

**JSL**  
ENTENDER PARA ATENDER



**JSL**  
Entender para atender  
CENTRO LOGÍSTICO INTERMODAL

# RESULTADOS 3T23



UMA EMPRESA DO GRUPO  
**SIMPAR**

# TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA: ECOSSISTEMA COMPLETO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS

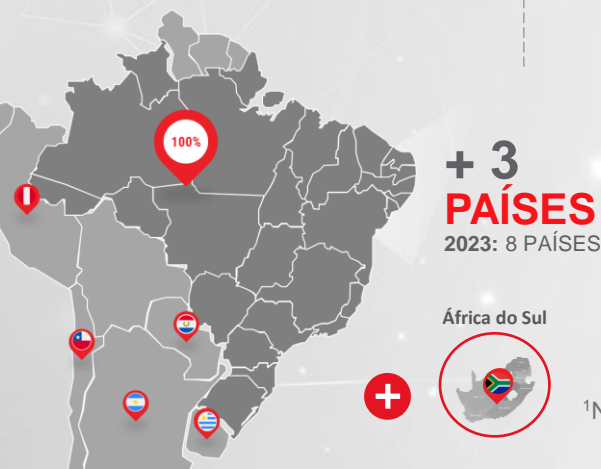
	3T20 UDM IPO		3T23 UDM Atual	
<b>Receita Bruta</b>	3.291	+ R\$5,1 bi	<b>8.342</b> (+153%)	CAGR: 36%
<b>Receita Líquida</b>	2.792	+ R\$4,2 bi	<b>7.077</b> (+153%)	CAGR: 36%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	447	+ R\$939 mm	<b>1.386</b> (+210%)	CAGR: 46%
Margem EBITDA <sup>2</sup>	17,2%	+ 3,1 p.p.	20,3%	
<b>Lucro Líquido<sup>1</sup></b>	79	+ R\$162 mm	<b>241</b> (+205%)	CAGR: 45%
<b>ROIC Running Rate</b>	7,3%	+ 8,4 p.p.	<b>15,7%</b>	

### 8 AQUISIÇÕES DESDE O IPO

Out-20	Nov-20	Mai-21	Jun-21
Jul-21	Mai-22	Abr-23	Jul-23

### UPGRADE DE RATING DE CRÉDITO

	3T20 IPO			3T23 Atual	
	Nacional	Global		Nacional	Global
<b>Fitch Ratings</b>	AA-(bra)	BB-	➔	AAA(bra)	BB
<b>S&amp;P Global Ratings</b>	brAA	B+	➔	brAA+	BB-



<sup>1</sup>Números ajustados conforme já reportado, excluindo os efeitos da compra vantajosa de R\$255 mm | <sup>2</sup>Margem EBITDA sobre ROL de Serviços



# 3T23: GERAÇÃO DE VALOR E CONSISTÊNCIA NO CRESCIMENTO

## RECEITA BRUTA

R\$ **2,4 bi** | ↑ **23,0%**  
vs. 3T22

## RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,0 bi** | ↑ **23,7%**  
vs. 3T22

## EBITDA

R\$ **393mm** | ↑ **31,5%**  
vs. 3T22

## MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

**20,2%** | ↑ **1,2 p.p.**  
vs. 3T22

## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO<sup>1</sup>

R\$ **58mm** | ↑ **37,6%**  
vs. 3T22

## ROIC *Running Rate*

**15,7%**



### GHG Protocol

4º ano consecutivo “Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol” pela JSL



### Selo GPTW 2023

Selo GPTW 2023 – Melhores Empresas para Trabalhar pela Fadel Paraguai



### Programa de Excelência em Transporte

Primeiro lugar no “Programa de Excelência em Transporte” que avalia a performance dos fornecedores pela JSL

# MODELO DE GESTÃO E ESCALA IMPULSIONAM RESULTADOS DO TRIMESTRE



## GESTÃO DE CONTRATOS

- ✓ **Ajuste de carteira no ciclo de renovações de contratos** com descontinuidade daqueles com margens não adequadas ao custo do capital e dos principais insumos
- ✓ **Portfólio otimizado, com serviços cada vez mais especializados** com barreira de entrada
- ✓ Foco na **precificação individualizada dos contratos**



