

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

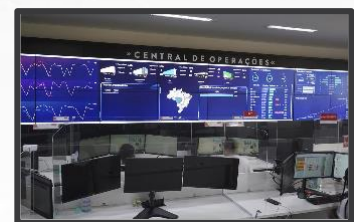


Criação de valor para acionistas, simplificação da estrutura corporativa, transformação em companhias independentes, perpetuação dos negócios. JSL adquiriu Transmoreno e Fadel.

2021-23

CRESCIMENTO ACELERADO E AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS

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



¹Os 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



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 IPO¹
- 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



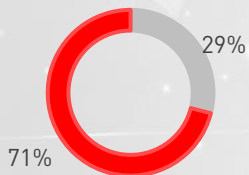
POSICIONAMENTO ÚNICO

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



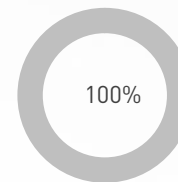
TRANSPORTE DE CARGAS

- 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 m² 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

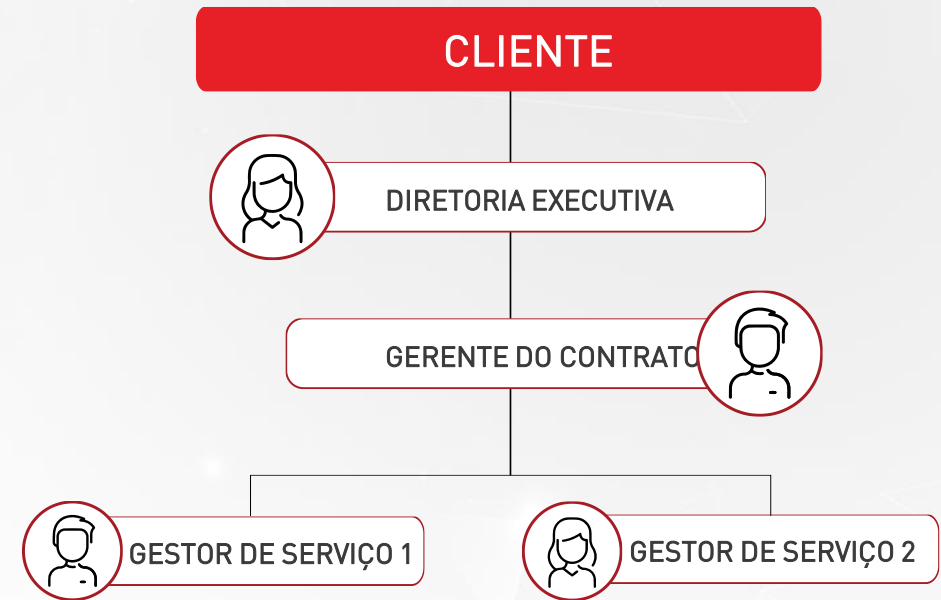
- Modelo de negócios único com foco no atendimento do cliente e recorrência de rotas e abastecimento de PDVs
- Modelo flexível FLT e LTL para diversos perfis de clientes
- Expertise em modelos de roteirização, segurança e controle de temperatura para cargas especiais





E COMO FAZEMOS?

