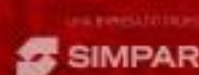




ENTENDER PARA ATENDER



RESULTADOS 1T22





São Paulo, 03 de Maio de 2022 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 1T22.

JSL ALCANÇA R\$ 6,2 BILHÕES DE RECEITA BRUTA E R\$ 878 MILHÕES DE EBITDA ANUALIZADOS.

No trimestre, Receita Bruta de Serviços atinge R\$ 1,5 bi, com alta de 47%, e EBITDA é de R\$ 219 milhões, 71,4% maior que o 1T21.

- Receita Líquida de Serviços atingiu R\$ 1,3 bilhão e tem alta de 49% na comparação com o 1T21;
- EBITDA cresceu 71,4%, chegando a R\$ 219,1 milhões no 1T22 quando comparado com o 1T21. Margem de 17,3%, com expansão de 2,3 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior e +0,5 p.p. quando comparado com o 4T21;
- Melhora operacional e valorização contínua da base de ativos se refletem em **Lucro Líquido de R\$ 33 milhões**, mesmo em cenário marcado por forte pressão de custos 1T21;
- **R\$700 milhões** de novas receitas contratadas no 1T22;
- **Crescimento orgânico combinado de 21%**, com destaque para o crescimento de **31%** das cinco empresas adquiridas;
- **ROIC 1T22 UDM em 13,9%**, expansão de **4,8 p.p.** em relação a 1T21 e **0,4 p.p.** na comparação com 4T21;
- Companhia recebe reconhecimento como **“EMPRESA DESTAQUE EM SSMA”** pela Braskem e conquista Selo Prata no EcoVadis;
- **Sylvia Leão**, com mais de 30 anos de experiência profissional e forte atuação em Gestão de Pessoas e Organizacional, assume como membro independente do Conselho de Administração;

| Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|---|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Receita Bruta | 1.542,9 | 1.049,4 | 47,0% | 1.582,5 | -2,5% |
| Receita Bruta de Serviços | 1.513,3 | 1.034,1 | 46,3% | 1.560,8 | -3,0% |
| Receita Bruta Venda Ativos | 29,7 | 15,2 | 94,5% | 21,7 | 37,0% |
| Receita Líquida | 1.296,5 | 868,1 | 49,3% | 1.327,8 | -2,4% |
| Receita Líquida de Serviços | 1.267,6 | 853,2 | 48,6% | 1.306,9 | -3,0% |
| Receita Líquida Venda Ativos | 28,8 | 14,9 | 93,2% | 20,9 | 38,0% |
| EBIT | 155,9 | 84,0 | 85,7% | 147,8 | 5,5% |
| Margem (% ROL Serviços) | 12,3% | 9,8% | +2,5 p.p. | 11,3% | +1,0 p.p. |
| Lucro (Prejuízo) Líquido | 33,0 | 42,1 | -21,5% | 54,3 | -39,1% |
| Margem (% ROL) | 2,5% | 4,8% | -2,3 p.p. | 4,1% | -1,5 p.p. |
| EBITDA | 219,5 | 127,8 | 71,7% | 220,3 | -0,4% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 17,3% | 15,0% | +2,3 p.p. | 16,9% | +0,5 p.p. |
| EBITDA-A | 240,6 | 141,4 | 70,1% | 235,7 | 2,1% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 19,0% | 16,6% | +2,4 p.p. | 18,0% | +0,9 p.p. |
| CAPEX Líquido | 214,1 | 50,0 | 328,2% | 364,2 | -41,2% |
| EBITDA Ajustado | 219,5 | 141,0 | 55,6% | 220,3 | -0,4% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 17,3% | 16,5% | +0,8 p.p. | 16,9% | +0,5 p.p. |
| Lucro Líquido Ajustado | 37,2 | 47,7 | -22,0% | 63,3 | -41,3% |
| Margem (% ROL) | 2,9% | 5,5% | -2,6 p.p. | 4,8% | -1,9 p.p. |

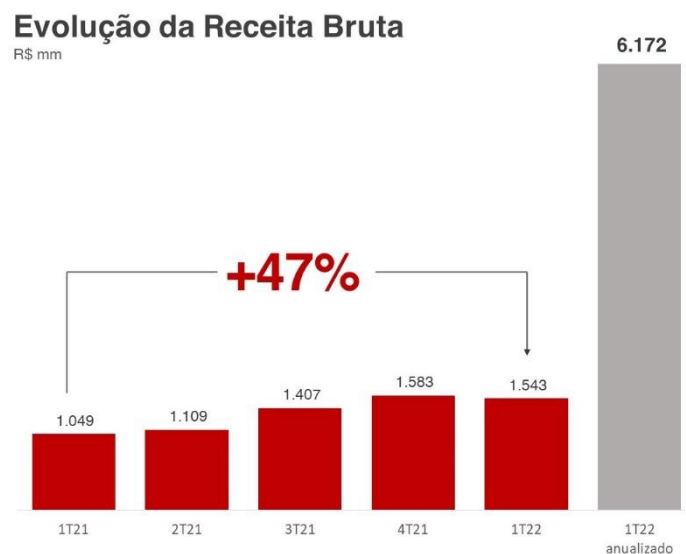
Mensagem da Administração

Prezados Acionistas,

Neste trimestre, demonstramos nossa capacidade de **resposta rápida** às pressões externas confirmando **resiliência do nosso modelo de negócio**. Mantivemos um **crescimento acelerado** com **expansão das nossas margens** e **retorno** mesmo com a forte inflação dos insumos, graças à nossa presença na economia real, em setores essenciais com expertise na precificação, foco na eficiência operacional e relacionamento com nossos clientes.

Ao anualizarmos os números do 1T22, a JSL registra **R\$ 6,2 bilhões de faturamento** e **EBITDA de R\$ 878 milhões**. Na comparação com os resultados do 2T20 UDM, **base do IPO realizado em setembro de 2020**, crescemos a receita em **85%** e o EBITDA em **100%**.

No primeiro trimestre, tivemos uma receita bruta de **R\$ 1,5 bilhão, 47% maior que o 1T21**. Tal crescimento é uma combinação entre a consolidação das três empresas adquiridas no segundo semestre de 2021 (TPC, Rodomeu e Marvel) e o crescimento orgânico da JSL, Fadel e Transmoreno que já estavam consolidadas nos números do 1T21. A receita do trimestre veio em linha com o 4T21, mesmo com os impactos da sazonalidade, uma vez que as maiores demandas, historicamente, ocorrem no último trimestre do ano.



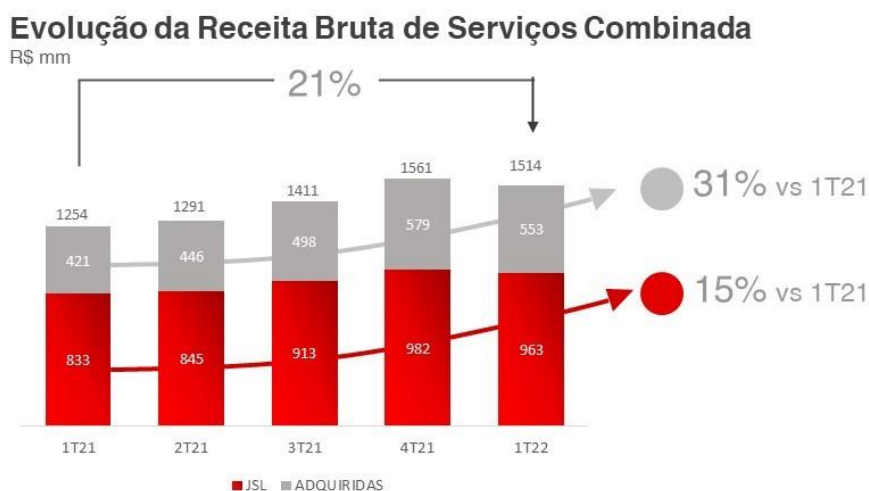
A qualidade das aquisições somada ao **modelo integração** das empresas adquiridas refletem a assertividade da estratégia. As cinco empresas adquiridas demonstraram crescimento orgânico de 31% (1T22 vs 1T21) da Receita Bruta de Serviços. As demais operações da JSL, também seguem em ritmo acelerado, com elevação de 15% (1T22 vs.1T21). O crescimento orgânico combinado **foi de 21% no 1T22 comparado com o mesmo período do ano anterior**.

Nossa estratégia de diversificação em setores essenciais e relacionamento com os clientes fazendo parte de todos os elos da cadeia produtiva fortalece nosso modelo de negócio e gera resiliência para o nosso resultado, garantindo a sustentabilidade do negócio mesmo em cenários adversos.

