

**JSL**  
ENTENDER PARA ATENDER



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL 4T22

## **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.



# DESENVOLVIMENTO JSL

1956

## FUNDAÇÃO



Cultura e valores sólidos com pilares de desenvolvimento e perpetuação do negócio.

1980/90

## DIVERSIFICAÇÃO

Criação de unidades de negócio com gestão independente. Desenvolvimento do maior portfólio logístico do país atendendo clientes e criando alianças comerciais em diversos setores da economia.



2001

## LIDERANÇA NO RANKING DO SEGMENTO



Ampliação no raio de atuação, implantação de serviços, movimentação dentro de unidades industriais.

2010

## IPO – FORTALECIMENTO DA ESTRUTURA DE CAPITAL E GOVERNANÇA

Desenvolvimento sustentável e novas avenidas de crescimento.



2020

**JSLG**  
B3 LISTED NM

## REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA. IPO - TICKER JSLG3



Criação de valor para acionistas, simplificação da estrutura corporativa, transformação em companhias independentes, perpetuação dos negócios. JSL adquiriu Transmoreno e Fadel.

2021-23

## CRESCIMENTO ACELERADO E AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS

JSL adquiriu TPC logística, Rodomeu, Marvel e TruckPad. Assim, a jornada continua com crescimento resiliente.





# CONHEÇA A JSL

Plataforma líder com **sólido histórico de entrega operacional** e **evolução constante** do modelo de negócios

## PRESENÇA GEOGRÁFICA:



### CONSTRUÇÃO DA MAIOR PLATAFORMA 4PL DO BRASIL

- 66 anos de experiência
- Liderança nos modelos Asset Light e Heavy
- 27.000 pessoas, 19,6mil ativos operacionais e 1.300 clientes
- Operador logístico com portfólio integrado de serviços e experiência em diversos setores



### ENTREGAS COM CRIAÇÃO DE VALOR E CRESCIMENTO

- R\$6,0 bi em novos contratos em 2022 com prazo médio de 50 meses
- Margens operacionais resilientes
- Eficiência na alocação de investimentos gera crescimento disciplinado



### AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS COM RETORNO SÓLIDO

- Mais de R\$1,3 bilhão em *enterprise value* em seis aquisições a partir do IPO<sup>1</sup>
- Empresas que agregam especialização e qualidade de serviços à JSL, trazendo clientes e indústrias complementares ao portfólio

## NOSSAS MARCAS:





# AFINAL, O QUE FAZEMOS?



# OPERADOR LOGÍSTICO INTEGRADO



## PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA O CLIENTE

**CAPILARIDADE ABRANGENTE**

**SEGURANÇA E CONFIABILIDADE**

**REDUÇÃO DE CUSTOS**

**SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS**

**GANHO DE EFICIÊNCIA**

**FOCO NO CORE BUSINESS**



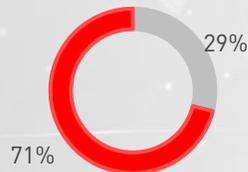
# POSICIONAMENTO ÚNICO

**Diversificação** de setores e serviços fortalece o relacionamento com nossos clientes e traz **resiliência** no crescimento



## OPERAÇÕES DEDICADAS

- Time com expertise em cada indústria para desenho de projetos e precificação de ativos
- Acesso e capacidade de compra para suportar grandes projetos
- Custo de capital competitivo e escala de compra de ativos
- Relacionamento histórico com grandes clientes



## TRANSPORTE DE CARGAS

- Rede estabelecida e fidelizada com cerca de 55.000 caminhoneiros cadastrados (Terceiros e Agregados)
- Frota própria e time especializado para atender o Transporte de Cargas Especializadas
- Escala embasada na infraestrutura de filiais e em tecnologia para otimização de rotas, precificação e integração com os clientes e motoristas



## ARMAZENAGEM

- 1.000.000 de m<sup>2</sup> em armazéns para receber, armazenar, separar e expedir produtos
- Serviços altamente sinérgicos com o transporte de cargas e distribuição urbana
- Alto investimento em tecnologia para automação e robotização de atividades operacionais
- Armazéns 100% integrados com nossos clientes



## DISTRIBUIÇÃO URBANA

- Modelo de negócios único com foco no atendimento do cliente e recorrência de rotas e abastecimento de PDVs
- Modelo flexível FLT e LTL para diversos perfis de clientes
- Expertise em modelos de roteirização, segurança e controle de temperatura para cargas especiais