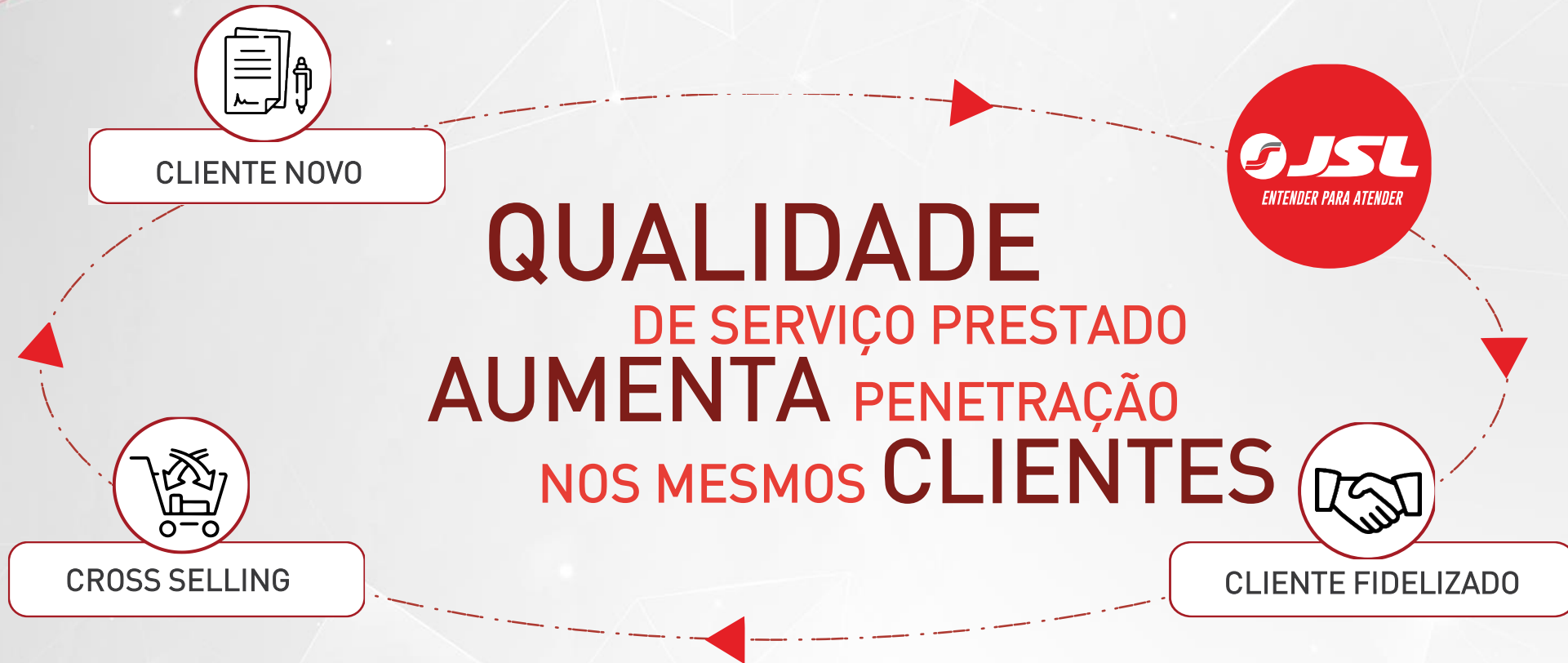
ENTENDER PARA **ATENDER**



- ✓ 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

CERVEJARIA
ambev

21 X 5

Mondelēz
International

22 X 5



Unilever

48 X 10

Nestlé

24 X 4

Papel e celulose

suzano

66 X 17

Klabin

8 X 6



CENBRA

41 X 5

VERACEL

20 X 6

Automotivo



25 X 5



18 X 8



25 X 5



31 X 7

Bens de consumo

natura

13 X 7

SOUZA CRUZ

5 X 3

Whirlpool

16 X 6

Siderurgia e Mineração

VALE

17 X 28

GERDAU

9 X 1

cba

3 X 3

OZ

3 X 2

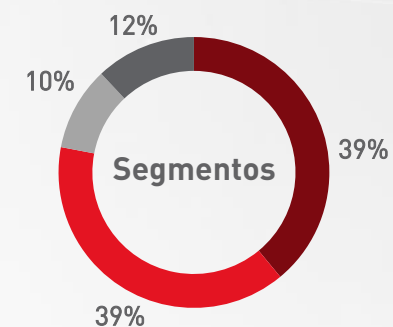


Tempo de relacionamento

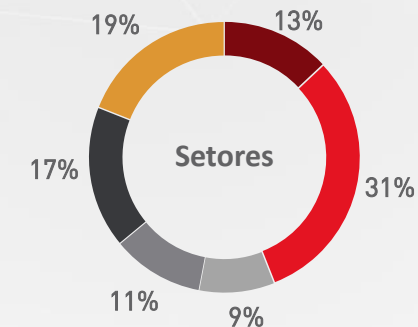


Número de contratos

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



AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS

Aprovações pendentes¹

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

JSL

- Ganho de escala
- Custo de capital



AQUISIÇÕES

- Especialização
- Qualidade



Capacidade de crescimento potencializada dentro do ecossistema JSL

¹Os 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:

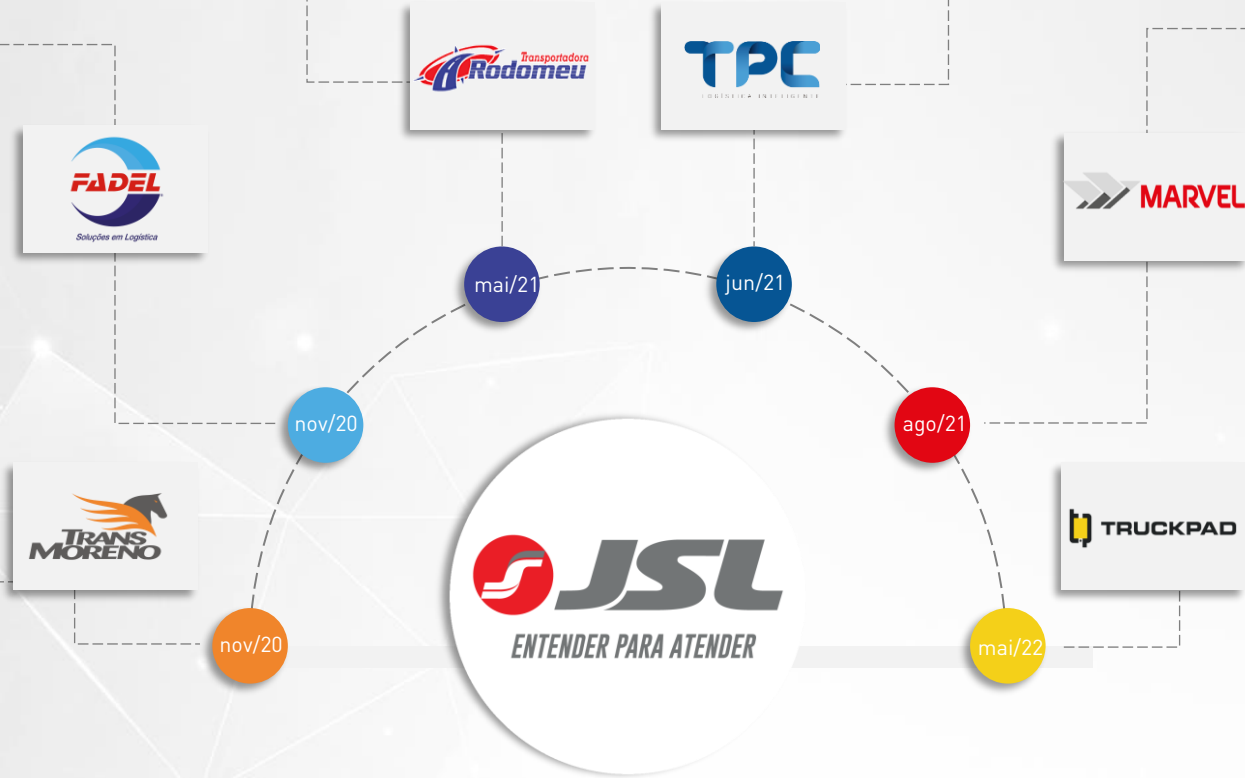
- ✓ Operação full commerce
- ✓ Plataforma multimodal no Nordeste
- ✓ Aumento de capacidade da operação de armazenagem
- ✓ *Cross-selling*

