

JSL

ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS 2T24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



CONSISTÊNCIA DO MODELO DE NEGÓCIOS COM CRESCIMENTO E SUSTENTAÇÃO DE MARGENS

RECEITA BRUTA

2T24

R\$ **2,5 bi** | +16,5% 
vs. 2T23

RECEITA LÍQUIDA

2T24

R\$ **2,1 bi** | +16,5% 
vs. 2T23

EBITDA Ajustado¹

2T24

R\$ **398 mm** | +11,1% 
vs. 2T23

REPORTADO:

R\$ 544 mm

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

2T24

19,2% | -0,9 p.p.
vs. 2T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2}

2T24

R\$ **33 mm** | -20,2%
vs. 2T23

REPORTADO:

R\$ 107 mmCrescimento de **21%** em
bases comparáveis³

ROIC *Running Rate*

15,4% | +0,2 p.p.
vs. 2T23

- ✓ Lucro Líquido Ajustado, em bases comparáveis³, com crescimento de 21%, superior ao de receita, reforçando o direcional de aumento da conversão de EBITDA em Lucro Líquido
- ✓ Crescimento equilibrado das operações Asset Light e Asset Heavy – crescimento de 13% e 21%, respectivamente, em relação ao 2T23
- ✓ Concluímos o primeiro semestre com resultados dentro do planejado. O crescimento contratado (projetos já implantados e em implantação) reforça nossa confiança na contínua evolução de nossos resultados e no nosso potencial de desalavancagem em 2024, constituindo bases sólidas para o nossos resultados em 2025 e nos próximos anos

¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos e o impacto positivo da reversão da provisão do Sistema S | ²Número exclui o efeito de amortização de ágio/máior valia | ³Excluindo os efeitos das subvenções de ICMS no 2T23 e efeitos do JSCP no 2T24

GESTÃO E ESCALA GARANTEM DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO

– CRESCIMENTO E ESCALA

- ✓ **Crescimento orgânico** sem efeito das consolidações de IC e FSJ, dado que no 2T23 não estavam consolidadas integralmente, foi de **13%** em relação ao ano anterior
- ✓ Segundo trimestre sazonalmente mais fraco nas nossas operações com sustentação de margens saudáveis
- ✓ **FSJ** segue com **crescimento acelerado de 40%** na comparação anual, tomando benefício do **ecossistema JSL**, principalmente pela **escala**

– MARGENS

- ✓ **Manutenção das margens médias da Companhia no patamar adequado ao capital investido** dos contratos
- ✓ **Marvel, Transmoreno e FSJ com evolução importante nas margens**, em função do contínuo ganho de **escala**
- ✓ **Grandes projetos em implantação** no trimestre impactam **os resultados pelos custos pré operacionais** e constroem a **base para os próximos trimestres**
- ✓ **IC** segue no processo de **captura de sinergias, redução de custos e aumento da produtividade**

– GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ **Redução do custo médio da dívida** (-2,5 p.p. vs. 2T23)
- ✓ Emitimos CRA no valor de R\$ 1,75 bilhão em fev/24, e o uso desses recursos para pré pagamento de aproximadamente R\$ 1 bilhão em dívidas foi concluído em jun/24, o que **contribuirá para redução do nosso spread médio a partir do 3T24**.
- ✓ Esse processo resultará em **redução do spread da nossa dívida em 0,5 p.p.**

– GESTÃO DE CONTRATOS

- ✓ **Disciplina e agilidade nos ajustes operacionais e contratuais** com descontinuidade daqueles com margens não adequadas ao custo do capital e dos principais insumos
- ✓ Foco na **precificação individualizada dos contratos**
- ✓ **Ritmo de crescimento orgânico acima de dois dígitos** no trimestre, comprova o potencial significativo para crescimento e aumento de *market share* por meio de *cross-selling* e novos clientes

RECONHECIMENTO E COMPROMISSO COM A QUALIDADE DOS SERVIÇOS PRESTADOS CRIA RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS DE LONGO PRAZO, QUE RESULTAM DE FORMA RECORRENTE EM NOVOS CONTRATOS QUE CONTRIBUEM COM OS RESULTADOS DE 2024, 2025 E PRÓXIMOS ANOS

