheres contratadas e 80 mil horas de treinamentos entregues. Além de impactar a sociedade, lembrando que esses programas são realizados nas mais diversas regiões do país, eles ampliam a nossa capacidade de contratação, além de criar um vínculo com todos que participam dos programas. O nosso time, o cliente e quem realmente faz acontecer, que são as nossas motoristas e operadoras de empilhadeiras. E, para fechar a primeira parte da minha apresentação, destaco os novos contratos. Foram 4.9 bilhões em 2025, sendo 830 no quarto trimestre, sendo 71% em cross-selling, quer dizer, na nossa base de clientes, e 29% em novos clientes. O que reforça o que temos dito. Os números refletem o foco que demos em novos negócios ao longo do ano e o foco na relação de longo prazo com os nossos clientes. Entender é fundamental para atender. É uma JSL diferente para cada cliente. Com isso, passo a palavra ao Eduardo, que vai detalhar os números do trimestre e volto para os comentários finais. Edu.



## Eduardo Nauck - DRI

Obrigado, Guilherme. Bom dia a todos. Antes de entrar nos resultados, eu queria destacar mais uma vez a nossa diversificação em serviços prestados e setores da economia atendidos. Isso garante alta resiliência para a nossa receita e permite que a gente sustente margens adequadas às operações e ao capital investido em cada uma delas. Além disso, nenhum cliente representa mais de 10% da nossa receita e nenhum contrato representa individualmente mais de 1%. Nesse quarto trimestre, nossa receita líquida teve leve redução de 1.5%, em função das desmobilizações de operações com baixa rentabilidade, que a gente já comentou. No ano, a receita líquida atingiu 9.6 bilhões de reais, crescimento de 6.5%, também impactado pelas desmobilizações. Excluindo esse efeito, o crescimento no ano teria sido de 10%. Queria destacar aqui alguns setores que ganharam relevância esse ano com as implantações realizadas, como e-commerce, bens de capital e algumas operações de químicos. Além disso, a gente teve também bom desempenho de receita em alimentos e bebidas e automotivo, dois dos setores em que a gente está mais presente. Para as margens operacionais, a gente teve evolução na comparação anual tanto em EBITDA quanto em EBIT. Como a gente comentou na divulgação do quarto trimestre de 24, naquele momento a gente foi por inflação de alguns insumos e serviços importantes, como pneus, peças e manutenção. Mais uma vez, a gente foi ágil em corrigir os desequilíbrios, seja por meio de iniciativas de eficiência ou com a renegociação de preços, e recolocou as margens no patamar correto já no início de 25. Com isso, a gente encerrou o ano com EBITDA de R\$ 2 bilhões, crescimento de 16% e margem de 20,5%. O EBIT foi de R\$ 1,2 bilhão, margem de 13%. No lucro líquido, a gente teve uma redução em relação a 2024, em função do aumento do custo do serviço da dívida, resultado de um CDI médio maior no período, o que foi parcialmente compensado pela contínua redução dos spreads das nossas dívidas. Para fechar, nossa rentabilidade, medida pelo ROIC, atingiu 14,8%, e isso é reflexo da correta alocação de capital, disciplina na precificação dos contratos e, principalmente, foco na execução operacional. Indo para a próxima página, vou comentar um pouco os resultados das três empresas. JSL Serviços Dedicados, que representa 75% da receita, é onde se concentraram as desmobilizações que falei na página anterior. Sem esse efeito, os R\$ 7.2 bilhões de reais de receita líquida em 2025 representariam um crescimento de 8% versus 24. Destaque para o crescimento nos setores de alimentos e bebidas, químicos e bens de consumo. O EBITDA dessa empresa alcançou 1.4 bilhão, com margem de 19.5%. A partir desse trimestre, a gente vai abrir uma análise de ROIC por unidade de negócio. Como critério para atribuição da estrutura de capital a cada unidade, a gente utilizou a proporção de ativos e capital de giro alocados em cada uma delas. A partir dessas premissas, Serviços Dedicados encerrou o ano com ROIC de 13%. A gente enxerga grandes passos para a evolução do indicador nessa unidade. Para falar só de um aspecto, o número de 25 ainda contempla as operações de rentabilidade baixa que foram desmobilizadas ao longo do ano. A Intralog, que representa 20% da nossa receita, fechou o ano com 1.9 bilhão em receita líquida, crescimento de 17% em relação a 2024. O destaque aqui para as implantações dos setores aeroportuário, bens de consumo e automotivo. O EBITDA alcançou 500 milhões de reais no ano, com margem de 25%. E o ROIC