# E COMO FAZEMOS?

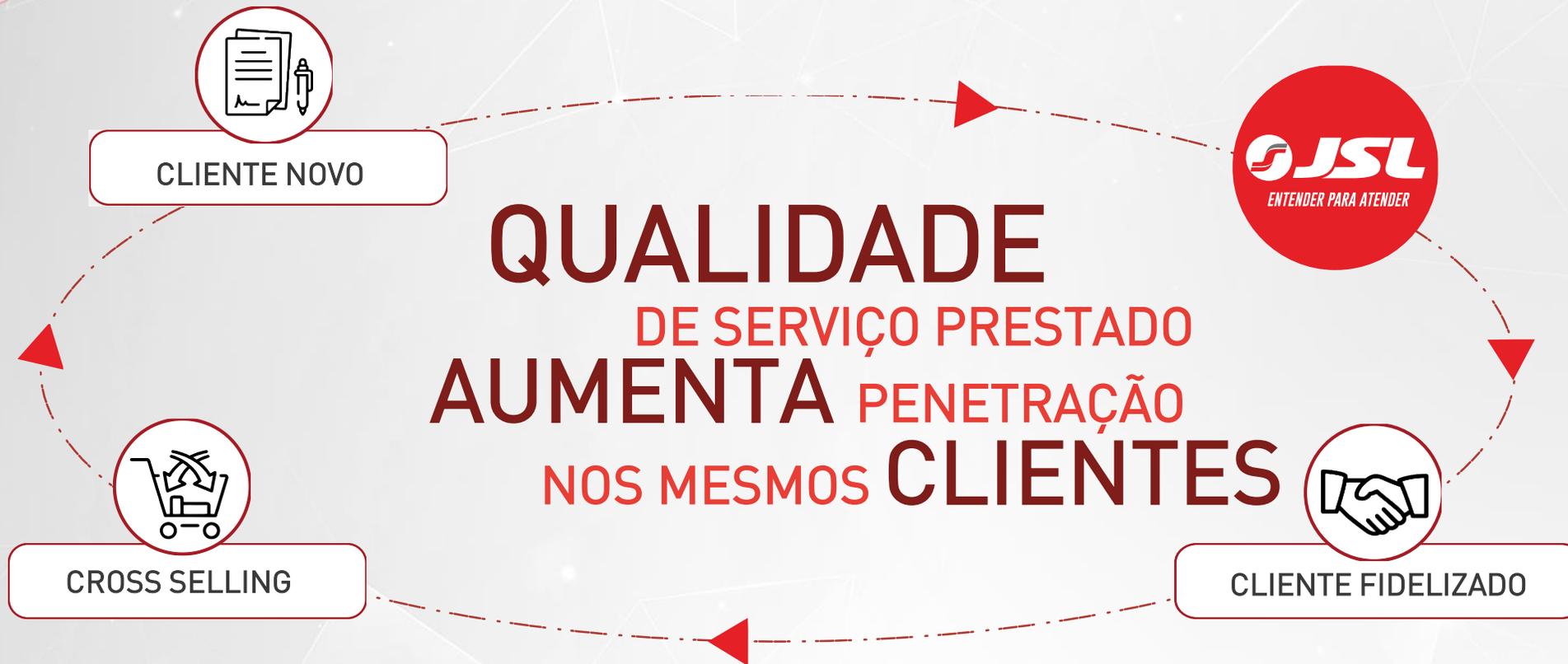
# ENTENDER PARA **ATENDER**



- ✓ AUTONOMIA GERENCIAL
- ✓ ESTRATÉGIAS COMPARTILHADAS com executivos do cliente
- ✓ AGILIDADE na tomada de decisões
- ✓ GESTÃO EXCLUSIVA do contrato



# ENTENDER PARA **ATENDER**



MODELO DE GESTÃO

Resultados



Gente



Clientes



Sustentabilidade



# NOSSOS CLIENTES

Relacionamento sólido e de longo prazo, nutrido pelo portfólio amplo de serviços e excelência no entender para atender.

## Alimentos e bebidas



21 X 5



22 X 5



48 X 10



24 X 4

## Papel e celulose



66 X 17



8 X 6



41 X 5



20 X 6

## Automotivo



25 X 5



18 X 8



25 X 5



31 X 7

## Bens de consumo



13 X 7



5 X 3



16 X 6

## Siderurgia e Mineração



17 X 28



9 X 1

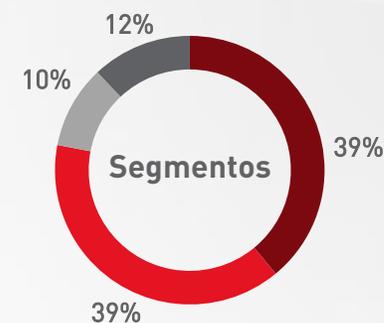


3 X 3

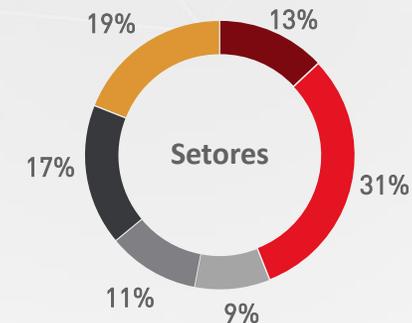


3 X 2

## DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (4T22):



- Operações Dedicadas
- Transporte de Cargas
- Armazenagem
- Distribuição Urbana



- Papel e celulose
- Alimentos e Bebidas
- Siderurgia e Mineração
- Bens de Consumo
- Automotivo
- Outros



Tempo de relacionamento



Número de contratos



# AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS

Aprovações pendentes<sup>1</sup>

	 Nov-20	 Nov-20	 Mai-21	 Jun-21	 Ago-21	 Mai-22	 Mar-23
<b>Fundação</b>	1978	2001	1971	2000	1975	2013	1982
<b>Principais Competências</b>	Automobilístico	Alimentos e Bebidas	Químicos e Gases	Logística e Armazenagem	Refrigerados e Congelados	APP	Agronegócio, Químicos & combustíveis
<b>Potencial de Cross-sell</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Novas Competências</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Produto Consolidado</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Novos Clientes</b>	 		 	  	  	-	  
<b>Retenção dos Executivos</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓


 - Ganho de escala  
 - Custo de capital
 

 - Especialização  
 - Qualidade
 
 Capacidade de crescimento potencializada dentro do ecossistema JSL

<sup>1</sup>Os acionistas da Unitum foram assessorados pela Inspire Capital. A implementação do Contrato está condicionada ao cumprimento de obrigações e condições precedentes usuais a esse tipo de operação, incluindo sua submissão para aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE. Mesma informação publicada no Fato Relevante do dia 03/03/2023



# ECOSSISTEMA JSL

**Início das atividades:** 1971  
**Segmento principal:** Especializada em transporte de cargas rodoviárias de alta complexidade (Gases, Químicos, Máquinas)  
**Perfil:** Asset Light  
**Racional da Aquisição:**

- ✓ Diversificação de portfólio no segmento de transporte especializado em cargas de alta complexidade
- ✓ Entrada no segmento de gases comprimidos
- ✓ *Cross-selling*

**Início das atividades:** 2001  
**Segmento principal:** Focada na operação de Armazéns, Logística Dedicada In-house, Cross Docking e Gestão Integrada De Distribuição, Incluindo Last-mile e Logística Reversa  
**Perfil:** Asset Light  
**Racional da Aquisição:**

- ✓ Operação full commerce
- ✓ Plataforma multimodal no Nordeste
- ✓ Aumento de capacidade da operação de armazenagem
- ✓ *Cross-selling*

**Início das atividades:** 2001  
**Segmento principal:** de Distribuição Urbana, Logística Dedicada de Cargas Rodoviárias e Logística Interna. Atua em 13 estados brasileiros, 5 unidades no Paraguai e África do Sul.  
**Perfil:** Asset Heavy  
**Racional da Aquisição:**

- ✓ Aumento da participação da JSL no segmento de distribuição urbana no setor de bebidas e alimentos
- ✓ Sinergias operacionais e financeiras
- ✓ *Cross-selling*

**Início das atividades:** 1975  
**Segmento principal:** Especializada em transporte de cargas refrigeradas, congeladas e secas.  
**Perfil:** Asset Heavy  
**Racional da Aquisição:**