No trimestre, fechamos **R\$ 700 milhões em novos contratos**, com **prazo médio de operação de 40 meses** com destaque para os setores de papel e celulose (30%), alimentos e bebidas (26%) e siderurgia e mineração (12%). Em relação aos segmentos operacionais, destaque para as operações dedicadas (52%) e transporte de cargas (34%). Por fim, da receita nova contratada, 94% foram de novos contratos em clientes já atendidos e 6% referentes a novos clientes – um claro

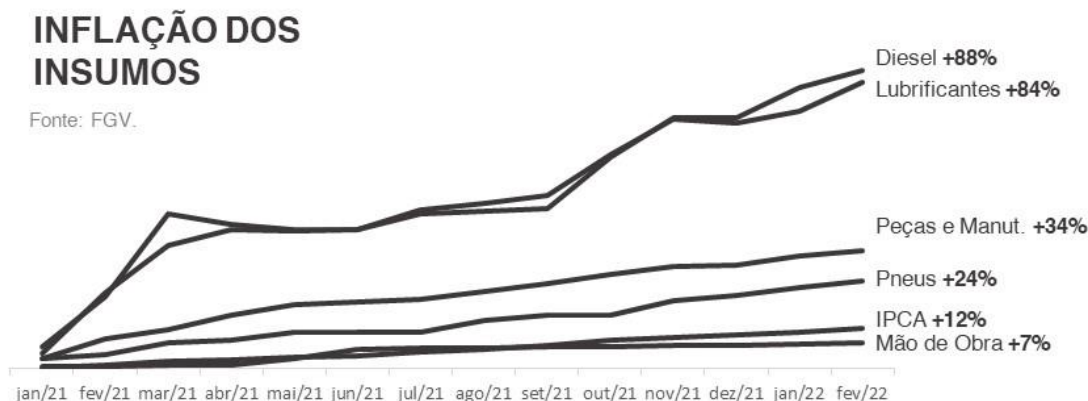
indicativo da capacidade de crescimento via *cross-selling* na carteira de clientes atual, fruto da confiança, evolução e excelência dos serviços e relacionamento estabelecido ao longo do tempo.

No gráfico abaixo, vemos o crescimento trimestral combinado da receita bruta de serviços da JSL e das cinco empresas adquiridas desde o IPO, que vem acelerando nos últimos trimestres com a implantação dos novos negócios:



O EBITDA do 1T22 alcançou R\$ 219 milhões, um aumento de 72% em comparação ao 1T21, e margem de 17,3%, expansão de 2,3 p.p. na comparação anual. Adicionalmente, apesar do já comentado efeito da sazonalidade dos nossos negócios, alcançamos EBITDA em linha com o 4T21, com 0,5 p.p. de expansão na margem. Importante destacar também que obtivemos uma margem de 19,7% nas operações **Asset Heavy**, 2,3 p.p. maior que no 4T21, tal crescimento é percebido principalmente pela implantação dos novos contratos fechados, predominantemente em operações dedicadas e também pelo relacionamento com os clientes, com modelos de contrato que proporcionam maior cobertura e abertura para repasse dos custos de matéria prima. O reflexo da melhora operacional é observado também pela expansão da margem EBIT, que alcançou 12,3%, crescimento de 2,5 p.p. em relação ao 1T21.

A alta inflação dos insumos continua presente no nosso dia a dia, conforme apresentado no gráfico abaixo, agravada pelos sucessivos aumentos em combustíveis anunciados na primeira semana de janeiro e na primeira semana de março. Esse cenário vem pressionando os custos, especialmente dos motoristas terceiros e agregados, uma vez que o combustível chega a representar 60% do custo operacional dessa categoria.



Mesmo com este cenário, **expandimos nossas margens operacionais**. Tal resultado nos fortalece e demonstra nossa capacidade de execução e compromisso com a otimização de nossos processos, diminuição de custos e capacidade

única de negociação com nossos fornecedores e clientes, em que cada contrato é tratado de maneira específica, com modelos de fórmula paramétrica e cesta de insumos adequados para cada operação. Esse modelo nos permite demonstrar a evolução dos custos para cada cliente e graças ao nosso bom relacionamento temos a oportunidade de negociar os valores de forma equilibrada, transparente e embasada.

A inflação continua a pressionar a base de insumos e o repasse de preços aos clientes ocorre com defasagem temporal em relação ao aumento dos custos. Portanto, continuamos com um trabalho constante e diligente para concluir as negociações em curso, trabalhando para reduzir ao máximo o impacto futuro dos insumos para os nossos clientes antes de entrar nas novas rodadas de repasse e negociações.

O 1T22 apresentou Resultado Financeiro Líquido de R\$ -112,3 milhões, maior que o trimestre anterior. Este resultado equivale a 8,7% da receita líquida (+5,00 p.p. vs. 1T21), como consequência da elevação da taxa CDI que passou de 2,65% a.a. ao final de mar/21 para 11,65% a.a. ao final de mar/22 (+9,0 p.p.).

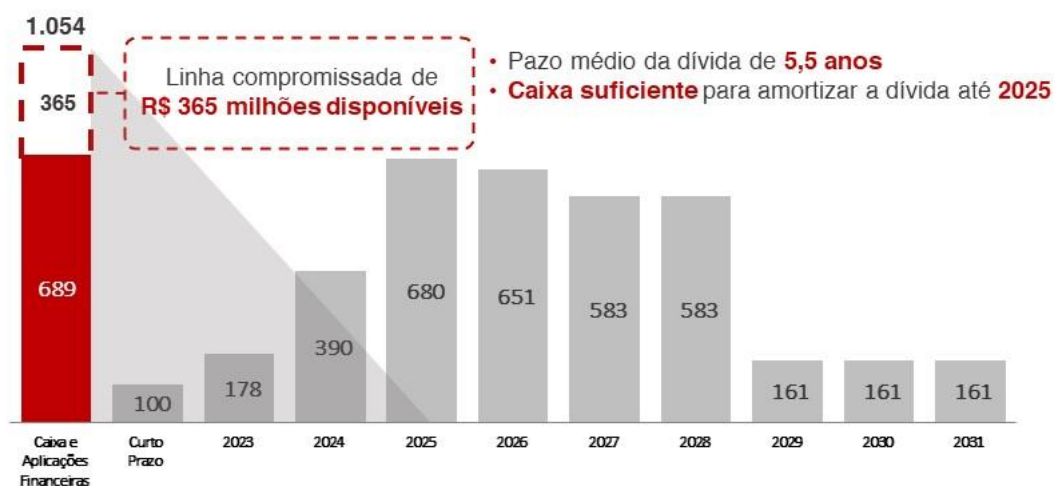
No trimestre, atingimos **Lucro Líquido de R\$ 33 milhões e Lucro Líquido Ajustado de R\$ 37,2 milhões, com margem de 2,9%**. Em contraponto do aumento da despesa financeira, entregamos margens operacionais maiores, além da manutenção da margem na venda de ativos fruto da valorização da nossa base.

O **ROIC UDM no 1T22 foi 13,9%**, considerando os números combinados. Este indicador apresenta um crescimento de +0,4p.p. em relação ao trimestre anterior e +4,8p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. E, mais uma vez reforça nosso compromisso com o crescimento sem abrir mão da rentabilidade.

O nosso CAPEX líquido do período fechou em **R\$ 214 milhões** fazendo frente à implantação dos novos contratos vendidos. A venda de ativos no patamar de R\$ 30 milhões, apesar de estar 94% maior que no 1T21, destacamos que alguns dos nossos clientes, pela dinâmica atual do mercado, têm solicitado a postergação dos nossos contratos com a manutenção dos ativos em operação. Neste cenário, uma nova precificação é desenhada para capturar a mudança na estrutura de custos dos contratos vigentes.

Encerramos o trimestre com uma posição de Caixa de R\$ 1,054 bilhão, considerando as linhas contratadas e não sacadas de R\$ 365 milhões. A dívida líquida está em R\$ 2,959 bilhões e a alavancagem, considerando o EBITDA UDM da Companhia, em 3,3x. Considerando nosso EBITDA-A, nossa alavancagem fecha o trimestre em 3,1x, nível confortável em relação a todos os *covenants* financeiros da Companhia. Mantemos nossa posição de que pelo perfil de geração de caixa da Companhia, o indicador se manterá em padrões adequados e dentro das expectativas.

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm





ASG

Anunciamos a chegada da **Sylvia Leão** para compor o Conselho de Administração da JSL. Profissional altamente qualificada com mais de 30 anos de experiência profissional e forte atuação em Gestão de Pessoas e Gestão Organizacional, Sylvia agregará às discussões e contribuirá ainda mais com o fortalecimento dos processos de tomada de decisão da Companhia. Alinhado ao nosso tema prioritário “Valorização das pessoas e respeito à diversidade” impulsionamos a pluralidade em nossa governança.