## MARGENS

- ✓ **Força dos mecanismos de reajuste**, com fórmulas paramétricas eficazes para **manutenção da rentabilidade planejada**
- ✓ **Maturação das empresas adquiridas** no ecossistema JSL (+1 p.p. na comparação anual)



## GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ **Emissão do CRI para alongamento do perfil da dívida** (R\$707 mm com custo médio CDI + 1,37% a.a.)
- ✓ **Redução do custo médio da dívida** (-2,4 p.p.)
- ✓ **Geração de fluxo de caixa livre de R\$110,1 mm**



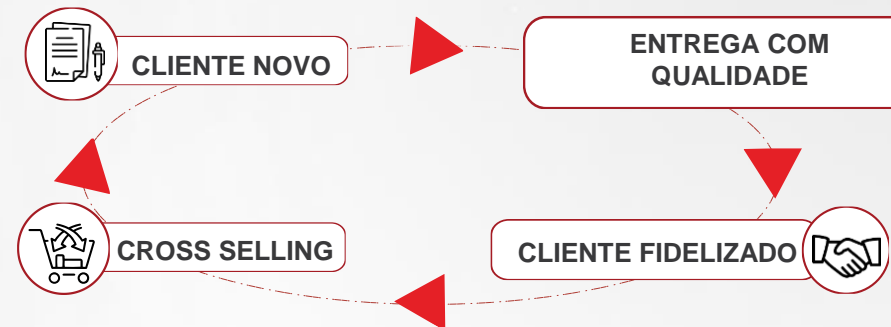
## CRESCIMENTO E ESCALA

- ✓ **Capacidade de investimentos única** para sustentar o crescimento
- ✓ Crescimento acima de 20% na comparação anual com **equilíbrio entre Asset Light e Asset Heavy**
- ✓ **Consolidação da IC Transportes e FSJ**

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

# MODELO DE GESTÃO ASSEGURA AGILIDADE E QUALIDADE DA ENTREGA

- ❑ Gestão individualizada do contrato
- ❑ Autonomia e foco de gestão
- ❑ Agilidade na tomada de decisões
- ❑ Projetos desenvolvidos com os clientes



AUTONOMIA COM MODELO DE GESTÃO SIMILAR NAS EMPRESAS ADQUIRIDAS



- Capilaridade
- Segurança e Confiabilidade
- Redução de Custos
- Soluções Customizadas
- Ganho de Eficiência
- Foco no Core Business

# EXPERTISE E ESCALA *GERAM* CRESCIMENTO ORGÂNICO ROBUSTO

## TRANSFORMAÇÃO DAS ADQUIRIDAS (UDM)<sup>1</sup>

	3T23 x 3T22	3T23 x 3T do ano de aquisição	CAGR
TRUCKPAD	98%	98% (2022)	98%
Rodomeu	35%	124% (2021)	50%
MARVEL	27%	104% (2021)	43%
TPC	18%	37% (2021)	17%
FADEL	17%	101% (2020)	26%
TRANS MORENO	10%	28% (2020)	9%
<b>MÉDIA</b>	<b>20%</b>	<b>74%</b>	-



As últimas aquisições (IC Transportes e FSJ) passarão a tomar benefício da escala e do ecossistema da JSL para impulsionar seu crescimentos e seus resultados.

## MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ Gestão independente
- ✓ Sinergias imediatas reduzem o custo da compra de ativos e insumos e dilui as despesas administrativas pelo crescimento das empresas
- ✓ Aproveitamento do potencial de *cross-selling* e adição de novos clientes
- ✓ Crescimento impulsionado pela qualidade e modelo de gestão das empresas, suportado pela **escala e acesso a capital** da JSL
- ✓ Resultados que **comprovam o sucesso do modelo de gestão** das adquiridas