CICLO DE UM PROJETO: IMPLANTAÇÃO, RAMP-UP E DESMOBILIZAÇÃO

IMPLANTAÇÃO

Fluxo de caixa negativo pelos investimentos, com resultados negativos por conta dos custos pré operacionais e da depreciação e custos financeiros dos ativos adquiridos

- ↑ Investimento
- ↑ Dívida Líquida
- ↑ Alavancagem
- ↓ Margens

OPERAÇÃO ATIVA

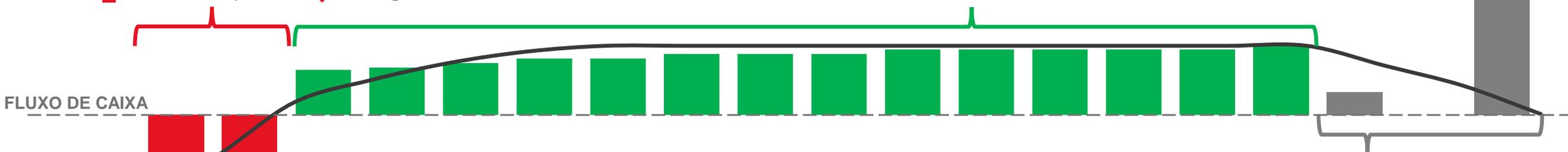
Ramp-up de receita nos primeiros meses de operação, com fluxo de caixa e resultados positivos

- ↑ Geração de Caixa
- ↓ Dívida Líquida
- ↓ Alavancagem
- ↑ Margens

DESMOBILIZAÇÃO

Fluxo de caixa positivo pela venda de ativos, com custos de desmobilização

- ↑ Geração de Caixa
- ↓ Dívida Líquida
- ↓ Alavancagem
- ↓ Margens



Concentração atípica de grandes projetos nessa fase no 2T24, que contribuirão para o resultado dos próximos trimestres

MODELO DE GESTÃO ASSEGURA QUALIDADE DA ENTREGA E CROSS-SELLING

- ❑ Gestão individualizada do contrato, projetos customizados e desenvolvidos com os clientes
- ❑ Precificação adequada, controle de custos e eficiência operacional
- ❑ Autonomia e agilidade na tomada de decisões



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

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS

VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTAM EXPANSÃO ORGÂNICA DOS NOSSOS NEGÓCIOS



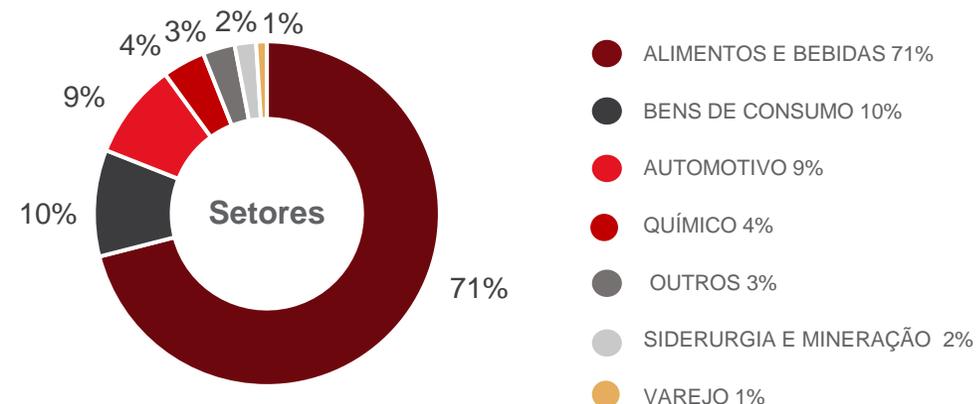
CRESCIMENTO CONTRATADO

2T24 **R\$ 1,3 bi** em contratos celebrados no 2T24 com prazo médio de 70 meses, sendo **79% cross-selling**

Novos clientes:

1S24 **R\$ 2,3 bi** em contratos celebrados no 1S24 com prazo médio de 57 meses

DIVERSIDADE DE SETORES NOS NOVOS CONTRATOS DO 2T24



ESCALA: Líder absoluto do setor com maior plataforma logística do país e portfólio diversificado em setores e serviços



DISCIPLINA: Precificação adequada assegura resultados sustentáveis para continuidade da capacidade de investimento em novos projetos