Reafirmamos nosso **compromisso com a descarbonização** de nossas operações para enfrentamento às mudanças climáticas, iniciamos dois projetos piloto com a utilização de combustíveis alternativos e elétricos, onde fizemos um investimento inicial de R\$ 5,5 milhões em caminhões movidos a GNV além de um projeto em parceria com a BYD Brasil, empresa líder mundial na fabricação de veículos elétricos e novas energias, disponibilizando um ônibus elétrico em operações de clientes por um período determinado.

Conquistamos o **Selo Prata no EcoVadis**, avaliação socioambiental de cadeias de suprimentos e fornecedores, estando entre as melhores 25% de empresas avaliadas. Também Recebemos o Prêmio de Reconhecimento como "EMPRESA DESTAQUE EM SSMA" pelo nosso cliente BRASKEM.

Continuamos investindo em tecnologia, com a chegada do Paulo Palaia, que assume a nova diretoria para acelerar a digitalização dos nossos processos internos e o evolução da tecnologia embarcada em cada um dos nossos negócios. A agenda de tecnologia passa por aumentar a integração com nossos clientes e com os motoristas terceiros além da alavanca de novas tecnologias e dados com foco em produtividade. O desenvolvimento tecnológico é uma prioridade para a JSL e segue sendo foco dos nossos esforços na busca de novas ferramentas e softwares que podem ser desenvolvidos internamente ou via M&A com o intuito de melhorar nossos processos e trazer novas fontes de receita expandindo ainda mais nosso portfólio de serviços e clientes.

O resultado deste primeiro trimestre de 2022 é um indicativo claro de que estamos no caminho certo com uma base sólida para continuar crescendo de maneira consistente e sustentável.

Agradecemos aos nossos mais de 26.500 colaboradores diretos, 55.000 motoristas terceiros e agregados e aos nossos clientes e investidores pela confiança! Seguimos confiantes no nosso plano de crescimento e com a certeza de que há muito mais por vir.

Ramon Peres Martinez Garcia de Alcaraz – Diretor Presidente

As informações financeiras apresentadas a seguir estão em conformidade com as normas contábeis IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Os resultados são apresentados de forma consolidada e as informações das controladas TransMoreno, Fadel, Rodomeu, TPC e Marvel estão consolidados a partir das datas de aquisição, respectivamente 30/10/2020, 17/11/2020, 15/05/2021, 15/06/2021 e 30/07/2021.

Resultado Consolidado

| Consolidado (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|---------------------------------|------------------|----------------|---------------|------------------|---------------|
| Receita Bruta | 1.542,9 | 1.049,4 | 47,0% | 1.582,5 | -2,5% |
| Receita Bruta de Serviços | 1.513,3 | 1.034,1 | 46,3% | 1.560,8 | -3,0% |
| Receita Bruta Venda Ativos | 29,7 | 15,2 | 94,5% | 21,7 | 37,0% |
| Receita Líquida | 1.296,5 | 868,1 | 49,3% | 1.327,8 | -2,4% |
| Receita Líquida de Serviços | 1.267,6 | 853,2 | 48,6% | 1.306,9 | -3,0% |
| Operações Dedicadas | 477,8 | 380,9 | 25,5% | 496,5 | -3,8% |
| Transporte de Cargas | 477,2 | 317,6 | 50,2% | 491,9 | -3,0% |
| Distribuição Urbana | 144,5 | 112,5 | 28,4% | 150,5 | -4,0% |
| Armazenagem | 168,1 | 42,2 | 298,1% | 168,0 | 0,1% |
| Receita Líquida Venda Ativos | 28,8 | 14,9 | 93,2% | 20,9 | 38,0% |
| Custos Totais | (1.095,3) | (738,0) | 48,4% | (1.125,4) | -2,7% |
| Custo de Serviços | (1.074,1) | (724,4) | 48,3% | (1.110,0) | -3,2% |
| Custo Venda de Ativos | (21,2) | (13,6) | 55,7% | (15,4) | 37,5% |
| Lucro Bruto | 201,2 | 130,2 | 54,6% | 202,4 | -0,6% |
| Despesas Operacionais | (45,3) | (46,2) | -2,0% | (54,6) | n.a |
| EBIT | 155,9 | 84,0 | 85,7% | 147,8 | 5,5% |
| Margem (% ROL Serviços) | 12,3% | 9,8% | +2,5 p.p. | 11,3% | +1,0 p.p. |
| Resultado Financeiro | (112,3) | (32,1) | 249,8% | (91,3) | 22,9% |
| Receitas Financeiras | 74,1 | 10,1 | 633,4% | 17,9 | 313% |
| Despesas Financeiras | (186,4) | (42,2) | 341,6% | (109,3) | 70,6% |
| Impostos | (10,6) | (9,8) | n.a | (2,2) | 383,5% |
| Lucro (Prejuízo) Líquido | 33,0 | 42,1 | -21,5% | 54,3 | -39,1% |
| Margem (% ROL) | 2,5% | 4,8% | -2,3 p.p. | 4,1% | -1,5 p.p. |
| EBITDA | 219,5 | 127,8 | 71,7% | 220,3 | -0,4% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 17,3% | 15,0% | +2,3 p.p. | 16,9% | +0,5 p.p. |
| EBITDA-A | 240,6 | 141,4 | 70,1% | 235,7 | 2,1% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 19,0% | 16,6% | +2,4 p.p. | 18,0% | +0,9 p.p. |
| CAPEX Líquido | 214,1 | 50,0 | 328,2% | 364,2 | -41,2% |
| EBITDA Ajustado | 219,5 | 141,0 | 55,6% | 220,3 | -0,4% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 17,3% | 16,5% | +0,8 p.p. | 16,9% | +0,5 p.p. |
| Lucro Líquido Ajustado | 37,2 | 47,7 | -22,0% | 63,3 | -41,3% |
| Margem (% ROL) | 2,9% | 5,5% | -2,6 p.p. | 4,8% | -1,9 p.p. |

A Receita Líquida de Serviços cresceu 49% em relação ao 1T21, 48% do crescimento veio da implantação de novos contratos e os outros 52% foram de expansões de volume em contratos já ativos e repasse da inflação nos preços praticados. O serviço de Operações Dedicadas, cresceu em 25% e segue sendo o serviço com maior faturamento. Também tivemos um aumento significativo de 298% nas operações de Armazenagem, que está relacionado em grande parte à consolidação da TPC que foi adquirida no segundo semestre e representa hoje 75% da receita líquida de serviços da operação. Outro segmento que apresentou um acréscimo significativo foi o de Transporte de Cargas, que também foi muito impactado pela consolidação da Marvel e da Rodomeu, ambas empresas de transporte de cargas especializadas, que contribuíram com 80% do aumento da receita líquida do segmento e somadas correspondem a 25% do faturamento atual do Transporte de Cargas.

Em Distribuição Urbana tivemos um aumento de 28% devido ao crescimento orgânico tanto da JSL, quanto da Fadel, que têm forte presença no setor de alimentos e bebidas e cresceram seu volume de serviços de distribuição principalmente em clientes já atendidos.



A expansão da nossa receita também é fruto do aumento de representatividade em setores essenciais da economia, principalmente alimentos e bebidas, bens de consumo, siderurgia e mineração que compuseram 73% do crescimento total de receita.

Custo de Serviços teve um acréscimo de 48,3% em relação ao 1T21 e uma diminuição de 3,2% em relação ao trimestre anterior, chegando a um valor absoluto de R\$ 1,1 bilhão, o maior fator para esse crescimento é uma combinação entre a consolidação das empresas adquiridas após o primeiro trimestre de 2021 e a forte inflação que impactou de forma geral todas as linhas, especialmente Insumos, Pessoal e Agregados e Terceiros. Por fim, o aumento de volume de negócios, refletido nas receitas, é também um fator importante para o aumento do volume de Custo de Serviços no período.

A margem EBITDA cresceu 2,3 p.p. em relação ao 1T21, atingindo um valor absoluto de R\$ 219,5 milhões, tal expansão de margem, mesmo no cenário inflacionário atual é fruto da capacidade de execução de diversas ações que têm como foco principal a otimização de custos e manutenção das margens, como exemplo: reavaliação e redesenho de contratos; redução de custos (realocação de estoque, sinergias operacionais, otimização de armazéns); centralização e digitalização de processos com foco em redução de SG&A; e, de forma mais recorrente que usual, a renegociação de contratos com os clientes. O EBIT reflete claramente a nossa melhora operacional, atingimos 12,3% de margem, um crescimento de 2,5p.p. em relação ao 1T21.