4

\*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



atingiu 25%, confirmando o alto potencial de rentabilidade da Intralog, com modelo de negócio com baixa necessidade de investimentos. A JSL Digital, 5% da nossa receita, encerrou o ano com faturamento líquido de 495 milhões de reais, 14% acima do ano anterior. Lembro vocês que a gente migrou toda a nossa operação de carga geral para essa unidade. Se considerar só as operações que já nasceram na JSL Digital, o crescimento na comparação anual foi de 150%. O EBITDA da unidade foi de 65 milhões de reais, margem de 13%. Essa é uma operação com perfil de margens menores em relação às outras duas, já que a gente opera majoritariamente com a subcontratação de caminhoneiros autônomos. Então, a parcela de remuneração do ativo já está contemplada na carta frete. Tanto é assim que o ROIC da JSL digital em 25 foi de 24%, refletindo a baixa necessidade de capital alocado, como no caso da Intralog. Na próxima página, a gente traz alguns indicadores de endividamento. O primeiro ponto que eu queria destacar é a redução tanto da dívida bruta quanto da líquida na comparação com o terceiro trimestre de 25. Isso resulta em uma estrutura de capital mais eficiente em termos de custo de dívida e reforça a nossa capacidade de geração de caixa para seguir a trajetória de desalavancagem da companhia. Em relação às covenants, a alavancagem, medida pela relação dívida/líquida/EBITDA adicionado, foi de 2.4x, contra um limite superior de 3.5x. Já o índice de cobertura de juros, medido pela relação EBITDA adicionado sobre o resultado financeiro, foi de 2.6x contra um limite, nesse caso inferior, de 2x. A gente trouxe também, no gráfico do canto inferior esquerdo da página, uma análise de evolução da alavancagem usando o EBITDA tradicional. A gente observa uma redução contínua desse indicador ao longo do último ano, atingindo 2.9x no final de 25. 1.4x menor do que o final do ano anterior. Como a gente vem falando ao longo do último ano, a gente passou a implantar a maior parte dos nossos contratos que demandam ativos usando o aluguel, em substituição ao CAPEX. Por isso, a gente incluiu nesse gráfico a evolução da alavancagem abrangente, que considera o passivo de arrendamento por direito de uso. E a tendência é exatamente a mesma, com redução também de 0.4 versus o final de 24. Nossa posição de caixa no final do ano era de 1,5 bilhão de reais, que somada às linhas compromissadas de pouco mais de R\$ 300 milhões, nos dá liquidez total de R\$ 1,8 bilhão, suficiente para cobrir nossa dívida até meados de 27. O prazo médio da nossa dívida líquida hoje é de 4 anos. No slide 12, a gente traz uma análise do nosso fluxo de caixa de 2025, que evidencia a forte capacidade de geração de caixa operacional, suficiente para fazer frente aos investimentos e ao serviço da dívida. Nosso fluxo de caixa após investimentos, pagamento de juros e arrendamentos foi de quase R\$ 400 milhões no ano, o que resulta em um Free Cash Flow Yield de 20% se considerarmos o valor de mercado do fechamento do pregão da última segunda-feira. Com base em mais esse indicativo do quão descontado está o valor da ação da JSL, a gente tomou a liberdade de trazer um breve comparativo com players de logística listados na próxima página. Primeiro, queria reforçar que as informações dessa página foram obtidas em fontes públicas. Nenhuma delas foi produzida pela companhia. E a gente está apresentando apenas como um exercício, uma observação. De forma alguma significa endosso da companhia quaisquer desses números. Aqui a gente trouxe o CAGR dos últimos cinco anos, o Crescimento em 2025, Margem Ebitda e ROIC da JSL, comparados com quatro players de logística



listados nos Estados Unidos. A gente observa que a JSL tem números melhores em praticamente todas as linhas, contra todos esses pares. E ainda assim, quando a gente olha os indicadores de valuation, EV/EBITDA, Price to Earnings, tem um desconto significativo em relação a esses pares. O desconto médio do EV/EBITDA, só para se ter uma ideia, é de 75%. A gente fez esse comparativo com os números de 2025, para evitar qualquer tipo de projeção ou estimativa. Mas se vocês buscarem os múltiplos com base nos consensos para 2026, vão ver que a conclusão é a mesma, com os mesmos níveis de desconto da JSL versus outros players de logística listados. Com isso, eu devolvo a palavra para o Guilherme para concluir a apresentação. Muito obrigado.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

Obrigado, Edu. Vamos lá. Primeiro, antes um comentário. É impressionante quando olhamos esses números que o Edu acabou de comentar e vemos o potencial de valorização da JSL. Obviamente, sabemos que o mercado é soberano e aqui não estamos fazendo nenhuma recomendação, mas a gente se sente na obrigação de trazer a informação da forma que vemos as comparações para os senhores e senhoras refletirem. Faremos o nosso trabalho de abrir cada vez mais informações ou mudar a forma que a gente se comunica para tentar explicar melhor o nosso negócio, para que vocês tenham mais clareza e mais confiança no papel da JSL no mercado de logística e também sobre os fundamentos do nosso modelo de negócio e da nossa cultura. No slide 14, eu trouxe aqui um exemplo de resultados de ações que acreditamos que endereça o nosso papel na sociedade. Segurança é um valor caro para JSL e é um assunto que a gente persegue para trazer o que há de mais novo e mais moderno para as nossas operações. Como efeito disso, implantamos novas ferramentas, que vão desde o uso de IoT à inteligência artificial para prever e prevenir e também atuar nos casos de desvio de conduta. São ferramentas que nos permitem escalar o alcance das nossas ações, já que temos uma operação diversa, espalhada pelo Brasil em outros 8 países, e mais de 35 mil pessoas trabalhando simultaneamente. Não foram só as ferramentas, mas todo o movimento que nos fez reduzir em 30% os números de acidentes da companhia em 2025. Esse é um esforço contínuo e não baixaremos a guarda com foco em ter zero acidente no nosso negócio. E para finalizar, queria deixar alguns recados. Primeiro, A gente está muito animado com essa nova fase, com a formação da Intralog e o que vem pela frente. A gente vai manter um foco total em produtividade, usando tecnologia para escalar o nosso negócio, otimizar o nosso negócio e manter muito foco na rentabilidade dos nossos ativos. Eu reforço ainda o compromisso em continuar a desalavancagem da companhia. E também, como tenho falado, reorganizamos e fortalecemos a nossa estrutura comercial para ter cada vez mais foco setorial e suportar o crescimento dos próximos anos nos nossos clientes e também em novos setores e novos clientes. E por último, mas não menos importante, um investimento grande na capacitação do nosso time para suportar o crescimento que vem pela frente. Nossa gente é a base do nosso

6

\*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



negócio e precisamos, cada vez mais, executar melhor e propor mais. E isso requer muito conhecimento. Para finalizar, a JSL é uma empresa líder no setor no Brasil, um portfólio único de serviços, com relações de longo prazo com seus clientes. É um prazer e uma honra para mim poder trabalhar na construção dos próximos anos dessa companhia. Agora, abro para perguntas e respostas, eu e o Eduardo estaremos aqui à disposição dos senhores. Muito obrigado.