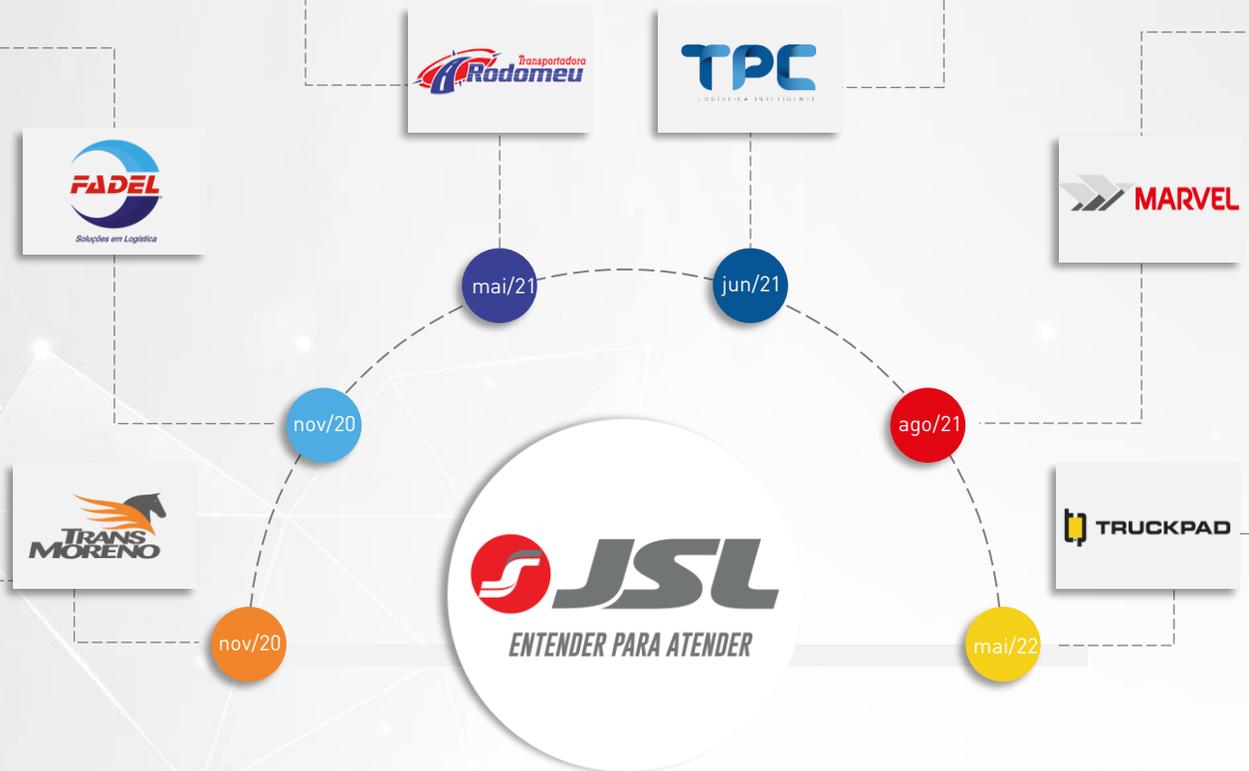
- ✓ Complementariedade Geográfica na América Latina
- ✓ Incrementar a participação no segmento de transporte de cargas refrigeradas, congeladas e secas
- ✓ *Cross-selling*

**Início das atividades:** 1978  
**Segmento principal:** transporte e prestação de serviços de logística automotiva.  
**Perfil:** Asset Light  
**Racional da Aquisição:**

- ✓ Diversificação de portfólio
- ✓ Aumento do *share* da receita em segmentos de alto valor agregado
- ✓ Ampliação da rede de agregados
- ✓ Incremento da capilaridade da rede de distribuição
- ✓ *Cross-selling*

**Início das atividades:** 2013  
**Segmento principal:** Digitalização de Operações Logísticas  
**Perfil:** Asset Light  
**Racional da Aquisição:**

- ✓ Aceleração digital com a integração sistêmica
- ✓ Integração das bases de caminhoneiros e programação de cargas para mais volume
- ✓ Oferta de novos serviços e novas soluções de base tecnológica aos clientes

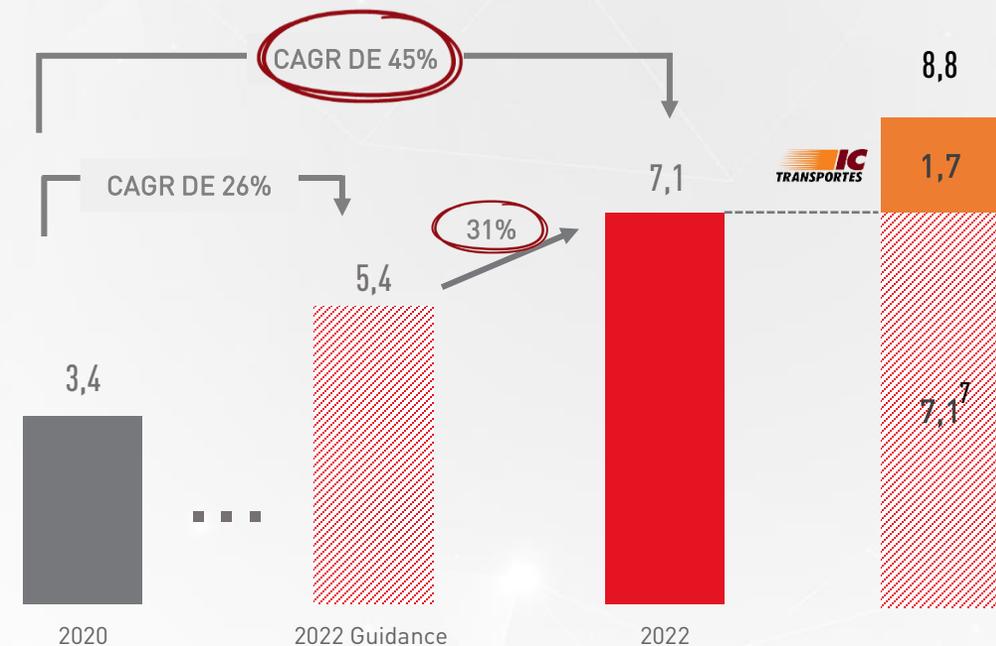




# EXECUÇÃO JSL

	COMPROMISSOS DO IPO	REALIZADO 2022	VARIAÇÃO
<b>CRESCIMENTO ORGÂNICO / ANO<sup>1</sup></b>	<b>PIB + 7%</b>	<b>21%</b> <sup>2</sup> PIB +17%	<b>+10 p.p.</b> Δ spread PIB.
<b>CRESCIMENTO VIA M&amp;A<sup>3</sup></b>	<b>R\$1,4 bi</b>	<b>R\$ 2,6 bi</b>	<b>+86 %</b>
<b>Margem EBITDA<sup>4</sup></b>	<b>17,7%</b>	<b>18,7%</b>	<b>+1,0 p.p</b>
<b>ROIC</b>	<b>11,0%</b>	<b>15,1%<sup>5</sup></b>	<b>4,1 p.p.</b>
<b>ALAVANCAGEM REFERÊNCIA</b>	<b>~3x</b>	<b>3,17x</b>	

## RECEITA BRUTA<sup>6</sup> R\$ MM



<sup>1</sup>Crescimento orgânico da Receita Bruta combinada. Realizado 2022 considera um crescimento anual médio de 2020 e 2022. | <sup>2</sup>Crescimento anual médio do PIB entre 3T22 UDM e 2020, conforme divulgado pelo IBGE, de 3,53%  
<sup>3</sup>Compromisso no IPO de adicionar R\$ 700mm de receita via M&A por ano. As empresas adquiridas, em um período de dois anos, tiveram receita bruta combinada de R\$2,6 bi em 2022. | <sup>4</sup>Para o ano de 2022, considera margem EBITDA ajustada. | <sup>5</sup>ROIC *running rate* 4T22. | <sup>6</sup>Exercício de receita bruta estimada para 2022 com base no CAGR implícito (26,1%) do *guidance* de receita para 2025 (R\$10,8 bi). | <sup>7</sup>Valor não auditado para o ano de 2022.