Graças aos nossos esforços para manter nossas margens operacionais e otimizar nossos esforços, fomos capazes de atingir R\$ 33 milhões de Lucro Líquido, mesmo com o aumento das despesas financeiras, consequência da alta de Juros que vivemos atualmente. A disciplina de alocação de capital no CAPEX realizado e aquisições realizadas, refletidos na expansão de quase 5 p.p. do nosso ROIC reforça o direcionamento da Companhia e a sua capacidade de entregar crescimento acelerado com rentabilidade.

Nas próximas páginas, apresentamos a segmentação dos nossos resultados entre *Asset Light* e *Asset Heavy*.

Asset Light

| Asset Light (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| Receita Bruta | 856,6 | 631,4 | 35,7% | 875,2 | -2,1% |
| Receita Líquida | 708,4 | 513,3 | 38,0% | 724,6 | -2,2% |
| Receita Líquida de Serviços | 700,5 | 507,6 | 38,0% | 721,3 | -2,9% |
| Operações Dedicadas | 143,7 | 113,6 | 26,5% | 144,7 | -0,7% |
| Transporte de Cargas | 353,2 | 317,6 | 11,2% | 371,7 | -5,0% |
| Distribuição Urbana | 35,5 | 34,1 | 4,1% | 37,0 | -3,9% |
| Armazenagem | 168,1 | 42,2 | 298,1% | 168,0 | 0,1% |
| Receita Líquida Venda Ativos | 7,8 | 5,8 | 36,0% | 3,3 | 140,2% |
| Custos Totais | (616,1) | (447,7) | 37,6% | (633,7) | -2,8% |
| Custo de Serviços | (611,1) | (441,0) | 38,6% | (630,7) | -3,1% |
| Com pessoal | (183,4) | (103,8) | 76,7% | (190,7) | -3,8% |
| Com agregados e terceiros | (273,3) | (250,3) | 9,2% | (290,7) | -6,0% |
| Combustíveis e lubrificantes | (30,2) | (16,5) | 82,8% | (26,1) | 15,9% |
| Peças / pneu / manutenção | (37,5) | (30,2) | 24,1% | (36,6) | 2,4% |
| Depreciação | (31,8) | (17,7) | 80,2% | (30,7) | 3,7% |
| Outros | (54,9) | (22,5) | 143,6% | (56,1) | -2,1% |
| Custo Venda de Ativos | (5,0) | (6,7) | -25,0% | (3,0) | 68,8% |
| Lucro Bruto | 92,3 | 65,7 | 40,5% | 90,9 | 1,5% |
| Despesas Operacionais | (25,2) | (29,6) | -14,7% | (19,2) | n.a |
| EBIT | 67,1 | 36,1 | 85,7% | 71,7 | -6,5% |
| Margem (% ROL Serviços) | 9,6% | 7,1% | +2,5 p.p. | 9,9% | -0,4 p.p. |
| EBITDA | 107,9 | 64,5 | 67,4% | 118,7 | -9,1% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 15,4% | 12,7% | +2,7 p.p. | 16,5% | -1,1 p.p. |

A Receita Líquida de Serviços atingiu um valor de R\$ 700,5 milhões com um crescimento de 38% em relação ao 1T21. Grande parte desse crescimento é explicada pela expansão dos nossos serviços de Armazenagem, que foi responsável por 65% do aumento total do *Asset Light*, e hoje já representa 24% da Receita Líquida de Serviços. O aumento nos serviços de armazenagem, está ligado à consolidação da TPC e o crescimento das operações da própria JSL.

O Transporte de Cargas segue sendo a principal fonte de receita do *Asset Light*, representando 50% do faturamento atual, porém, é importante destacar que a representatividade do mesmo serviço no 1T21 era de 63%, tal redução é importante pois balanceia a relevância dos serviços realizados e nos garante ainda mais resiliência.

Importante mencionar que as operações ligadas ao setor automotivo foram impactadas pela ruptura da cadeia de suprimentos da indústria, causando inconstância no fluxo e prejudicando a margem consolidada do *Asset Light*. Em situações normais, espera-se alta produtividade dessas operações e rentabilidade dos serviços prestados nesse setor.

O Custo de Serviços teve acréscimo de 38,6% em relação ao 1T21. Boa parte desse crescimento é explicado pelo aumento do custo com pessoal oriundo das consolidações da TPC que conta com mão de obra própria para operação nos armazéns e centros de distribuição. Porém, se compararmos com o 4T21, que já estava com as empresas consolidadas, podemos ver uma diminuição de 3,1% nesse custo. Outro crescimento importante foi o custo de Agregados e Terceiros, que por sua vez é o custo mais relevante da operação *Asset Light* e pode ser explicado pelo aumento de volume e pelos aumentos dos insumos como combustível e pneus que afetam diretamente o valor do frete contratado.

O EBITDA do 1T22 atingiu R\$ 108 milhões, com uma margem de 15,4%, um aumento de 2,7 p.p. quando comparado ao 1T21. O serviço de Transporte de Cargas foi pressionado pelo aumento no valor do frete, pelo modelo de contrato que demanda discussão caso a caso com os clientes e caminhoneiros temos um pouco mais de dificuldade em repassar os aumentos de custo. Portanto, realizamos um trabalho intenso negociação com os clientes e de precificação dos novos contratos, oferecemos também benefícios aos caminhoneiros terceiros e agregados para evitar o aumento do valor da

carta frete. Além disso, o serviço de Armazenagem, que hoje já representa 24% da Receita Líquida de Serviços apresenta uma margem EBITDA alta de 20%, fazendo com que a margem do segmento seja beneficiada pelo aumento da representatividade desse serviço.

Asset Heavy

| Asset Heavy (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------|
| Receita Bruta | 686,4 | 631,4 | 8,7% | 707,3 | -3,0% |
| Receita Líquida | 588,1 | 354,8 | 65,7% | 603,2 | -2,5% |
| Receita Líquida de Serviços | 567,1 | 345,7 | 64,1% | 585,5 | -3,2% |
| Operações Dedicadas | 334,1 | 267,3 | 25,0% | 351,8 | -5,0% |
| Transporte de Cargas | 124,0 | n.a | n.a | 120,1 | 3,2% |
| Distribuição Urbana | 109,0 | 78,4 | 39,0% | 113,6 | -4,0% |
| Armazenagem | n.a | n.a | n.a | n.a | n.a |
| Receita Líquida Venda Ativos | 21,0 | 5,8 | 265,3% | 17,6 | 19,2% |
| Custos Totais | (479,2) | (290,3) | 65,1% | (491,7) | -2,5% |
| Custo de Serviços | (463,0) | (283,4) | 63,4% | (479,2) | -3,4% |
| Com pessoal | (202,8) | (150,5) | 34,7% | (205,2) | -1,2% |
| Com agregados e terceiros | (44,5) | (11,2) | 296,7% | (46,2) | -3,6% |
| Combustíveis e lubrificantes | (101,2) | (44,1) | 129,6% | (108,1) | -6,4% |
| Peças / pneu / manutenção | (72,1) | (51,5) | 40,2% | (72,8) | -0,9% |
| Depreciação | (20,3) | (14,2) | 43,1% | (23,2) | -12,4% |
| Outros | (22,1) | (11,9) | 85,2% | (23,8) | -7,0% |
| Custo Venda de Ativos | (16,2) | (6,9) | 133,2% | (12,4) | 30,1% |
| Lucro Bruto | 108,9 | 64,5 | 68,8% | 111,5 | -2,4% |
| Despesas Operacionais | (20,0) | (29,6) | -32,2% | (35,4) | n.a |
| EBIT | 88,8 | 34,9 | 154,3% | 76,1 | 16,8% |
| Margem (% ROL Serviços) | 15,7% | 10,1% | +5,6 p.p. | 13,0% | +2,7 p.p. |
| EBITDA | 111,6 | 64,5 | 73,1% | 101,6 | 9,8% |
| Margem (% ROL de Serviços) | 19,7% | 18,6% | +1,0 p.p. | 17,3% | +2,3 p.p. |

A Receita Líquida de Serviços atingiu R\$ 567 milhões, crescendo 64,1% quando comparada à receita do 1T21, sendo 42% desse crescimento em novos contratos e 58% em expansão e reajustes de contratos. A operação de Transporte de Cargas contribuiu com 56% do crescimento. Importante destacar que, antes da incorporação das novas empresas, esse serviço era majoritariamente *Asset Light*. Portanto, seu crescimento foi, quase em sua totalidade, influenciado pela consolidação da Marvel e Rodomeu, empresas de perfil *Asset Heavy* que atuam no segmento de transporte de cargas especializadas.

Em Operações Dedicadas, serviço de maior relevância no *Asset Heavy*, tivemos um forte aumento de 25% muito influenciado pela implantação dos novos projetos fechados após o 1T21 e pelos reajustes de preço negociados com base nas fórmulas paramétricas e gatilhos contratuais.