### **Operador**

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, clique em "Levantar a mão". Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em abaixar a mão. Caso deseje fazer uma pergunta por escrito, por favor, digite sua pergunta no ícone Q&A, seguido de seu nome e sua companhia. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem do Sr. André Ferreira, do Bradesco BBI. Por favor, André, seu microfone está liberado.

### **André Ferreira | Bradesco BBI**

Oi, bom dia, Guilherme, Edu, parabéns pelo resultado, obrigado por pegar minha pergunta. Eu tenho dúvidas aqui. Primeiro, queria explorar a geração de caixa, está muito forte esses 390 milhões de reais no ano fechado. Eu queria pedir ajuda com um exercício aqui com vocês, o que pode ser geração de caixa para 2026. A gente tá colocando aqui uma expansão de uns 8%, que para a gente aqui parece bem infactível e abaixo até do crescimento histórico da companhia, e uma Selic média igual no ano contra ano. Mas mesmo com um pagamento maior de leasing, parece que facilmente a geração de caixa parte de 400 milhões. É mais ou menos assim que a empresa pensa? E claro que uma premissa importante nesse exercício é o crescimento. Então, se puderem só também comentar qual o nível de crescimento que a companhia espera para os próximos anos, e pode ser de receita se facilitar. E o segundo ponto é sobre repasse do aumento de combustível, se vocês já conseguiram notificar os clientes para fazer o repasse. Obrigado.

### **Eduardo Nauck - DRI**

Oi André, bom dia, obrigado pela pergunta. Em relação à geração de caixa, a gente sabe, a gente não tem nenhum guidance publicado, então eu não posso falar do que a gente está projetando, mas do ponto de vista do que a gente está fazendo dentro de casa, eu acho que esses números que a gente já apresentou no trimestre passado e agora até melhoraram para esse trimestre, eles são uma tendência, claro. A gente está migrando para, de fato, um modelo operacional em que a gente necessita de menos investimentos. Nesse processo de migração, a geração de caixa, ela está aparecendo e isso contribui bastante para o nosso resultado e para desalavancar. E é algo que a gente espera que continue para frente, tá? Então, obviamente que a gente pode ser beneficiado por fatores como redução de juros, mas independente disso, a gente enxerga uma geração de caixa forte como a gente já vem entregando nos últimos trimestres, tá?



## **Guilherme Sampaio - CEO**

Fala, André, Guilherme aqui falando, tudo bem? Obrigado pela pergunta, amigo. Então vamos lá. Eu acho que 2 perguntas aqui que você fez, um sobre o crescimento de receita e outro sobre o repasse do diesel, né? Então, primeira resposta, então a gente já começa a ver um retorno do crescimento da companhia já como tomando benefício desses novos contratos que a gente ganhou e não tendo mais tanta tanta necessidade de reduzir o que a gente tinha dentro do transporte de grãos que a gente fez isso durante o ano de 2025. Isso impactou o crescimento da receita e agora a gente já não tem mais essa nessa curva. Já está no já foi, chegou no final, então agora a gente já volta a ver o crescimento da companhia. Então eu diria que o crescimento orgânico histórico da companhia de novo, a gente também não dá guidance com o número cravado. Mas eu diria que a gente o nosso TARGET, a gente chega a algo muito próximo do que foi o crescimento orgânico dos últimos anos. Está pelo menos é o trabalho que a gente tem feito. A gente reorganizou a estrutura comercial. A gente está colocando volume e uma atenção muito grande tanto no desenvolvimento do relacionamento. O aprofundamento do relacionamento dos nossos clientes quanto trazer novos clientes e novas indústrias. Então isso deve colocar a gente aí no patamar de crescimento histórico, obviamente crescendo trimestre a trimestre. Tá em relação ao diesel, vamos lá. Agora, na segunda quinzena de março, quer dizer, no final do primeiro tri, a gente viu essa alta do diesel, então é uma alta que em alguns lugares chegou a quase 20%. Então a gente já começou, a gente já contactou todos os clientes, lembrando que o diesel, onde é o diesel é responsabilidade da JSL, a gente compra, a gente tem gatilhos contratuais, então é uma questão de execução, é informar os clientes e comprovar isso. Sem dúvida tem um delay, até porque a gente precisa ver o reflexo do que está na bomba saindo nos índices oficiais e aí com isso a gente consegue comprovar para os clientes e os clientes conseguem utilizar isso internamente para fazer as devidas aprovações. Mas a gente tem um impacto direto no carreteiro e aí sim é onde a gente precisa estar mais em cima e fazer todo o trabalho de negociação e discussão com os clientes. O trabalho já começou. A gente já fez isso algumas vezes, vocês sabem disso. Então, assim, o trabalho já começou, a gente provavelmente aí nas próximas semanas, vão ser semanas onde a gente vai começar a ter as conclusões dessas negociações com os clientes, né? Então, é isso. Não sei se eu respondi a tua pergunta, você tem algum follow-up.

## **André Ferreira | Bradesco BBI**

Não, respondeu sim. Obrigado aí, bom dia.

## **Operador**

Nossa próxima pergunta vem da senhora Julia Orsi, do JP Morgan. Por favor, Júlia. Seu microfone está liberado.