# GOVERNANÇA CORPORATIVA



**Ramon Alcaraz**  
CEO



**Guilherme Sampaio**  
CFO



**Eduardo Pereira**  
Diretor Comercial



**Maristela Nascimento**  
Diretora Controladoria



**Eduardo Nauck**  
Diretor de Relações  
com Investidores



**Mauro Cardoso**  
Diretor de Gente e Cultura



**Emerson Cardoso**  
Diretor Transporte de  
Cargas



**Fabio Bertolo**  
Diretor *Commodities*



**Deives Privatti**  
Diretor Automotivo



**Emerson Cardoso**  
Diretor da Fadel



**Deneildo Santos**  
Diretor da Trasmoreno



**Ronaldo Gomes**  
Diretor da Rodomeu



**Luis Chamadoiro**  
Diretor da TPC



**Patricia Costella**  
Diretora da Marvel



**Leandro Moraes**  
Diretor da TruckPad

## Conselho de Administração



**Fernando Simões**  
Presidente do  
Conselho



**Denys Ferrez**  
Conselheiro



**Antônio Barreto**  
Conselheiro



**Gilberto Xandó**  
Independente



**Sylvia Leão**  
Independente

## Comitês

**Auditoria**

**Inov. &  
Tecnologia**

**Financeiro**

**Sustentabilidade**

**+27.000 colaboradores**

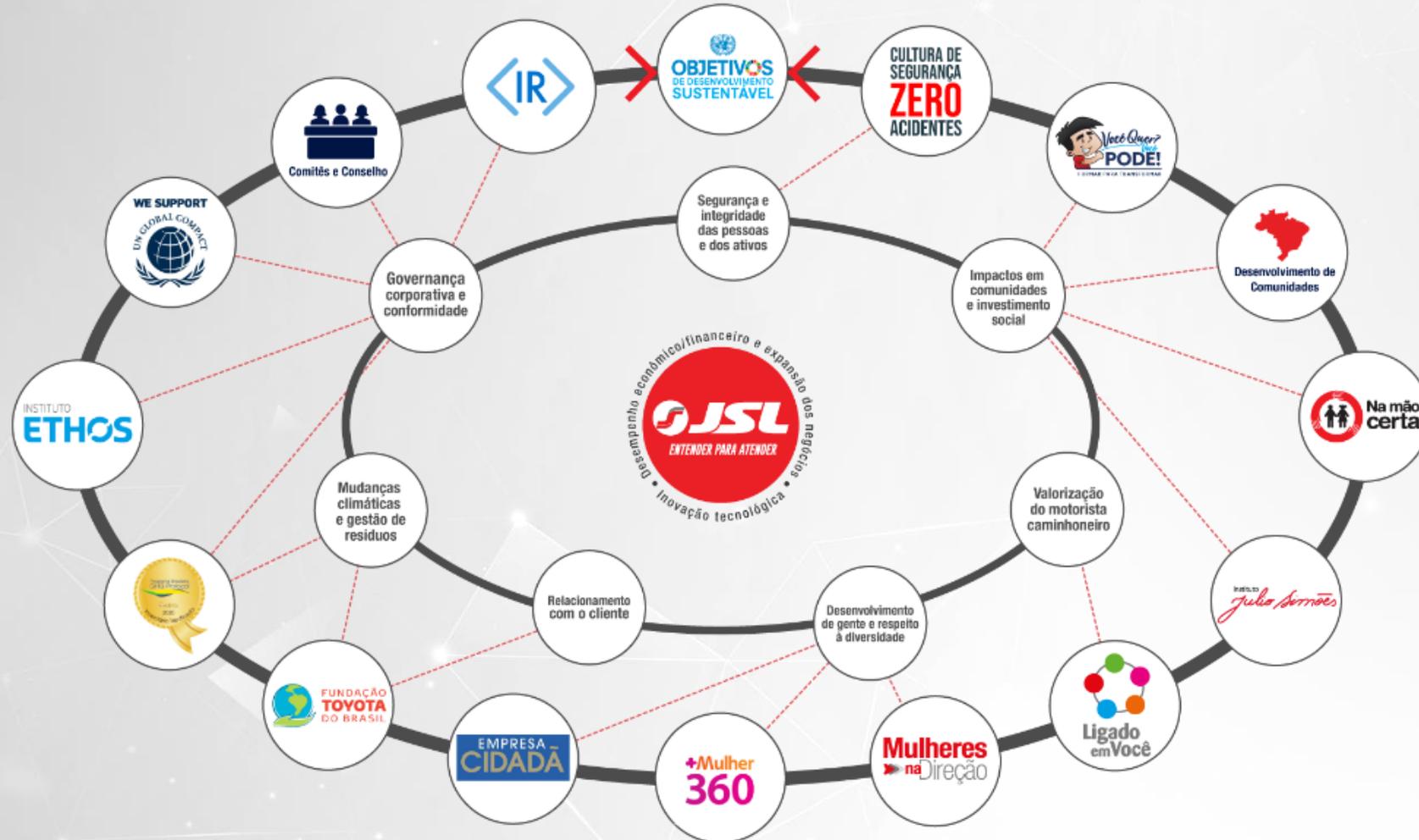
**209 gerentes**

**+ 9 anos de tempo médio de casa**

# EASG: COMPROMISSOS, PROGRAMAS E PROJETOS



RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE



## MEMBROS DO COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE



**MEMBRO EXECUTIVO**  
Ramon Alcaraz



**MEMBRO INDEPENDENTE**  
Tarcila Ursini



**COORDENADOR**  
Fernando Antonio Simões Filho



# RESULTADOS 4T22



# JSL: LIDERANÇA CONSOLIDADA PELA ALTA CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

## RECEITA BRUTA



## EBITDA<sup>1</sup>



## MARGEM EBITDA<sup>2</sup>



## LUCRO LÍQUIDO<sup>3</sup>



## ROIC



## DESTAQUE ESG



**Nota B: acima da média do setor**

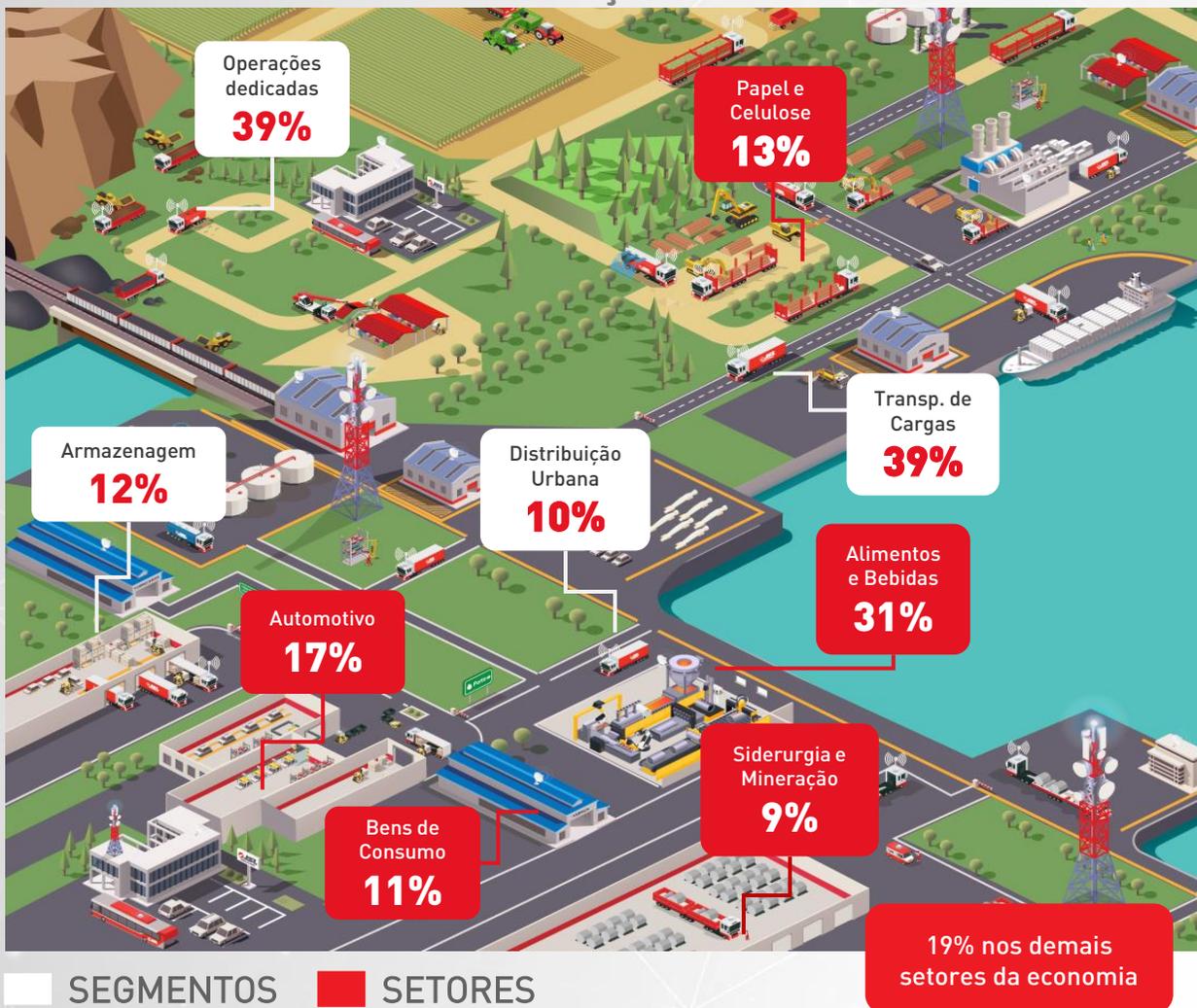