EXCELÊNCIA: Qualidade na prestação de serviço garante a segurança operacional para nossos clientes



CRÉDITO: Histórico de entrega e modelo de negócios garantem acesso a capital e capacidade de investimento

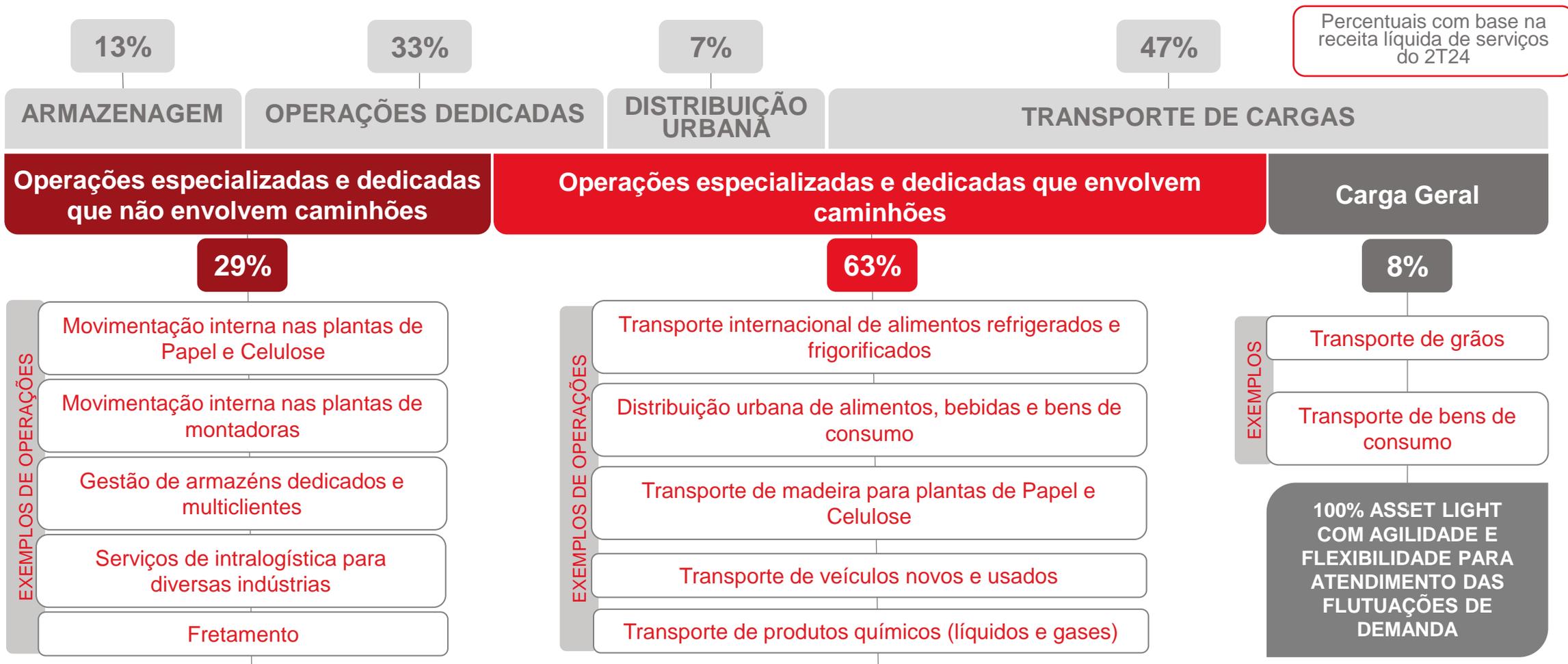
CONQUISTA DE NOVOS CLIENTES GERAM, ALÉM DE NOVOS CONTRATOS, A OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO POR MEIO DE NOVOS SERVIÇOS NESSES CLIENTES. CAPACIDADE JÁ COMPROVADA PELO ALTO NÍVEL DE CROSS-SELLING NA BASE ATUAL DE CLIENTES



LOGÍSTICA ESPECIALIZADA BASEADA EM CONTRATOS LONGOS DE SERVIÇOS ESSENCIAIS NA CADEIA DE VALOR DE NOSSOS CLIENTES EM SETORES RESILIENTES