**Crescimento da JSL** desde IPO (3T20 UDM) foi de **48%** e **11%** na comparação anual (3T22 UDM x 3T23 UDM)

<sup>1</sup>Crescimento da receita líquida combinada de serviços UDM

# VANTAGENS COMPETITIVAS ASSEGURAM DE FORMA SUSTENTÁVEL A EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS

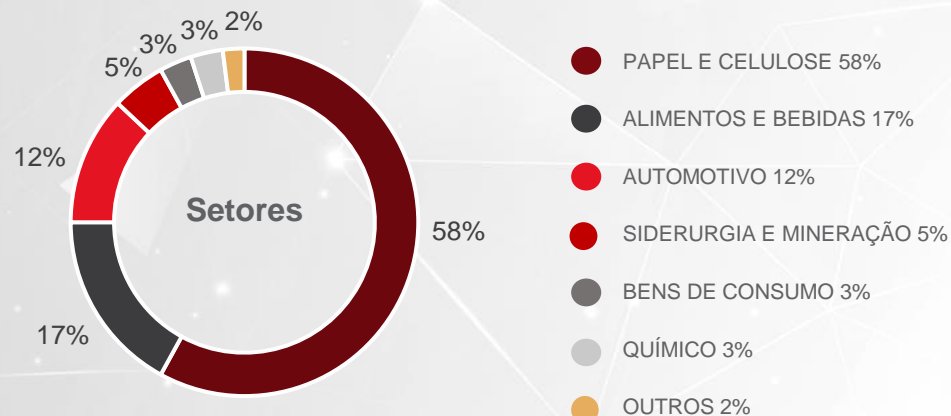


## CRESCIMENTO CONTRATADO

**3T23** **R\$ 910 mm** em contratos celebrados no 3T23 com prazo médio de 41 meses sendo **93% cross-selling**

**9M23** **R\$ 2,5 bi** em contratos celebrados nos últimos 9 meses com prazo médio de 45 meses

## ABERTURA DOS NOVOS CONTRATOS DO 3T23



CAPACIDADE DE INVESTIMENTO COM EFICIÊNCIA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL



QUALIDADE E KNOW-HOW EM SERVIÇOS ESSENCIAIS AGREGAM VALOR AOS CLIENTES



DIVERSIFICAÇÃO: PORTFÓLIO INTEGRADO DE SERVIÇOS E EXPERIÊNCIA EM DIVERSOS SETORES

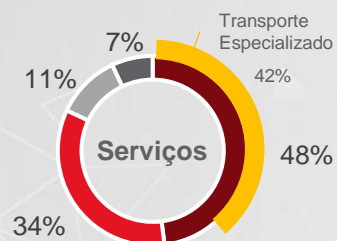
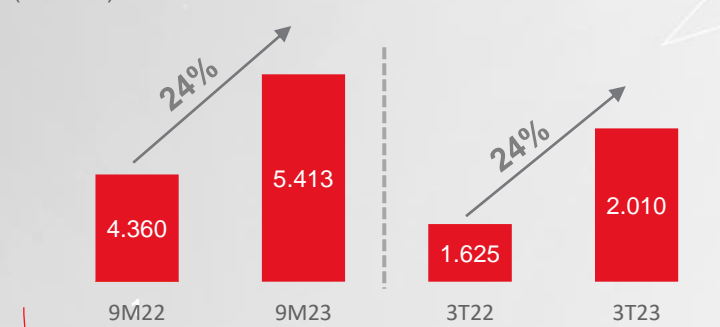


ESCALA: MAIOR PLATAFORMA LOGÍSTICA DO PAÍS, LÍDER EM VÁRIOS SEGMENTOS

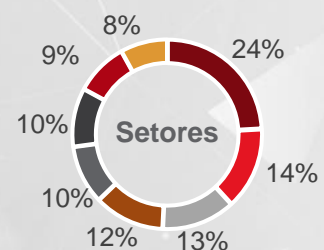
**Histórico** comprovado de entregas com agilidade e flexibilidade **assegura a qualidade dos serviços** prestados nas operações dos nossos clientes

