



Somos um grupo empresarial com atuação diversificada, escala, tecnologia, flexibilidade e inovação

Nosso modelo de gestão é baseado em servir o cliente com soluções customizadas, perpetuando as relações comerciais e gerando valor aos acionistas



<p>Líder em serviços de logística rodoviária no Brasil</p>	<p>Líder no Brasil em locação e venda de Caminhões, Máquinas e Equipamentos</p>	<p>Gestão de frota e serviços para setor público e economia mista</p>	<p>Leasing, pagamento de frete e serviços financeiros</p>	<p>Concessionárias autorizadas de veículos leves</p>	<p>Locadora de veículos leves líder em inovação e foco no cliente</p>
<p>Transp. Rod. Cargas Logística de Commodities Distribuição urbana Logística interna Armazenagem Fretamento</p>	<p>Caminhões, Máquinas e Equipamentos: Locação Concessionárias Seminovos</p>	<p>GTF Transporte de passageiros Limpeza urbana</p>	<p>Instituição de pagamento eletrônico de frete Leasing financeiro Serviços financeiros</p>	<p>Concessionárias de veículos leves VW, Fiat e Ford Corretora seguros</p>	<p>Inovação em soluções de mobilidade urbana: Rent-a-car Gestão de frota Seminovos</p>

Vantagens Competitivas e Vetores de Crescimento

EBITDA 1T20 UDM por Empresa e Modelos de Negócio



Modelos de negócio baseados em locação

76%

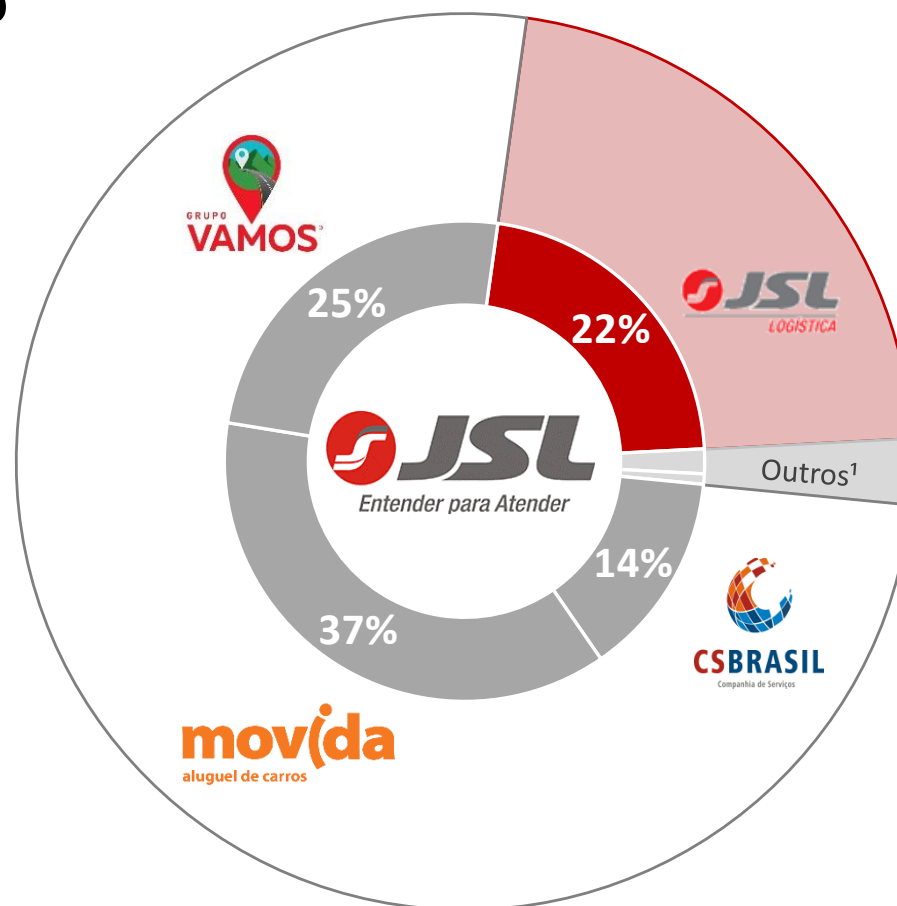
- ✓ **Previsibilidade** de resultados
- ✓ **Crescimento** alavancado pela migração para modelo de locação
- ✓ **Escala** na compra de ativos (maior comprador de caminhões e um dos maiores em veículos leves do Brasil)
- ✓ Know-how na **manutenção** e depreciação
- ✓ **Capilaridade** na venda de ativos no varejo

22%

Modelos de negócio baseados em logística
















- ✓ Contratos de **longo prazo**
- ✓ Predominância do modelo **Asset-Light** (mais de 65% da Receita)
- ✓ **Crescimento** associado à atividade econômica de 16 diferentes setores da economia
- ✓ Histórico comprovado de **integração** de empresas adquiridas
- ✓ Marca associada a **qualidade e confiança**
- ✓ **O mais amplo portfólio** de serviços
- ✓ **Expertise** acumulada em mais de 60 anos



70% da receita dos negócios intensivos em ativos (Asset-heavy) é baseada em contratos de longo prazo

Resultados do 1T20 UDM

(R\$ milhões)

							
	1T20 UDM ▲ A/A	1T20 UDM ▲ A/A	1T20 UDM ▲ A/A	1T20 UDM ▲ A/A	1T20 UDM ▲ A/A	1T20 UDM ▲ A/A	1T20 UDM ▲ A/A
Receita Bruta	3.624 -6,5%	4.235 38,6%	1.347 16,6%	951 5,1%	46 28,6%	847 11,0%	10.869 14,1%
Receita Líquida	3.051 -4,3%	4.002 39,8%	1.233 19,2%	862 5,0%	43 26,8%	816 12,4%	9.831 17,7%
Receita Líq. de Serviços	2.867 -4,0%	1.696 23,2%	1.010 9,8%	714 1,1%	43 26,8%	806 12,3%	7.133 8,7%
EBIT	242 -6,1%	491 30,0%	311 31,5%	157 91,6%	15 54,7%	22 46,7%	1.217 19,7%
Margem EBIT *	8,4% -0,2 p.p.	29,0% 1,5 p.p.	30,8% 5,1 p.p.	22,0% 10,4 p.p.	34,6% 6,4 p.p.	2,7% 0,6 p.p.	17,1% 1,6 p.p.
EBITDA	486 7,6%	823 60,9%	546 16,2%	307 44,6%	15 28,1%	37 57,7%	2.203 28,2%
Margem EBITDA *	17,0% 1,9 p.p.	48,5% 11,3 p.p.	54,1% 3,0 p.p.	43,0% 12,9 p.p.	36,3% 0,3 p.p.	4,6% 1,3 p.p.	30,9% 4,7 p.p.
EBITDA-A	665 0,5%	3.022 55,0%	761 30,3%	458 38,4%	- 0,0%	43 50,5%	4.785 37,7%
Margem EBITDA-A	21,8% 1,0 p.p.	75,5% 7,4 p.p.	61,7% 5,2 p.p.	53,2% 12,8 p.p.	- 0,0 p.p.	5,3% 1,4 p.p.	48,7% 7,1 p.p.
Lucro Líquido ²	84 -8,7%	241 37,7%	147 21,2%	81 43,6%	7 23,3%	10 10,9%	341 51,7%
Margem Líquida	2,7% -0,2 p.p.	6,0% -0,1 p.p.	11,9% 0,2 p.p.	9,4% 2,5 p.p.	17,5% -0,5 p.p.	1,3% 0,0 p.p.	3,5% 0,8 p.p.
Dívida Líquida ²	1.195	2.089	1.720	853	-	-	8.013 13,1%
Dívida Líq./EBITDA UDM	2,5x	2,4x	3,2x	2,8x	-	-	3,6x
							

Notas: * Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços; ¹ Inclui eliminação entre os negócios; ² A diferença entre o Lucro Líquido Consolidado e a soma do Lucro Líquido das empresas é explicado pelo endividamento da atividade de holding de R\$2.182MM e suas respectivas despesas financeiras de R\$47MM; ³ Os valores da Movida e JSL Consolidado apresentados na tabela desconsideram o *impairment* realizado no 1T20 pela Movida

Maior portfólio de serviços logísticos do Brasil

1 Transp. Rod. Cargas e Logística Dedicada de Cargas Rod.



- Transporte ponto a ponto
- 95% subcontratado com agregados e terceiros
- soluções integradas e flexíveis

46% da receita

2 Distribuição Urbana



- Abastecimento diário dos PDV
- Gestão e retorno das embalagens

4% da receita

3 Logística Interna



- Serviço de logística de matéria prima, produtos, estoques e abastecimento de linha de montagem
- Trabalho integrado ao processo do cliente

11% da receita

4 Serviços de Armazenagem



- Gestão dos estoques
- Recepção, armazenagem, separação e expedição de mercadorias

4% da receita

5 Logística de Commodities



- Soluções customizadas para papel e celulose, mineração e agronegócio
- Vínculo com setor exportador

24% da receita

6 Fretamento: Transporte de Pessoas para Empresas



- Transporte dedicado de funcionários da Indústria
- Locação de veículos com motorista
- Serviço direcionado a empresas e indústrias

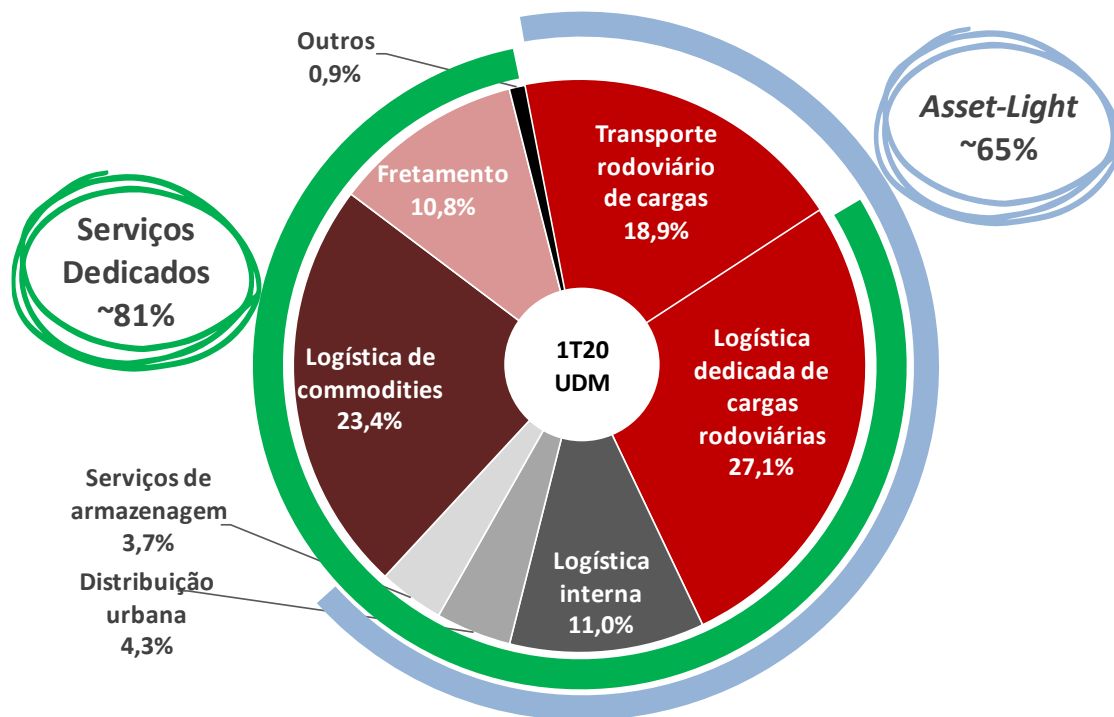
11% da receita

Asset-Light: 65% da receita¹

Atende 16 setores econômicos, com foco em serviços dedicados, principalmente através do modelo *Asset-Light*

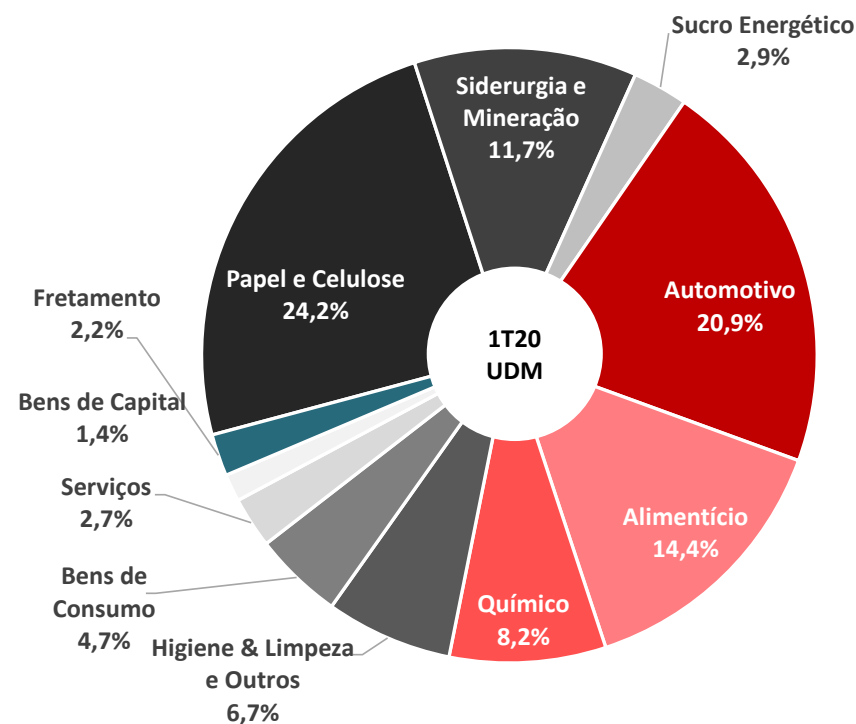
Receita Líquida de Serviços por linha de negócio

(R\$ 2.866,9 milhões 1T20 UDM)

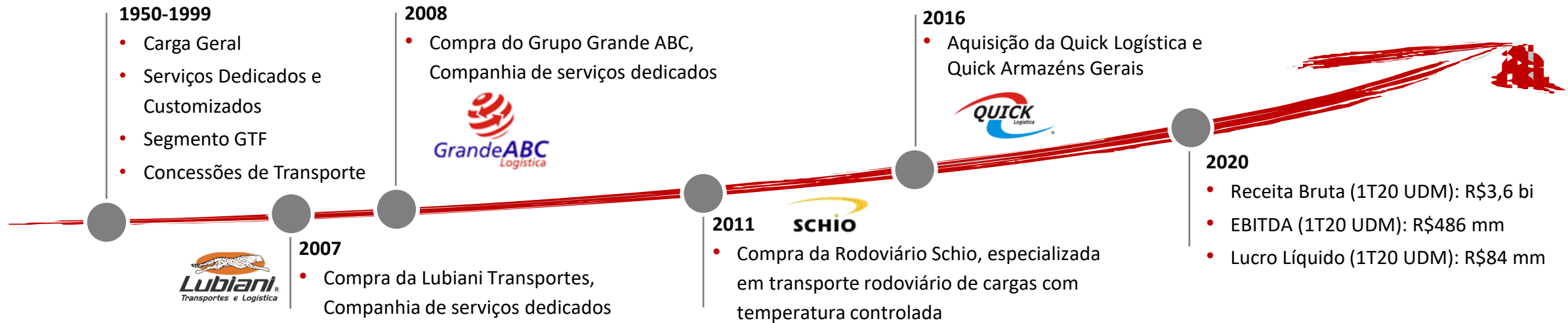


Receita Líquida de Serviços por setor econômico

(R\$ 2.866,9 milhões 1T20 UDM)



- Serviços Dedicados
- Leve em ativos (*Asset-Light*)