<sup>1</sup> EBITDA Ajustado no 4T22 em R\$ 8,5 MM relacionados a desmobilização de uma operação de armazenagem no RJ.

<sup>2</sup> Margem EBITDA sobre ROL de Serviços

<sup>3</sup> Lucro Líquido ajustado no 4T22 em R\$ 11,9MM pelos efeitos da desmobilização dos ativos e R\$ 4,2MM do impacto do PPA acumulado no período, líquido de impostos. Esses ajustes impactam o resultado do ano de 2022.

# CRESCIMENTO SUSTENTADO PELA **DIVERSIFICAÇÃO** DE SEGMENTOS E SETORES

## Abertura da Receita Bruta de Serviços do 4T22



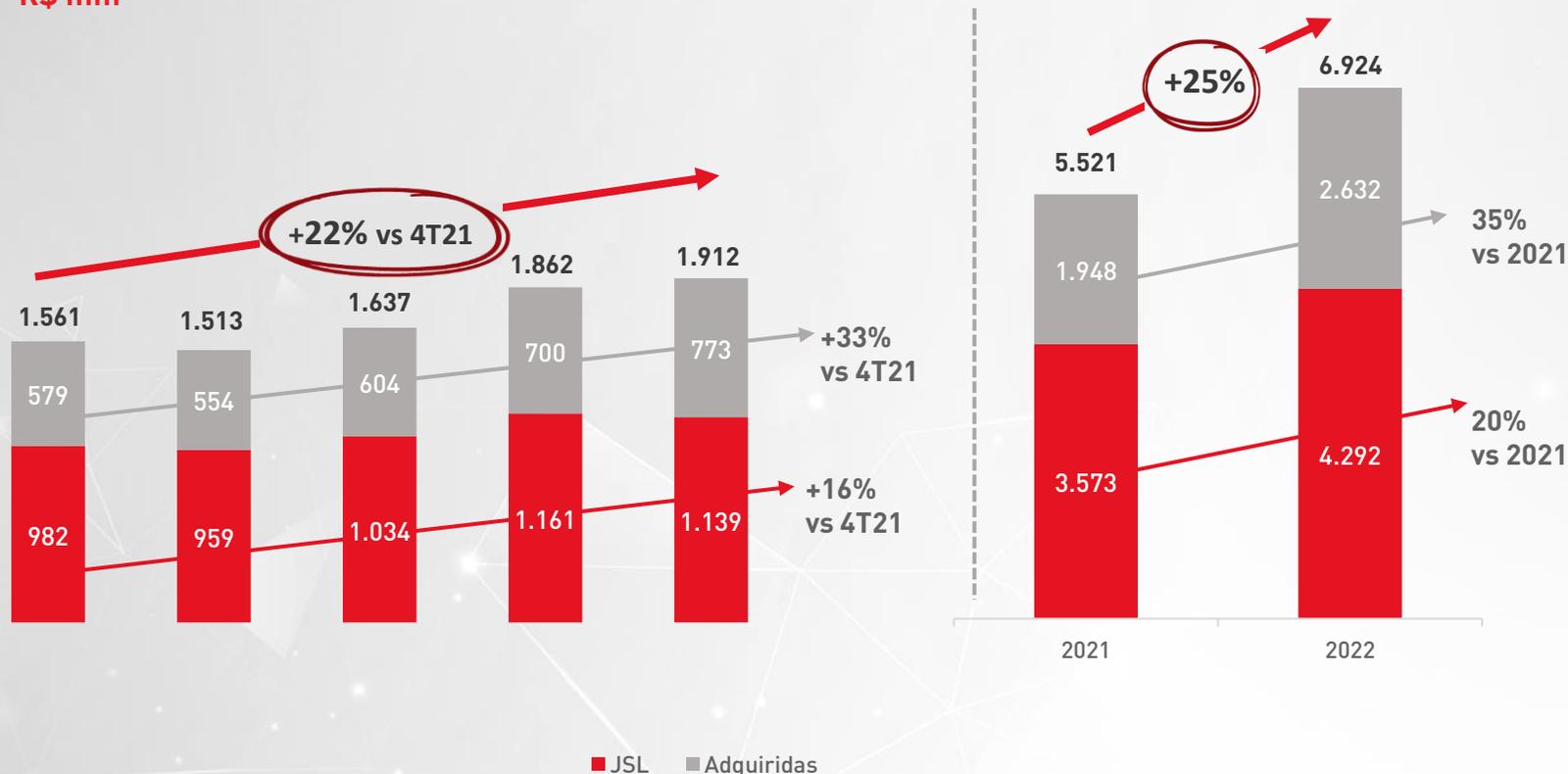
- Setor de **Alimentos e Bebidas** cresce 38% em relação 4T21 e alcança receita bruta de R\$594 mm no 4T22 (R\$1.975 mm no ano).
- Retomada do setor **Automotivo**, com crescimento de 38% versus 4T21, que atinge R\$330 mm de receita líquida de serviços no trimestre (R\$1.185 mm no ano).
- Segmento de **Operações Dedicadas** beneficiado pelos setores de **Papel e Celulose** (+17% vs 4T21) e **Siderurgia e Mineração** (+18% vs 4T21), especialmente em função da implantação de novos projetos.
- Expansão da **capacidade de atendimento das empresas adquiridas** adicionou R\$200 mm à receita bruta do 4T22 e contribui para **expansão dos setores** acima e outros como químicos e bens de consumo.
- Ampliação das **operações internacionais**, que atingem R\$ 80 mm de receita bruta no 4T22 (R\$259 mm no ano), com destaque para África do Sul.
- Novos projetos impulsionam alguns setores no mix e equilíbrio entre o perfil **Asset Light** e **Asset Heavy** se mantém constante.