# EVOLUÇÃO DOS **RESULTADOS 3T23** COM DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)

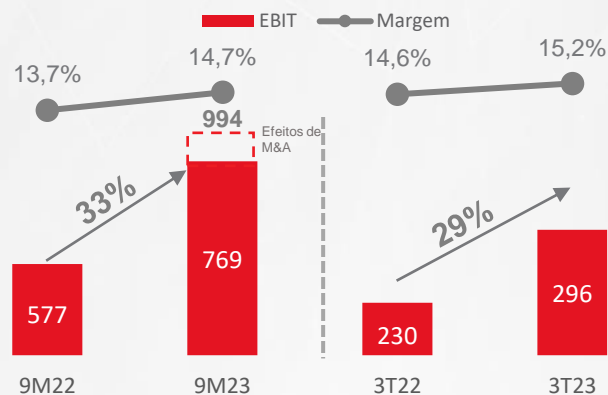


- TRANSPORTE DE CARGAS
- OPERAÇÕES DEDICADAS
- ARMAZENAGEM
- DISTRIBUIÇÃO URBANA

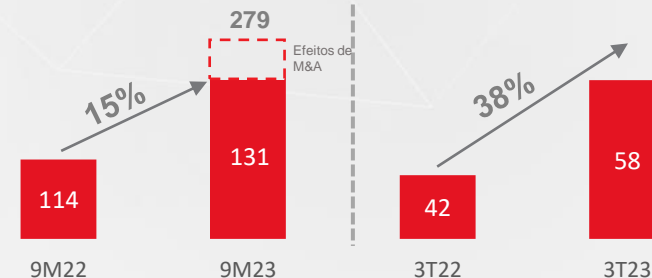


- ALIMENTOS E BEBIDAS
- AUTOMOTIVO
- PAPEL E CELULOSE
- OUTROS
- BENS DE CONSUMO
- AGRONEGÓCIO
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- QUÍMICO

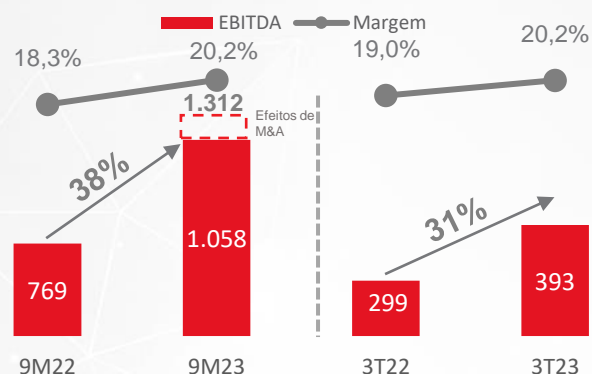
EBIT<sup>1</sup> (R\$ mm) | MARGEM EBIT<sup>1/2</sup> (%)



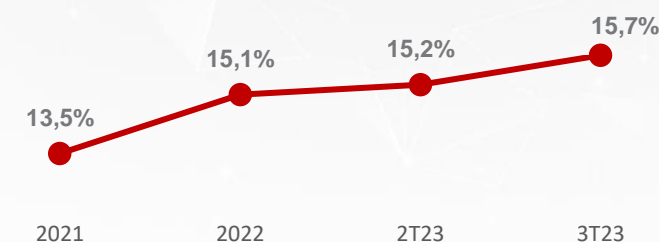
LUCRO LÍQUIDO<sup>1</sup> (R\$ mm)



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



ROIC Running Rate (%)

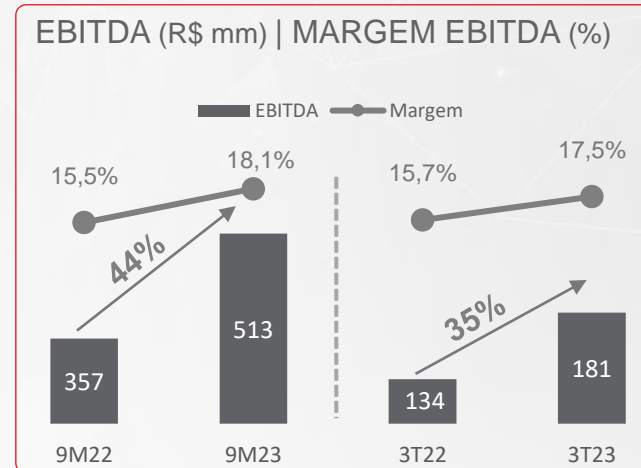
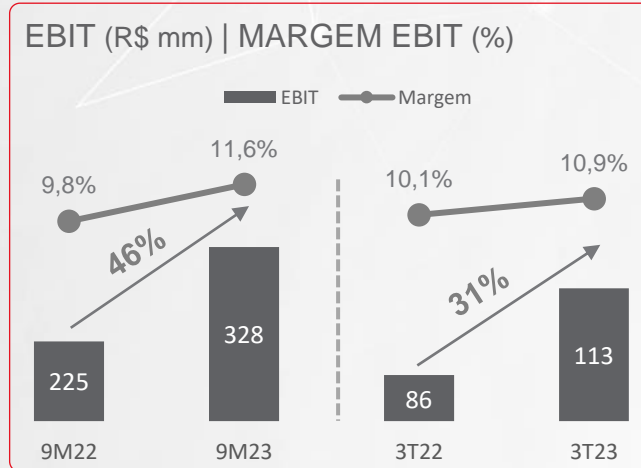
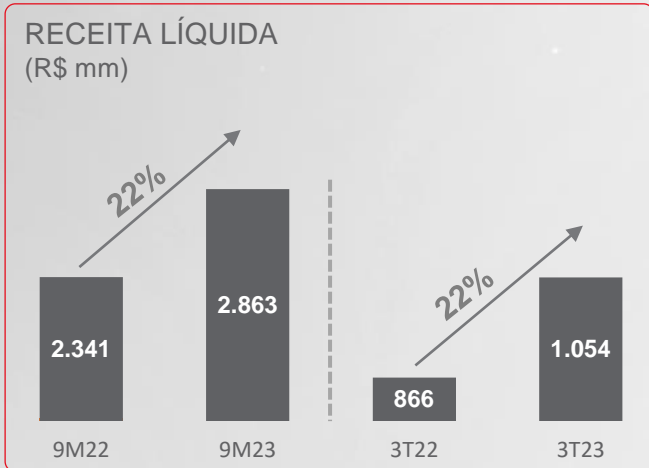