Capacidade de crescimento orgânico e inorgânico

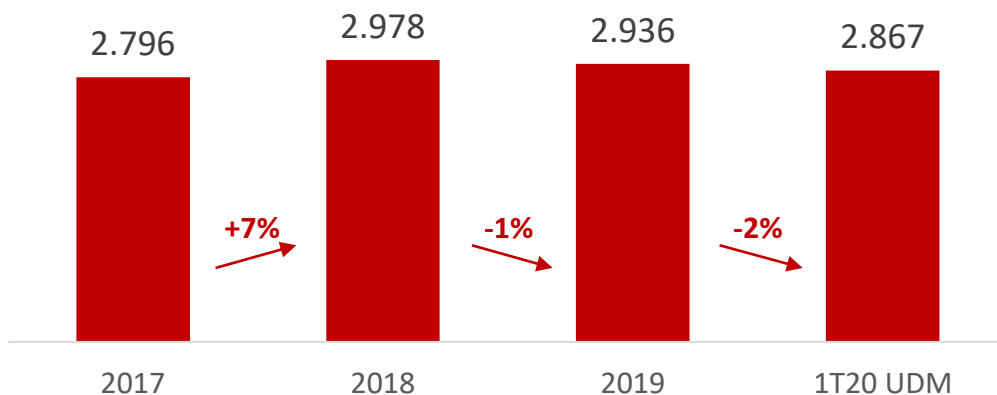
✓ Posição de liderança para consolidação de mercado

✓ Empresa com alta alavancagem operacional, pronta para aproveitar retomada da economia

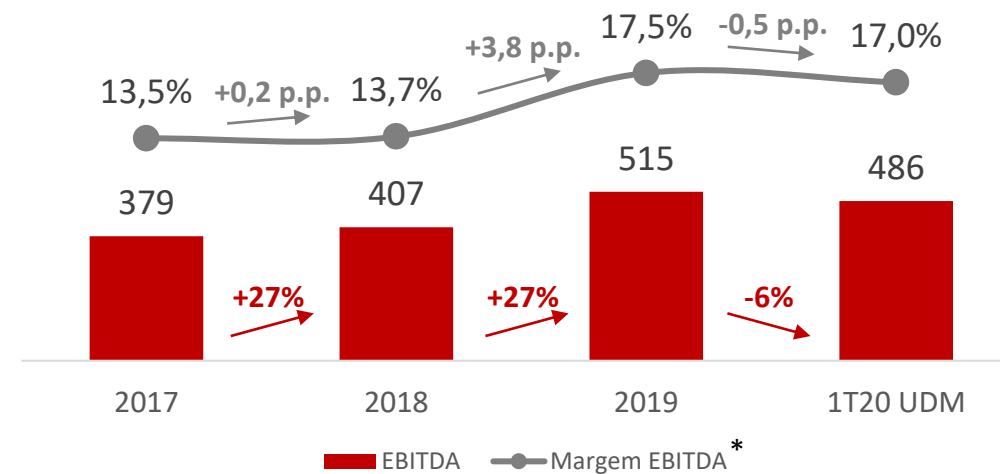
✓ Maior portfólio de serviços e relacionamento duradouro com clientes

✓ Tendência de formalização do setor logístico no país

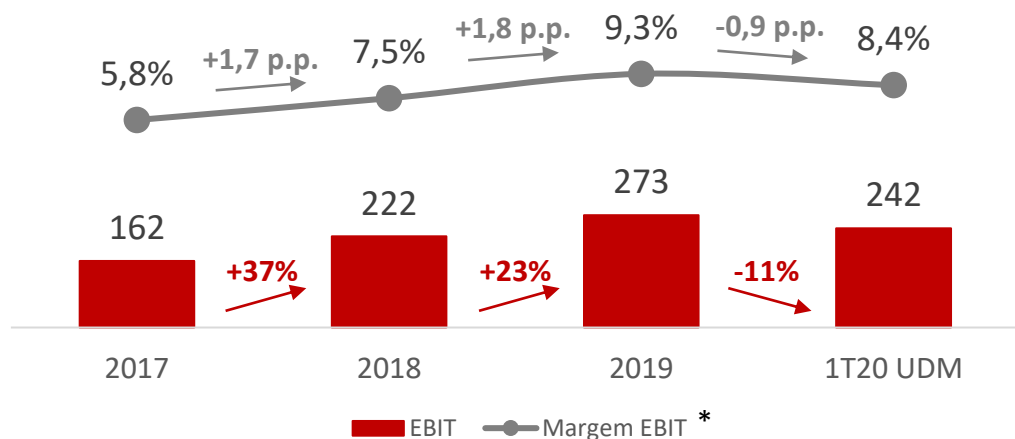
Receita Líquida de Serviços



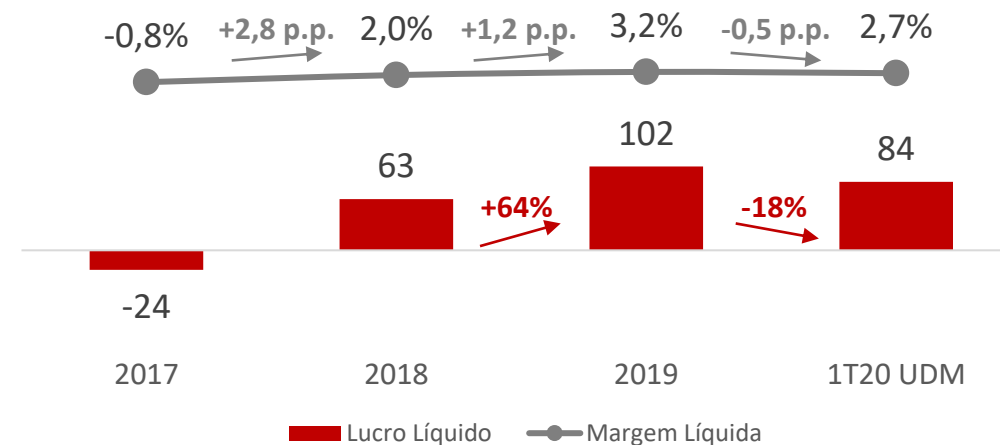
EBITDA e Margem EBITDA



EBIT e Margem EBIT



Lucro Líquido e Margem Líquida



Nota: * Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços

Modelo de negócio

- VAMOS LOCAÇÃO**
93,5%
% do EBITDA
- Líder no mercado de locação de caminhões, máquinas e equipamentos
- Serviços customizados com contratos de longo prazo
- Maior rede de concessionárias de caminhões/ônibus do Brasil **Transrio**
- Maior cobertura geográfica de concessionárias de máquinas agrícolas **Valtra/AGCO**
- Novas concessionárias da **Komatsu** no Brasil
- VAMOS CONCESSIONÁRIAS**
5,1%
% do EBITDA
- Maior rede de lojas de caminhões seminovos, com **capilaridade nacional**
- VAMOS SEMINOVOS**
14%
% do EBITDA

Presença geográfica

Legenda

- Oficinas próprias e credenciadas
- # de lojas

39 pontos de venda
+2.300 oficinas mecânicas credenciadas

Plataformas digitais

- Portal interativo para o cliente
- Big data
- Soluções digitais inovadoras

Mercado potencial expressivo e pouco explorado...

3,3 milhões de caminhões no Brasil

1,6 milhão de caminhões vinculados a empresas

10,1 mil Frota alugada¹

8,8 mil Caminhões VAMOS²

~0,6% Penetração da frota alugada³

(# caminhões)

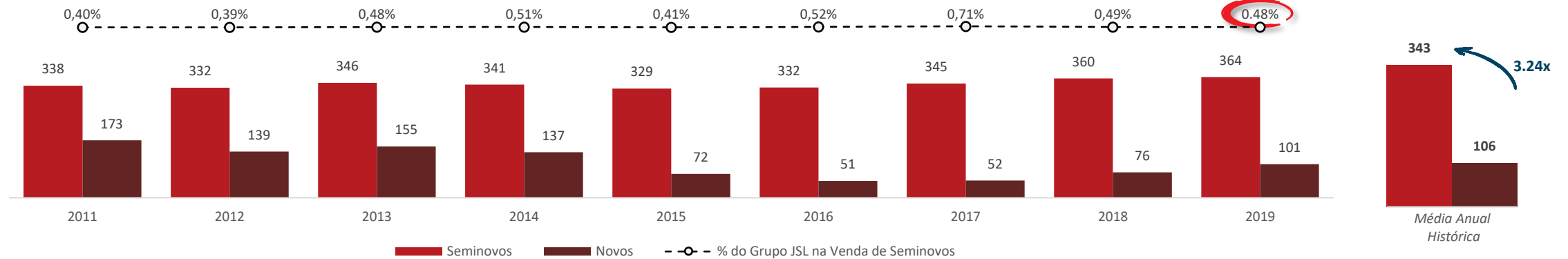
Data base: ABLA¹ e frota VAMOS (dezembro de 2018)

Notas: ¹ Número de caminhões de companhias de locação em 2018. Inclui caminhões e insumos; ² Considera caminhões, cavalos mecânicos, carretas, utilitários e ônibus da VAMOS em 2018; ³ Penetração da frota alugada: 10,1 mil / 1,6 milhão

Venda de Seminovos com alta capacidade de absorção

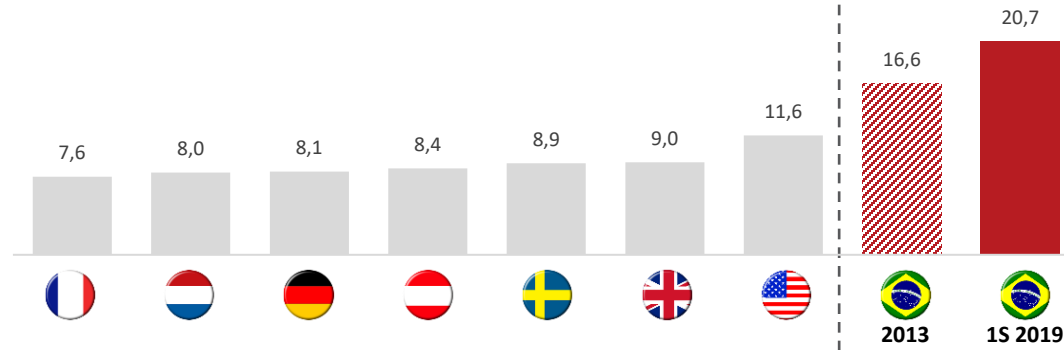
Vendas de caminhões no Brasil

(# em milhares)

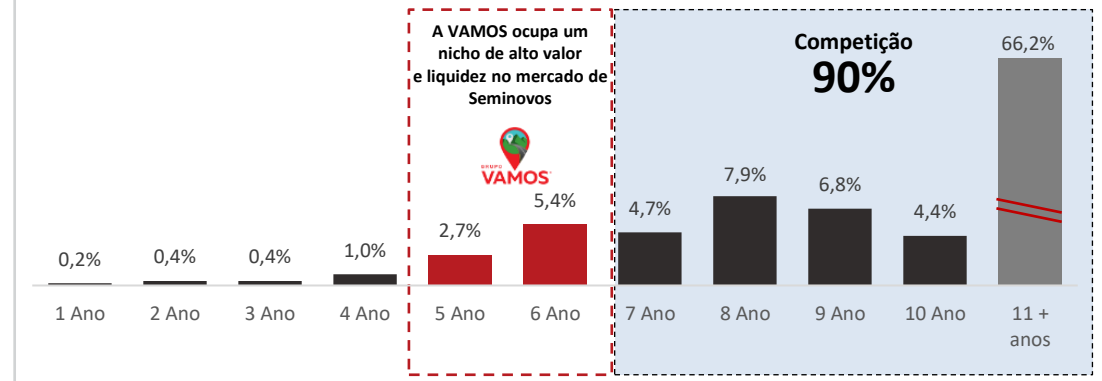


Idade média da frota nacional

(anos)



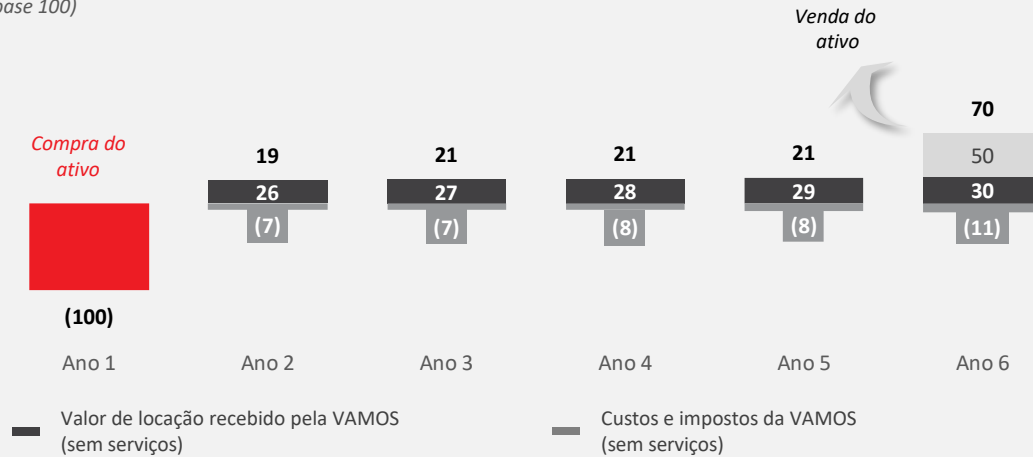
Representatividade nas vendas de seminovos por idade do ativo



Exemplo teórico e simplificado de fluxo de contrato de locação de caminhão SEM serviço ¹



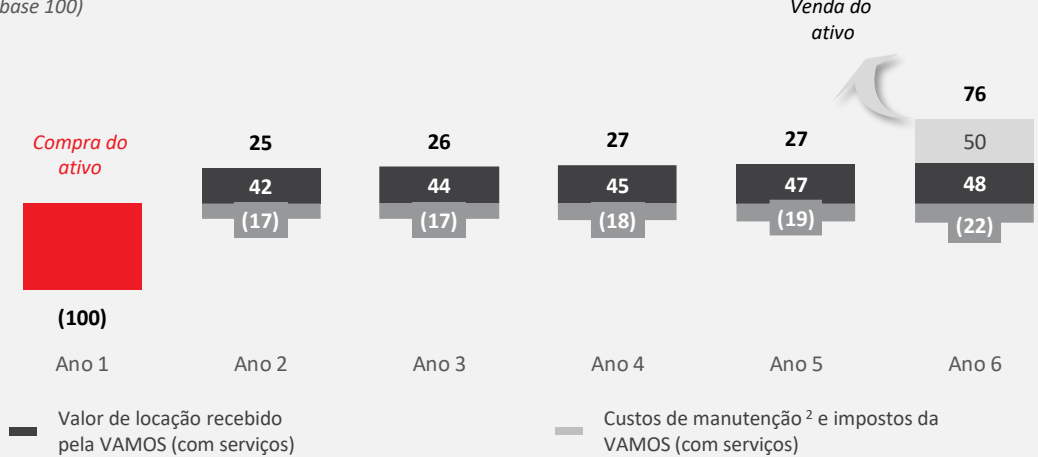
(base 100)



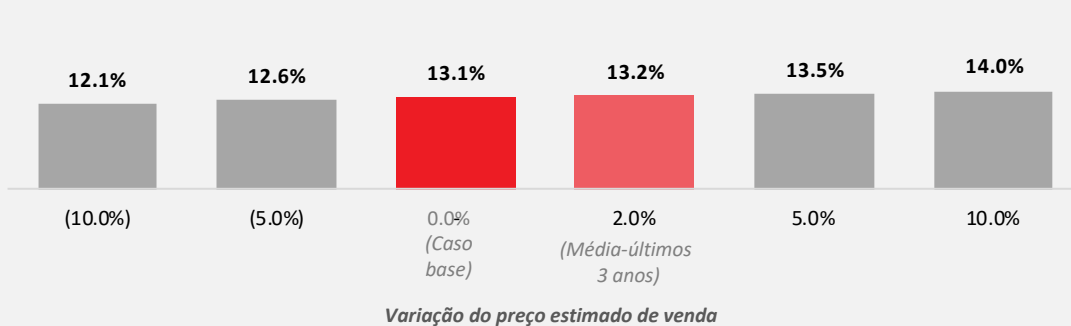
Exemplo teórico e simplificado de fluxo de contrato de locação de caminhão COM serviço ¹



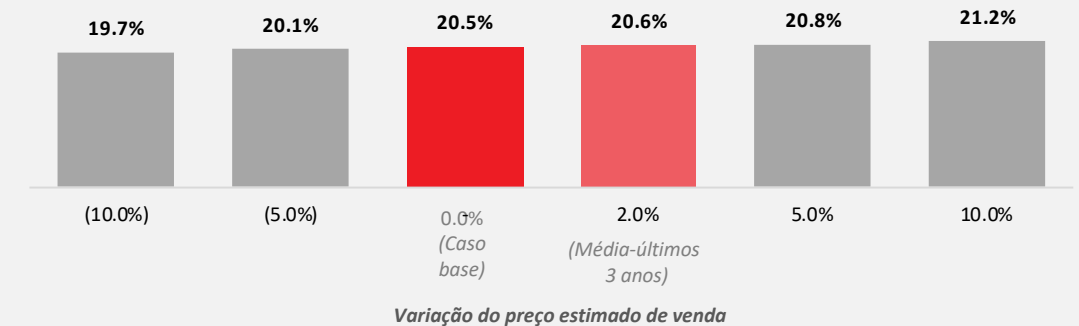
(base 100)