Início das atividades: 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: 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: 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:

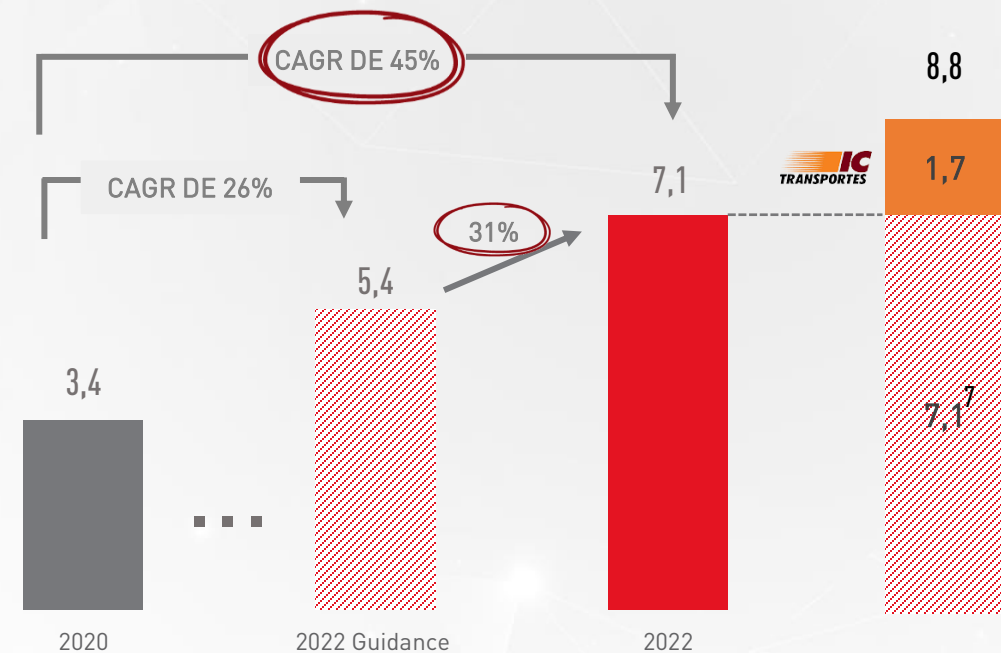
- ✓ Aceleração digital com a integração sistêmica
- ✓ Integração das bases de caminhoneiros e programação de cargas para mais volume
- ✓ Oferta de novos serviços e novas soluções de base tecnológica aos clientes



EXECUÇÃO JSL

	COMPROMISSOS DO IPO	REALIZADO 2022	VARIAÇÃO
CRESCIMENTO ORGÂNICO / ANO¹	PIB + 7%	21% ² PIB +17%	+10 p.p. Δ spread PIB.
CRESCIMENTO VIA M&A³	R\$1,4 bi	R\$ 2,6 bi	+86 %
Margem EBITDA⁴	17,7%	18,7%	+1,0 p.p
ROIC	11,0%	15,1%⁵	4,1 p.p.
ALAVANCAGEM REFERÊNCIA	~3x	3,17x	

RECEITA BRUTA⁶ R\$ MM



¹Crescimento orgânico da Receita Bruta combinada. Realizado 2022 considera um crescimento anual médio de 2020 e 2022. | ²Crescimento anual médio do PIB entre 3T22 UDM e 2020, conforme divulgado pelo IBGE, de 3,53%
³Compromisso 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. | ⁴Para o ano de 2022, considera margem EBITDA ajustada. | ⁵ROIC *running rate* 4T22. | ⁶Exercício de receita bruta estimada para 2022 com base no CAGR implícito (26,1%) do *guidance* de receita para 2025 (R\$10,8 bi). | ⁷Valor 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