<sup>1</sup> Números ajustados conforme já reportado | <sup>2</sup> Margem calculada sobre ROL de Serviços



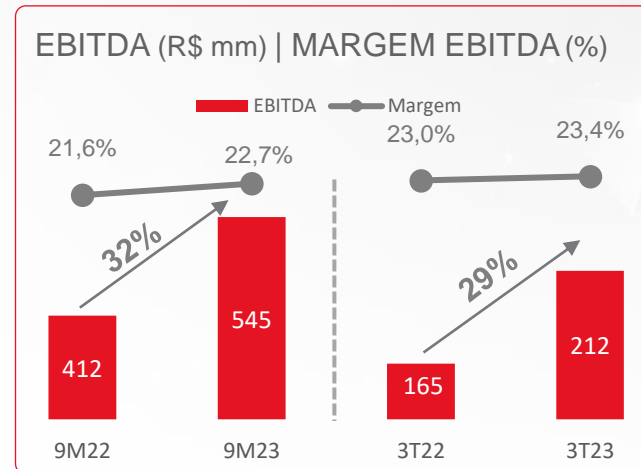
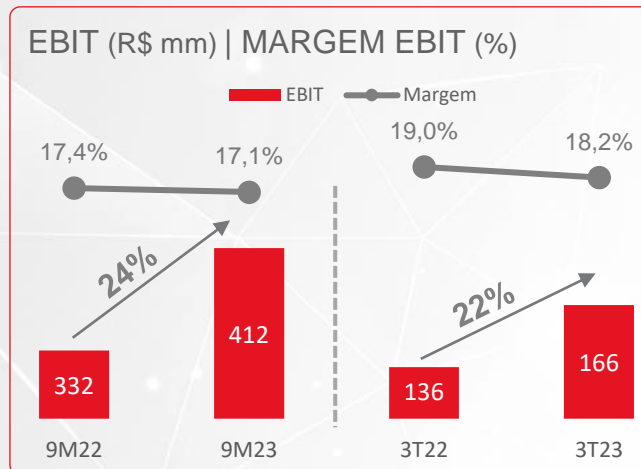
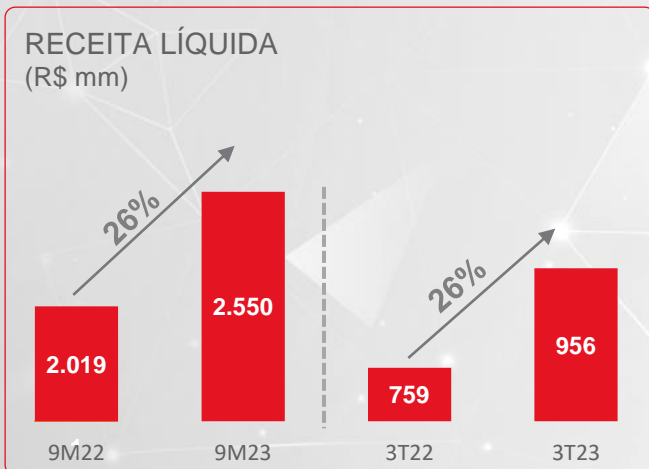
# DESEMPENHO ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