TIR do contrato vs. Variação do preço estimado de venda



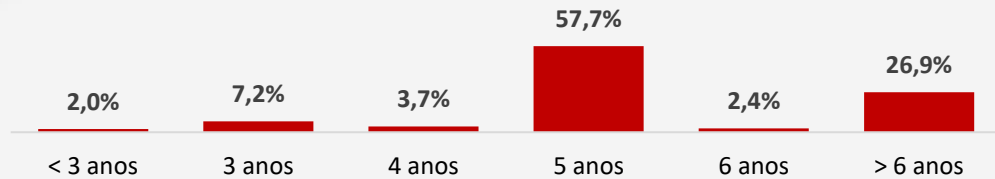
TIR do contrato vs. Variação do preço estimado de venda



Notas: ¹ Prazo do contrato: 5 anos / taxa de depreciação: 10% a.a.. Considera impostos sobre receita, crédito de PIS/COFINS, custos com IPVA e IR/CSLL; ² O custo de manutenção cresce ao longo de cada ano de uso. Contudo, análise considera o custo de manutenção médio/normalizado para fins de simplificação

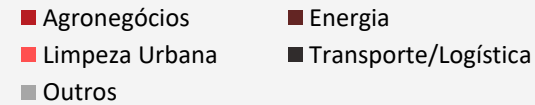
1 A VAMOS possui **contratos de longo prazo** com seus clientes

% da receita por duração de contrato¹ | %



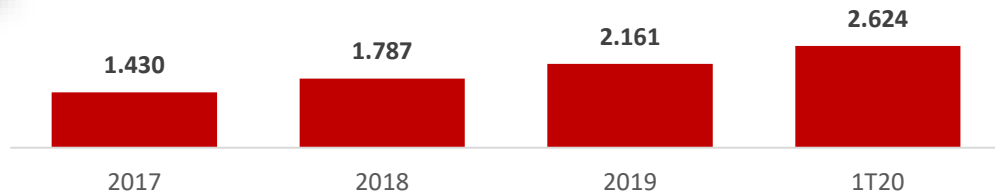
2 A VAMOS possui uma **base de clientes diversificada** e em diversos setores da economia

Segmentação dos clientes por setor | %



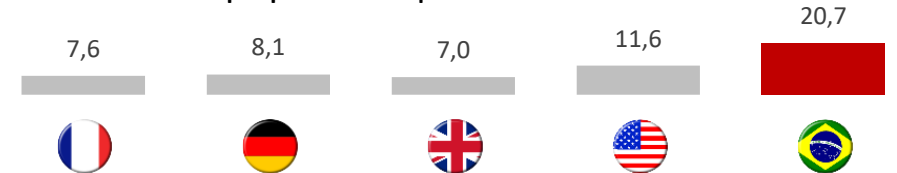
3 A VAMOS possui **receita contratada** relevante

Receita contratada | R\$m



4 A frota de caminhões no Brasil é **antiga e precisa ser renovada**

Idade média da frota por país em 1S19 | Anos



5 Modelo rodoviário **é e será dominante** no Brasil

Transporte por tipo de carga no Brasil em 2019E | %



6 Mercado de frotas alugada ainda é **subpenetrado no Brasil**

~0.6%

Penetração da frota alugada³

1.600 mil de caminhões vinculados a empresas

10,1 mil Frota alugada²

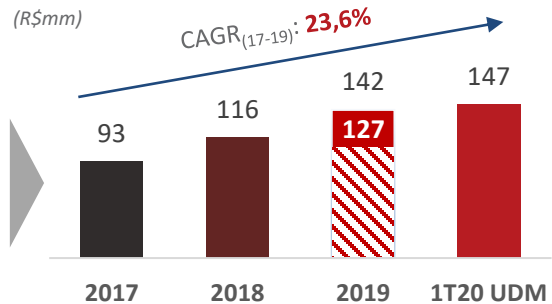
Fontes: IBGE, Fenabrave, Neoway, Bureau of Transportation Statistics e Confederação Nacional do Transporte

Notas: ¹ Número de caminhões de companhias de locação em 2018. Inclui caminhões e insumos; ² Considera caminhões, cavalos mecânicos, carretas, utilitários e ônibus da VAMOS em 2018; ³ Penetração da frota alugada: 10,1 mil / 1,6 milhão

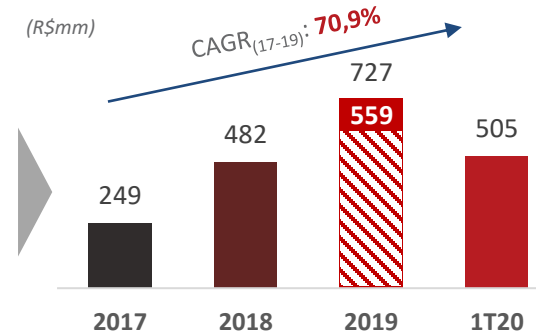

Meta 2019



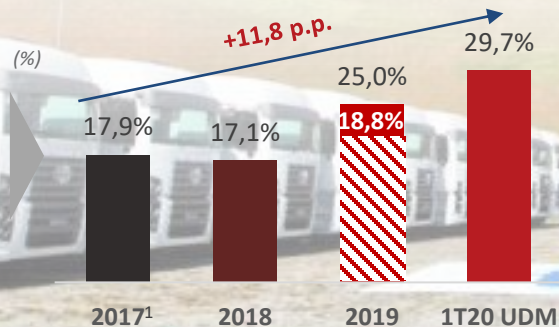
R\$147 mm
Lucro líquido
no 1T20 UDM



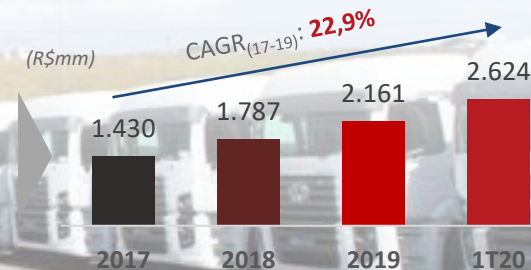

R\$505 mm
Investimento em novos
contratos de locação no
1T20

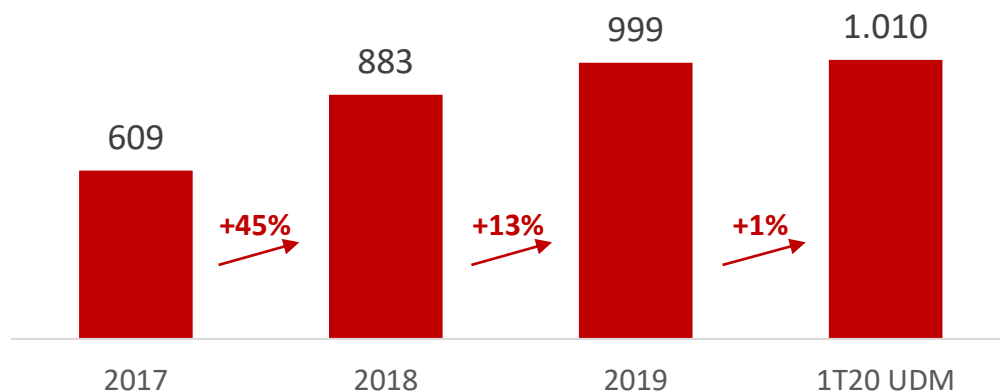
29,7%
ROE no 1T20 UDM



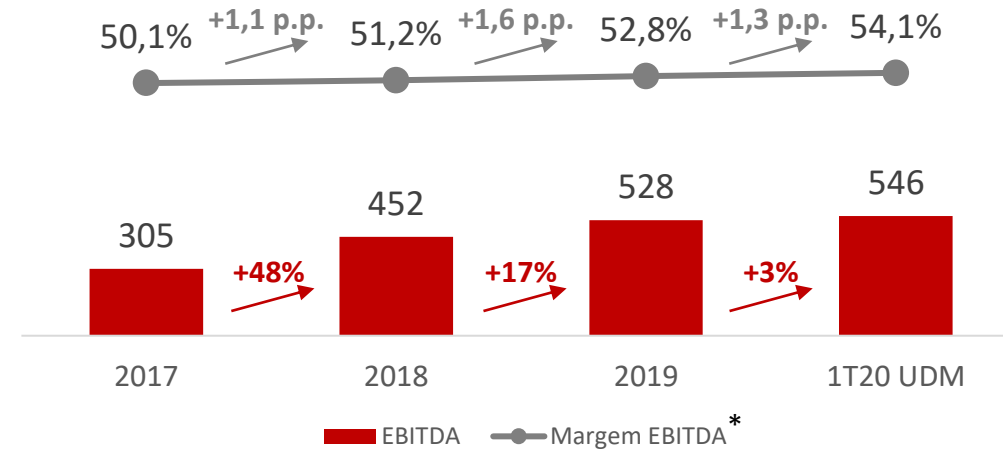

R\$2.624 mm
Receita de locação em
contratos de longo prazo
no 1T20



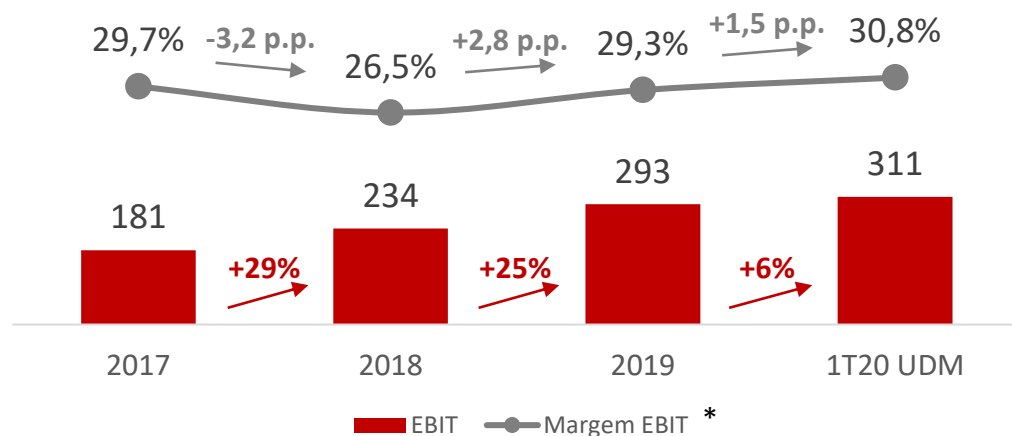
Receita Líquida de Serviços



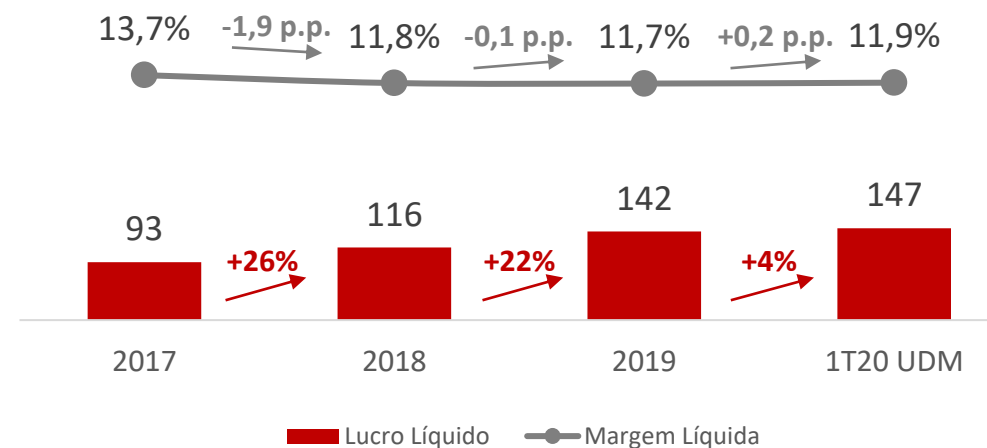
EBITDA e Margem EBITDA



EBIT e Margem EBIT



Lucro Líquido e Margem Líquida



Nota: * Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços

Quebra da Receita Líquida de Serviços por Linha de Negócio no 1T20 UDM

GTF com mão de obra

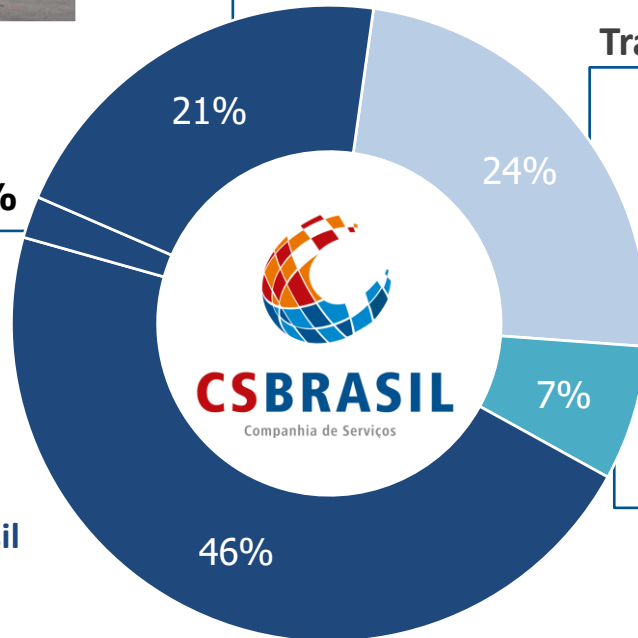


GTF Pesados



GTF Consolidado:

- ✓ 69% da receita total da CS Brasil provém das operações de GTF
- ✓ 100% dos contratos são de longo prazo
- ✓ Contratos de 5 anos para ativos leves
- ✓ Concessões em média de 10 anos



Transporte Municipal de Passageiros



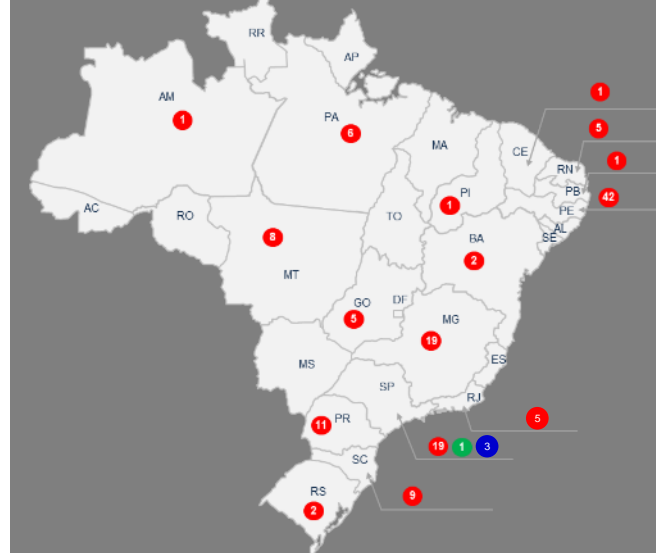
Limpeza Urbana



GTF Leves



- ✓ 271 contratos
- ✓ R\$951 mm Receita Bruta em 1T20 UDM
- ✓ 23 filiais e 20 postos avançados em 17 estados
- ✓ +3 mil colaboradores
- ✓ 15 mil ativos



- Operações GTF
- Operações Limpeza Urbana
- Operações Transporte Municipal de Passageiros