O serviço de Distribuição Urbana também aumentou consideravelmente, cerca de 40%, devido ao crescimento orgânico acelerado da Fadel e da JSL. Tal crescimento foi fruto do aumento da demanda de clientes já atendidos pela JSL e o início de operações com novos clientes, que geram ainda mais oportunidades de *cross selling*.

O Custo de Serviços apresentou um crescimento de 63,4% em relação ao 1T21. Sendo, 32% deste aumento relacionado ao custo de combustíveis e lubrificantes, reflexo do volume das operações e também o cenário inflacionário do período. Importante destacar que mesmo com gatilho contratual para repasse do valor do combustível, ainda temos uma defasagem temporal para repassar tanto o combustível, quanto outros custos que sobem de maneira indireta.

Outro custo com alta representatividade é o de com pessoal, que por sua vez cresceu 34,7%, tal aumento foi muito influenciado pelas consolidações da Rodomeu e Marvel que foram consolidadas a partir do 2T21. Bem como pelo aumento no volume de serviços prestados.

O EBITDA alcançou R\$ 111,6 milhões e uma margem de 19,7%, um aumento de 1 p.p. em relação ao 1T21 e 2,3 p.p. se comparado com o 4T21. A expansão de margem é explicado pela proteção contratual que nos ajudou a repassar os custos, rapidez na renegociação dos contratos e eficiência operacional. Além disso, as empresas adquiridas, Rodomeu e Marvel, apresentam margem EBITDA alta com um aumento de 3 p.p. vs 1T21, o que confirma nossa estratégia de integração de utilizar como alavanca a escala da JSL enquanto deixamos a gestão operacional livre para acelerar o crescimento.

Resultado Financeiro

| Resultado Financeiro (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A/A | 4T21 | ▲ T/T |
|----------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Receitas Financeiras | 25,4 | 10,1 | 151,8% | 17,9 | 41,8% |
| Despesas Financeiras | (137,7) | (42,2) | 226,4% | (109,3) | 26,0% |
| Resultado Financeiro | (112,3) | (32,1) | 249,8% | (91,3) | 22,9% |

O 1T22 apresentou Resultado Financeiro Líquido de R\$ -112,3 milhões, 23% maior que o 4T21 e 250% vs o 1T21. Essa variação é explicada por um aumento no custo médio da dívida líquida de nos períodos, como consequência da elevação da taxa CDI, pelo aumento do volume de dívida líquida média dos períodos e pelo impacto do CDI na correção do saldo a pagar das aquisições de empresas.

Estrutura de Capital

| Endividamento (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A/A | 4T21 | ▲ T/T |
|---|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| Dívida bruta | 3.648,5 | 2.227,9 | 63,8% | 3.627,2 | 0,6% |
| Caixa e aplicações financeiras | 689,2 | 599,8 | 14,9% | 955,0 | -27,8% |
| Dívida líquida | 2.959,4 | 1.628,1 | 81,8% | 2.672,2 | 10,7% |
| Custo médio da dívida líquida (a.a.) | 13,9% | 6,1% | +7,8 p.p. | 10,5% | +3,4 p.p. |
| Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.) | 9,2% | 4,0% | +5,2 p.p. | 6,9% | +2,3 p.p. |
| Prazo médio da dívida líquida (anos) | 5,5 | 3,8 | 44,7% | 5,9 | -6,8% |
| Custo médio da dívida líquida (a.a.) | 13,9% | 6,1% | 128,2% | 10,5% | 32,7% |
| Custo médio da dívida bruta (a.a.) | 13,2% | 5,1% | +8,1 p.p. | 9,8% | +3,4 p.p. |
| Prazo média da dívida bruta (anos) | 4,9 | 3,1 | 58,1% | 5,1 | -3,9% |

Finalizamos o ano com uma posição de Caixa e Aplicações Financeiras de aproximadamente R\$ 690 milhões, suficiente para cobrir nossas amortizações até meados de 2025. Somado a isso, a Companhia possui hoje, em bancos reconhecidos internacionalmente, linhas de capital comprometido contratadas e não sacadas no valor de R\$ 365 milhões que totalizam uma liquidez disponível de R\$ 1,054 bi.

| Indicadores de Alavancagem (R\$ mm) | 1T22 | 4T21 | 1T21 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Dívida líquida / EBITDA-A | 3,1x | 3,0x | 2,4x |
| Dívida líquida / EBITDA | 3,3x | 3,2x | 3,1x |
| EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido | 3,3x | 3,9x | 4,4x |
| EBITDA UDM | 886,5 | 837,2 | 528,4 |
| EBITDA-A UDM | 961,7 | 905,9 | 679,5 |

Referência para Covenants

O indicador de alavancagem Dívida Líquida / EBITDA UDM da JSL no 1T22 está de 3,3x. A relação Dívida líquida / EBITDA Adicionado é de 3,1x e EBITDA Adicionado / Resultado Financeiro Líquido de 3,3x. O indicador reflete principalmente o resultado do pagamento do CAPEX contratado dos períodos anteriores (movimentação do Caixa) e aos pagamentos das aquisições realizadas. Os valores atuais desses indicadores permitem o crescimento orgânico e via aquisições respeitando os níveis adequados de alavancagem considerados pela administração e *covenants* financeiros da Companhia.

Para o cálculo dos indicadores, é utilizado EBITDA e EBITDA-A combinados entre JSL e empresas adquiridas nos últimos 12 meses, conforme tabela abaixo:

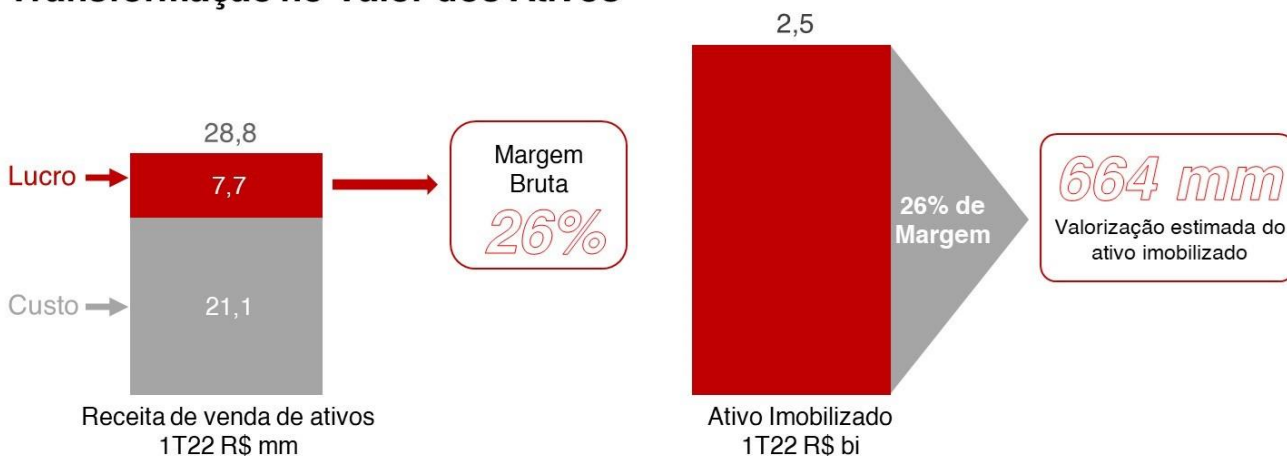
| Resultados Combinados (R\$ mm) | Combinado UDM | JSL | Fadel | Rodomeu | Transmoreno | TPC | Marvel |
|-----------------------------------|------------------|-------|-------|---------|-------------|-------|--------|
| EBITDA UDM | 886,5 | 500,7 | 132,3 | 15,6 | 34,7 | 108,9 | 94,3 |
| EBITDA-A UDM | 961,7 | 559,0 | 134,4 | 15,6 | 34,7 | 109,5 | 108,6 |

Valorização dos Ativos – Hedge Natural para o Custo de Endividamento

É importante destacar que observamos forte valorização nos nossos ativos operacionais (caminhões, máquinas e equipamentos) que atualmente estão contabilizados com valor total de R\$2,5 bilhões. Se considerarmos a margem bruta de venda de ativos do 1T22, de aproximadamente 26%, e aplicarmos sobre o valor imobilizado, teremos cerca de R\$664 milhões de geração de valor adicional, o que é mais que suficiente para contrapor a elevação da taxa básica de juros do país.

Adicionalmente, acreditamos em uma valorização adicional nos nossos ativos pela mudança de patamar de preços que será praticada nos próximos períodos e por nosso modelo de negócios se basear em contratos de longo prazo, fazendo com que tenhamos a oportunidade de capturar novos ciclos de aumento de preços de ativos.

