

JSL

ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS 3T24



FÁDEL TRANS MORENO TPC Rodomeu MARVEL TRUCKPAD IC TRANSPORTES FSJ

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



FORTE CRESCIMENTO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS E DESALAVANCAGEM



Líder absoluto do setor com crescimento orgânico de 18% vs 3T23

Lucro Líquido Ajustado atinge R\$ 73 milhões no trimestre - crescimento de 25%

Aumento de 1,2 p.p. da Margem EBITDA vs 2T24

R\$2,2 bilhões em novos contratos no 3T24 (R\$ 4,5 bi em 9M24)

Fluxo de Caixa após Crescimento de R\$ 395 milhões e redução da alavancagem

“A Melhor Empresa do Ano” no setor de logística – Maiores e Melhores EXAME

**DISCIPLINA DE EXECUÇÃO GARANTE EVOLUÇÃO CONTÍNUA E BASES SÓLIDAS
PARA DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**



DESTAQUES 3T24

Resultados
3T24

RECEITA BRUTA

3T24

R\$ **2,8 bi** ↑

+17,7% vs. 3T23

RECEITA LÍQUIDA

3T24

R\$ **2,4 bi** ↑

+17,0% vs. 3T23

EBITDA Ajustado^{1/2}

3T24

R\$ **466 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 450 mm

+18,7% vs. 3T23

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

3T24

20,4% ↑

+0,2 p.p. vs. 3T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2/3}

3T24

R\$ **73 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 44 mm

+25,3% vs. 3T23

ROIC *Running Rate*

3T24

15,4%

¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 8,2 mm no EBITDA e em R\$ 5,4 mm no LL | ²Exclusão do efeito de pagamento de um passivo contingente retroativo de R\$ 8,3 mm no EBITDA e R\$ 13,4 mm no Lucro Líquido | ³Ajuste de R\$ 10,1 mm no Lucro Líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia

GESTÃO E ESCALA GARANTEM DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO



ESCALA E EFICIÊNCIA

- ✓ **Crescimento orgânico de 18%** vs 3T23, comprovando a capacidade de crescer por *cross-selling* e com novos clientes
- ✓ **Grandes projetos implantados** no 2T24 já iniciaram suas operações e contribuíram para adição de R\$251 mm de receita e R\$68 mm de EBITDA (3T24 vs 2T24)
- ✓ **Aumento de 1,2 p.p. da Margem EBITDA** em relação ao 2T24, retomando o patamar adequado



MODELO DE GESTÃO

- ✓ **Modelo de gestão das adquiridas** com **independência para agilidade e crescimento** somada ao **suporte financeiro e escala da JSL** para transformar tamanho e **resultados**
- ✓ **Gente alinhada aos valores** e à **cultura**, que se antecipa à **necessidade dos clientes** com **disciplina** na **execução** garantem **resultados sustentáveis**
- ✓ Foco na **precificação individualizada dos contratos**