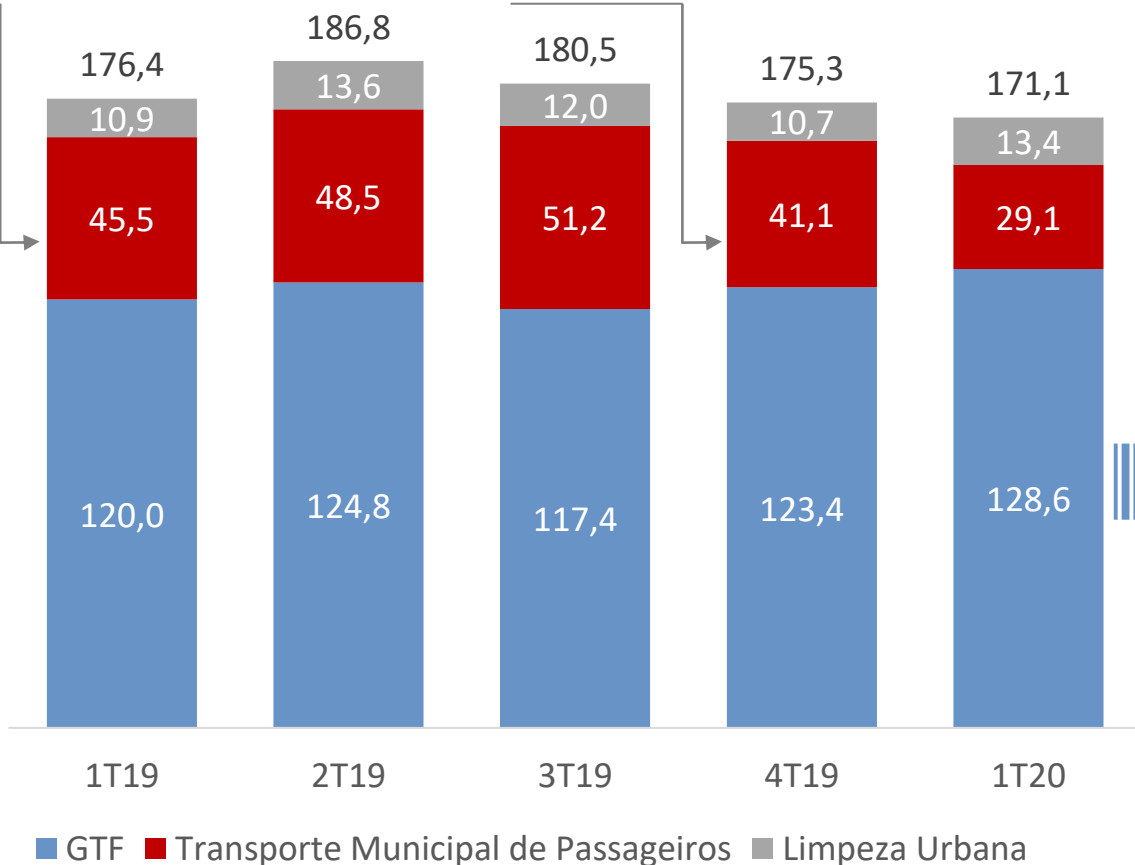
CS Brasil tem focado suas operações em GTF, com participação relevante de empresas de economia mista



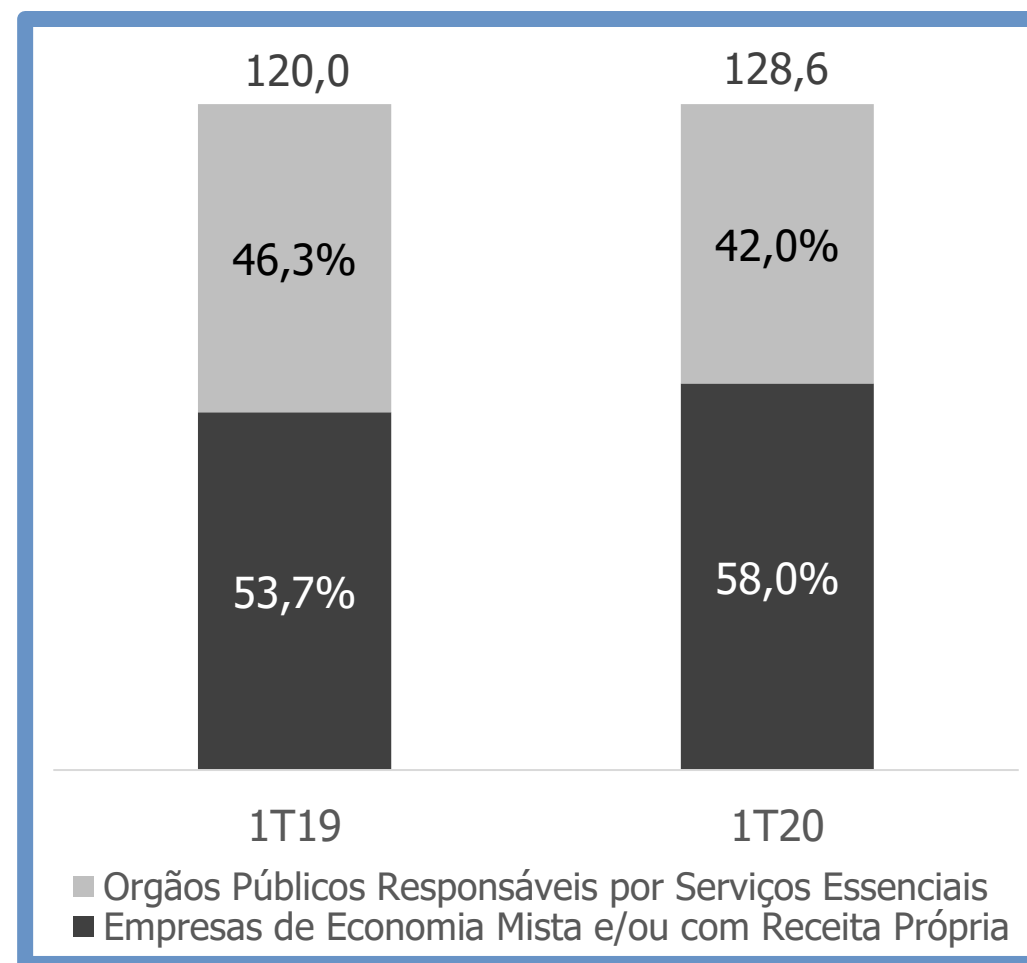
Receita Líquida de Serviços por Linha de Negócio

Redução de 5 para 4 operações de Transporte Municipal de Passageiros

Redução de 4 para 3 operações de Transporte Municipal de Passageiros



GTF: Receita Líquida de Serviços por Nicho de Cliente



- **Sala de licitações** 100% monitorada eletronicamente
- Participou de **159 licitações** nos últimos 12 meses
- 86% das participações por meio de **pregões eletrônicos**
- Signatária do **Pacto Global da ONU** desde 2014

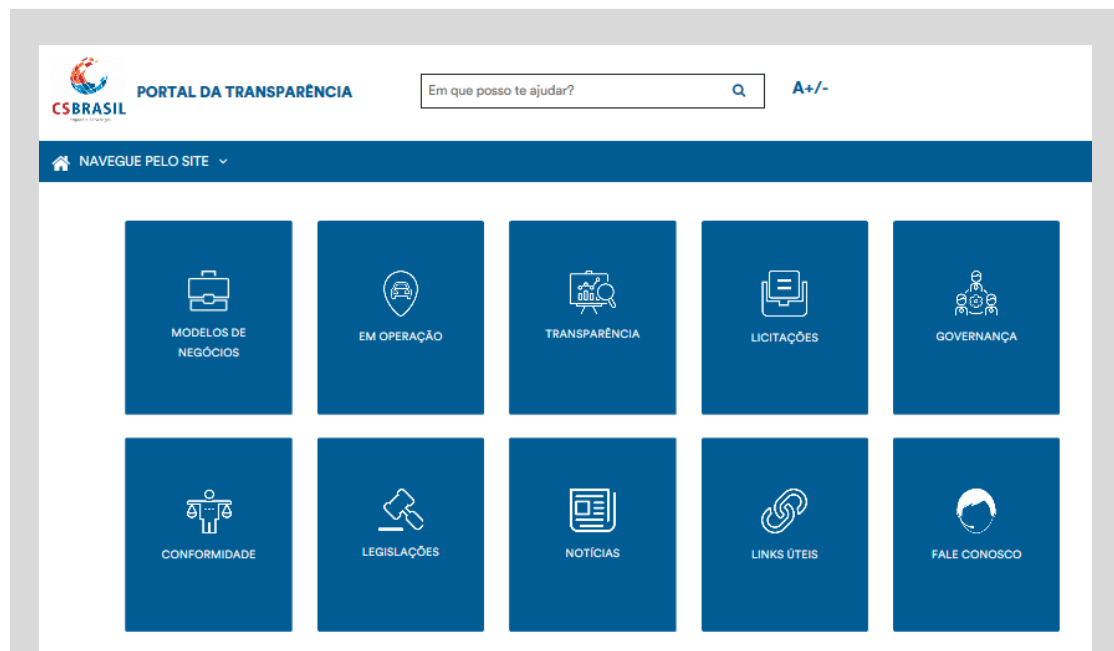


Sala de Licitações, um ambiente com acesso seguro e controlado, de uso exclusivo para abrigar as fases de disputa dos processos de licitação pública, com pessoas treinadas, equipamentos e infraestrutura dedicada.

Portal da Transparência:

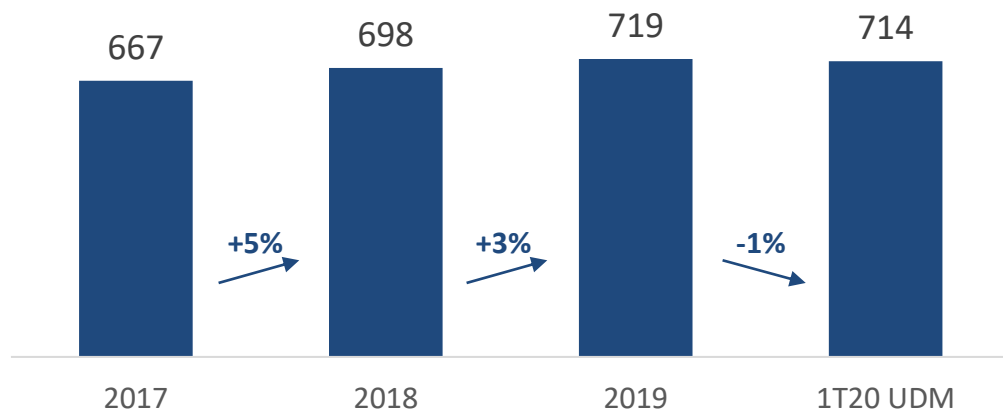
<https://transparencia.csbrasilservicos.com.br>

- Reforça o critério de excelência na gestão, conformidade, governança, rastreabilidade e transparência nos negócios
- Informações atualizadas regularmente

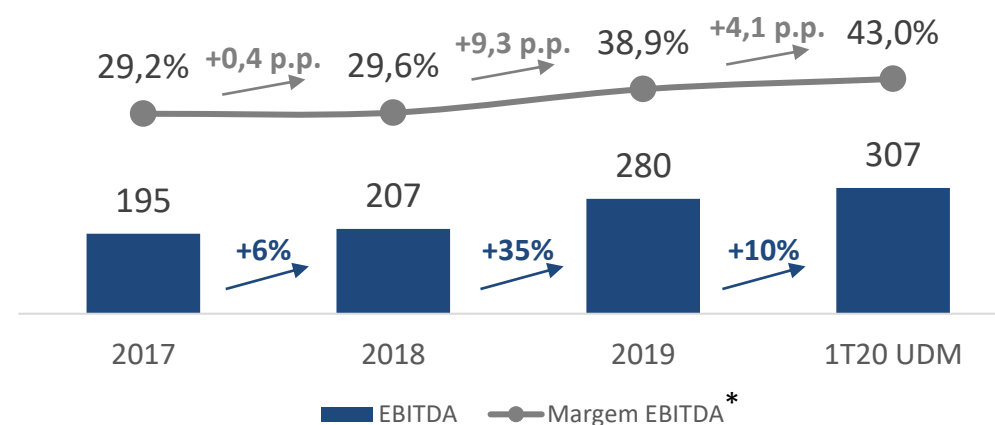


Ao acessar o portal, os usuários têm acesso a informações detalhadas do serviço prestado ao órgão público, desde a licitação até a prestação do serviço.