## **Julia Orsi | JP Morgan**

\*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



Eduardo, bom dia. São dois pontos aqui do nosso lado. O primeiro deles, pensando na demanda, né? Entendo que vocês têm uma boa diversificação de receita, mas dado esse cenário macro, global e pensando no Brasil também, cada vez mais incerto, vocês têm percebido algum tipo de impacto na demanda em alguns setores ou até mesmo algum nível de conservadorismo maior por parte dos clientes? E o segundo ponto aqui pensando na quebra dos três setores, né? Entendo que vocês não dão guidance, mas podem dar uma noção aqui em ordem de grandeza do que a gente pode pensar em nível de crescimento para os três setores em receita e como que deve ser a evolução de margem desses três segmentos para esse ano. Obrigada.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

O Júlia, obrigado pela pergunta. Bom dia. Vamos lá. Quando a gente olha para a demanda, assim, uma das coisas que tem surpreendido bastante é a atividade do Brasil, mesmo no patamar de juros alto. Então, isso tem surpreendido positivamente. E quando a gente olha para o momento específico que a gente está passando, a gente vê uma procura maior por operadores logísticos mais estruturados. Então, quando você vê um cenário que a operação, ela começa a entrar em risco por tudo isso que a gente está falando aqui, o diesel e todo o movimento que tem acontecido, você vê uma procura maior dos nossos clientes por lugares que a gente consegue, por operadores que conseguem entregar ou garantir que a mercadoria vai ser entregue, vai ser transportada. Então, a gente tem visto, sim, um movimento maior, o que a gente chama de Flight to Quality, que a gente recebe aí uma demanda adicional por esse momento de mercado. Obviamente, a gente precisa estruturar para também fazer isso. e assegurar que a gente vai manter a qualidade da entrega, tá? Quando a gente olha para crescimento das 3 unidades de negócios, aí, obviamente, elas têm dinâmicas diferentes. Eu vou me permitir alongar um pouco a resposta aqui para que ela seja completa. Você tem uma JSL digital, que ela é a menor hoje do grupo, representa 5% da nossa receita, mas quando você pega o contrato nativo dela, quer dizer, o contrato com o cliente já nasceu dentro da ferramenta digital, com a subcontratação de 100% ali da base de caminhoneiros, etc. É um negócio que cresce 25% no trimestre, pelo menos no último ano foi assim. E eu vejo que o patamar de crescimento deve continuar nesse ritmo. Pelo menos é o que a gente espera aqui, o que a gente está se preparando para fazer, tá? Quando a gente vai para a Intralog, é uma empresa que, bom, é, está chegando uma liderança nova, um presidente novo para essa, para essa companhia. Obviamente que a gente reorganizou a nossa estrutura para que a gente consiga dar foco mesmo no cliente, para que a gente consiga melhorar o serviço que a gente presta, a nossa capacidade de entender as necessidades de cada um dos clientes e aí, obviamente, oferecer coisas novas. Então, com o objetivo final, ter mais clientes e mais crescimento nesse negócio tem crescido 20% ao ano. Então, eu acho que é um patamar que eu diria que é um patamar honesto para a gente continuar projetando o crescimento da companhia, pelo menos nos próximos anos. E aí você tem um JSL dedicados ou a JSL, com 75% da receita, que você divide em várias indústrias, que vai desde o fretamento de pessoas, o transporte de pessoas ao transporte de commodities, passando aí por quase todas as indústrias, um modelo



de contrato dedicado. Então essa companhia, ela teve um CAGR de crescimento. Acho que no último ano foram, está falando de 13% no último ano. Então, acho que ela sim, até pelo tamanho dela, a base é maior. A gente vai ter um perfil de crescimento abaixo do histórico e não por uma questão de atividade comercial, tá? É só por uma questão de tamanho mesmo, a base é maior. Então, juntando a sua pergunta com a do André anterior, o nosso objetivo é, trimestre a trimestre, voltar ao crescimento histórico consolidado. E aí a gente vê um perfil de crescimento maior hoje pela base dos números na Intralog e na JSL digital. E aí um crescimento também nos Dedicados, mas já no perfil de crescimento menor, dado o tamanho que ela já inicia o ano. É 75% da receita.

#### **Julia Orsi | JP Morgan**

Beleza pessoal, super claro, obrigada.

#### **Eduardo Nauck - DRI**

Obrigado, Julia.

#### **Operador**

A próxima pergunta vem do senhor Felipe Nielsen, do Citi. Por favor, Felipe, pode prosseguir.

#### **Felipe Nielsen | Banco Citi**

Oi, pessoal, bom dia. Obrigado pelo espaço para fazer perguntas. Eu queria entender um pouquinho da dinâmica de ROIC que vocês passaram, o ROIC de dedicados ali perto de 13% das outras divisões mais perto ali dos 20, 25%. Queria entender, eu imagino que conforme o crescimento, como vocês acabaram de falar, esse crescimento, ele fica mais focado nas divisões Intralog e Digital. Esse ROIC que tende mais aos 20 e poucos por cento. Mas eu queria entender como que fica o ROIC de cada uma no longo prazo e, principalmente, como que ele conversa com a dinâmica de aluguel dos ativos e como que vocês estão vendo esse ROIC evoluindo conforme existe essa transição para os ativos alugados. E aí fazer um segundo ponto também sobre os contratos de aluguel, se vocês puderem dar um pouco mais de detalhes sobre as condições, taxa de leasing, condições de operação contratuais, alguma exigência contratual de devolução de ativo, um pouco mais de detalhes sobre os contratos no que vocês puderem fornecer. Obrigado.

#### **Eduardo Nauck - DRI**

Oi, Felipe, bom dia, obrigado pela pergunta. Eu vou começar aqui pelo ROIC. A gente fez esse exercício de separar o ROIC por unidade de negócio e daí eu falei um pouco ali na apresentação. A gente atribuiu a estrutura de capital da JSL, da empresa consolidada, então patrimônio líquido e dívida líquida, a cada um dos três das unidades de negócio, partindo da proporção de ativo alocado em cada uma delas e do capital de giro necessário para rodar esses negócios, o capital de giro de cada uma delas. E aí, a partir disso, o que a gente obteve esses resultados que já eram