# NOVO PATAMAR JSL



**Crescimento orgânico** pautado em confiabilidade operacional, agilidade para atender nossos clientes em setores resilientes e transformação das empresas adquiridas

CRESCIMENTO DA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS COMBINADA  
R\$ mm



## TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS<sup>1</sup>

Empresa	2022 x 2021
TRUCKPAD	138% <sup>2</sup>
RUDOMEU	77%
MARVEL	60%
FADEL	33%
TRANS MORENO	20%
JSL	20%
TPC	18%
<b>TOTAL</b>	<b>25%</b>

<sup>1</sup> Crescimento da receita bruta combinada de serviços

<sup>2</sup> Para TruckPad, vale ressaltar que a base de comparação é de apenas R\$ 2,9 milhões de receita em 2021.

# CONFIANÇA E CAPACIDADE DE ENTREGA COMO PILARES FUNDAMENTAIS



## NOVOS CONTRATOS FIRMADOS

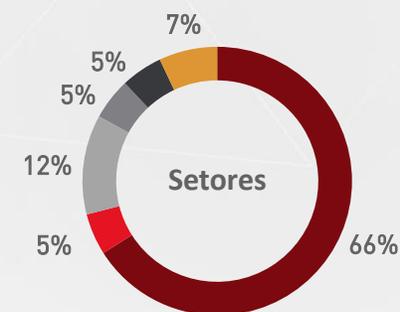
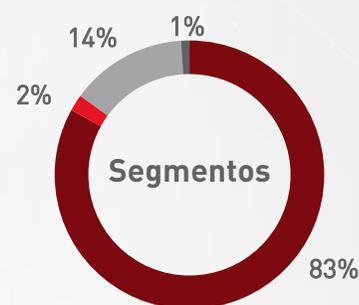
**R\$ 3,3 bi** em contratos celebrados no 4T22 com prazo médio de 55 meses

- **95% de cross-selling:** contratos firmados no 4T22 em clientes existentes

**R\$ 6,0 bi** em contratos celebrados em 2022 com prazo médio de 50 meses

- **93% de cross-selling:** contratos firmados no ano de 2022 em clientes existentes

## ABERTURA DOS NOVOS CONTRATOS (4T22)



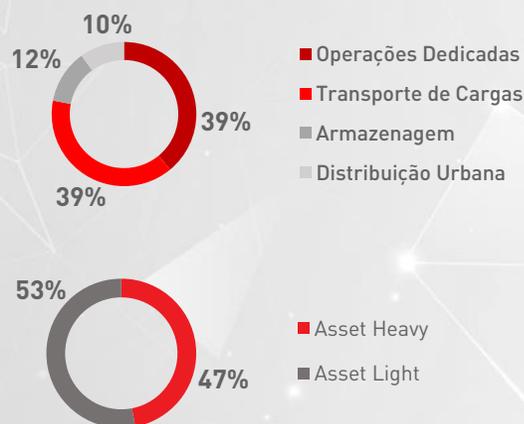
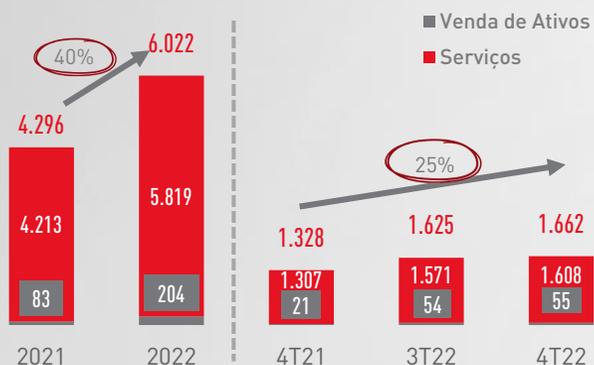
- Operações Dedicadas
- Transporte de Cargas
- Armazenagem
- Distribuição Urbana
- Papel e Celulose
- Alimentos e Bebidas
- Siderurgia e Mineração
- Bens de Consumo
- Automotivo
- Outros

Dada a base de receitas da JSL, a adição dos novos contratos não deve alterar de forma relevante o balanceamento de setores e segmentos da companhia