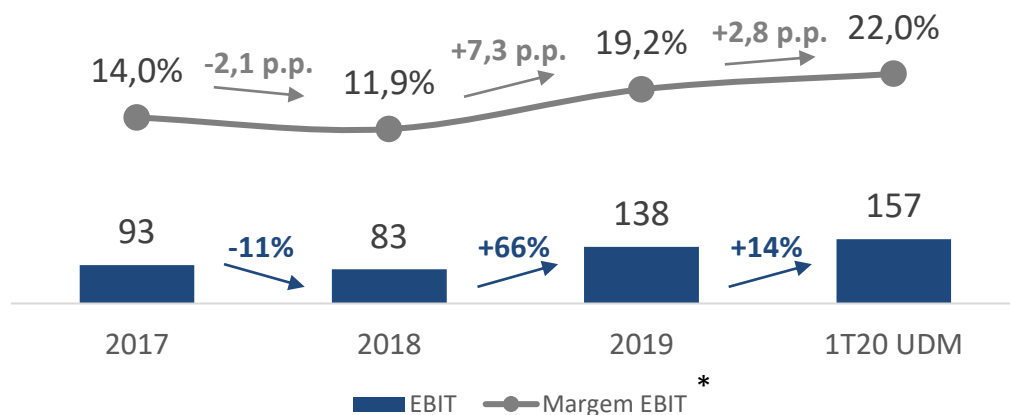
Receita Líquida de Serviços



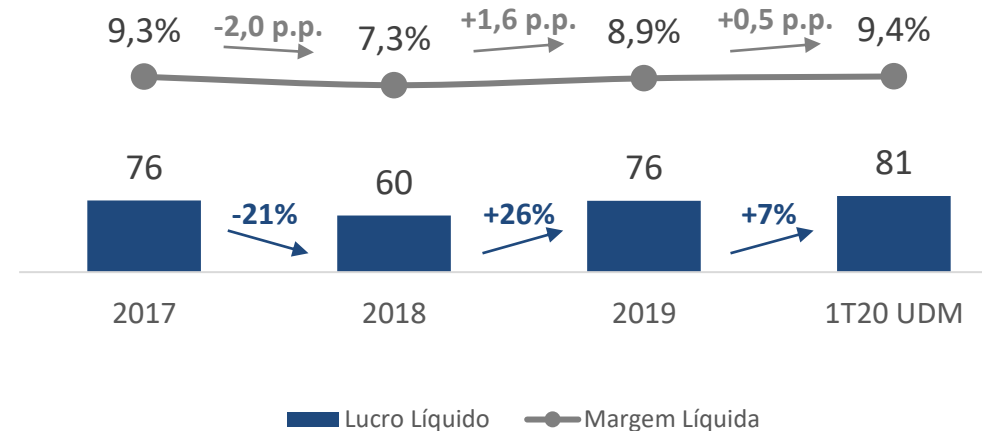
EBITDA e Margem EBITDA



EBIT e Margem EBIT

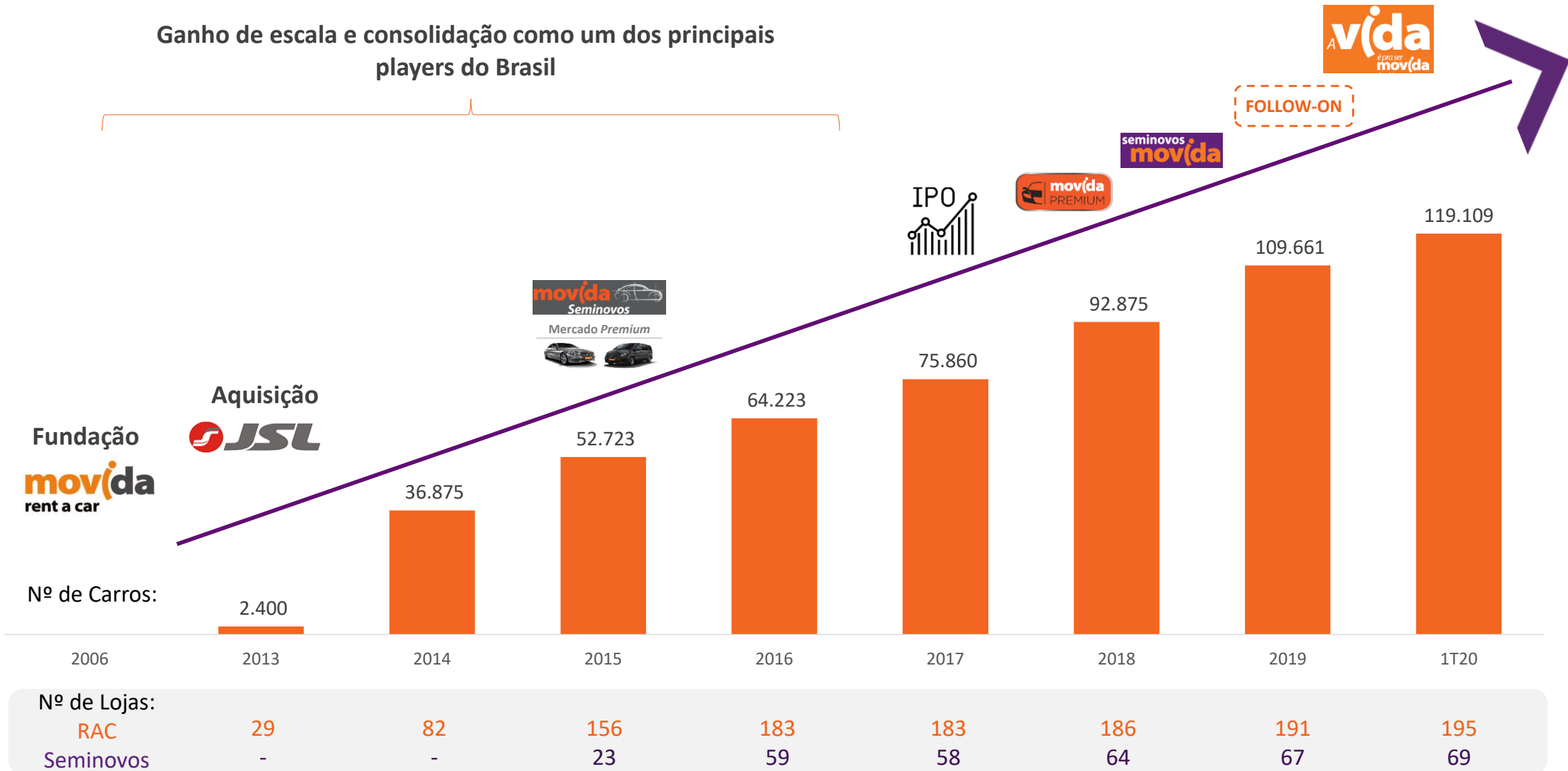


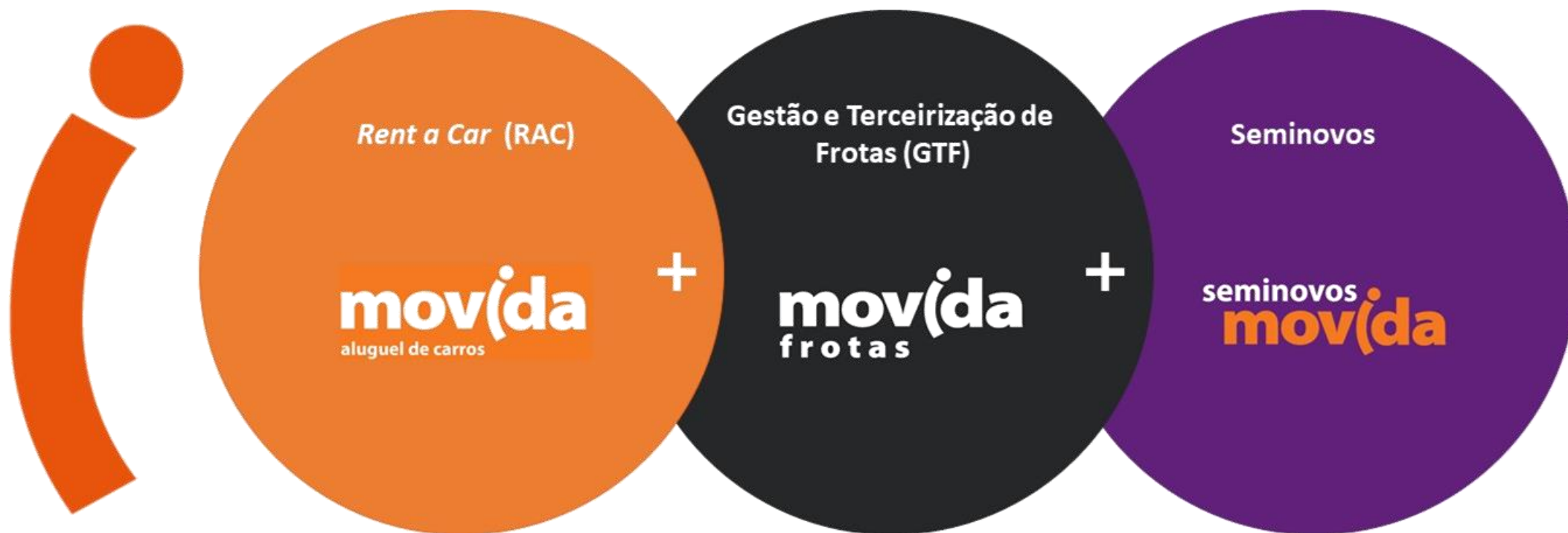
Lucro Líquido e Margem Líquida



Nota: * Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços

Ganho de escala e consolidação como um dos principais players do Brasil





Principais números e destaques

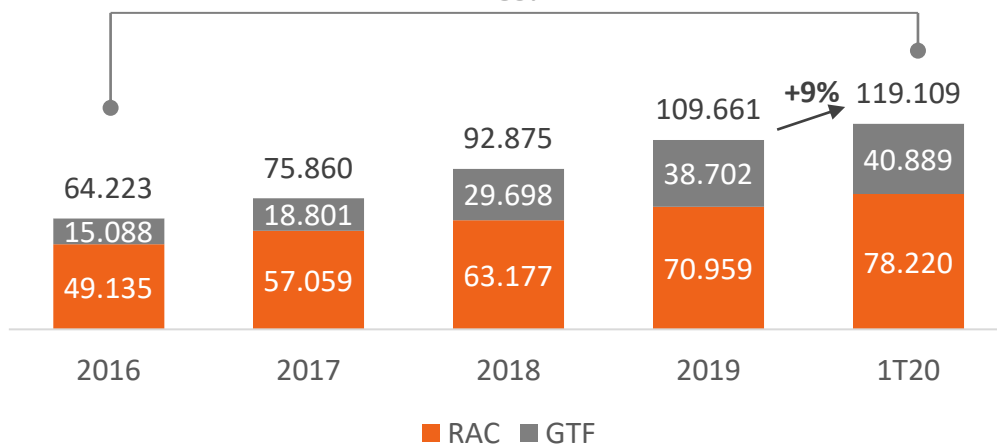
72% da Receita de Serviço
32% da Receita total¹
78,2 mil carros¹
195 pontos de atendimento¹
+20% crescimento de receita²

28% da Receita de Serviço
13% da Receita total¹
40,9 mil carros¹
+21% crescimento de receita²

55% da Receita total
14,1 mil carros vendidos¹
69 lojas próprias¹
+19% crescimento de receita²