10

\*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



esperados de 13% de ROIC em serviços dedicados, 25% de ROIC na Intralog e 24% de ROIC na JSL Digital. E daí, quando a gente olha a Intralog, a gente está falando de um negócio com baixíssima necessidade de investimento. A gente está falando de um negócio que é muito intensivo em mão de obra e tecnologia aqui, inteligência logística. Então, é naturalmente um negócio que vai rodar um nível de rentabilidade acima, até porque as margens operacionais também são superiores à média. Quando a gente vai para o JSL digital, ela também tem um ROIC acima da média da companhia por conta da baixíssima necessidade de investimento. Aqui você tem o capital de giro, que é basicamente o único investimento necessário para esse negócio. E aqui a gente enxerga assim algum potencial de expansão também com o ganho de escala, tá? Isso em JSL digital. No caso de serviços dedicados, que está com ROIC de 13%. Aqui foi onde eu citei que a gente enxerga grandes passos de evolução. Esse número de 13% é o número de rentabilidade do período de 2025. E aí em 2025 foi um período em que a gente desmobilizou inclusive algumas operações com baixa rentabilidade que estavam concentradas aqui nesse nesse segmento e que impactaram, portanto, a rentabilidade desse segmento no ano. Então só daí você já deveria ter uma melhora contratada para o futuro. Além disso é um trabalho contínuo, a maior unidade e a unidade onde a gente chega mais oportunidade de evolução de produtividade e performance operacional de fato. Então é onde a gente enxerga, até conectando com a pergunta da Júlia, anterior, é onde a gente enxerga a algum potencial também de melhora de margem operacional que fechou o ano em 19.5%, a margem EBITDA a gente acha que dá para melhorar um pouco. Então, tudo isso em conjunto, deveria resultar em um ROIC superior para essa unidade de negócio, que é a unidade mais representativa da JSL e, portanto, tem um impacto importante no ROIC consolidado, que hoje está perto de 15%. Tá aí a próxima a próxima pergunta eu vou deixar para o Guilherme.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

O Felipe, tudo bem? Bom dia. Então acho que a próxima pergunta, só para lembrar aqui, foi sobre os ativos alugados e como é que funciona a dinâmica dos contratos de aluguel. Então assim, basicamente. A gente vincula os contratos de aluguel à demanda do cliente, ao contrato que a gente tem com o cliente. Então, se eu tenho um contrato de 5 anos e o ativo, ele tem a possibilidade de ser utilizado por 5 anos, a depender do tipo de uso dele, a gente vai casar o aluguel com esse, com o contrato com o cliente. Então, eu acho que essa é a primeira, essa é a primeira. É talvez um ponto fundamental aqui dessa correlação, dessa relação. O segundo é que para mim, independente do valor, etc, e seria muito difícil te dizer um valor aqui, porque depende demais tanto do prazo que eu tenho de contrato. Quer dizer, se é um contrato de 3 anos, se é um contrato de 5 anos, o contrato de 8 anos, quanto o tipo de equipamento e o uso desse equipamento. O uso de um equipamento dentro do transporte de madeira, o off-road fora da estrada, ele é um uso muito mais severo do que um transporte rodoviário. Então, tudo isso, obviamente, ele tem que entrar na conta nossa e na conta de quem está nos alugando. Então, assim, não consigo te dizer o número, não dá para dizer porque é uma cesta de vários contratos que a gente vai fazendo de acordo com os contratos que a gente tem com os clientes. Tá bom? É



desculpa, não consegui te dar o número, mas infelizmente é uma, ele é muito específico para eu te dar um número genérico.

### **Felipe Nielsen | Banco Citi**

Perfeito. Ficou bem claro e só fazendo um follow-up. Se puder dar mais condições sobre devolução do ativo ou alguma, como que vocês consideram essas cláusulas de uso e devolução dentro do contrato? Mas esses detalhes ficaram complicados.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

Eu entendi sua pergunta, o que a gente tenta fazer é exatamente a mesma coisa que eu que eu falei antes. Então, por exemplo, se eu tenho uma multa de devolução para a pessoa que está me alugando um ativo, eu vou incorporar essa mesma multa na minha desmobilização que eu teria do meu cliente se a desmobilização acontecer num prazo intermediário ao final do contrato. Tá nos últimos anos e principalmente no último ano que a gente já começou a ter um volume maior de aluguel. Eu não passei por nenhuma situação onde o cliente, é muito difícil a gente ter isso, onde o cliente ele finaliza um contrato no meio do contrato, né? O que pode acontecer a gente não renovar em alguma discussão de preço ou algum BID novo, mas aí seria um final de um ciclo para o início de outro, mas é muito difícil a gente ter uma devolução de contrato no meio do caminho, tá? Eu não lembro de ter passado por isso recentemente, com a JSL e consequentemente a gente tem que devolver o ativo para quem nos alugou tá bom.

### **Felipe Nielsen | Banco Citi**

Perfeito ficou bem claro. Obrigado, pessoal, obrigado!

### **Operador**

A próxima pergunta vem do Senhor Gabriel Rezende do Itaú BBA, por favor Gabriel, pode prosseguir.

### **Gabriel Rezende | Itaú BBA**

Oi pessoal, obrigado pelo espaço aqui. Eu queria fazer um follow-up na discussão de de inflação de combustível. Entendo que a situação está mudando todo dia, né? Está com uma mega volatilidade, mas só queria, de repente, se vocês pudessem confirmar o quanto que vocês já notaram de aumento de preço até agora e se pudessem passar uma base de comparação, então, ou no ano contra ano ou do começo do ano para cá, partindo de uma base, para onde que vocês viram ali o custo de vocês com combustível subir aí versus o último dado atualizado que vocês têm. É uma informação que eu entendo que é relevante para a nossa modelagem JSL e também uma informação relevante aqui para a gente ter na cabeça e pensando na dinâmica para o ano fechado. E aí uma segunda discussão, só voltando ali também na discussão de geração de caixa,

nível de rentabilidade. A companhia citou mais uma vez ali o encerramento de contratos, dessa vez no setor químico, com a rentabilidade mais pressionada. Queria só entender quando que vocês veem esse processo que a gente está vendo há alguns trimestres de encerramento de contratos com margens apertadas para a companhia, encerrando o que a gente deveria ter na cabeça aqui para esse processo. Obrigado.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