Transformação no Valor dos Ativos



Investimentos

| Investimentos (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|--|--------------|-------------|---------------|--------------|---------------|
| Investimento bruto por natureza | 243,8 | 64,6 | 277,4% | 385,9 | -36,8% |
| Expansão | 181,8 | 60,5 | 200,7% | 327,2 | -44,4% |
| Renovação | 38,0 | 4,2 | 814,9% | 53,2 | -28,6% |
| Outros | 24,0 | 0,0 | - | 5,5 | 334,3% |
| Investimento bruto por tipo | 243,8 | 64,6 | 277,4% | 385,9 | -36,8% |
| Caminhões | 138,6 | 29,7 | 366,7% | 240,5 | -42,4% |
| Máquinas e Equipamentos | 51,9 | 22,6 | 130,1% | 48,3 | 7,4% |
| Veículos Leves | 8,5 | 4,4 | 95,4% | 91,2 | -90,7% |
| Ônibus | 0,1 | 0,7 | -79,0% | 0,4 | -61,9% |
| Outros | 44,6 | 7,3 | 511,4% | 5,5 | 706,9% |
| Receita de Venda de Ativos | 29,7 | 15,2 | 95,1% | 21,7 | 37,0% |
| Total Investimento Líquido | 214,1 | 49,4 | 333,5% | 364,2 | -41,2% |

Aproximadamente 26% do CAPEX bruto 1T22 é referente a renovação e expansão da frota das empresas adquiridas e 74% para suportar a mobilização dos novos contratos celebrados e renovação da frota JSL. A venda de ativos foi 37% maior se comparado com o 4T21, levando a um Capex líquido de R\$ 214,1 milhões no período. 75% do nosso investimento foi destinado a expansão das nossas atividades,

Além da expansão e renovação da frota, nosso Capex também é direcionado à expansão do parque tecnológico. Estes investimentos geram benefícios como maior visibilidade de cargas, redução de custos logísticos por meio de aumento de produtividade da Companhia e dos nossos clientes e visam, cada vez mais, um atendimento diferenciado.

Rentabilidade

| ROIC (Return on Invested Capital) | 1T22 UDM | 1T21 UDM | 4T21 UDM |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| EBIT | 624,3 | 295,0 | 583,0 |
| Alíquota efetiva | 16% | 22% | 16% |
| NOPLAT | 521,6 | 230,1 | 489,7 |
| Divida Líquida período atual | 2.959,4 | 1.642,9 | 2.672,2 |
| Divida líquida período anterior | 1.742,8 | 2.798,7 | 1.855,0 |
| Divida líquida média | 2.351,1 | 2.220,8 | 2.263,6 |
| PL período atual | 1.352,8 | 880,1 | 1.329,9 |
| PL período anterior | 1.461,6 | 272,5 | 1.401,2 |
| PL médio | 1.407,2 | 303,8 | 1.365,5 |
| Capital Investido período atual | 4.312,1 | 2.523,0 | 4.002,1 |
| Capital Investido período anterior | 3.204,4 | 2.526,2 | 3.256,2 |
| Capital Investido médio | 3.758,3 | 2.524,6 | 3.629,1 |
| ROIC | 13,9% | 9,1% | 13,5% |

O ROIC UDM no 1T22 foi **13,9%**. Se tirarmos os efeitos extraordinários dos últimos doze meses, conforme divulgado, teríamos um ROIC de 11,9%, 0,4 p.p. maior que o ROIC Ajustado (considerando os mesmos ajustes) de 2021.

A melhora do ROIC entre os trimestres é derivada do aumento no Lucro Operacional (NOPLAT) entre os trimestres, compensada pelo aumento da dívida líquida relacionada principalmente pelo aumento do CAPEX líquido e também pelos pagamentos referentes as aquisições de empresas. Este resultado demonstra a disciplina na alocação do capital com projetos que proporcionam o retorno adequado ao capital assim como aquisições assertivas que contribuem no retorno consolidado.

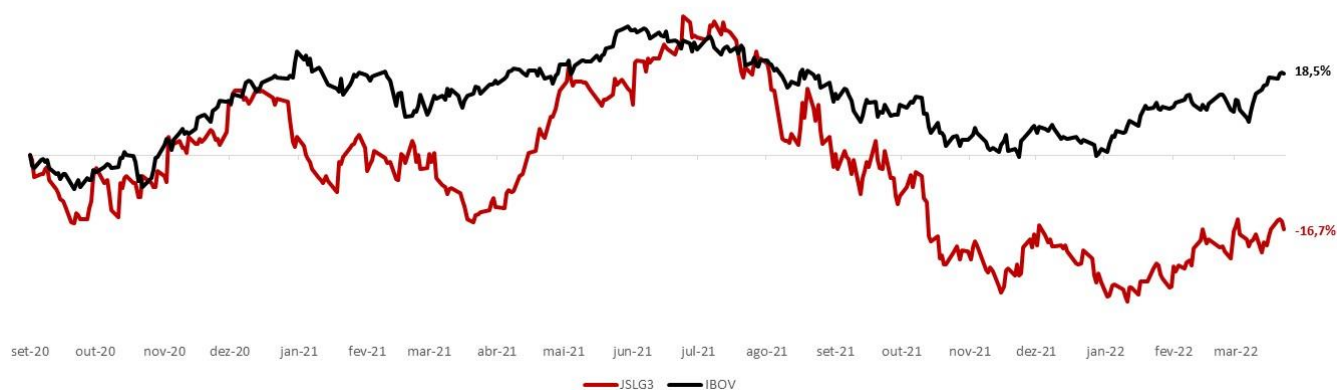
Fluxo de Caixa

| Fluxo de Caixa (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | 4T21 | 2021 | 2020 | 2019 |
|--|---------------|--------------|---------------|----------------|--------------|--------------|
| EBITDA | 219,5 | 141,0 | 220,2 | 758,0 | 432,0 | 514,0 |
| Capital de Giro | 61,1 | (59,0) | 50,7 | (25,4) | 9,0 | (15,0) |
| Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços | 21,2 | 14,0 | 15,4 | 64,1 | 167,0 | 161,0 |
| Capex Renovação | (38,0) | (3,0) | (73,2) | (189,8) | (67,9) | (72,0) |
| Itens Não Caixa e outros | (16,2) | (5,0) | (30,8) | (16,9) | 3,0 | (18,0) |
| Caixa gerado pelas atividades operacionais | 247,6 | 88,0 | 182,3 | 590,0 | 543,1 | 570,0 |
| (-) Imposto de renda e contribuição social pagos | (26,0) | 25,0 | (27,3) | (27,3) | (110,0) | (7,0) |
| (-) Capex outros | (24,0) | (7,0) | (37,7) | (78,1) | (35,0) | (37,0) |
| Fluxo de caixa livre | 197,5 | 106,0 | 117,5 | 484,6 | 398,1 | 526,0 |
| (-) Capex Expansão | (243,4) | (50,0) | (127,2) | (383,5) | (225,1) | (258,0) |
| (-) Aquisição de empresas | - | - | (14,8) | (229,3) | (150,0) | - |
| Fluxo após crescimento | (45,9) | 56,0 | (24,4) | (128,1) | 23,0 | 268,0 |

Conforme demonstrado sequencialmente, a Companhia possui uma forte geração de caixa. No 1T22, o fluxo de caixa livre, antes do crescimento, foi de R\$ 197 milhões. O número, após o crescimento, chega à R\$ -46 milhões após um CAPEX de expansão de R\$ 243 milhões, 91% maior que o 4T21. Importante destacar que o CAPEX está em processo de implantação e que a receita gerada pelos ativos ainda não impactaram em sua totalidade nosso fluxo de caixa.