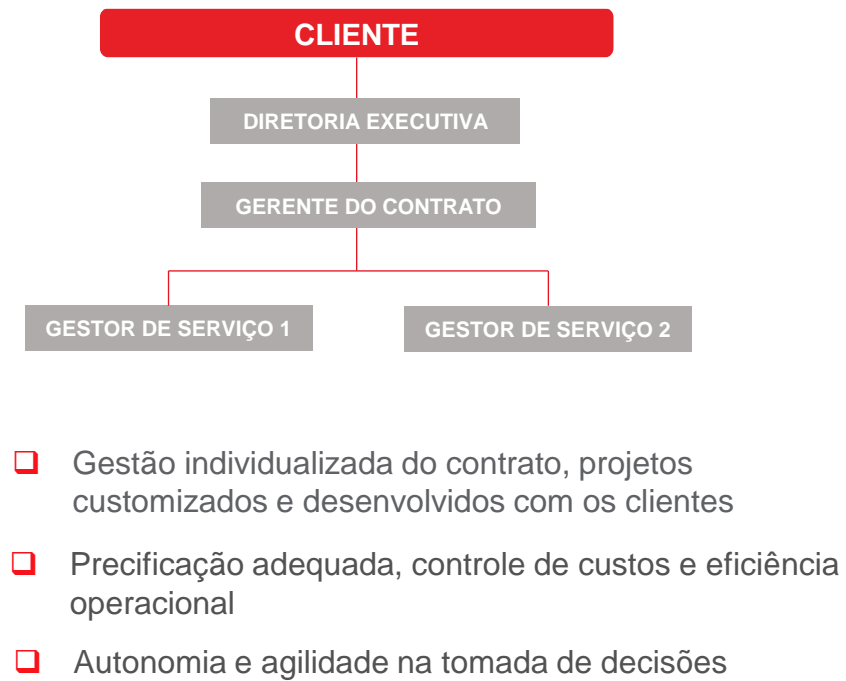


GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ Trimestre com maior **geração de caixa** desde o IPO, com **Fluxo de Caixa Livre** após **Crescimento de R\$395 milhões**
- ✓ **Redução da alavancagem** já começa a ser observada no trimestre, reforçando nosso direcional de desalavancagem
- ✓ Considerando a composição da dívida ao final do 3T24, **temos uma redução do spread em 0,8 p.p. vs 3T23**

COMPROMISSO COM A QUALIDADE DOS SERVIÇOS PRESTADOS CRIA RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS DE LONGO PRAZO, QUE RESULTAM EM NOVOS CONTRATOS QUE CONTRIBUIRÃO COM OS RESULTADOS FUTUROS

MODELO DE GESTÃO ASSEGURA QUALIDADE DA ENTREGA E CROSS-SELLING



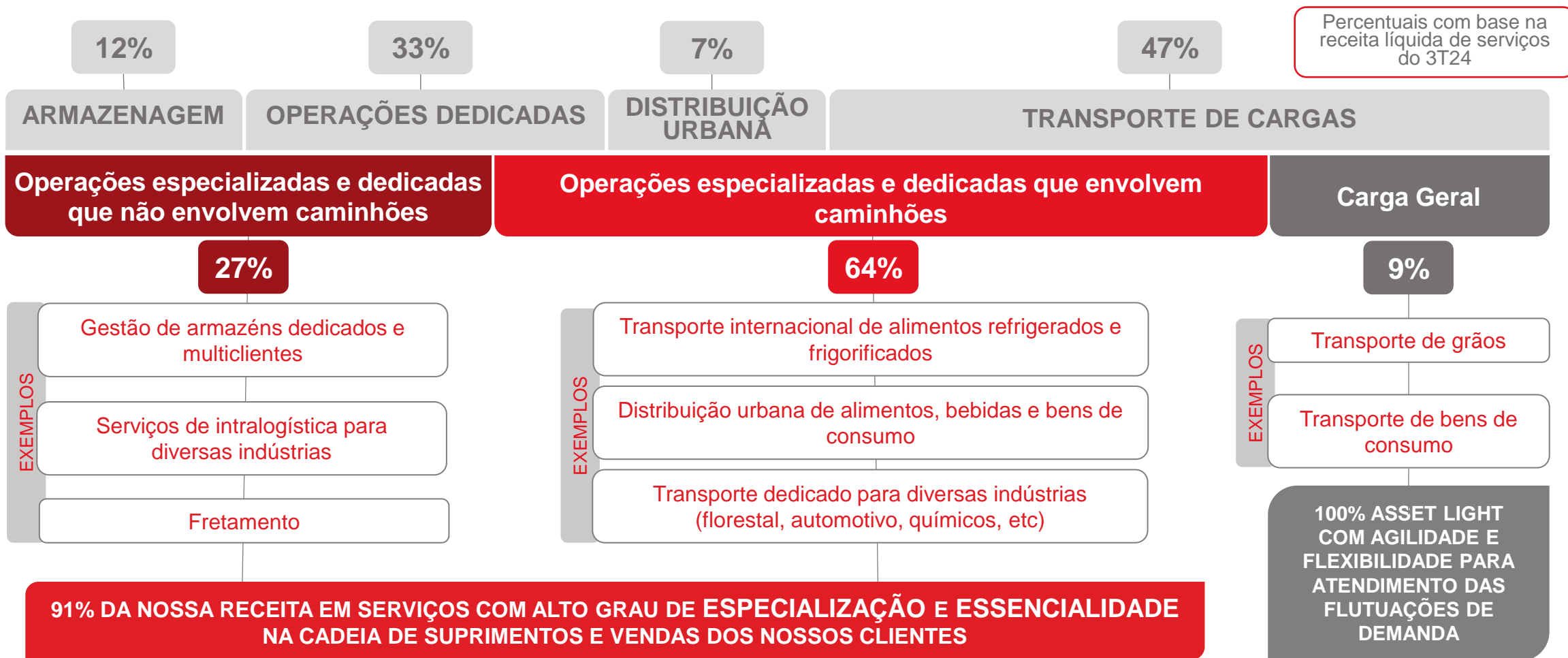
- Benefício da Escala
- Capilaridade
- Segurança e Confiabilidade
- Redução de Custos
- Soluções Customizadas
- Ganho de Eficiência
- Foco no Core Business