O Gabriel, tudo bem? Vamos lá. Vou responder a pergunta do diesel e depois a gente vem aqui e volta para os contratos, tá? Vamos lá. Depende da região, então esse eu ainda não consigo te dar um número cravado porque a volatilidade, ela está muito alta na ponta. Então, a gente viu, comparando, vou te dar, comparando com o diesel de fevereiro, tá? Então, a gente comparando com fevereiro, a gente viu situações que chegou até 20%. Na média, hoje, se a gente pegar o que tem na bomba hoje do que a gente está monitorando, a gente está falando de uns 8, de 8 a 10%, tá? Mas teve situações, dias e regiões, que chegou a 20. Então, eu não consigo te confirmar ainda se é um número cravado para você colocar no modelo ou para a gente colocar no modelo, porque a dinâmica de preços está muito volátil. Então, eu acho que eu esperaria um pouco acontecer as próximas semanas, os próximos meses, para tentar definir um patamar de subida do valor do diesel para um novo patamar e aí sim incorporar isso no modelo para trimestres para o ano e assim vai, tá? A gente está muito cedo para fazer isso. Então, como eu respondi, acho que na primeira pergunta para o André, a gente do outro lado já começou a fazer todos os contatos com os clientes, etc, fazer todas as renegociações e repasses. E aí a gente vai, com certeza, trazer isso para dentro da receita ao longo dos próximos, das próximas semanas e meses, eu diria, porque tem negociações que terminam levando um pouco mais de tempo do que o repasse é puro e simples quando ele é contratual, tá? Esse é o primeiro ponto e o segundo ponto, o encerramento de contratos. Então, contrato de químicos que estavam com problema, a gente está, diria que 70%, 75% finalizado, tem uma operação ainda que deve ser desmobilizada até junho, então o impacto já menor na queda de receita, então o maior volume ele já aconteceu e o maior O número dessa história toda que a gente viu culminar numa redução da receita no quarto tri era o grão e esse sim, a gente já chegou no patamar mínimo que a gente acredita que dá para ficar, tá? Porque os contratos que a gente conseguiu ficar, eles são estáveis, uma operação que roda um pouco mais, com boa produtividade e elas trazem uma rentabilidade positiva. Então, nesses contratos a gente vai continuar. A gente não vai precisar zerar toda a nossa participação nos grãos, mas a gente vai com certeza tá bem bem menor do que a gente era quando a gente ah fez a aquisição da IC em lá em vinte e três, tá?

### **Gabriel Rezende | Itaú BBA**

Tá certo, obrigado Guilherme.

### **Guilherme Sampaio – CEO**



Obrigado também.

### **Operador**

Nossa próxima pergunta vem do senhor João Ramiro da XP. Por favor João, seu microfone está liberado.

### **João Ramiro | XP Investimentos**

Bom dia Guilherme, bom dia Edu. Obrigado por pegar a minha pergunta. Aqui eu tenho uma, acho que a gente viu recentemente potenciais rumores referentes a greve dos caminhoneiros ganhando mais tração. Acho que quando a gente olha aqui pra última grande que teve em 2018 a gente viu o impacto pontual relativamente pequeno, né? Seis por cento do EBITDA pra aquela época. Hoje eu queria entender qual que seria os potenciais impactos de uma nova paralisação, né. Hoje a gente tem visto a companhia com maior exposição aos caminhoneiros terceiros, tanto no JSL no Serviços Dedicados quanto no JSL Digital, e se existe alguma estratégia para eventualmente mitigar esses impactos. Muito obrigado pessoal.

### **Guilherme Sampaio – CEO**

Obrigado João! Eu tava até esperando já essa pergunta vamos lá quando a gente olha para cenário de greve agora, tá? A gente não vê nenhuma, a gente ainda não vê um cenário de greve nacional. O que a gente vê são movimentos pontuais e muito baseados nos caminhoneiros, que é aquilo que eu falei respondendo para o Gabriel agora, João. Quando você tem uma volatilidade alta do diesel, o caminhoneiro, ele basicamente não sabe qual que vai ser o valor que vai estar na bomba quando ele vai fazer, quando ele vai encher o próximo tanque. E aí, a pressão, essa incerteza, leva a uma pressão muito grande para a estrutura de custo dele e, conseqüentemente, essa incerteza de o quanto ele precisa cobrar pelo frete, desculpa, para pagar a próxima viagem, né? Para pagar o próximo abastecimento. Então, a gente viu alguns movimentos acontecendo em algumas regiões do Brasil. Contudo, quando a gente olha a base de caminhoneiros JSL, a gente conversa com eles o dia inteiro, né? Assim, Como você mesmo falou, uma parte grande do nosso negócio depende desse relacionamento. A gente não viu nenhum movimento de greve. E aí, se você me perguntar o porquê, é que basicamente você tem a JSL, ela age como um para-raio para esse tipo de situação de volatilidade do diesel. Então, o que acontece é que, obviamente, dentro do que a gente pode fazer, a gente tenta levar para abastecimento interno, para conter essa alta. Mas tem coisa que a gente precisa sim repassar para o caminhoneiro, até porque ele precisa sobreviver. Tem gente ali que vende o almoço para comprar o jantar. Então a gente, sim, repassa para o caminhoneiro de forma imediata. E aí a gente tem um papel de buscar esse reequilíbrio e essa recomposição com os nossos clientes. Então a gente age como um para-raio dessa turma. E para a gente é um ponto importante. Então assim, hoje eu não falo para você não vejo nenhum movimento de greve nacional, mas sim uma pressão dos caminhoneiros para que haja mais



previsibilidade, para que eles tenham capacidade de trabalho. E aí, assim, é uma discussão, eu não estou falando que a greve é legítima, mas é uma discussão legítima eles terem previsibilidade para conseguir ter capacidade de abastecimento e continuar rodando. De novo, que a gente é uma categoria que quer trabalhar. eles dependem da receita, eles dependem de rodar para ter receita, então eles só precisam ter a previsibilidade para conseguir exercer a profissão.