Performance das Ações

Desempenho das Ações desde o IPO em 09/09/2020



No fechamento de 31 de março de 2022 a cotação de JSLG3 foi R\$8,00, com recomendação de compra dos sete analistas que cobrem o papel – BTG Pactual, Eleven Financial Research, Itaú BBA, JP Morgan, Nau Securities Limited, XP e Bradesco BBI. A seguir apresentamos um quadro resumo com as recomendações. Assumindo a média do preço alvo das ações encontrada na tabela abaixo, a ação possui um potencial de valorização de 70%.



| Corretora | Analista | Recomendação | Preço-Alvo |
|--------------|----------------------|--------------|------------------|
| BTG | Lucas Marquiori | Compra | R\$ 16,00 |
| Eleven | Alexandre Kogake | Compra | R\$ 13,00 |
| Itaú | Thais Cascello | Compra | R\$ 15,00 |
| JP Morgan | Fernando Abdala | Compra | R\$ 10,00 |
| NAU | Alejandro Demichelis | Compra | R\$ 13,00 |
| XP | Pedro Bruno | Compra | R\$ 12,00 |
| Bradesco BBI | Victor Mizusaki | Compra | R\$ 16,00 |
| | | Média | R\$ 13,57 |

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

| Reconciliação do EBITDA (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Lucro Líquido Total | 33,0 | 42,1 | -21,5% | 54,3 | -39,1% |
| Resultado Financeiro | 112,3 | 32,1 | 249,8% | 91,3 | 22,9% |
| IR e contribuição social | 10,6 | 9,8 | 8,1% | 2,2 | 383,5% |
| Depreciação e Amortização | 63,5 | 43,8 | 44,9% | 72,5 | -12,3% |
| EBITDA | 219,5 | 127,8 | 71,7% | 220,3 | -0,4% |
| Custo de Venda de Ativos | 21,2 | 13,6 | 55,7% | 15,4 | 37,5% |
| EBITDA-A | 240,6 | 141,4 | 70,2% | 235,7 | 2,1% |

| Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm) | 1T22 | 1T21 | ▲ A / A | 4T21 | ▲ T / T |
|---|-------------|-------------|------------------|-------------|------------------|
| Lucro Líquido | 33,0 | 42,1 | -21,5% | 54,3 | -39,1% |
| Créditos Extemporâneos Líquidos | - | - | n.a | - | n.a |
| Baixa Contábil de Benfeitorias | - | - | n.a | - | n.a |
| Provisões | - | - | n.a | - | n.a |
| Revisão PPA adquiridas | 4,2 | 5,6 | -25,8% | 9,0 | n.a |
| Outros | - | - | n.a | - | n.a |
| Lucro Líquido Ajustado | 37,2 | 47,7 | -22,0% | 63,3 | -41,2% |
| <i>Margem (% ROL)</i> | <i>2,9%</i> | <i>3,6%</i> | <i>-0,7 p.p.</i> | <i>5,8%</i> | <i>-2,9 p.p.</i> |

O valor de ajuste de R\$4,2 milhões na linha de PPA refere-se ao valor de amortização dos itens de alocação de preço das aquisições realizadas.

Anexo II – Balanço Patrimonial

| Ativo (R\$ milhões) | 1T22 | 4T21 | 1T21 | Passivo (R\$ milhões) | 1T22 | 4T21 | 1T21 |
|--|----------------|----------------|----------------|--|----------------|----------------|----------------|
| Ativo circulante | | | | Passivo circulante | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 207,9 | 153,0 | 62,4 | Fornecedores | 330,3 | 374,1 | 154,8 |
| Títulos e valores mobiliários | 481,2 | 801,5 | 536,8 | Risco sacado a pagar | - | - | - |
| Instrumentos financeiros derivativos | 0,1 | 0,1 | 12,1 | Empréstimos e financiamentos | 30,3 | 41,5 | 19,4 |
| Contas a receber | 1.335,8 | 1.282,6 | 896,4 | Debêntures | 33,8 | 32,7 | 156,3 |
| Estoques | 61,5 | 55,9 | 51,0 | Arrendamento financeiro a pagar | 26,0 | 28,5 | 15,5 |
| Impostos a recuperar | 208,4 | 232,3 | 91,3 | Arrendamento por direito de uso | 61,4 | 68,4 | 31,6 |
| Imposto de renda e contribuição social a recuperar | 29,7 | 30,9 | 136,1 | Obrigações sociais e trabalhistas | 275,7 | 246,1 | 170,4 |
| Outros créditos | 17,9 | 14,5 | 14,1 | Imposto de renda e contribuição social a recolher | 9,8 | 20,3 | 5,1 |
| Despesas antecipadas | 33,0 | 20,4 | 27,6 | Tributos a recolher | 93,8 | 102,1 | 53,4 |
| Outros créditos Intercompany | - | - | - | Outras contas a pagar | 94,4 | 80,2 | 66,2 |
| Dividendos a receber | - | - | - | Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio a pagar | 25,5 | 64,3 | 19,6 |
| Ativo imobilizado disponibilizado para venda | 51,8 | 47,0 | 36,6 | Adiantamento de clientes | 9,9 | 8,6 | 18,8 |
| Adiantamentos a terceiros | 16,0 | 16,3 | 34,2 | Partes relacionadas | - | - | 40,9 |
| Total do Ativo Circulante | 2.443,4 | 2.654,5 | 1.898,5 | Aquisição de empresas a pagar | 124,7 | 144,9 | 145,0 |
| Ativo não circulante | | | | Total do passivo circulante | 1.115,5 | 1.211,8 | 897,0 |
| Não circulante | | | | Não circulante | | | |
| Títulos e valores mobiliários | 0,0 | 0,6 | 0,8 | Empréstimos e financiamentos | 1.778,1 | 1.724,1 | 949,0 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 24,0 | 2,8 | 35,6 | Debêntures | 1.790,9 | 1.789,2 | 1.098,2 |
| Contas a receber | 15,8 | 14,3 | 14,7 | Arrendamento a pagar | 13,6 | 14,2 | 37,2 |
| Tributos a recuperar | 186,5 | 135,3 | 68,7 | Arrendamento por direito de uso | 266,6 | 246,6 | 166,6 |
| Imposto de renda e contribuição social a recuperar | 34,8 | 56,1 | 50,8 | Tributos a recolher | 22,8 | 24,8 | 14,2 |
| Depósitos judiciais | 62,9 | 76,6 | 47,1 | Provisão para demandas judiciais e administrativas | 312,4 | 329,7 | 152,8 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 31,9 | 35,6 | 20,3 | Imposto de renda e contribuição social diferidos | 111,0 | 116,9 | 81,6 |
| Partes relacionadas | - | - | 1,5 | Partes relacionadas | 1,7 | 1,6 | - |
| Ativo de indenização por combinação de negócio | 258,5 | 272,7 | 92,4 | Outras contas a pagar | 14,4 | 9,4 | 6,8 |
| Outros créditos | 4,9 | 14,5 | 7,7 | Aquisição de empresas a pagar | 296,4 | 324,2 | 224,1 |
| Total do Realizável a Longo Prazo | 619,2 | 608,6 | 339,7 | Total do passivo não circulante | 4.607,7 | 4.580,6 | 2.730,5 |
| Investimentos | - | - | - | Total do patrimônio líquido | 1.352,8 | 1.329,9 | 1.173,5 |
| Imobilizado | 3.168,3 | 3.013,4 | 1.814,5 | Total do Passivo e Patrimônio Líquido | 7.076,1 | 7.122,2 | 4.800,9 |
| Intangível | 845,2 | 845,7 | 748,2 | | | | |
| Total | 4.013,5 | 3.859,2 | 2.562,7 | | | | |
| Total do ativo não circulante | 4.632,7 | 4.467,7 | 2.902,4 | | | | |
| Total do Ativo | 7.076,1 | 7.122,2 | 4.800,9 | | | | |

Anexo III – Segmentos Operacionais

Os principais serviços do nosso portfólio estão agrupados em:

Operações de Logística Dedicada: Representou 38% da Receita Líquida no 2021 e tem por característica operações em circuito fechado como parte do processo produtivo do cliente com alto nível de especialização e customização e alto grau de integração tecnológica e monitoramento. Os contratos nesse segmento têm prazos de 3 a 5 anos e envolvem ativos próprios e softwares de monitoramento em tempo real, logística de commodities e estudos e dimensionamento das atividades para a identificação das melhores opções para os clientes, carregamento de matéria-prima e de produto, abastecimento da matéria prima, escoamento de produtos acabados, movimentação interna e em área portuária, manutenção de estradas, gestão de resíduos e descarga de resíduos. O segmento inclui ainda o fretamento e locação com mão-de-obra para transporte de funcionários dos clientes e a logística interna no ativo do cliente, que compreende um vasto nicho de serviços customizados para cada operação e consistem na movimentação de matéria prima, produtos e abastecimento de linhas de montagem. Os volumes de serviços de operações dedicadas têm relação com a performance das commodities e da atividade industrial do país, e têm como principais setores de atuação papel e celulose e mineração.

Transporte Rodoviário de Cargas: Representou 38% da Receita Líquida no 2021. Baseado em contratos B2B de longo prazo (perfil de 24 a 36 meses) via operação predominantemente Asset Light resultando em uma baixa necessidade de investimento para reposição de ativos e expansão da operação. Possui uma rede com mais de 55.000 caminhoneiros terceiros e agregados cadastrados, que confere atuação capilarizada e tecnologia que integra nossos clientes aos caminhoneiros e aos clientes dos nossos clientes. Compreende o deslocamento por meio do modal rodoviário de insumos ou produtos acabados, inclusive veículos novos, da ponta de fornecimento ao seu destino final, ou seja, o escoamento de produtos no sistema ponto a ponto através da modalidade de carga completa. O transporte de cargas possui um vínculo com a performance do consumo e movimentação de mercadorias no país para consumo interno ou exportação. Os principais setores atendidos pelo transporte de cargas são Alimentos e Bebidas, Automotivo e Bens de Consumo. A aquisição da Rodomeu adiciona um importante segmento, o de transporte de gases comprimidos.