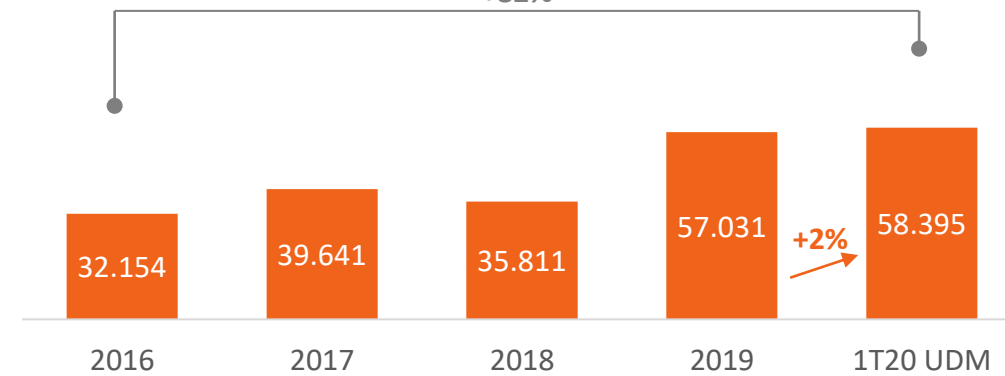
Frota Total

+85%



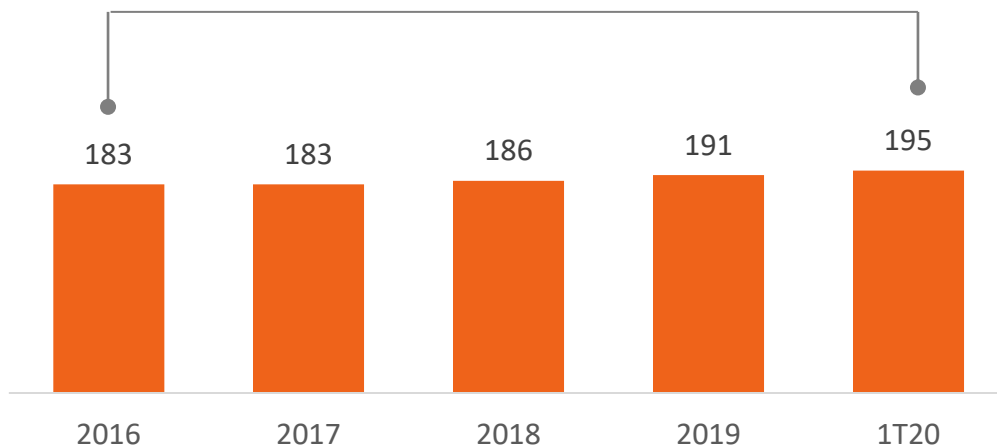
Veículos Vendidos

+82%



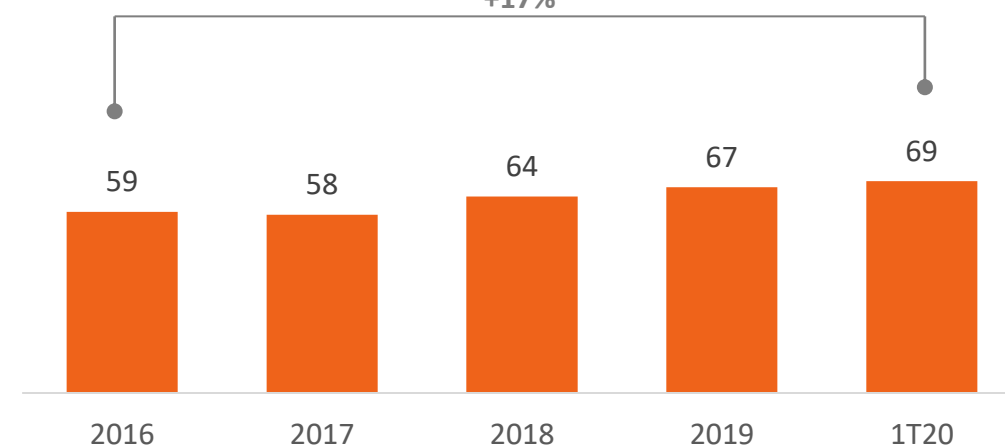
Lojas RAC

+7%

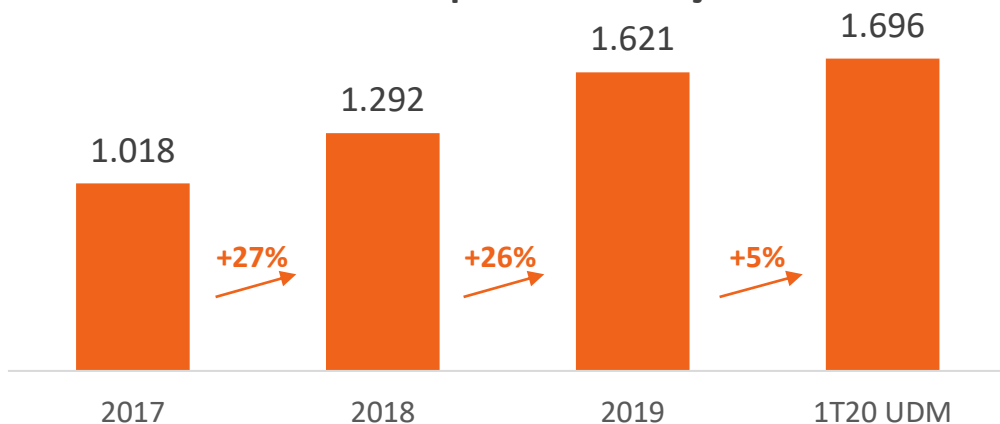


Lojas Seminovos

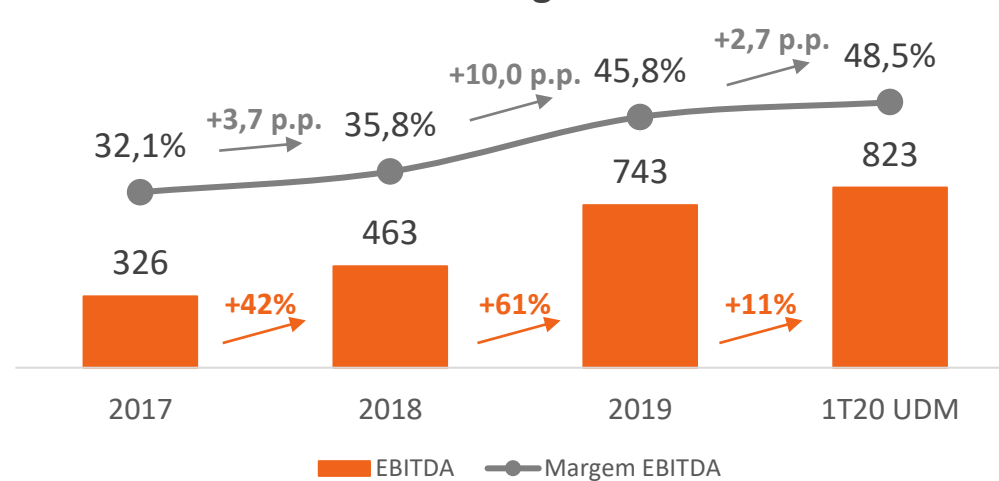
+17%



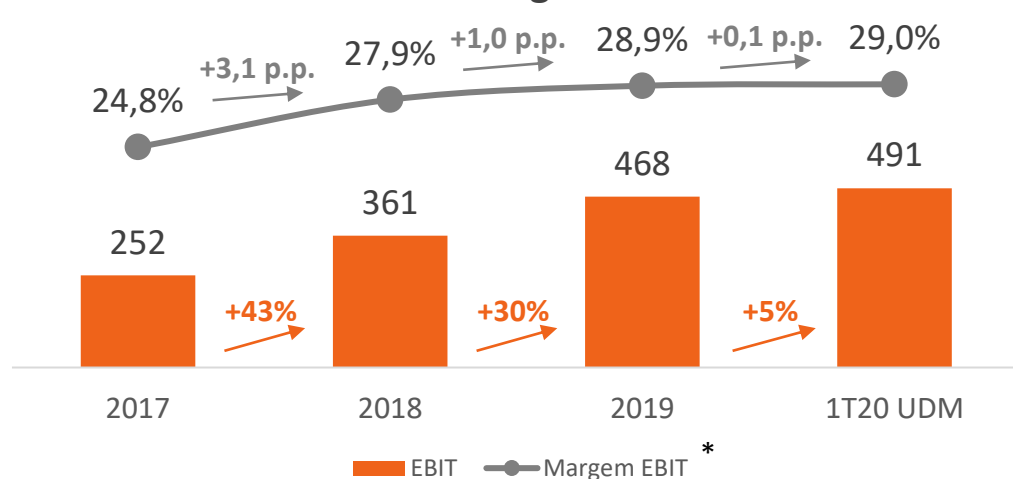
Receita Líquida de Serviços



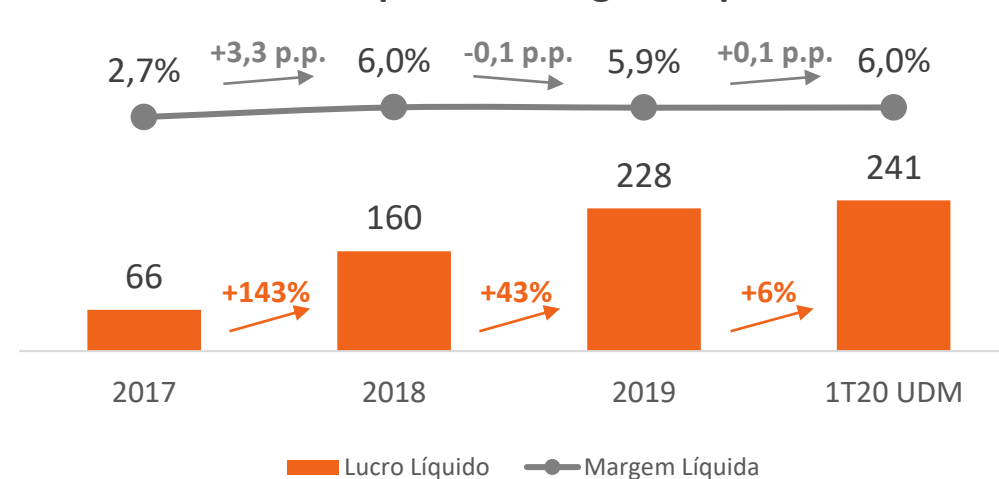
EBITDA¹ e Margem EBITDA²



EBIT e Margem EBIT

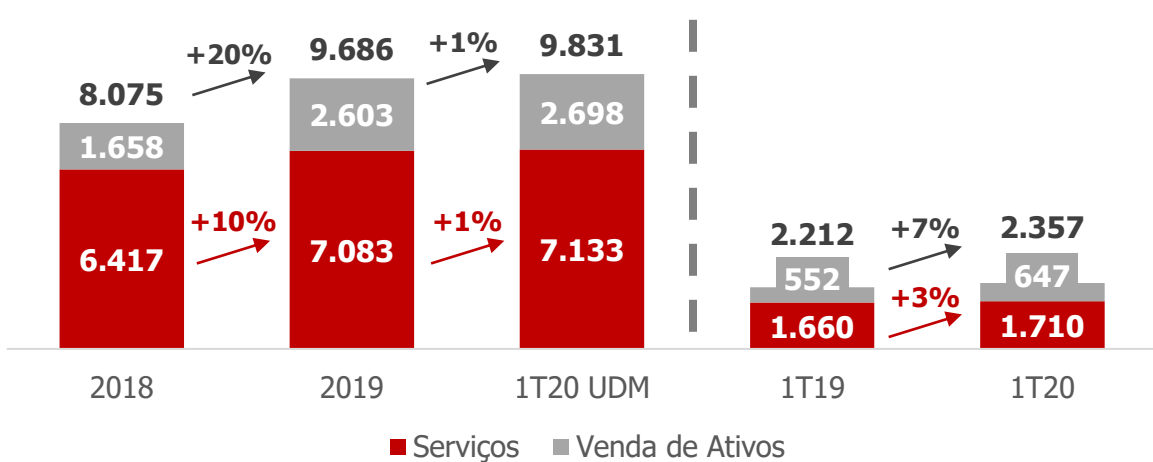


Lucro Líquido¹ e Margem Líquida

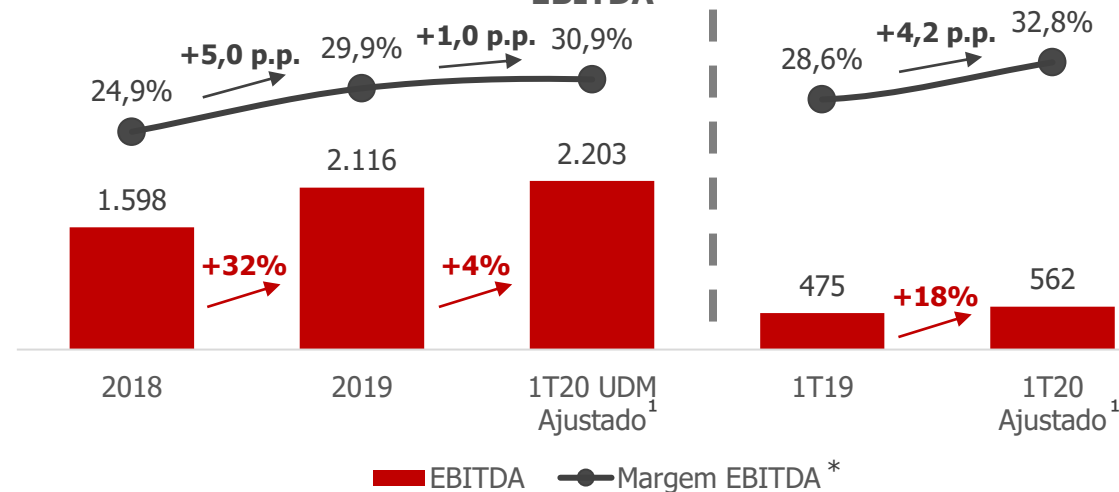


Nota: ¹ Ajustado pelos efeitos do impairment realizado no 1T20. ² Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços

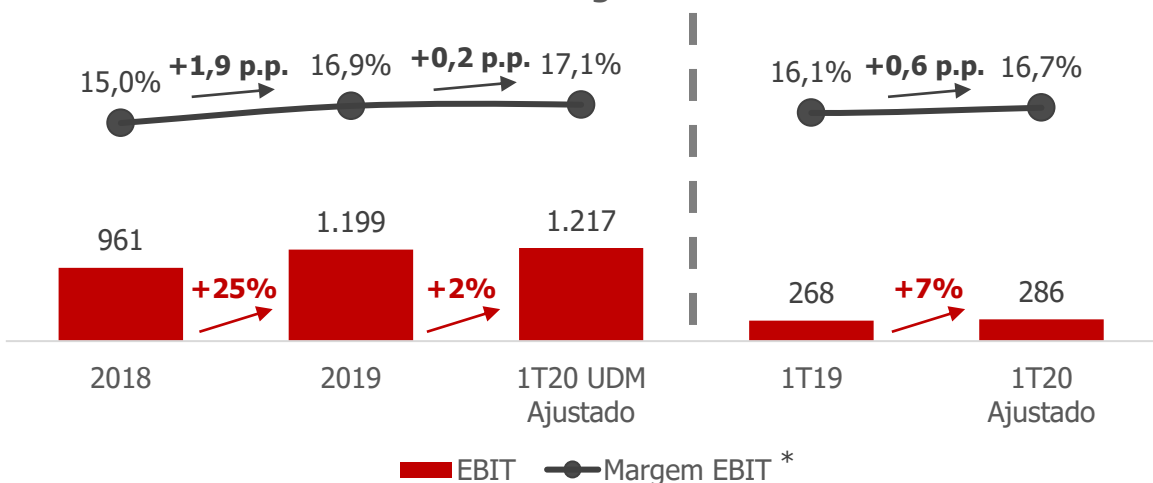
Receita Líquida



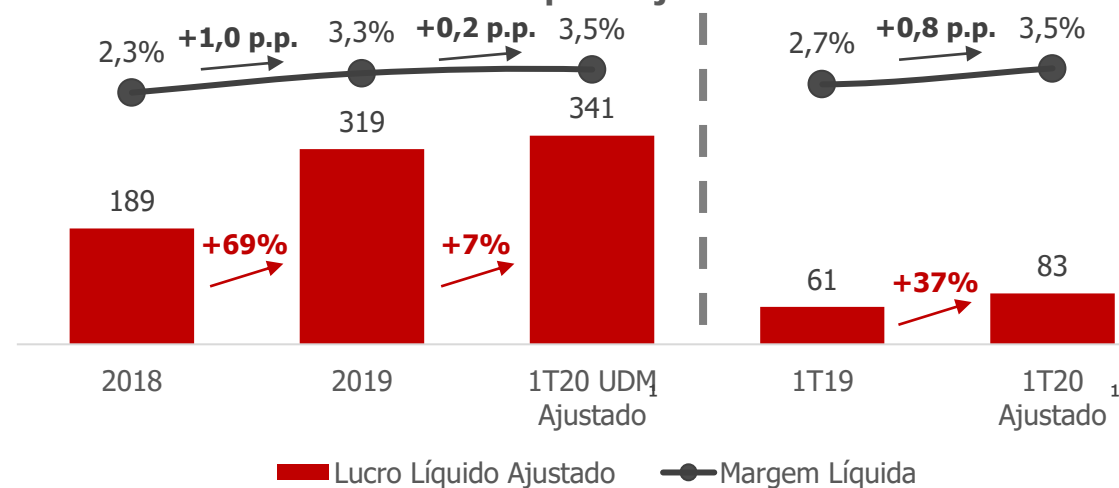
EBITDA



EBIT e Margem EBIT

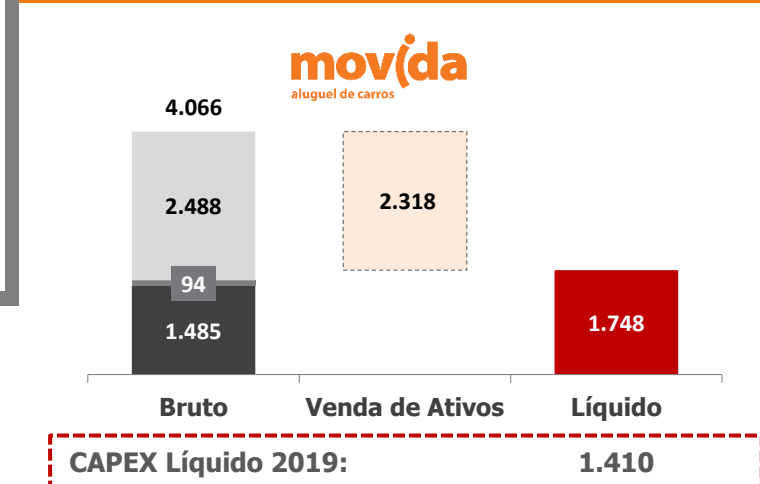
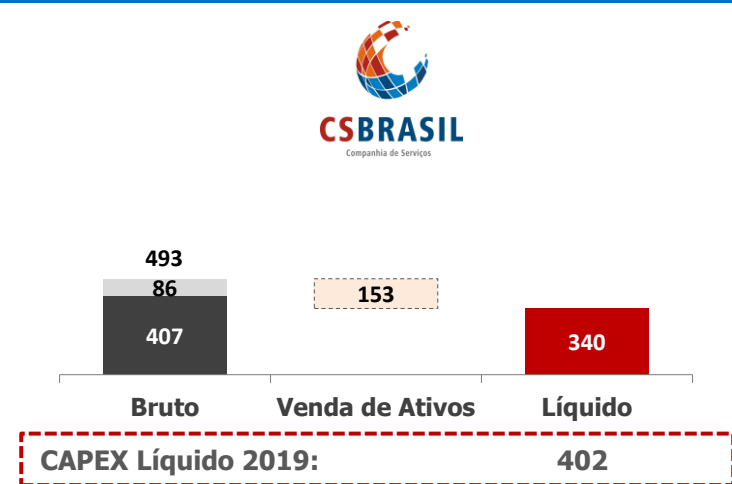
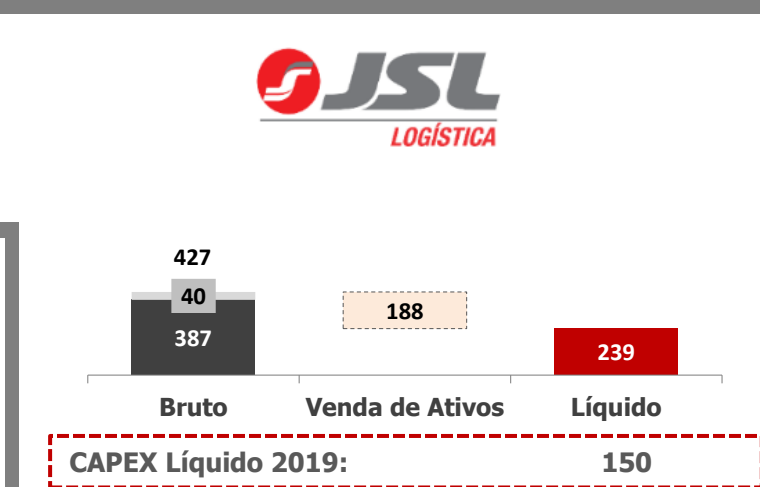
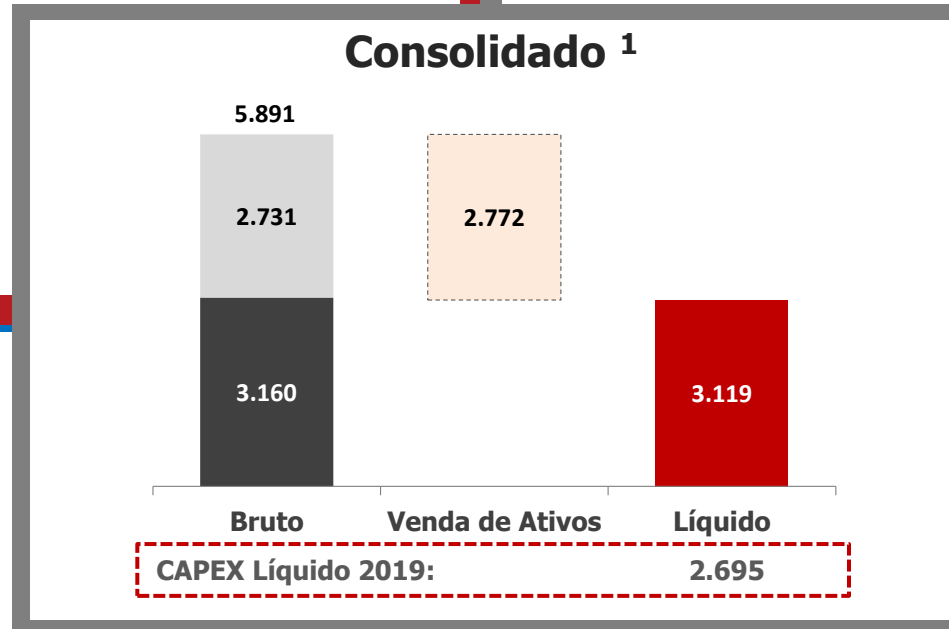
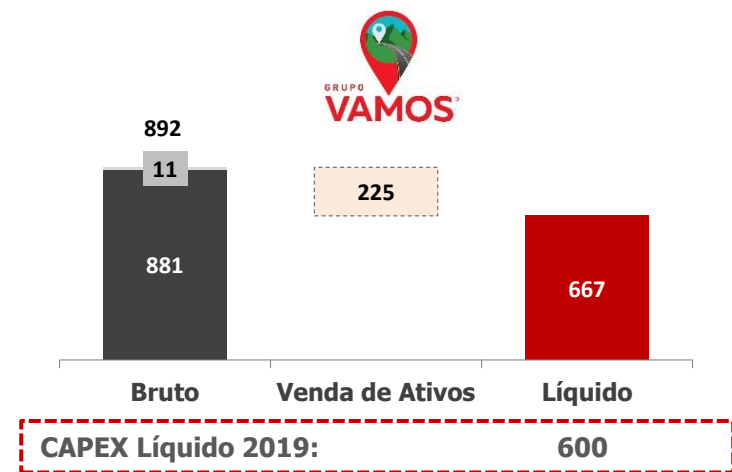