**João Ramiro | XP Investimentos**

Perfeito, muito obrigado pessoal.

**Guilherme Sampaio – CEO**

Obrigado também João.

**Operador**

Nossa próxima pergunta vem do senhor Andrei Radaic da Caixa Econômica Federal. Por favor Andrei, seu microfone está liberado. Senhor Andrei, seu microfone está liberado.

**Andrei Radaic | Caixa Econômica Federal**

Alô, bom dia a todos. Perdão, vocês estão me ouvindo?

**Guilherme Sampaio – CEO**

Sim, estamos sim, Andrei.

**Andrei Radaic | Caixa Econômica Federal**

Desculpa, desculpa. Então, minha questão mais é com relação à alavancagem e estrutura de capital. Então, a alavancagem encerrou aí o 4T com 2.9x, né? E a gente queria saber se a companhia, né, entende qual o nível estrutural de alavancagem no curto e médio prazo. E um outro ponto também, se ela entende que essa redução vai vir por redução da alavancagem orgânica ou se ela vai depender estritamente da melhora do cenário macro com a queda de juros.

**Eduardo Nauck – DRI**

Oi, Andrei, obrigado pela pergunta. Primeiro, assim, eu costumo dizer, a JSL é uma empresa de serviços. Então não é inerente ao nosso negócio ter uma alavancagem em determinado nível específico, muito menos próximo de 3x, que é o que a gente tem hoje. Então é possível, sim, rodar o nosso negócio, mesmo crescendo, com alavancagem significativamente menor do que o nível que a gente tem hoje. E a gente já vem reduzindo, como você bem falou, quando você olha a sequência dos últimos trimestres. De novo, a gente não dá guidance, então não vou te falar um

15

\*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



número com o objetivo aqui, mas eu reforço, não é inerente ao nosso negócio ter uma alavancagem, muito menos uma alavancagem alta, então eu acho que a gente está no caminho correto para reduzir a um nível bem menor do que isso, que vai contribuir com o nosso resultado na última linha, o que vai contribuir com que o nosso resultado operacional seja convertido em lucro líquido. Esse movimento, ele pode ser acelerado por uma redução de custo da dívida, ou seja, por uma redução de Selic e CDI, mas ele não precisa disso para que ocorra. Tanto é que no último ano a gente teve um aumento de Selic e a gente teve uma redução de alavancagem da companhia. Então a nossa geração de caixa operacional, e foi isso que a gente mostrou, ela já é suficiente para sustentar o nosso investimento e o serviço da dívida. Então isso permite que a gente desalavanque, mesmo sem o vento a favor, da SELIC, tá? Então acho que essa tendência deve continuar para frente.

#### **Andrei Radaic | Caixa Econômica Federal**

Perfeito, muito bom, muito obrigado.

#### **Eduardo Nauck – DRI**

Obrigado.

#### **Operador**

Iniciaremos agora a leitura das perguntas por escrito. Por favor, senhor Guilherme, pode prosseguir.

#### **Eduardo Nauck – DRI**

Eu vou ler aqui as primeiras perguntas que vieram do Wanderson Barros. E daí o Guilherme vai responder, tá? Primeiro ele pergunta aqui: “Olhando o segmento de transportes com operação de terceiros agregados, vocês estão sendo impactados com o endurecimento da legislação? Quais podem ser os impactos esperados no EBITDA?”.

#### **Guilherme Sampaio – CEO**

Oi Wanderson, Guilherme, tudo bem? Obrigado pela pergunta! Vamos lá, eu acho que a quando a gente vê uma regulação acontecendo, ela é boa porque ela coloca todo mundo no mesmo patamar né o ponto do frete mínimo é que assim, primeiro, tem um pedaço grande no nosso negócio que é uma subcontratação fixa, né? Então são agregados que trabalham com a gente o tempo inteiro, então esse perfil de contratação ele não está sujeito à regulamentação do frete mínimo, mas quando a gente vai para a contratação spot, individual, etc, é um perfil diferente de contratação, ele sim está sujeito à regulamentação. O grande ponto é que, assim, uma tabela, ela não consegue considerar todas as complexidades que existem no transporte rodoviário. Então, fluxo de ida e de retorno, até geografia, se ela está subindo ou se ela está descendo, que aí



impacta o consumo de combustível, o peso da mercadoria que está sendo transportada e assim vai. Então, assim, é basicamente impossível uma tabela referência capturar toda e qualquer especificidade do transporte rodoviário de cargas, porque a gente sabe que tem muita variedade. Então, assim, a gente não vê hoje nenhum impacto significativo no nosso resultado, até porque 90, 95% da nossa receita é no modelo de agregado. Então, a gente não está sujeito a essa regulamentação, mas obviamente que se a gente precisar sentar na mesa e conversar com os clientes para atender alguma regulação que hoje ela não tá vai coerente a gente vai sentar na mesa e vai conversar porque isso vai valer para todo mundo não só para gente, né. Então eu diria o seguinte: Não, não vejo nenhum impacto direto no EBITDA e assim é um processo agora de entender como é que vai vir a regulação completa da ANTT sobre a medida provisória que foi lançada tá.

#### **Eduardo Nauck - DRI**

E daí, a próxima pergunta também do Wanderson é uma pergunta que você já respondeu parcialmente, dentro dos contratos de JSL dedicados, existe algum impacto esperado na EBITDA antes da oscilação do diesel, que só no último mês cresceu mais do que 20%?