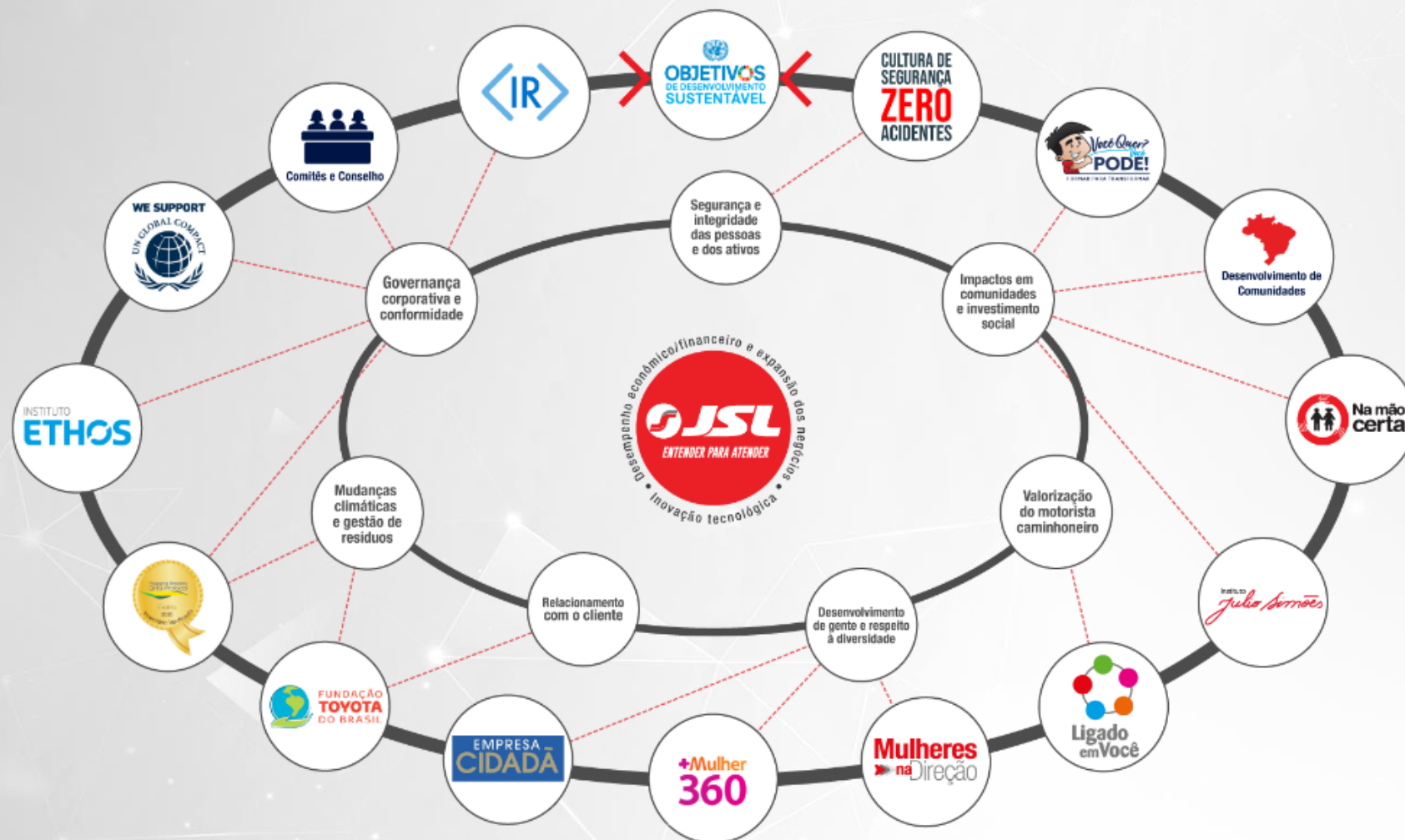
209 gerentes

+ 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

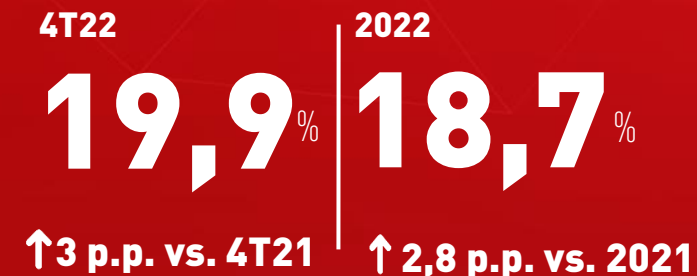
RECEITA BRUTA



EBITDA¹



MARGEM EBITDA²



LUCRO LÍQUIDO³