## ASSET LIGHT



- Com IC, Agronegócio já representa **15% da receita** do Asset Light
- **Melhoria de margens** com foco em **serviços especializados** com maior barreira de entrada
- Margem EBITDA média de **25% em Intralogística e Armazenagem**
- Benefício dos **novos contratos** implantados pela TPC e JSL

## ASSET HEAVY

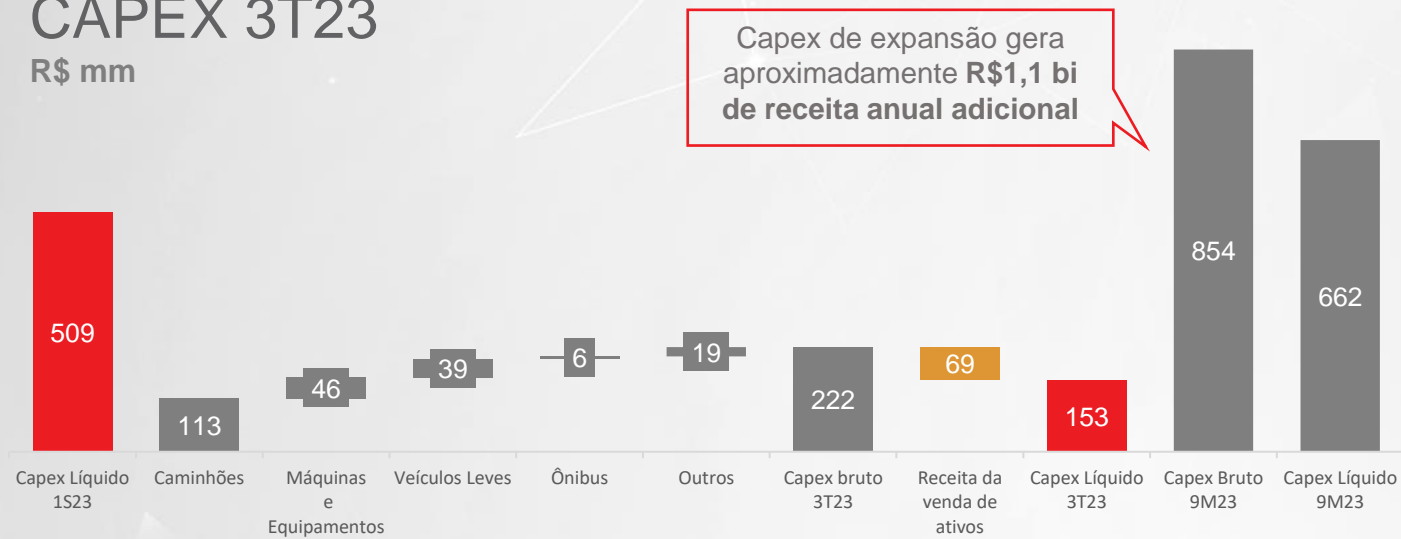


- **Crescimento impulsionado** pela **implantação de novos projetos** (Papel e Celulose e Mineração)
- Margens adequadas ao custo de capital e insumos com **disciplina na precificação de contratos** (+1,2 p.p. vs 2T23)

# INVESTIMENTOS PARA SUPORTAR O **CRESCIMENTO**

## CAPEX 3T23

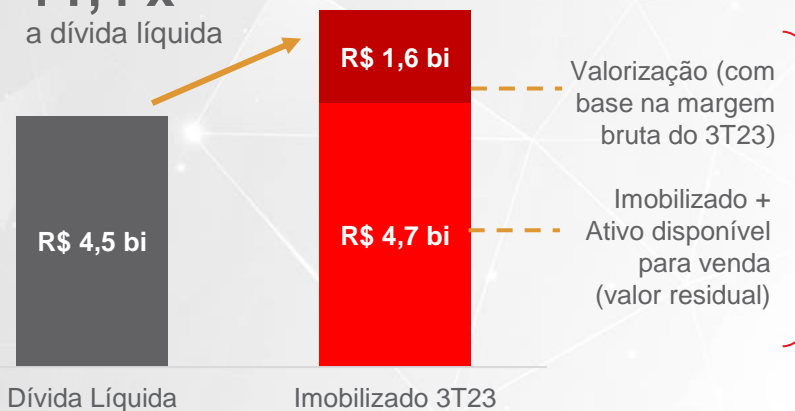
R\$ mm



- 81% do capex bruto destinado à expansão no 3T23 e 87% no 9M23.
- Lucro líquido do 3T23 foi impactado em cerca de R\$28 mm<sup>1</sup> pelo Capex de expansão que ainda não se converteu integralmente em receita.
- Historicamente, a proporção da conversão do Capex bruto de expansão em receita mensal tem se mantido entre 11-13%.
- Crescimento futuro contratado com base nos projetos em implantação.

## TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS

**+1,4 x**  
a dívida líquida



**R\$ 6,3 bilhões**  
Valor de Mercado Veículos, Caminhões, Máquinas e Equipamentos

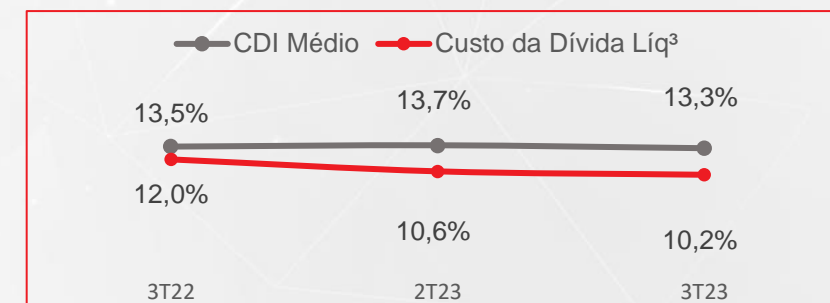
**Estrutura de capital robusta com capacidade de investimentos para promover crescimento orgânico**

1. Considera-se o custo financeiro e a depreciação do período, líquido de impostos.

# ESTRUTURA DE CAPITAL E BALANÇO ROBUSTO PARA CRESCIMENTO

R\$ mm	3T22	2T23	3T23
Dívida bruta	3.838,7	5.115,0	5.726,3
Caixa e aplicações financeiras	670,6	758,9	1.232,3
Dívida Líquida	3.168,1	4.356,2	4.494,0
EBITDA UDM <sup>2</sup>	976,1	1.591,8	1.710,5
EBITDA-A UDM <sup>2</sup>	1.119,4	1.774,6	1.894,2

Indicadores Financeiros – Covenants	3T22	2T23	3T23	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,83x	2,45X	<b>2,37x</b>	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,89x	2,90X	<b>3,05x</b>	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	3,25x	2,74x	<b>2,63x</b>	N/A



A relação Dívida Líquida/EBITDA reduziu para 3,09x, 0,17x menor em relação ao trimestre anterior, já normalizado pelos efeitos de M&A<sup>1</sup>.

## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



- Prazo médio da dívida líquida de **3,9 anos**
- **Liquidez suficiente** para amortizar a dívida até 3T26
- Fontes de liquidez = **4,2x dívida de curto-prazo**

## RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

# MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL

## DESENVOLVIDO AO LONGO DE 67 ANOS

### PRINCIPAIS DESTAQUES NO TRIMESTRE

**3 anos desde o IPO:** transformação de escala e maior rentabilidade da base de ativos (Receita Bruta<sup>1</sup> +153% e EBITDA<sup>1</sup> +210%)

**Margens adequadas** ao custo de capital e dos insumos, com disciplina no ciclo de renovação dos contratos

**Crescimento equilibrado** entre as operações Asset Heavy e Asset Light

**Expansão e robustez das margens**, com geração de caixa livre após o crescimento beneficiada pela precificação

### FOCO PARA GERAÇÃO DE VALOR

**Lançamento da plataforma Torre Ativa** da Truckpad para transformação de escala do Transporte de Carga Geral e digitalização para o sistema de transporte do Brasil

**Captura de sinergia e transformação da rentabilidade** da IC Transportes e crescimento da FSJ

**Aumento contínuo de escala e projetos de eficiência** operacional para proteger as margens operacionais e melhor uso do capital investido

**Redução do spread do custo da dívida** em adição a tendência de redução do CDI

<sup>1</sup> Comparativo entre 3T23 UDM e 3T20 UDM



# Muito obrigado!



#### Aviso Legal

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros, inflação e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Dessa forma, a administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e precisão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas no presente relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados.

#### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