Lucro Líquido Ajustado

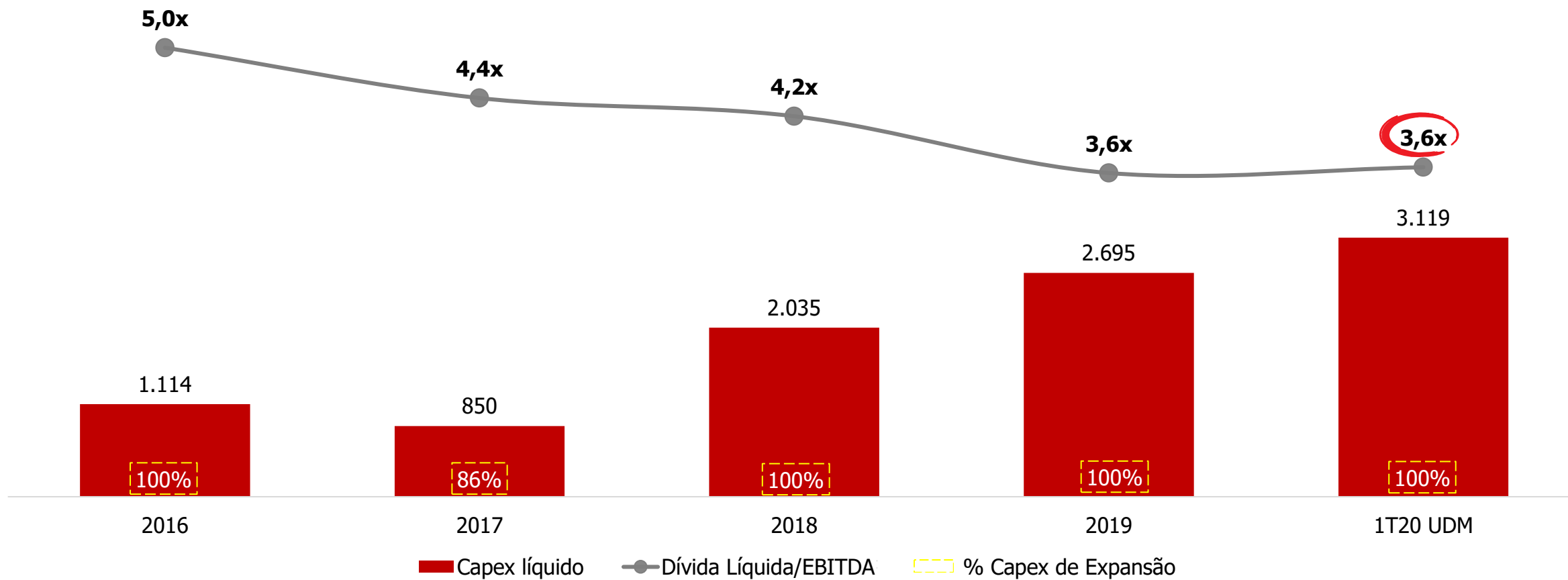


O CAPEX Líquido no 1T20 UDM foi R\$3,1 bilhões, sendo 100% empregado em expansão dos negócios

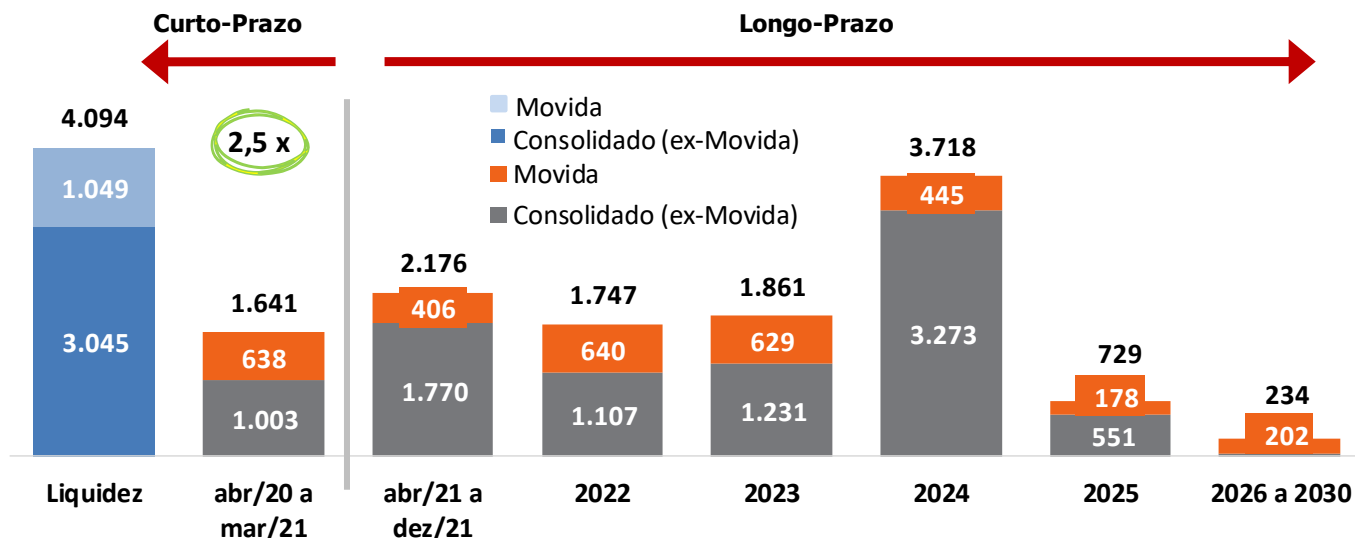
■ Renovação ■ Expansão



Capex Líquido e Dívida Líquida / EBITDA



Cronograma de Amortização da Dívida Bruta em 31/03/20 ¹



R\$4,2 Bi
Liquidez em
30/04/20

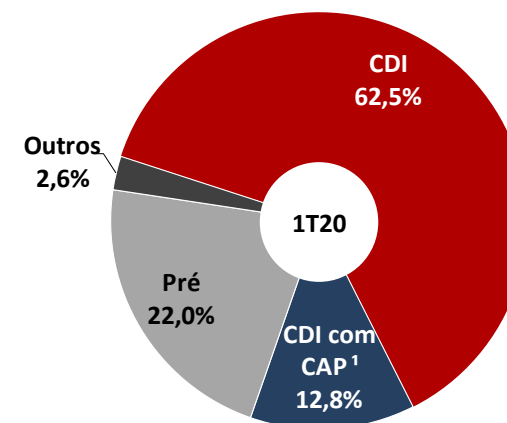
Composição em 31/03/20

Instrumento	Indicador		Covenants ³	Conceito
Debêntures, CRAs e NPs	Dívida Líquida / EBITDA-A ²	1,7x	Máx: 3,5x	Manutenção
	EBITDA-A ² / Juros Líquidos	6,4x	Mín: 2,0x	Manutenção
Bonds	Dívida Líquida / EBITDA	3,6x	Máx: 4,40x ⁴	Incorrência

Composição em 31/03/20

Dívida Bruta	12.107
Liquidez	-4.094
Dívida Líquida	8.013

**Endividamento originalmente em USD
está 100% protegido
contra variação cambial (principal e juros)**



4,5% a.a.
Custo médio da
dívida líquida pós
impostos

ROIC UDM Consolidado²: 10,4%



EBITDA: R\$ 139
Dív. Líquida: R\$ 1.720
Lucro Líquido: **R\$ 37**
Dív. Líquida / EBITDA¹: 3,2x
ROIC UDM: 12,0%



EBITDA Ajustado: R\$ 225
Dív. Líquida: R\$ 2.089
Luc. Líq. Ajust.: **R\$ 55**
Dív. Líquida / EBITDA¹: 2,4x
ROIC UDM²: 10,3%



EBITDA: R\$ 83
Dív. Líquida: R\$ 853
Lucro Líquido: **R\$ 16**
Dív. Líquida / EBITDA¹: 2,8x
ROIC UDM: 9,2%



EBITDA: R\$ 110
Dív. Líquida: R\$ 1.195
Lucro Líquido: **R\$ 20**
Dív. Líquida / EBITDA¹: 2,5x
ROIC UDM: 8,1%



EBITDA: R\$ 6
Dív. Líquida: R\$ (50)
Lucro Líquido: **R\$ 0**
Dív. Líquida / EBITDA¹: n.a.
ROIC UDM: 11,2%









EBITDA: R\$ 4
Dív. Líquida: R\$ (62)
Lucro Líquido: **R\$ 2**
Dív. Líquida / EBITDA: n.a.
ROIC UDM: 25,0%



* Inclui despesas não alocadas nas companhias; ¹ EBITDA UDM; ² Considera o EBIT Ajustado para o cálculo do ROIC

Fluxo de Caixa 1T20 UDM

(R\$ milhões)

								JSL Consolidado
Operações	EBITDA 1T20 UDM	486,2	823,3	545,2	306,6	15,5	36,9	2.202,9
	<i>Varição 1T20 UDM vs 1T19 UDM</i>	7,6%	60,9%	16,2%	44,5%	28,3%	57,7%	28,2%
	Receita Líquida da Venda de Ativos ¹	(184,0)	(2.305,3)	(223,6)	(148,0)	-	(9,9)	(2.698,0)
	Custo depreciado de Ativos ¹	179,3	2.198,7	215,3	151,9	-	6,3	2.582,5
	Impostos + Capital de Giro	(28,7)	(2,1)	(171,6)	(23,9)	9,2	4,1	(114,9)
Caixa Livre Gerado pelas Atividades de Aluguel e Prestações de Serviços		452,8	714,6	365,3	286,5	24,7	37,3	1.972,6
Capex Renovação	Receita Líquida da Venda de Ativos ¹	184,0	2.305,3	223,6	148,0	-	9,9	2.698,0
	Investimento em Ativos ¹	(40,4)	(2.487,7)	(11,3)	(86,0)	-	(11,8)	(2.637,2)
	Investimento Líquido para Renovação da Frota	143,6	(182,3)	212,3	62,0	-	(1,9)	60,9
Caixa Livre Operacional Antes do Crescimento		596,4	532,3	577,6	348,5	24,7	35,5	2.033,5
<i>Varição 1T20 UDM vs 1T19 UDM</i>		<i>-4,7%</i>	<i>53,0%</i>	<i>36,1%</i>	<i>55,3%</i>	<i>N.A.</i>	<i>N.A.</i>	<i>26,0%</i>
Capex Crescimento	Investimento em Ativos ¹	(386,8)	(1.578,7)	(881,0)	(407,2)	-	-	(3.253,7)
Caixa Livre Gerado (Consumido) Depois do Crescimento e Antes dos Juros		209,6	(1.046,5)	(303,4)	(58,6)	24,7	35,5	(1.220,2)



Ambiental

Gestão de emissões de CO2 e gases poluentes, consumo consciente de recursos naturais, gestão de resíduos, liderança e fortalecimento de iniciativas setoriais, projeto Energia Renovável.



Social

Desenvolvimento pessoal e profissional dos caminhoneiros, empreendedorismo e cultura, relacionamento com as comunidades, segurança das pessoas e das cargas como prioridade, programa de Respeito à diversidade.



Governança

Programa de conformidade, relato integrado, conexão com os ODS da ONU, adesão a compromissos voluntários, gestão e desenvolvimento de fornecedores.

Governança dos Comitês de Sustentabilidade

LIDERANÇA DOS COMITÊS



Adriano Thiele



João Bosco



Renato Franklin



Gustavo Couto

COORDENADOR



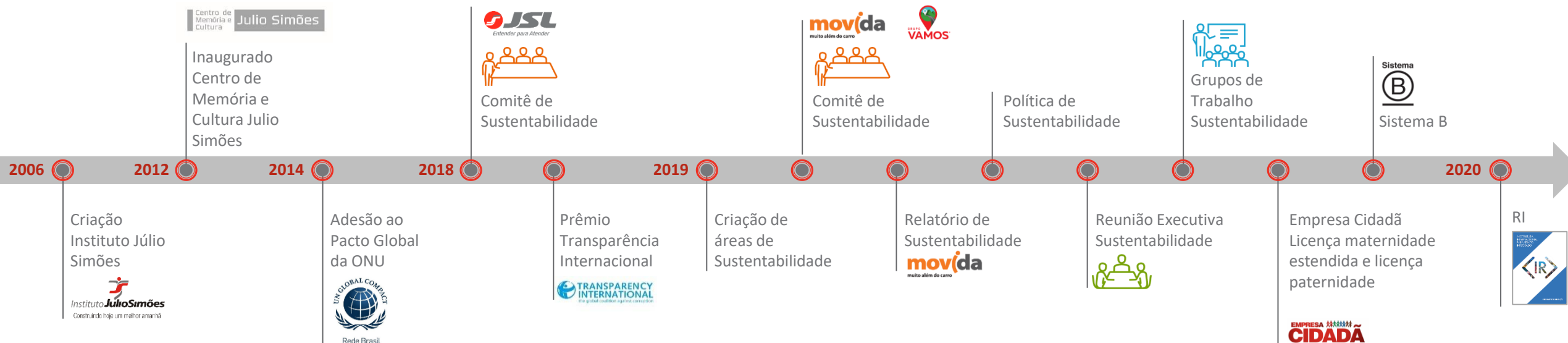
Fernando A. Simões Filho

MEMBRO INDEPENDENTE



Tarcila Ursini

Linha do tempo



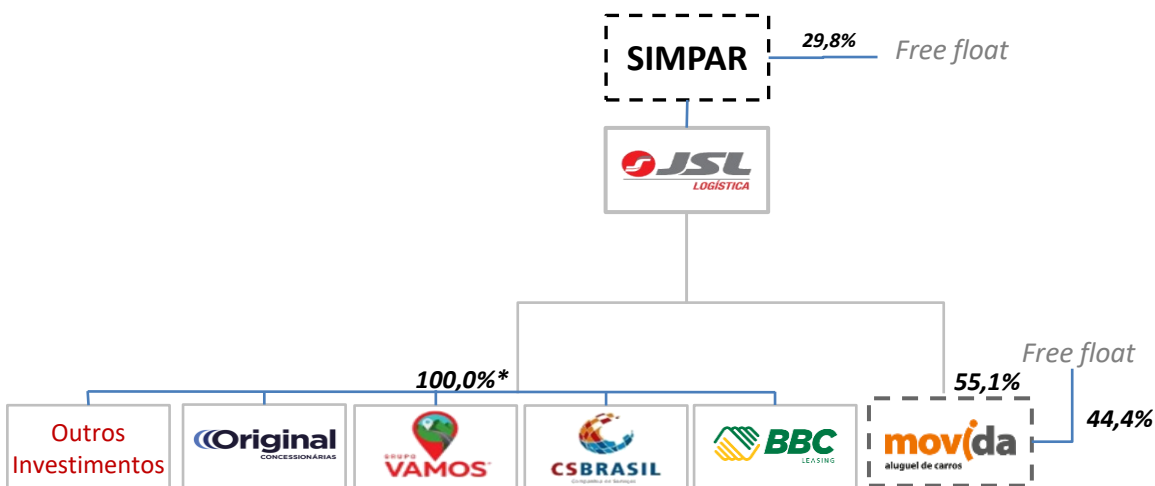
Reorganização das Operações em Empresas Independentes

Principais objetivos:

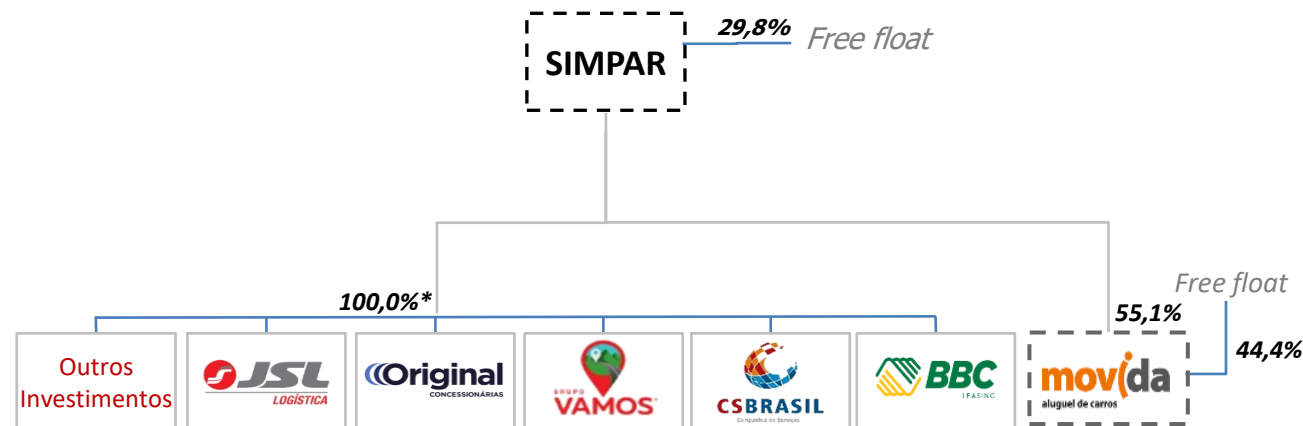
- **Geração** de valor aos acionistas
viabilização de novo ciclo de crescimento por atividade de negócio, orgânico e inorgânico
- **Simplificação** da estrutura empresarial
facilitando seu entendimento pelo mercado e pelo cliente
- **Transformação** em empresas independentes
das unidades de negócios
- **Maior** foco e agilidade na gestão
de cada unidade de negócios, com gestão dedicada
- **Transparência** de resultados
histórico de entregas
- **Foco** na perpetuação
da cultura corporativa e da relação com os clientes

Ao final de duas etapas, a sua segregação resultará em uma das maiores empresas de Logística do Brasil e a que possui o maior portfólio de serviços

Etapa 1: Estrutura após incorporação de ações



Etapa 2: Estrutura final (após cisão parcial da JSL S.A.)





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.



JSL S.A.