ROIC



DESTAQUE ESG



Nota B: acima da média do setor

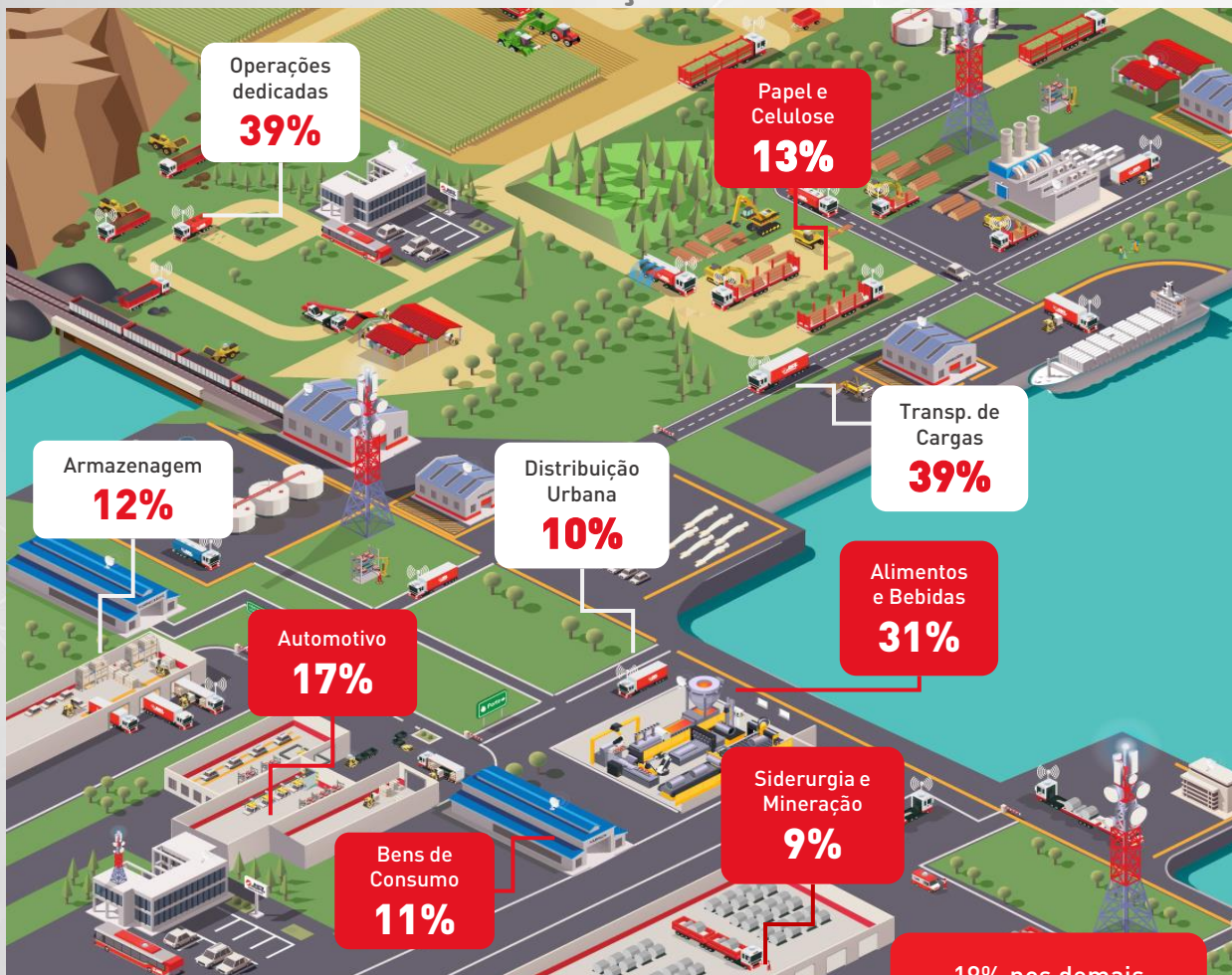
¹ EBITDA Ajustado no 4T22 em R\$ 8,5 MM relacionados a desmobilização de uma operação de armazenagem no RJ.