#### **Guilherme Sampaio – CEO**

Perfeito, acho que eu vou só reiterar aqui algumas coisas que eu falei, tem um ponto que eu não falei, a maior parte dos nossos contratos, quando a gente fala de dedicado com frota, hoje, o diesel, ele é fornecido pelo próprio cliente, a maior parte desses contratos. Quando a gente vai para o que é responsabilidade nossa na compra do diesel, a gente tem gatilho nos contratos. Então a gente está obviamente exercendo esse gatilho, que agora geralmente é de 5%. Pode ser um pouquinho mais, um pouquinho menos, mas em geral, 5%. Então a gente já está exercendo isso com todos os clientes, porque a gente já tem esse índice ultrapassado. Esse índice foi ultrapassado nos indicadores, na NP, que é o índice oficial. E os impactos, na verdade, é o impacto secundário do aumento do diesel, que é no preço do frete. E aí foi o que eu falei, que quando a gente precisa olhar o impacto desse aumento em cada região, em cada tabela de frete, e aí conversar com o cliente, cliente a cliente sobre os impactos disso no nosso, no preço que precisa ser praticado, tá? Então é um trabalho que a gente já começou, a gente já ativou todo mundo, tem um grupo hoje trabalhando desde a semana passada, na verdade, trabalhando já nas conversas com o cliente e com o caminhoneiro ao mesmo tempo para a gente tentar ter uma sincronicidade nos 2 ajustes, tá?

#### **Eduardo Nauck - DRI**

Daí a próxima pergunta eu vou pegar aqui é do Renan: Bom dia, qual o objetivo final de desalavancagem da companhia após o pagamento de dividendos extraordinários, seja em números nominais ou dívida líquida para os próximos anos? Obrigado. Bom, essa pergunta aqui



assim. Vou repetir um pouco do que eu falei antes, a gente não dá um guidance de um número que a gente queira atingir mas o objetivo, o porquê que a gente está desalavancando a companhia é um pouco do que eu falei também. A gente desalavancando a companhia, a gente aumenta a rentabilidade do negócio, especialmente a rentabilidade do negócio, olhando pela perspectiva do acionista, porque a gente converte mais resultado operacional em lucro líquido. Então, o objetivo de desalavancar a companhia final é esse, aumentar a rentabilidade do nosso negócio.

### **Operador**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de informar que as perguntas feitas por escrito serão respondidas por e-mail e o time de RI segue à disposição para as dúvidas. Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Guilherme Sampaio para que faça as considerações finais da companhia.

### **Guilherme Sampaio - CEO**

Obrigado pessoal. Então eu reitero aqui que as outras perguntas que a gente recebeu aqui pelo chat serão respondidas por e-mail, tá? Então aguardem nos próximos dias a gente responderá a todas. Então antes de antes de encerrar o call, eu só queria deixar algumas mensagens importantes, né? Olhando para o ano. Então acho que a primeira delas é trazer à luz o nascimento, né? A concretização do anúncio que a gente fez lá no terceiro tri da Intralog. Então é uma companhia, uma empresa que nasce já com 2.2 milhões aí de metros quadrados, vai ter uma liderança própria, exclusiva para tocar o dia a dia da companhia. Lembrando, é um segmento. Eu falei isso no call durante a apresentação. São 415 bilhões em tamanho de mercado estimado e a gente já nasce como uma das empresas líderes do setor. Então, eu estou muito animado. Acho que é um negócio que tem tudo para a gente crescer, crescer rápido, entrar em outros segmentos. Então, tem muita coisa boa aí para a gente contar. Espero que nos próximos trimestres a gente possa contar isso para os senhores. Segundo, a retomada do crescimento. Então, a gente, como falou aqui, acho que foram respondidas algumas vezes. A gente volta a crescer trimestre a trimestre. Até que a gente atinja aí o patamar de crescimento histórico da companhia que os senhores veem, né? A gente teve um CAGR aí de próximo de 15%. Um terceiro item, talvez o mais importante, que talvez ficou mais evidente agora neste último ano, a geração de caixa, a capacidade de geração de caixa da JSL. Então, são contratos de longo prazo, são contratos robustos com um nível de rentabilidade adequado. Obviamente, tem sempre oportunidade para a gente trabalhar aqui na rentabilidade da companhia, no poder da escala, mas você tem uma geração de caixa no final operacional muito forte. Então, com toda essa estratégia de desalavancar a companhia, de deixá-la mais leve, com certeza isso vai trazer um outro patamar de rentabilidade e, conseqüentemente, da valorização do negócio. Quando a gente olha para o JSL Dedicado, o JSL Digital, de novo, muitas oportunidades no dedicados, além do crescimento, foco aqui trabalhar fortemente em produtividade desse negócio. A gente trazer os contratos, a rentabilidade onde tem ativo, onde a gente subcontrata e a ideia é que a gente traga mais



informações para vocês nos próximos trimestres dessa divisão, do que a gente chama de serviços dedicados a JSL em si, separando o que é o que a gente tem frota, do que a gente não tem frota, do que a gente subcontrata. E a JSL digital, que teve aí o primeiro ano de existência e que conseguiu entregar o plano de negócio dela. Então agora é realmente escalar, colocar volume para dentro, tá? E assim, não podia deixar de falar quando a gente olha esse momento do Brasil, é um momento da gente estar muito próximo dos clientes, então a gente vai estar muito focado nisso, tanto para manter a rentabilidade dos contratos e fazer as discussões que a gente precisa fazer, mas como ajudar eles a passar por esse momento e absorver aí toda e qualquer demanda que possa ser necessária para assegurar a assegurar a atividade operacional dos nossos clientes tá? Então esse é o nosso foco, é isso que a gente vai trabalhar. E aí, em breve, acho que rápido né agora pela divulgação do quarto trimestre e do primeiro trimestre, em breve a gente volta a se falar com os resultados do primeiro trimestre. Queria agradecer demais a todo mundo e a gente vai estar aqui à disposição no dia a dia para quem tiver alguma dúvida ou quiser conhecer algum detalhe da JSL, tá bom? Bom dia à todos!

### **Operador**

A videoconferência da JSL está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma ótima tarde.