Relações com Investidores

Tel: +55 (11) 2377-7178

E-mail: ri@jssl.com.br

Site: www.jssl.com.br/ri

Principais Destaques no 1T20

Variações em relação a 1T19

CONSOLIDADO

Lucro Líquido Ajustado de **R\$83,2 milhões no 1T20**, um crescimento de **37%**, refletindo todas as bases que foram construídas;

CONSOLIDADO

Receita Líquida Consolidada de Serviços atinge **R\$1,7 bilhão no 1T20** e cresce 3%, e o **EBITDA Ajustado cresce 18%**, totalizando **R\$562 milhões**, com Margem EBITDA de 32,8%, 4,2 p.p. superior em relação ao 1T19, em linha com o plano estratégico do Grupo;

CONSOLIDADO

Reforço do caixa ao final do 1T20, suficiente para cobrir a amortização da dívida de curto prazo em **2,5x** (25% maior que no 4T19), e **alavancagem de 3,6x** (12% menor);

CONSOLIDADO

Aprovação pelo Conselho de Administração da **reorganização** das operações em empresas independentes que, ao final de duas etapas, resultará em uma holding e na maior empresa de Logística rodoviária do Brasil com o maior portfólio de serviços;



JSL Logística registra **Lucro Líquido de R\$19,7 milhões**, em linha com o mesmo trimestre do ano anterior se desconsiderarmos receitas extraordinárias ocorridas no 1T19 e custos de implantação de novas operações no 1T20, apresentando EBITDA de R\$110,0 milhões no 1T20;



Vamos atinge **Lucro Líquido de R\$36,6 milhões** (+16,2%), **EBITDA de R\$138,8 milhões** (+15,3%) e o Lucro Operacional cresceu 30,7%. A Vamos segue combinando crescimento e rentabilidade em uma plataforma única;



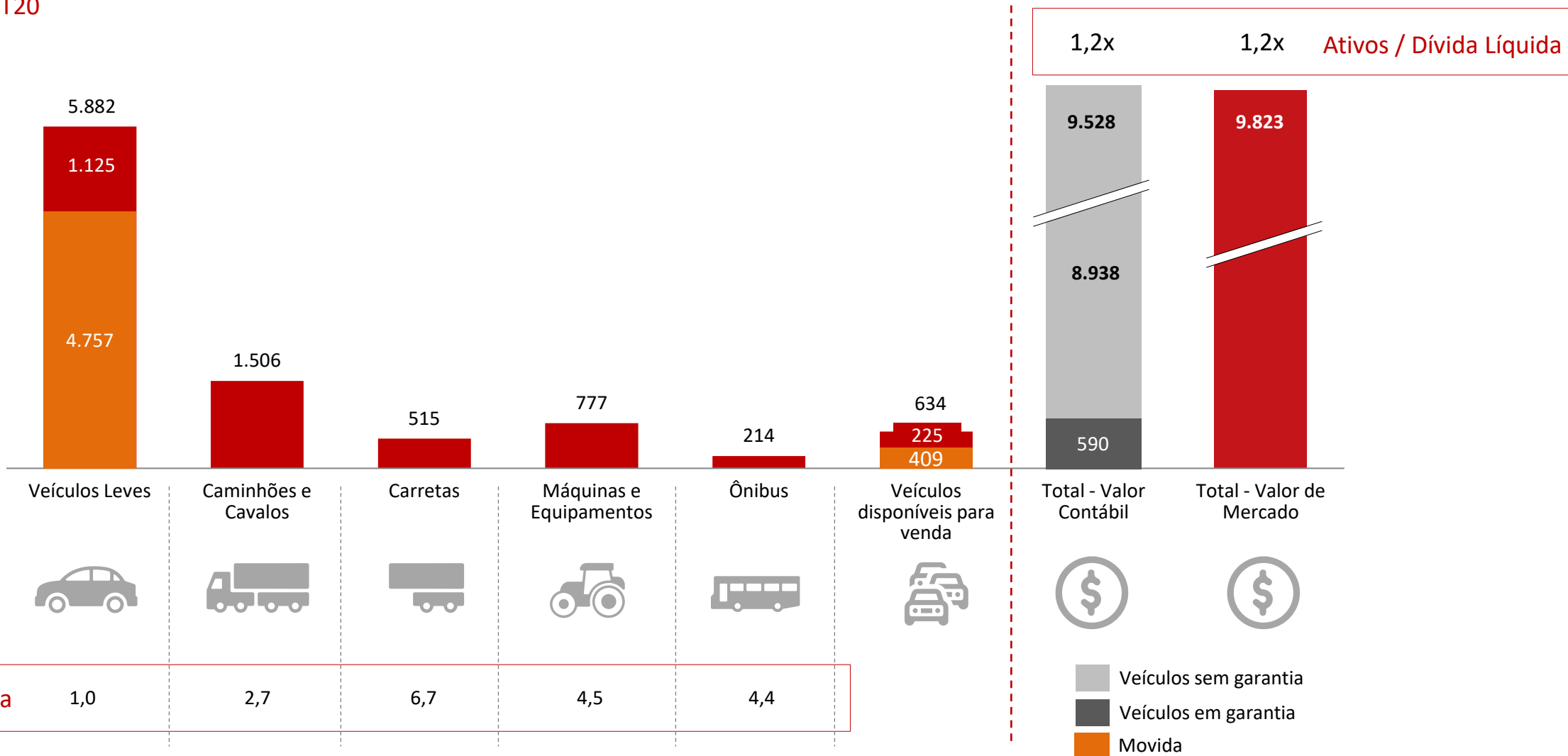
CS Brasil apresenta **Lucro Líquido de R\$16,2 milhões** (+44,6%), **EBITDA de R\$82,6 milhões** (+48,0%) e o Lucro Operacional cresceu 86,1%, com foco em GTF e redução de outras linhas de negócio, conforme nosso planejamento;



Movida atinge **Lucro Líquido Ajustado de R\$55,1 milhões** (+31,2%) e **EBITDA Ajustado de R\$225,1 milhões** (+55,2%), confirmando a contínua evolução operacional em todas as linhas de negócios.

Valor Contábil dos Veículos de R\$9,5 Bi e Valor de Mercado de R\$9,8 Bi

R\$mm, 1T20



Nota: ¹ Inclui bens disponíveis para venda

Vantagens Competitivas

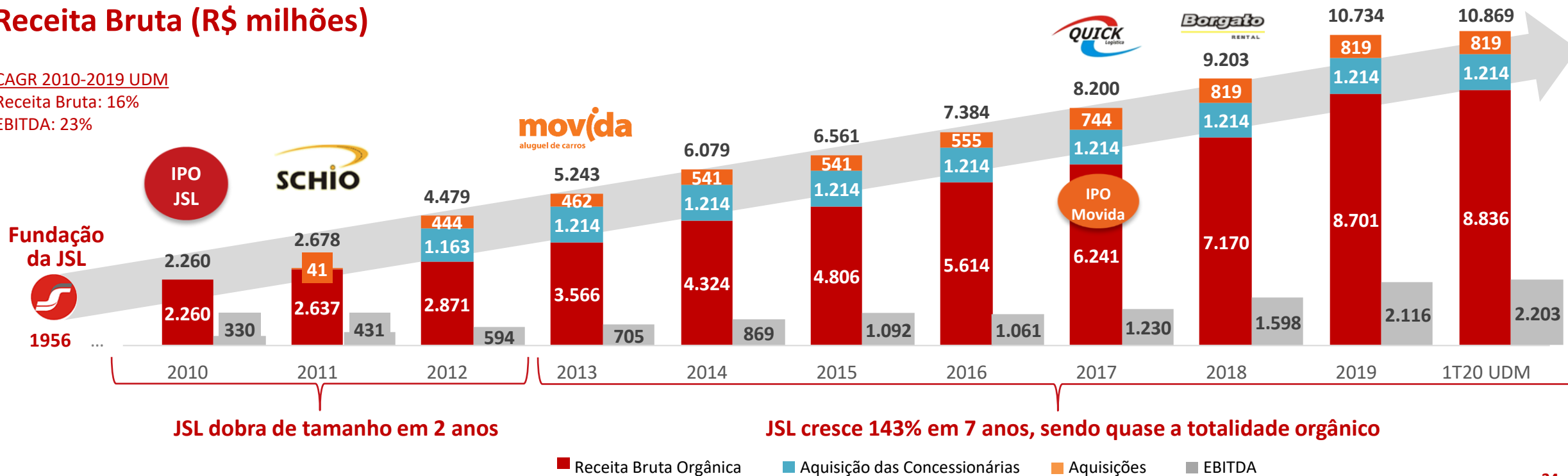
- 
Maior comprador de caminhões e insumos de transporte rodoviário do Brasil
- Um dos maiores compradores de veículos leves do país**
- Amplo portfólio de serviços com sinergia entre os negócios**
- Operações logísticas diversificadas em 16 setores da economia**
- Ativos com alta liquidez e histórico comprovado de venda**
- Grande parte da receita baseada em contratos de 5 anos e alta retenção de clientes**

Receita Bruta (R\$ milhões)

CAGR 2010-2019 UDM

Receita Bruta: 16%

EBITDA: 23%



JSL dobra de tamanho em 2 anos

JSL cresce 143% em 7 anos, sendo quase a totalidade orgânico

■ Receita Bruta Orgânica ■ Aquisição das Concessionárias ■ Aquisições ■ EBITDA

ENTENDER PARA ATENDER

PRECIFICAÇÃO E FECHAMENTO DE CONTRATOS

FORMAÇÃO DO PREÇO

- Preço de aquisição do ativo
- Remuneração do capital
- Depreciação
- Custos e despesas operacionais
- Impostos
- Valor residual do ativo
- Margem esperada

ESTRUTURA DOS CONTRATOS

- Contratos de 2 a 10 anos
- Reajustes anuais de preços
- Volume mínimo garantido
- Multa por cancelamento
- Ativos específicos: obrigatoriedade de compra em caso de rescisão antecipada

FORTE PODER DE NEGOCIAÇÃO

FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DE ATIVOS

SEGURANÇA NA GERAÇÃO DE CAIXA

- Capex atrelado ao contrato

FONTES DIVERSAS DE FINANCIAMENTO

- Bonds
- Debêntures
- CRA
- FINAME
- Leasing
- OEMs

AQUISIÇÃO DE ATIVOS

- Maior comprador de veículos pesados e equipamentos no Brasil
- Segundo maior comprador de veículos leves no Brasil

REVENDA DE ATIVOS AO FINAL DO CONTRATO

- 15 autorizadas – veículos leves



- 29 autorizadas – veículos pesados



- 69 lojas seminovos – veículos leves



- 10 lojas seminovos – veículos pesados



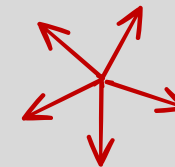
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



- Serviços Dedicados
- Transporte de Carga
- Fretamento



- Concessionárias Leves
- Corretora de Seguros



- RAC
- GTF Leves
- Seminovos Leves



- GTF Público
- Mobilidade Urbana
- Limpeza Urbana
- Novos Negócios



- Leasing
- Serviços Financeiros

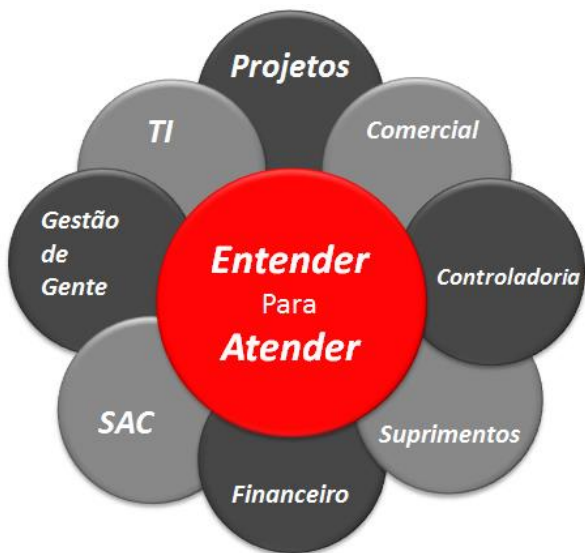


- Locação Caminhões, Máquinas e Equipamentos
- Rede Concessionárias
- Rede de Seminovos

CAPACIDADE DE GIRO DO ATIVO

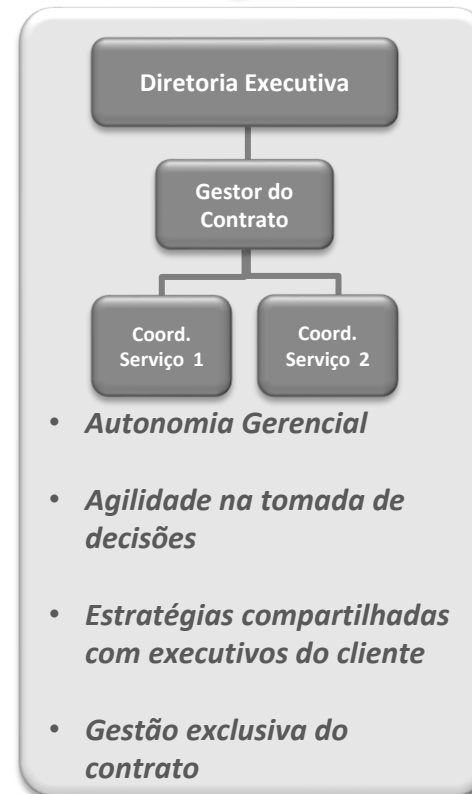
MAIOR PORTFOLIO DE SERVIÇOS

**Necessidade do
Cliente**



**Fase de Projeto, Gestão
Corporativa e Implantação**

Cliente



Operação

Objetivo

Superar a expectativa do cliente referente aos serviços contratados, aumentando assim nosso relacionamento comercial.

Resultado

O Conselho da JSL tem como objetivo obter uma **diversificação de conhecimentos e experiências**, o que é garantido pelo background diversificado e experiência profissional do grupo, dentre os quais podemos citar: empreendedorismo, finanças, fiscal, jurídico, contábil, consultoria, administrativo e terceiro setor.

Membros do Conselho de Administração	Posição
Adalberto Calil	Presidente
Fernando Antonio Simões	Conselheiro
Fernando Antonio Simões Filho	Conselheiro
Alvaro Pereira Novis	Conselheiro Independente
Augusto Marques da Cruz Filho	Conselheiro Independente



1

Canais de Denúncia

- Canal de comunicação confidencial, independente e sigiloso
- Disponível para o público interno e externo

2

Novo Código de Conduta

- Nova versão em Fevereiro de 2019, totalmente aderente aos requisitos do Novo Mercado
- Novo ciclo de treinamento para todos os colaboradores

3

Conformidade e Avaliações de Risco

- Política e processo de Gerenciamento de Riscos em conformidade com as exigências do Novo Mercado
- Processo abrangente de avaliação de risco em cada empresa do Grupo

4

Políticas e Procedimentos

- Política de interações com agentes públicos
- Políticas de refeições, presentes, entretenimentos, viagens e despesas, patrocínios, bolsas e doações

5

Formação e Comunicação

- Programa de treinamento efetivo adaptado a cada área de negócios
- Papéis e responsabilidades definidos a todos os níveis (especialmente aqueles que envolvem atividades de "alto risco")

Mais um passo importante na evolução das demonstrações dos resultados dos negócios do Grupo JSL

A partir do 2T19, divulgamos **JSL Logística e CS Brasil de maneira independente** com os objetivos de:



- Facilitar entendimento e avaliação das empresas



- Simplificar a avaliação dos negócios



- Reforçar a independência e gestão dedicada

CRONOLOGIA

A partir do 2T19



1T18 até 1T19

Embora independente desde 2009, os resultados da CS Brasil eram divulgados em conjunto com a Logística

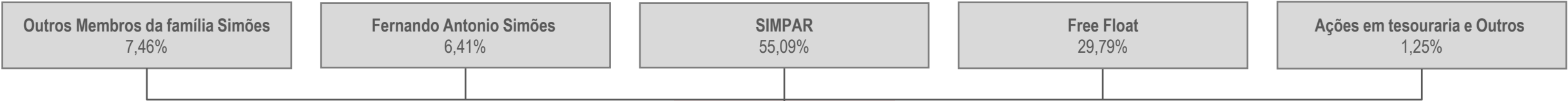


Até 4T17

Embora independente desde 2015, os resultados da Vamos eram divulgados em conjunto com Logística e CS Brasil



Organograma



Holding / Operacional

JSL S.A. 