² Margem EBITDA sobre ROL de Serviços

³ 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



SEGMENTOS
 SETORES

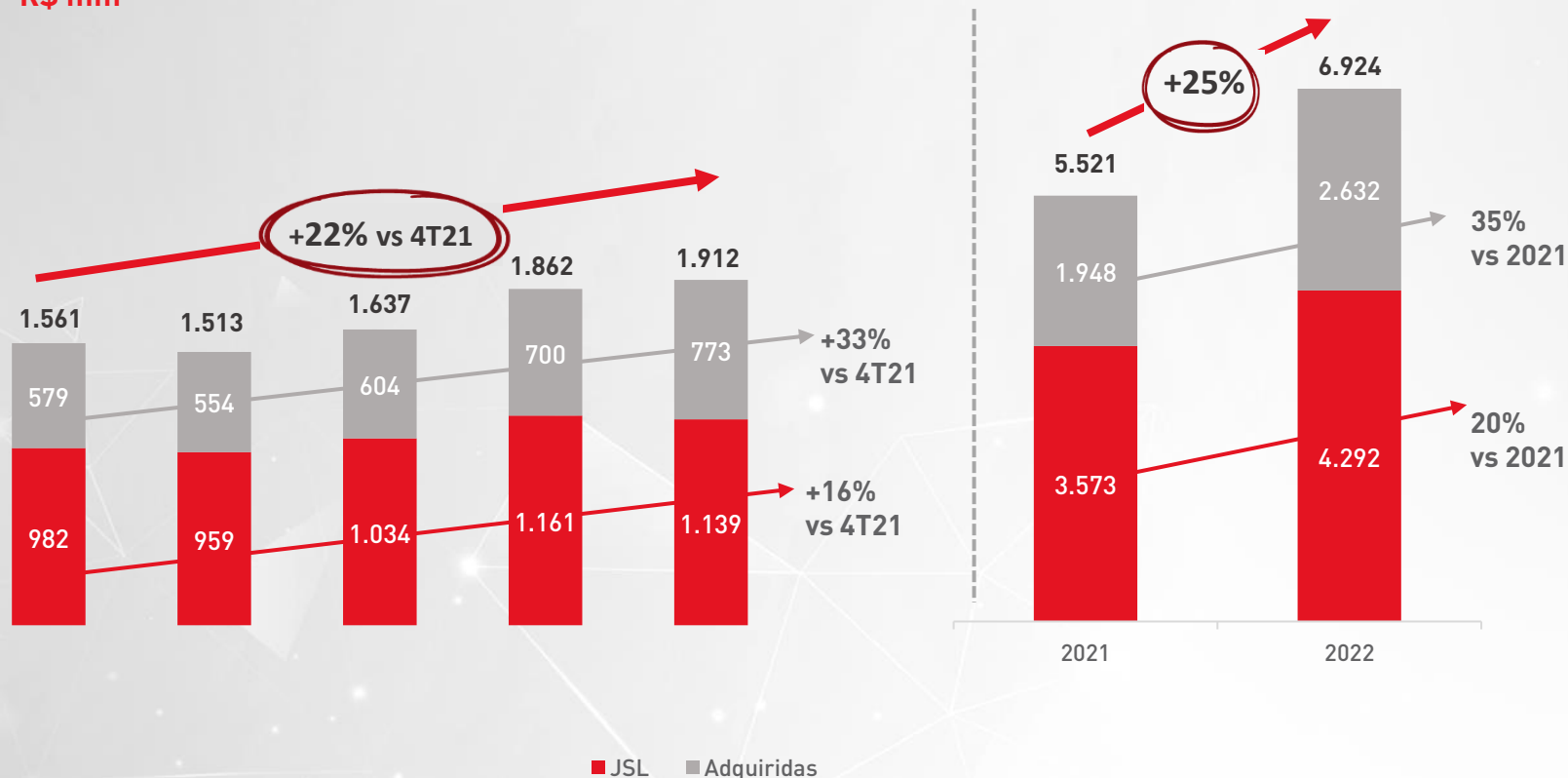
- Setor de **Alimentos e Bebidas** cresce 38% em relação 4T21 e alcança receita bruta de R\$594 mm no 4T22 (R\$1.975 mm no ano).
- Retomada do setor **Automotivo**, com crescimento de 38% versus 4T21, que atinge R\$330 mm de receita líquida de serviços no trimestre (R\$1.185 mm no ano).
- Segmento de **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 ADQUIRIDAS¹

Empresa 2022 x 2021

TRUCKPAD 138%²

RUDOMEU 77%

MARVEL 60%

FADEL 33%

TRANS MORENO 20%

JSL 20%

TPC 18%

TOTAL 25%

¹ Crescimento da receita bruta combinada de serviços

² 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

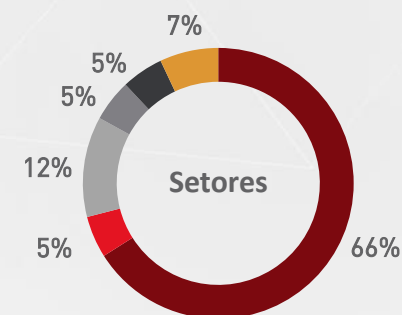
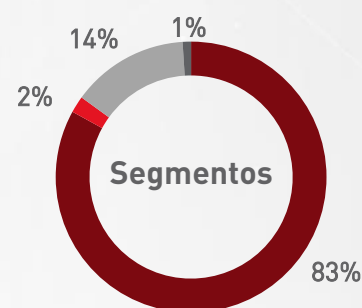
R\$ 3,3 bi em contratos celebrados no 4T22 com prazo médio de 55 meses

- **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)