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS



LOGÍSTICA BASEADA EM CONTRATOS E SERVIÇOS ESSENCIAIS PARA OS CLIENTES

Resultados 3T24





VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTAM EXPANSÃO ORGÂNICA DOS NOSSOS NEGÓCIOS

Resultados
3T24

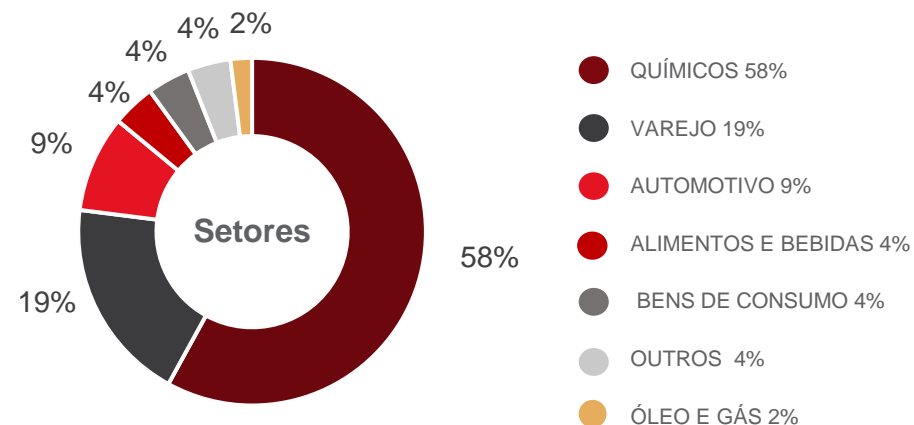


CRESCIMENTO CONTRATADO

3T24 **R\$ 2,2 bi** em contratos celebrados no 3T24 com prazo médio de 64 meses, sendo **92% cross-selling**

9M24 **R\$ 4,5 bi** em contratos celebrados no 9M24 com prazo médio de 60 meses, sendo **87% cross-selling**, além da adição de **27 novos clientes em 2024**

DIVERSIDADE DE SETORES NOS NOVOS CONTRATOS DO 3T24



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

NOVOS CLIENTES GERAM A OPORTUNIDADE DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DE SERVIÇOS: CAPACIDADE JÁ COMPROVADA PELO ALTO NÍVEL DE CROSS-SELLING

TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS: EXPERTISE + ESCALA

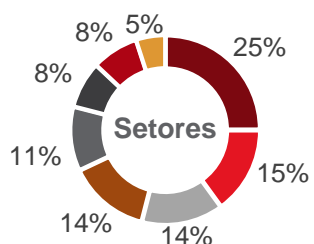
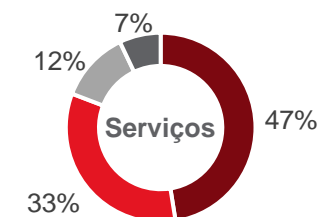
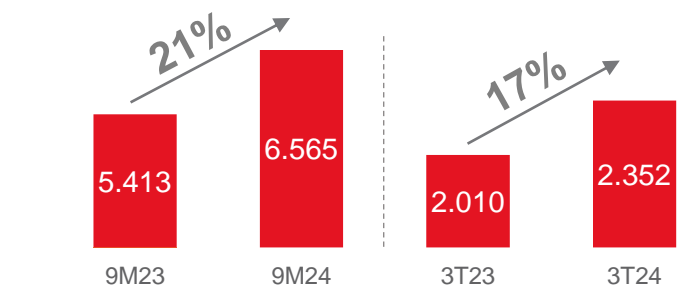
	Out-20	Nov-20	Mai-21	Jun-21	Jul-21	Mai-22	Abr-23	Jul-23
CAGR RECEITA LÍQUIDA desde 3T do ano de aquisição	17%	20%	38%	22%	33%	142%	-13%	27%
Crescimento RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição	71%	88%	148%	83%	153%	287%	-25%	35%

MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ **Ecosistema JSL** permite redução no custo da compra de ativos, serviços e insumos, resultando em uma **sinergia de 2% da receita bruta**, já comprovada pelo histórico de aquisições
- ✓ **Qualidade e expertise** das empresas se beneficiam da **escala** e **acesso a capital** da JSL para **crescimento e melhoria de margem**
- ✓ 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

RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)

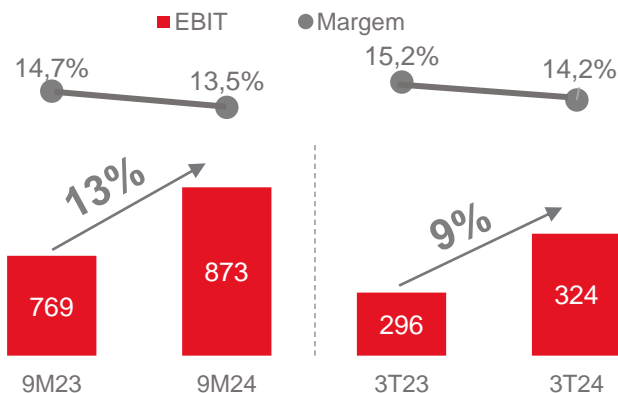


- TRANSPORTE DE CARGAS
- OPERAÇÕES DEDICADAS
- ARMAZENAGEM
- DISTRIBUIÇÃO URBANA

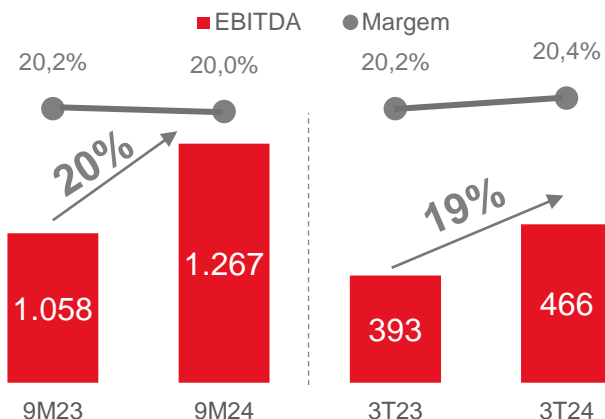
- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPEL E CELULOSE
- OUTROS
- AUTOMOTIVO
- BENS DE CONSUMO
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- QUÍMICO
- VAREJO/ECOMMERCE

NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA CERCA DE 11% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

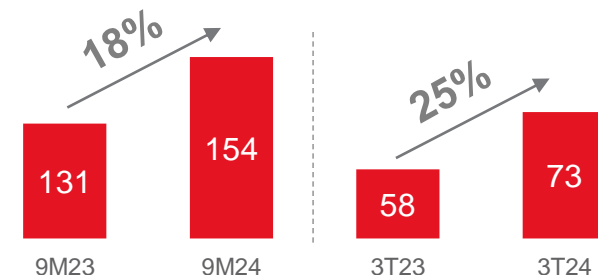
EBIT^{1/2/3} (R\$ mm) | MARGEM EBIT⁴ (%)



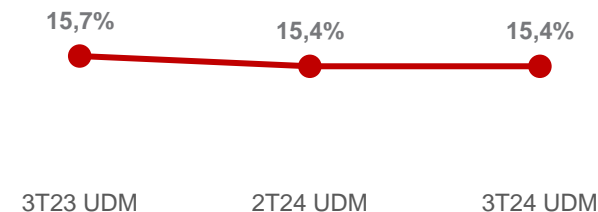
EBITDA^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBITDA⁴ (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2/3} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 8,2 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 5,4 mm no LL | ²Exclusão do efeito de pagamento de um passivo contingente retroativo de R\$ 8,3 mm no EBITDA e EBIT e R\$ 13,4 mm no Lucro Líquido | ³ Ajuste de R\$ 10,1 mm no Lucro Líquido e de R\$ 15,3 mm no EBIT para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ⁴Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS

ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

Resultados
3T24

ASSET LIGHT 53% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T24

R\$ **1,2 bi** | **+16,1%**
vs. 3T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

3T24

R\$ **216 mm** | **18,0%**
+19,3% vs. 3T23 | +0,5 p.p. vs. 3T23

Margem

- **Crescimento de 16%** pela implantação de novos projetos ao longo dos últimos doze meses (**crescimento orgânico**), além do efeito de consolidação da **FSJ**.
- Evolução em **Transporte de Cargas e Operações Dedicadas** em função de novos contratos e maiores volumes no setor **Automotivo**. Crescimento de **Armazenagem** com novos contratos em **Bens de Consumo** implantados no primeiro semestre de 2024.
- Implantações do trimestre anterior já deram início às operações, **contribuindo para evolução de margens** com um *ramp-up* mais rápido no modelo *Asset Light*.

ASSET HEAVY 47% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T24

R\$ **1,1 bi** | **+19,3%**
vs. 3T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

3T24

R\$ **243 mm** | **22,4%**
+14,3% vs. 3T23 | -1,0 p.p. vs. 3T23

Margem

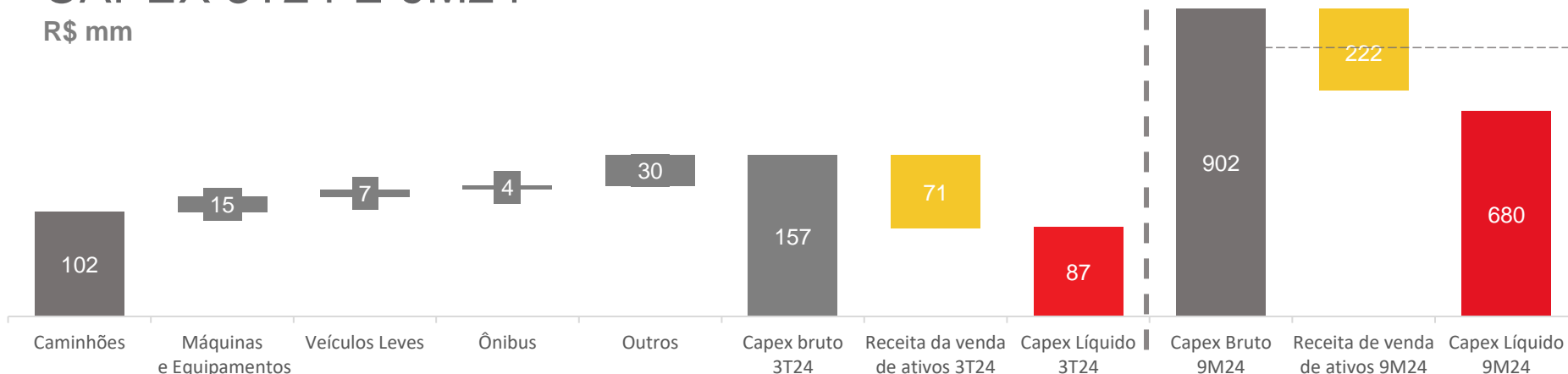
- **Crescimento de 19% vs 3T23** pelo início da operação dos grandes projetos implantados no 2T24, além dos demais contratos implantados a partir do 4T23.
- Evolução no **Transporte de Cargas** pela implantação de novos contratos principalmente nos segmentos de **Alimentos e Bebidas, E-commerce e Químicos**. Crescimento de **Operações Dedicadas** com amadurecimento de contratos de **Papel e Celulose**.
- **Margem EBITDA de 22,4%** (+0,3 p.p. vs. 2T24), **estável no patamar adequado à rentabilidade dos contratos**.