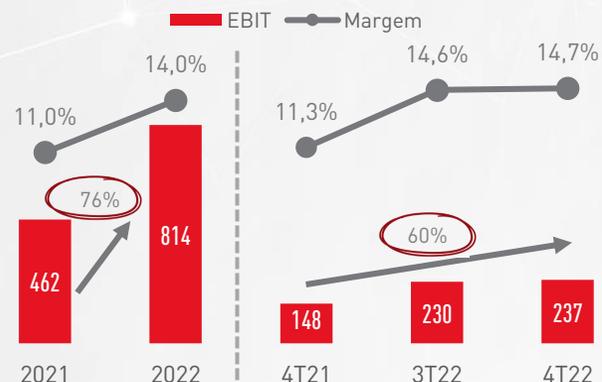


# RESULTADOS 4T22

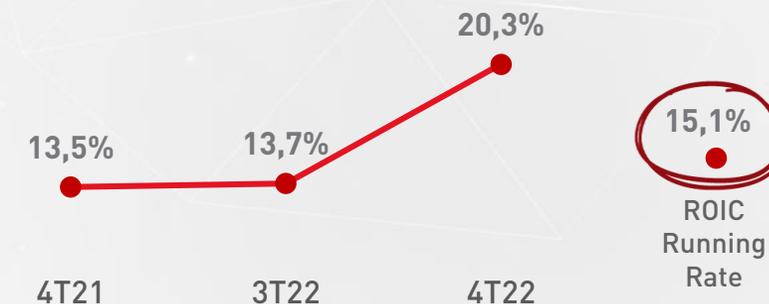
## RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



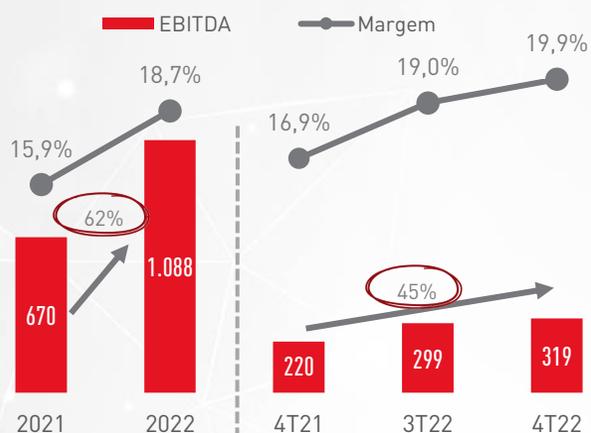
## EBIT<sup>1</sup> (R\$ mm) | MARGEM EBIT<sup>1</sup> (%)



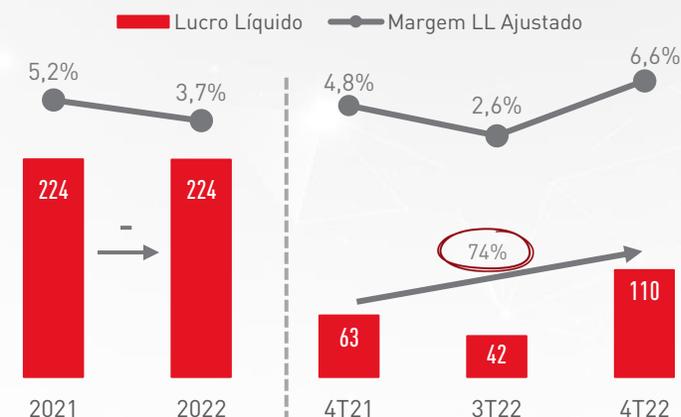
## ROIC<sup>2</sup> (%)



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



## LUCRO LÍQUIDO<sup>3</sup> (R\$ mm) | MARGEM<sup>1</sup> (%)



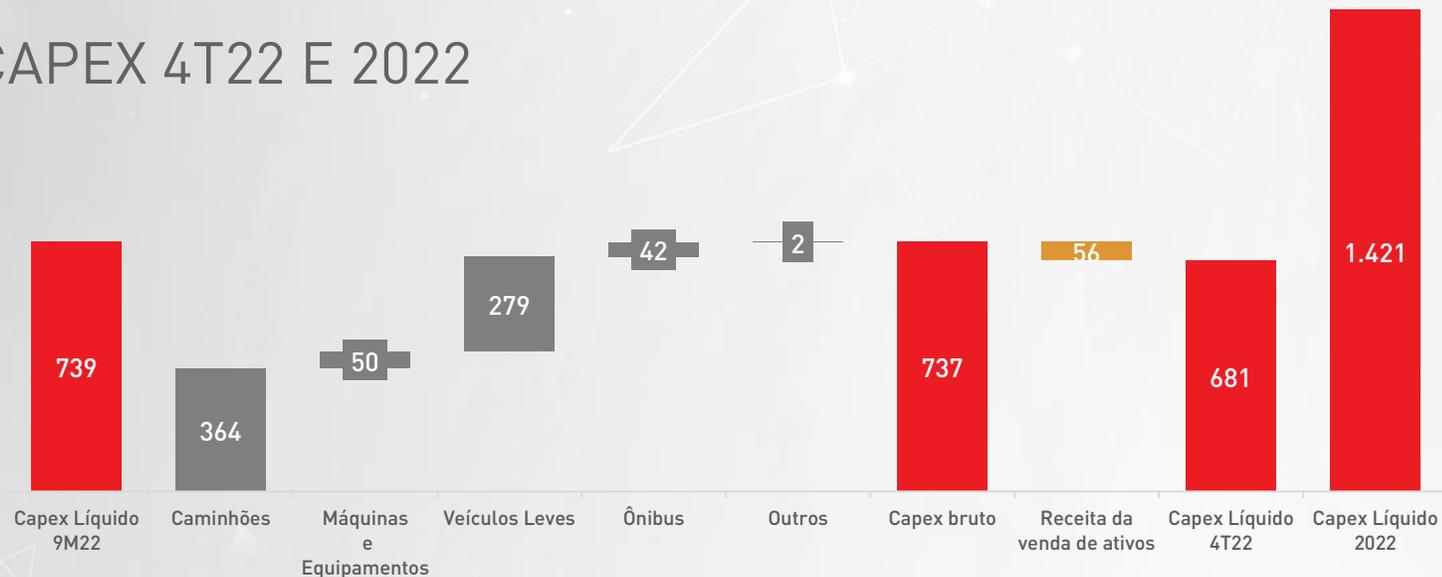
<sup>1</sup>EBIT, EBITDA e Lucro Líquido Ajustados no 4T22 para excluir o efeito da desmobilização de uma operação de armazenagem no RJ. Números de 2021 ajustados conforme divulgados à época.

<sup>2</sup>ROIC calculado considerando alíquota efetiva de cada período. ROIC *Running Rate* considera uma alíquota normalizada de 22%.

<sup>3</sup>LL ajustado para excluir os efeitos da desmobilização de uma operação no RJ e amortização do PPA.