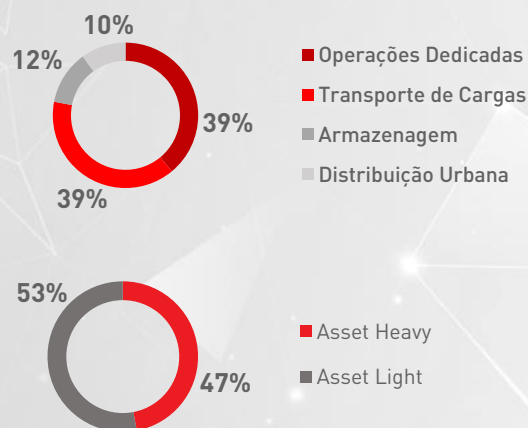
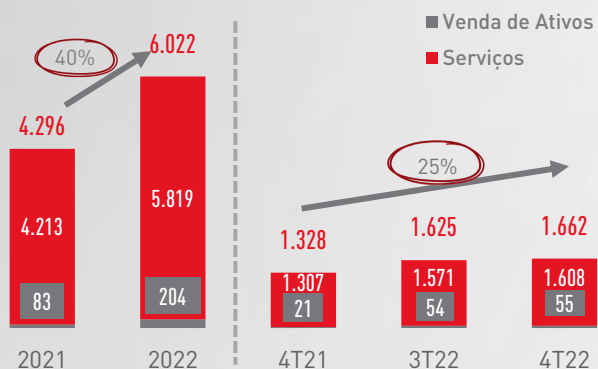
- Operações Dedicadas
- Transporte de Cargas
- Armazenagem
- Distribuição Urbana
- Papel e Celulose
- Alimentos e Bebidas
- Siderurgia e Mineração
- Bens de Consumo
- Automotivo
- Outros

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

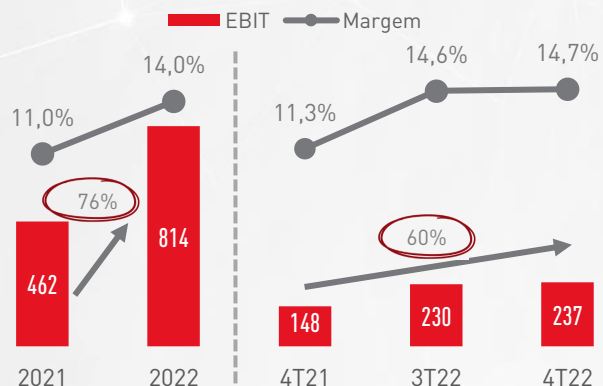


RESULTADOS 4T22

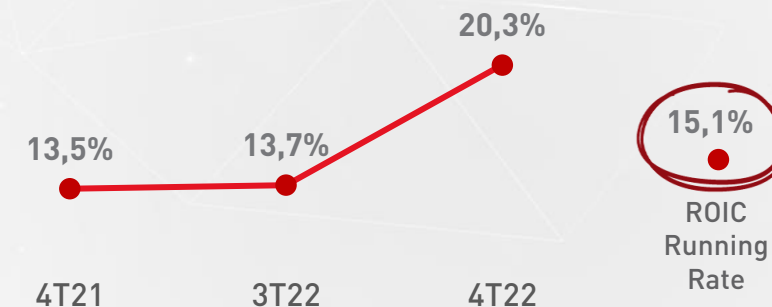
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



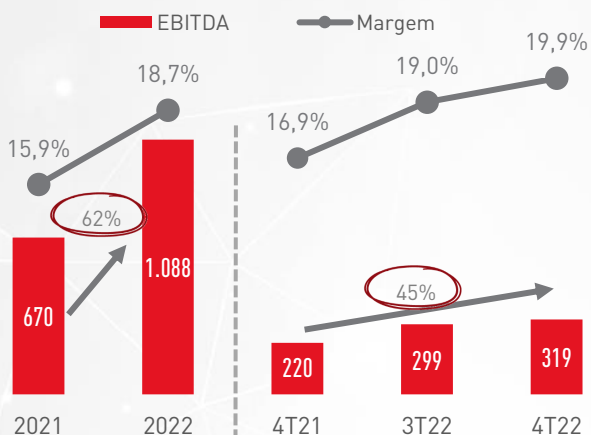
EBIT¹ (R\$ mm) | MARGEM EBIT¹ (%)



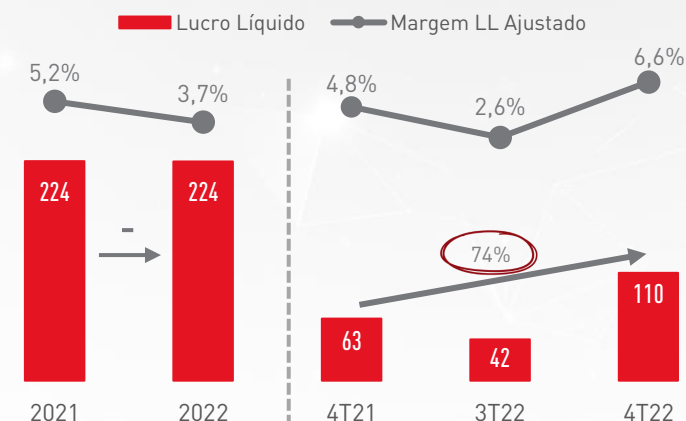
ROIC² (%)



EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA¹ (%)



LUCRO LÍQUIDO³ (R\$ mm) | MARGEM¹ (%)