Resultados 2T24

COMBINAÇÃO DE SERVIÇOS PRESTADOS COM ATIVOS PRÓPRIOS E DE TERCEIROS



100% ASSET LIGHT COM AGILIDADE E FLEXIBILIDADE PARA ATENDIMENTO DAS FLUTUAÇÕES DE DEMANDA

92% DA NOSSA RECEITA EM SERVIÇOS COM ALTO GRAU DE ESPECIALIZAÇÃO E ESSENCIALIDADE NA CADEIA DE SUPRIMENTOS E VENDAS DOS NOSSOS CLIENTES

TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS: EXPERTISE + ESCALA

	Out-20	Nov-20	Mai-21	Jun-21	Jul-21	Mai-22	Abr-23	Jul-23
CAGR RECEITA LÍQUIDA desde 2T do ano de aquisição	38%	20%	36%	20%	36%	120%	-29%	39%
Crescimento RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição	62%	80%	143%	71%	139%	270%	-30%	27%

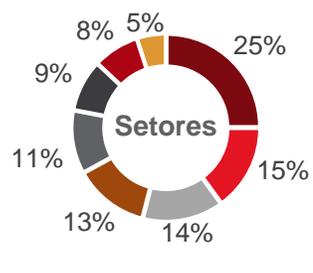
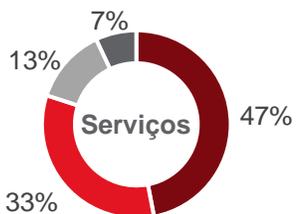
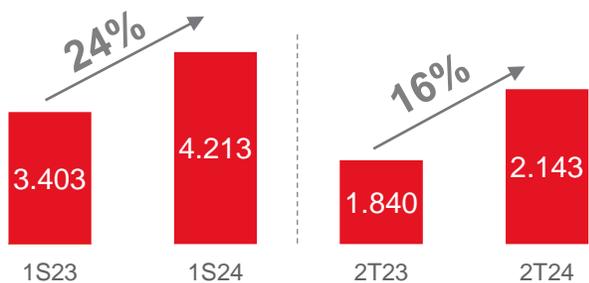
MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ **Ecosistema JSL permite redução no custo da compra de ativos e insumos** em função da **escala** e diluição das despesas administrativas pelo crescimento das empresas
- ✓ **Sinergias de 2% da receita bruta** já comprovadas pelo histórico de aquisições
- ✓ Crescimento e resultados impulsionados pela **qualidade e modelo de gestão independente das empresas**, somados à escala e ao acesso a capital da JSL
- ✓ Aproveitamento do **potencial de cross-selling e adição de novos clientes**

Em linha com o plano estratégico desenhado para a aquisição, a **IC** manterá **contratos e operações rentáveis**, com **margens adequadas** ao capital investido, **com foco total na excelência de atendimento** aos seus clientes

RESULTADOS 2T24 COM RESILIÊNCIA PELA DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

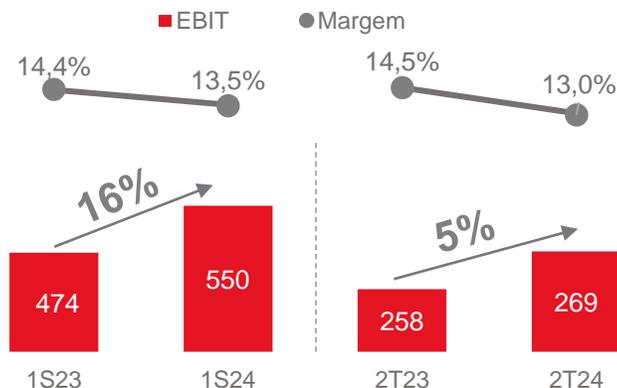
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



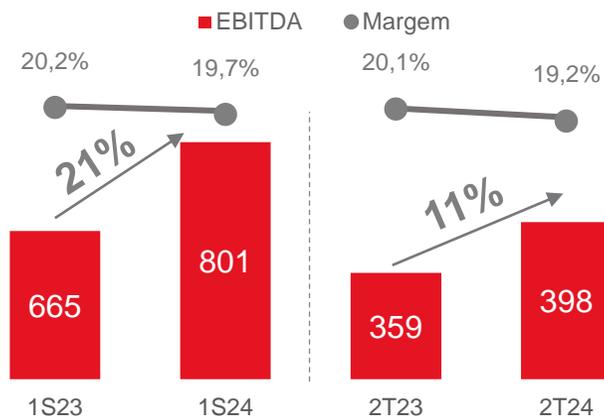
- TRANSPORTE DE CARGAS
- OPERAÇÕES DEDICADAS
- ARMAZENAGEM
- DISTRIBUIÇÃO URBANA
- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPEL E CELULOSE
- OUTROS
- AUTOMOTIVO
- BENS DE CONSUMO
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- QUÍMICO
- VAREJO/ECOMMERCE

NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA MENOS DE 9% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

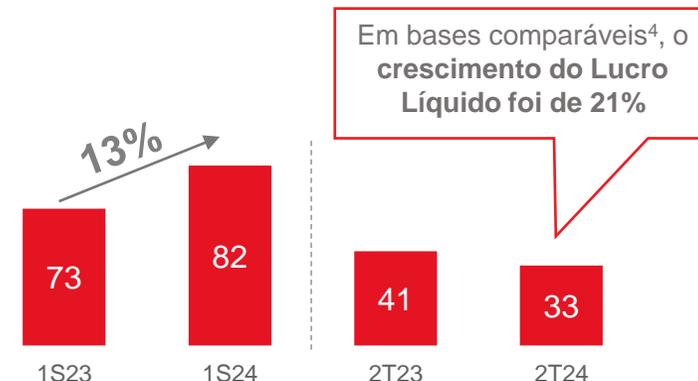
EBIT^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBIT^{1/2/3} (%)



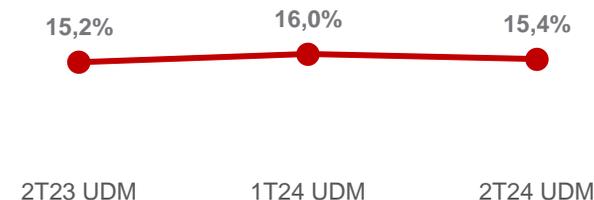
EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA^{1/3} (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos e o impacto positivo da reversão da provisão do Sistema S | ²Números excluem efeitos de ágio/mais-valia das aquisições | ³ Calculada sobre a ROL de Serviços | ⁴Excluindo o benefício das subvenções de ICMS do 2T23 e JSCP do 2T24



EQUILÍBRIO DOS MODELOS

ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

Resultados
2T24

ASSET LIGHT 52% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T24

R\$ **1,1 bi** | **+12,3%**
vs. 2T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T24

R\$ **177 mm** | **16,3%**
-1,3% vs. 2T23 | -2,1 p.p. vs. 2T23

Margem

- **Crescimento de 12% em função da implantação de novos projetos** ao longo dos últimos doze meses (**crescimento orgânico**), além do efeito de consolidação da FSJ. Aquisição mais recente que passou a fazer parte de nossos resultados em set/2023 e já vem **apresentando forte crescimento orgânico**, tomando benefício do ecossistema da JSL, da mesma forma que a empresas adquiridas anteriormente.
- **Margem estável mesmo com a sazonalidade, e com melhora já contratada pelas implantações realizadas** ao longo do primeiro semestre, que já impactaram custos, mas **contribuirão com receita e resultados a partir do 3T24**

ASSET HEAVY 48% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T24

R\$ **1,0 bi** | **+21,2%**
vs. 2T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T24