# CRESCIMENTO *CONTRATADO*

## CAPEX 4T22 E 2022



### BASE PARA GERAÇÃO DE RECEITA FUTURA

- Em dezembro de 2022 atingimos R\$3,6 bi em valor residual de ativos de alta liquidez (veículos, máquinas e equipamentos).
- Aquisição de ativos para atender a mobilização de novos contratos. No 4T22, 84% do capex bruto foi destinado à expansão, e no ano, 76%.
- Cerca de R\$447 mm de investimentos realizados no 4T22 ainda não estão refletidos na receita (projetos já contratados).
- R\$617 mm de capex bruto para atender a **expansão de capacidade das adquiridas.**

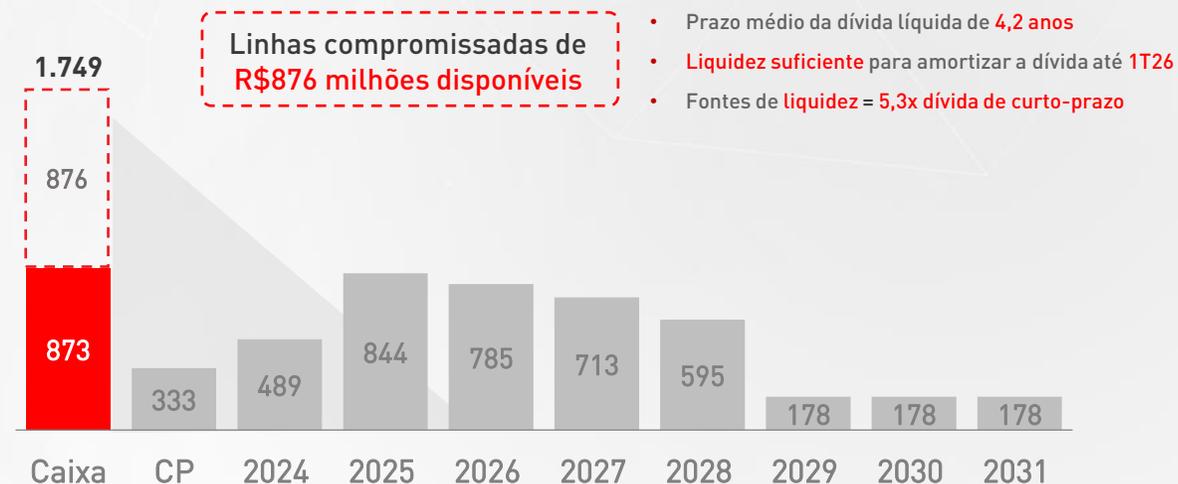


# DISCIPLINA FINANCEIRA

## ALAVANCAGEM (Dívida Líquida/EBITDA)



## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



R\$ mm	4T22	
Dívida bruta	4.291,7	
Caixa e aplicações financeiras	873,2	
Dívida Líquida	3.418,5	
<b>Indicadores Financeiros</b>	<b>4T22</b>	<b>Covenants</b>
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,73x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,60x	Maior que 2x

## RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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



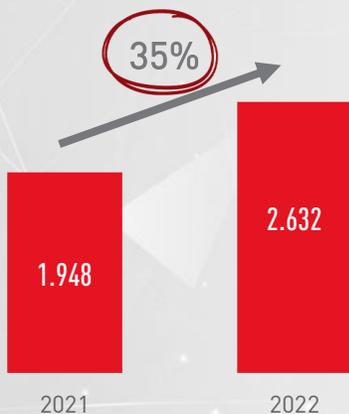
# TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS



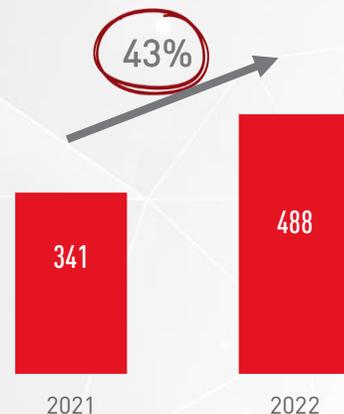
Empresas rentáveis, com alto potencial de crescimento e especialização:

- Amplo potencial de *cross-selling*: as adquiridas foram responsáveis por 27% dos novos contratos em 2022 (R\$ 1,6 bi)
- Oportunidades em novas geografias estratégicas: expansão internacional na África do Sul via Fadel.
- Diversificação para novos setores da economia: avanço da TPC nos setores químico e de eletrônicos.

RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS  
R\$ MM



EBITDA  
R\$ MM



## SINERGIAS IDENTIFICADAS

- **R\$61,7 mm** de sinergias mapeadas e **R\$33,0 mm** já capturados em 2022
- Sinergias representam **2,3% da receita bruta** das adquiridas

## GERAÇÃO DE VALOR DAS AQUISIÇÕES

### ROIC

ROIC utilizando valor de firma total das aquisições.

**15,7% → 18,8%**  
2021 2022

### EVOLUÇÃO DO EBITDA EM RELAÇÃO AO VALOR DE AQUISIÇÃO

M&A 2020/2021<sup>1</sup>

APÓS CRESCIMENTO

**4,9x**  
EV/EBITDA

**3,6x → 2,7x**  
EV/EBITDA  
2021 2022

<sup>1</sup> Números não consideram TruckPad; Média dos múltiplos reportados nos anúncios de cada aquisição.



# DESTAQUES EASG



Prêmio **Maiores e Melhores** do transporte OTM (Maior e melhor do transporte rodoviário de cargas e melhor balanço pela JSL)



**Avaliação CDP** acima da média do mercado: melhora para 'B'



Prêmio GLP de Inovação e Tecnologia pela Rodomeu



JSL premiada como **melhor operador logístico** da categoria *Inbound* no segmento de máquinas



Melhora de **segurança**: indicador HHT\* reduziu para 0,49 (vs 0,71 em 2021)



Aumento da **diversidade** na JSL:

- 99 para 161 motoristas de caminhão
- 53 para 217 operadoras de empilhadeira





# AGENDA DE CRESCIMENTO E TRANSFORMAÇÃO



- CAGR de Receita 2020-2022 em 45%, fundamentado em aquisições assertivas e crescimento orgânico robusto
- Estrutura e escala para continuar a impulsionar o nosso crescimento com expansão em clientes, setores e geografias
- Geração de caixa robusta evidencia a solidez de nosso modelo de negócios, fortalecida pela diversificação de serviços e setores atendidos
- Modelo de gestão com fortes pilares estratégicos que permitem capturar as oportunidades de mercado e ao mesmo tempo gerenciar a estrutura de capital
- Foco em rentabilidade com eficiência operacional, novas tecnologias aplicadas, precificação dos novos contratos e alocação de capital eficiente em projetos *asset light* e *asset heavy*
- Novas avenidas de crescimento tendo tecnologia como base dos serviços
- Posicionamento único para continuar a consolidação do mercado de logística no Brasil com crescimento orgânico e novas aquisições



# Muito obrigado!



RELAÇÕES COM INVESTIDORES JSL

+55 (11) 2377-7178

[ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)

[ri.jsl.com.br](http://ri.jsl.com.br)