¹Calculada sobre a ROL de Serviços

CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 3T24 E 9M24

R\$ mm



Com base no histórico de conversão, Capex de expansão do 9M24 poderá gerar aproximadamente **R\$1 bi de receita anual adicional**

TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS

+1,3 x
a dívida líquida

R\$ 5,3 bi

Dívida Líquida

R\$ 0,3 bi

R\$ 6,5 bi

Imobilizado 3T24

Valorização (com base na margem bruta de venda de ativos no 3T24)

Imobilizado + Ativo disponível para venda de Veículos, Caminhões, Máquinas e Equipamentos (valor residual)

R\$ 6,8 bilhões

Estimativa de valor de mercado com base na margem de venda que vem sendo alcançada pela JSL¹

- No 3T24, 83% 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 9M24 tem um potencial de geração de receita mensal de ~R\$ 84 milhões

¹A margem de venda de ativos do trimestre, ajustada para exclusão da baixa de Mais Valia de parte dos ativos vendidos, foi de 18%.

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS FAVORECEM POTENCIAL DE DESALAVANCAGEM

R\$ mm	3T23	2T24	3T24	
Dívida bruta	5.726,3	7.771,3	7.628,6	
Caixa e aplicações financeiras	1.232,3	2.398,0	2.313,0	
Dívida Líquida	4.494,0	5.373,2	5.315,6	
EBITDA UDM ¹	1.710,5	1.769,7	1.805,2	
EBITDA-A UDM ¹	1.894,2	2.003,9	2.059,3	
Indicadores Financeiros – Covenants	3T23	2T24	3T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,45x	2,68x	2,58x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,90x	2,77x	2,74x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,74x	3,04x	2,94x	N/A

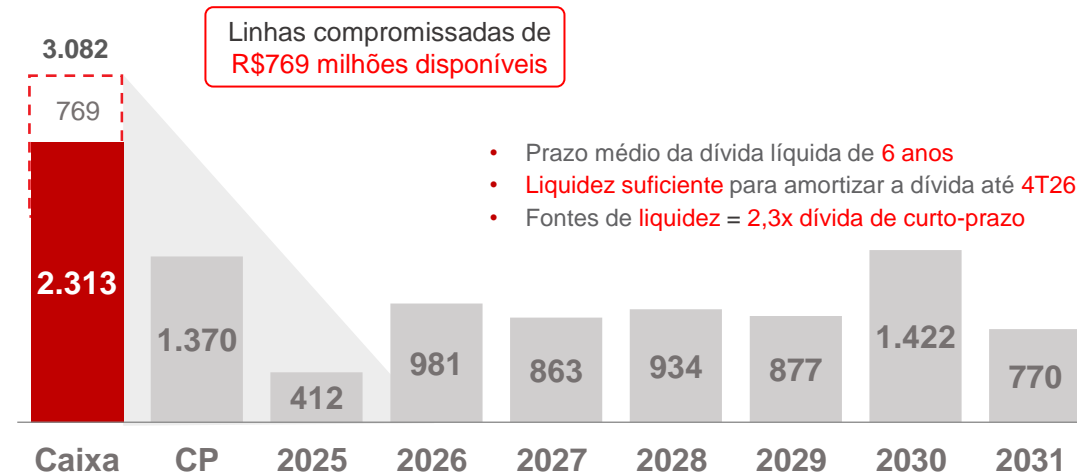
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
Fitch Ratings	AA+(bra)	BB	Negativa
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

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 3,22x, já representando uma redução em relação ao trimestre anterior (3,33x)**

Considerando a composição da dívida ao final do terceiro trimestre, **temos uma redução do spread em 0,8 p.p. na comparação anual**

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 com **soluções personalizadas**, histórico **comprovado**, **escala** e o mais **abrangente portfólio** de logística do país

GESTÃO E EXECUÇÃO

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

CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS

Disciplina na execução e eficiência operacional que asseguram **balanço robusto e rentabilidade adequada**: bases **preparadas** para os próximos anos.

GENTE DEDICADA

- Preparada para assegurar qualidade
- Eficiência na gestão individualizada dos contratos
- Antecipação das necessidades dos clientes
- Foco na execução e na entrega de resultados

FOCO NA ENTREGA E NOS RESULTADOS

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Diversificação em serviços e setores abre **avenidas de crescimento** orgânico, que somadas à **aquisição de boas empresas** complementares ao 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 com potencial de desalavancagem**



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