R\$ **219 mm** | **22,1%**
+21,8% vs. 2T23 | -0,1 p.p. vs. 2T23

Margem

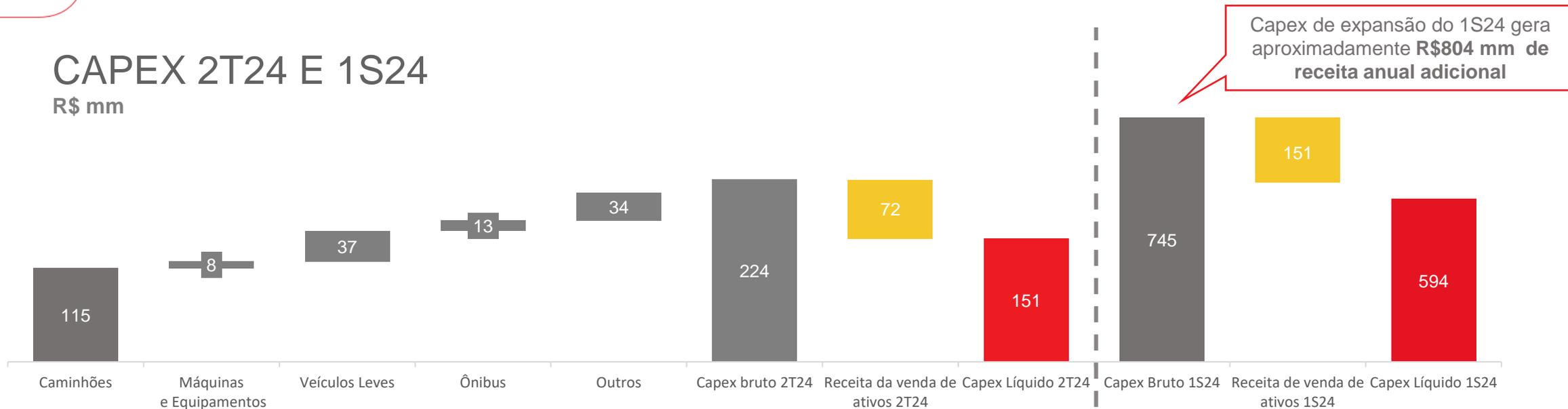
- **Crescimento de 21% (vs 2T23)** por aumento de demanda em operações existentes, além do *ramp-up* de importantes contratos implantados desde o 2T23.
- **Evolução no Transporte de Cargas** pela implantação de novos contratos principalmente nos segmentos de **Alimentos e Bebidas, E-commerce e Químicos**.
- **Margem EBITDA de 22,1%**, ainda impactada por **importantes implantações** realizadas no trimestre, portanto, com potencial de evolução a partir do amadurecimento dessas operações

¹Calculada sobre a ROL de Serviços

CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 2T24 E 1S24

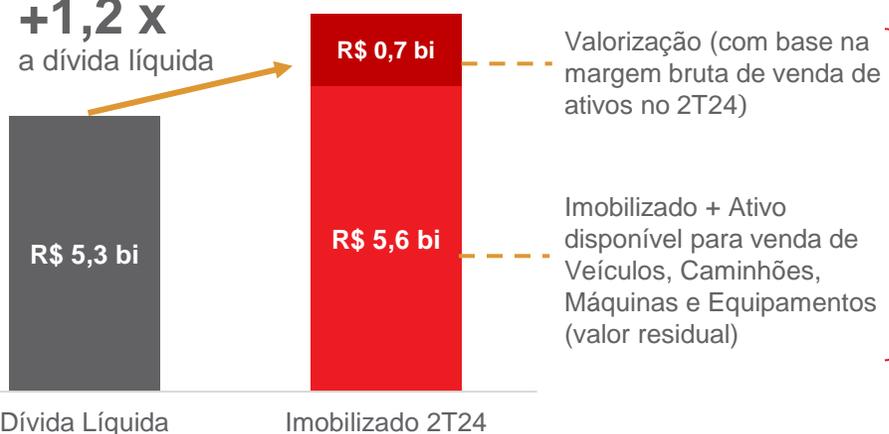
R\$ mm



Capex de expansão do 1S24 gera aproximadamente **R\$804 mm de receita anual adicional**

TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS

+1,2 x
a dívida líquida



R\$ 6,3 bilhões

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

- No 2T24, 85% do capex bruto foi destinado à expansão e ainda não se converteu em receita.
- Historicamente, a proporção da conversão do Capex bruto de expansão em receita mensal tem se mantido entre 11-13%. Sendo assim, o Capex bruto de expansão do 1S24 tem um potencial de geração de receita mensal de ~R\$ 67 milhões

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS FAVORECEM POTENCIAL DE DESALAVANCAGEM

R\$ mm	2T23	1T24	2T24	
Dívida bruta	5.115,0	8.679,6	7.771,3	
Caixa e aplicações financeiras	758,9	3.720,4	2.398,0	
Dívida Líquida	4.356,2	4.959,2	5.373,2	
EBITDA UDM ¹	1.591,8	1.848,7	1.769,7	
EBITDA-A UDM ¹	1.774,6	2.066,6	2.003,9	
Indicadores Financeiros – Covenants	2T23	1T24	2T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,45x	2,40x	2,68x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,90x	2,98x	2,77x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,74x	2,68x	3,04x	N/A