Distribuição Urbana: Representou 11% da Receita Líquida no 2021. Distribuição na última milha com abastecimento dos PDVs (Pontos de Vendas) localizados em grandes centros urbanos, em carga fechada ou fracionada, e gestão e retorno das embalagens. Opera com carga seca, refrigerada ou congelada com controle de temperatura online e realiza saídas e retornos de/para armazéns operados ou não pela JSL ou direto da indústria para o varejo. O segmento é focado no B2B com contratos com duração média de um a dois anos. A depender do perfil da operação contratamos motoristas caminhoneiros terceiros e agregados com veículos específicos para a distribuição de cada tipo de produto ou utilizamos frota própria, como é o caso da operação da Fadel. A distribuição urbana está diretamente conectada com a performance do consumo no Brasil ao atender o segmento B2B e o que pode ser considerado do B2C que é a entrega em pontos que serão base para distribuição para o consumidor final. A JSL e a FADEL possuem operações de distribuição urbana principalmente nos setores de Alimentos e Bebidas e Bens de Consumo. Serviços de

Armazenagem: Representou 13% da Receita Líquida no 2021. Gestão de cerca de 1.000.000 m² de armazéns dedicados e multicliente realizando o recebimento, armazenamento seco, refrigerado e congelado, sequenciamento e abastecimento de linha de produção e fornecimento de embalagens e embaladores com sistemas de vendas do cliente conectados à JSL para entrega em até 24h, quando necessário se conectando ao serviço de distribuição urbana. Os principais setores atendidos pelo segmento são Bens de Consumo e Alimentos e Bebidas. Com a TPC, adicionamos uma operação de fracionados e também passamos a atuar no setor de Cosméticos, Telecomunicações e Farmacêutico.

Anexo IV – Descrição das Empresas Adquiridas



A Fadel está entre as 20 maiores empresas do setor, atua prestando serviços de Distribuição Urbana, Logística Dedicada de Cargas Rodoviárias e Logística Interna e está presente nos setores de bebida, alimentos, bens de consumo e iniciou atividades no comércio eletrônico (e-commerce), seu perfil operacional é Asset Heavy apesar de também prestar alguns serviços no modelo Asset Light. A aquisição da companhia marcou um movimento estratégico de aumento da nossa participação no segmento de distribuição urbana no setor de alimentos e bebidas, ampliação de portfólio e ganhos financeiros imediatos através da captação de sinergias.



A TransMoreno é um Player relevante no transporte de veículos novos no cenário nacional, tem duas das principais montadoras do país em seu portfólio e transporta veículos para o seu destino final nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sudeste do Brasil. Em 2019, a companhia transportou 197,5 mil. A empresa atua em um segmento complementar ao da JSL, que nos traz sinergias com as oportunidades de cross-selling em um segmento onde a JSL possui um portfólio vasto de serviços e clientes. benefícios e vantagens competitivas capturados através da geração de sinergias e oportunidades de adição de novos contratos.



A TPC é uma empresa que opera em modelo Asset Light focada na operação de armazéns alfandegados ou não, logística dedicada in house, cross docking e gestão integrada de distribuição, incluindo a última milha (last mile) e logística reversa. Está inserida principalmente nos setores de cosméticos, moda, varejo, eletroeletrônicos, telecomunicações, farmacêutico, equipamentos hospitalares, bens de consumo, óleo & gás e petroquímico, além disso possui uma base de clientes privados líderes em seus segmentos e públicos, a exemplo de: Natura (cliente há mais de 10 anos), Puma, Alpargatas, 3M, Braskem, Whirlpool, Claro, 3M, Chanel, Prefeitura da Cidade de São Paulo, entre outros. Em 2019, a TPC foi eleita como Melhor Operador Logístico pela editora OTM e ABOL, Associação Brasileira de Operadores Logísticos, além de prêmios recebidos dos seus principais clientes, como Natura, Avon, Claro e Infraero. A combinação com a TPC adiciona escala e traz sinergias ao negócio de armazenagem e logística interna da JSL – que atualmente opera cerca de 140.000m² de armazéns – soma ao portfólio novos serviços como as operações dedicadas in house e a distribuição fracionada de encomendas – last mile. Conjuntamente, as operações de distribuição urbana na última milha da JSL, FADEL e TPC serão responsáveis por 56 mil entregas por dia.



Rodomeu é especialista transporte rodoviário de cargas de alta complexidade, que inclui (i) Gases e Químicos, atuando na transferência e distribuição de produtos químicos (GLP, amônia, propano, propeno, butano, buteno, butadieno,



peróxido de hidrogênio, entre outros); (ii) Máquinas e Equipamentos, transportando máquinas para a construção civil, máquinas e implementos agrícolas, produtos metalúrgicos, siderúrgicos, dentre outros; (iii) transporte dedicado de insumos e produtos acabados nos setores de papel e celulose, siderurgia, alimentícios. A Rodomeu atua também em operações especiais sendo, há 12 anos, a transportadora oficial do Grande Prêmio do Brasil de Fórmula 1. A aquisição da Rodomeu visa aumentar a nossa escala e participação no segmento de transporte especializado de cargas de alta complexidade, de máquinas e equipamentos agrícolas e para a construção civil e carga geral, e a entrada no segmento de gases comprimidos, trazendo mais diversificação na exposição setorial.



A Marvel possui atualmente uma das maiores frotas próprias de transporte internacional de refrigerados na América do Sul, com mais de 1,1 mil ativos operacionais, com caminhões com idade média de aproximadamente 3,6 anos. A Transação visa gerar ganho de escala, incrementar a participação da JSL no segmento de transporte de cargas refrigeradas, congeladas e secas (voltadas para o segmento de alimentos) e aumentar a presença em outros países da América do Sul, em linha com o planejamento estratégico de aumentar a relevância da companhia como player global.



Glossário

EBITDA-A ou EBITDA Adicionado – Corresponde ao EBITDA acrescido do custo contábil residual da venda de ativos imobilizados, o qual não representa desembolso operacional de caixa, uma vez que se trata da mera representação contábil da baixa dos ativos no momento de sua alienação. Dessa forma, a Administração da Companhia acredita que o EBITDA-A é a medida prática mais adequada do que o EBITDA tradicional como aproximação da geração de caixa, de modo a aferir a capacidade da Companhia de cumprir com suas obrigações financeiras.

IFRS16 – O *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu a norma CPC 06 (R2)/IFRS 16, que requer que os arrendatários reconheçam a maioria dos arrendamentos no balanço patrimonial, sendo registrados um passivo para pagamentos futuros e um ativo para o direito de uso. A norma entrou em vigor a partir de 1 de janeiro de 2019.

Serviços Dedicados ou Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos – Serviços oferecidos de forma integrada e customizada para cada cliente, que incluem a gestão do fluxo de insumos/matérias-primas e informações da fonte produtora até a entrada da fábrica (operações *Inbound*), o fluxo de saída do produto acabado da fábrica até a ponta de consumo (operações *Outbound*) e, a movimentação de produtos e gestão de estoques internos, Logística Reversa e Armazenagem.

Informações Adicionais

Este Release de Resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da JSL S.A. no quarto trimestre de 2021. As informações financeiras são apresentadas em milhões de Reais, exceto quando indicado o contrário. As informações contábeis intermediárias da Companhia são elaboradas de acordo com a legislação societária e apresentadas em bases consolidadas de acordo com CPC – 21 (R1) Demonstração Intermediária e a norma IAS 34 – *Interim Financial Reporting*, emitida pelo IASB. As comparações referem-se aos dados revisados do 2T20 e 1T21, exceto onde indicado.

A partir de 01 de janeiro de 2019, a JSL adotou o CPC 06 (R2)/IFRS 16 em suas demonstrações financeiras relativas ao 1T19. Nenhuma das alterações incorre na rerepresentação das demonstrações financeiras já publicadas.



Aviso Legal

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições por que se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Teleconferência e Webcast

Data: **04 de maio de 2022**, quarta-feira.

Horário: **11:00am (Brasília)**
10:00am (New York) – Com tradução simultânea

Telefones de conexão:
Brasil: +55 11 4090-1621

Demais países: +1 412 717-9627

Código de acesso: **JSL**
Webcast: **www.jsl.com.br/ri**

Acesso ao Webcast: Os slides da apresentação estarão disponíveis para visualização e download na sessão de Relações com Investidores em nosso website www.jsl.com.br/ri. O áudio da teleconferência será transmitido ao vivo pela plataforma e ficará disponível após o evento.

Para informações adicionais, entre em contato com a Área de Relações com Investidores:

Tel: **+55 (11) 2377-7178** | ri@jsl.com.br | www.jsl.com.br/ri