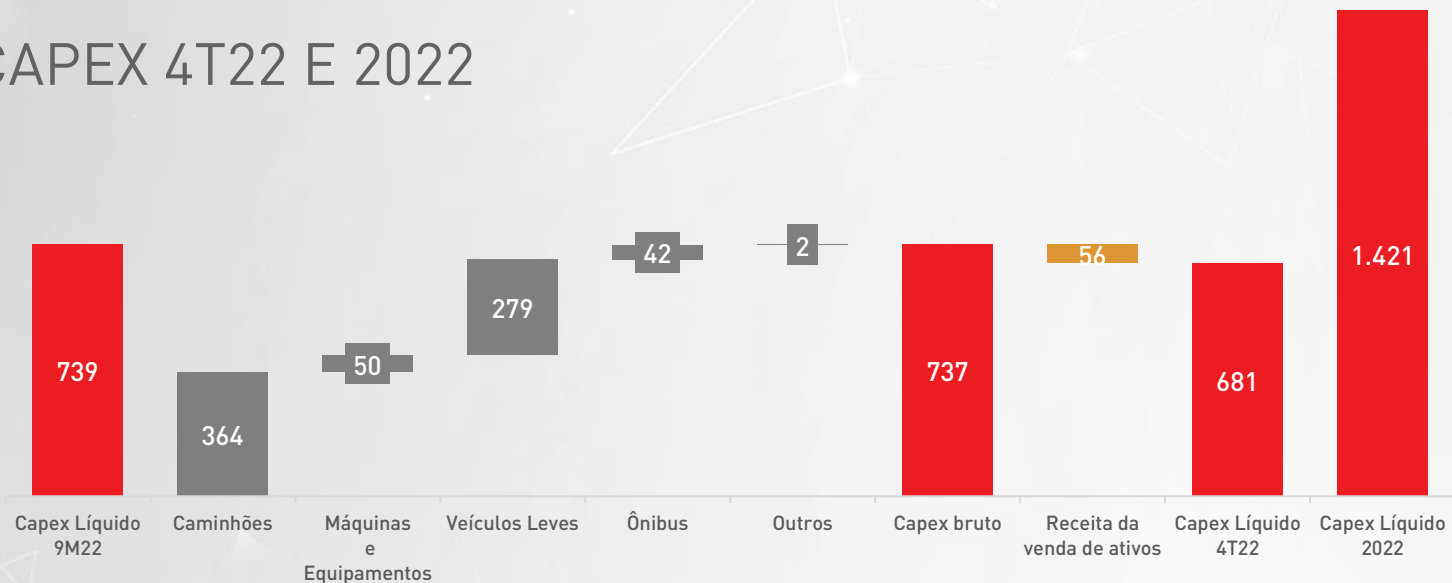
¹EBIT, EBITDA e Lucro Líquido Ajustados no 4T22 para excluir o efeito da desmobilização de uma operação de armazenagem no RJ. Números de 2021 ajustados conforme divulgados à época.

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

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

CRESCIMENTO *CONTRATADO*

CAPEX 4T22 E 2022



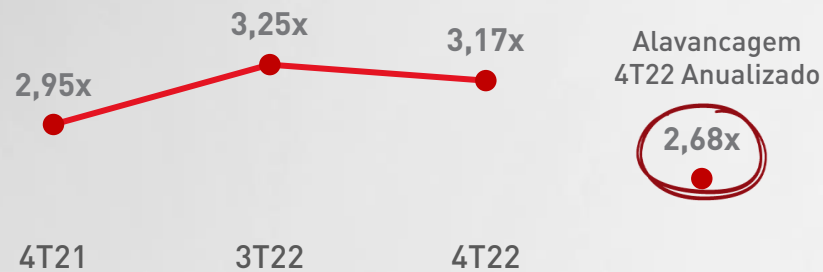
BASE PARA GERAÇÃO DE RECEITA FUTURA

- 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	
Indicadores Financeiros	4T22	Covenants
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
FitchRatings	AAA(bra)	BB	Estável
S&P Global Ratings	brAA	B+	Positiva



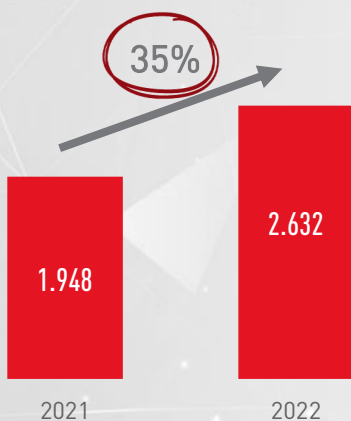
TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS



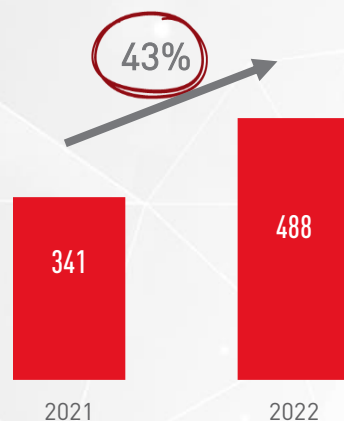
Empresas rentáveis, com alto potencial de crescimento e especialização:

- 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 2020/2021¹

APÓS CRESCIMENTO

4,9x
EV/EBITDA

3,6x → 2,7x
EV/EBITDA
2021 2022

¹ 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

ri.jsl.com.br