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

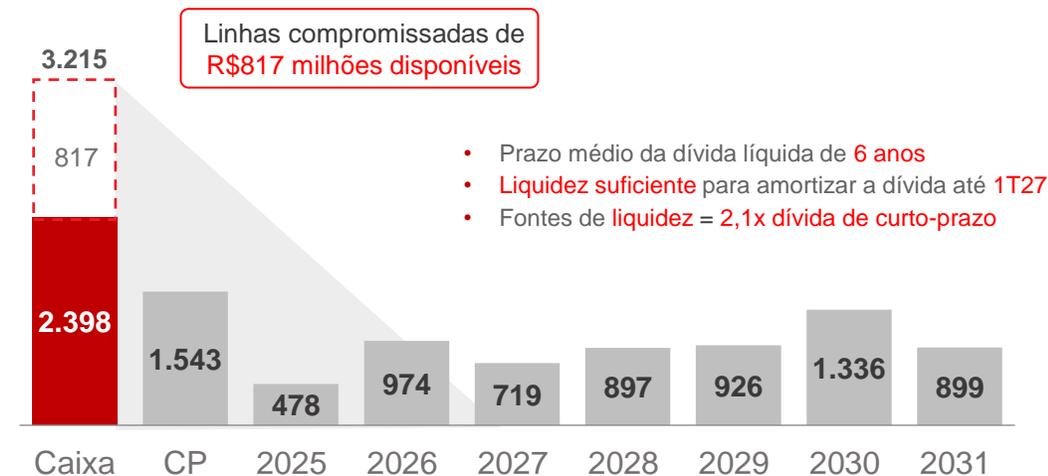
	Nacional	Global	Perspectiva
FitchRatings	AAA(bra)	BB	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável



Pré pagamento de dívidas da Companhia efetuado em junho trará uma **redução de 0,5 p.p. no spread** médio do nosso endividamento. Os efeitos somados da emissão do CRA e pré pagamento de debêntures alongarão o prazo médio da dívida líquida em 1 ano

Excluindo-se os efeitos da Compra Vantajosa e reversão das provisões referentes ao Sistema S do EBITDA UDM, a relação **Dív. Líq./EBITDA foi de 3,33x, estável em relação ao 2T23**

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL: FUNDAMENTOS PARA UM NOVO CICLO

BASES SÓLIDAS

POSICIONAMENTO ÚNICO

A **JSL** se destaca pela **capacidade de atender demandas com soluções personalizadas, histórico comprovado, ampla escala e o mais abrangente portfólio** de logística do país com diversificação em setores e serviços.

MODELO DE GESTÃO

Precificação adequada e excelência na entrega resultam em **fidelização dos clientes**, com **alto nível de cross-selling**, e **amplas oportunidades** para conquistar novos clientes e expandir os negócios na atual base.

Know-how para **identificar aquisições estratégicas** com **potencial de expansão** ao tomar **benefício da escala** e do **apoio da JSL**, com **manutenção da independência da gestão qualificada**

CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS

Disciplina na execução, eficiência operacional e controle de custos que asseguram **balanço robusto e rentabilidade adequada**. **Concluímos o semestre com resultados dentro do planejado e bases preparadas** para os próximos anos.

GENTE dedicada e preparada para **assegurar qualidade e eficiência na gestão individualizada dos contratos. Foco na execução e na entrega de resultados garante contínuos ciclos de crescimento e desenvolvimento.**

FOCO NA ENTREGA E NOS RESULTADOS

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Diversificação em serviços e setores abre **múltiplas avenidas de crescimento orgânico**, que somadas à **aquisição de boas empresas** complementares ao nosso portfólio, **nos permitem alavancar oportunidades.**

RENTABILIDADE

Consolidação das margens operacionais, combinada a **alocação adequada de capital**, proporcionam **consistência de margens e rentabilidade.**

CRESCIMENTO CONTRATADO

Implantações concluídas asseguram **crescimento contratado para 2024** com **potencial de desalavancagem**, além de **contribuírem com os resultados de 2025 e próximos anos.**



Q&A



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

