



Centro Administrativo



Distribuição Urbana



Papel e Celulose



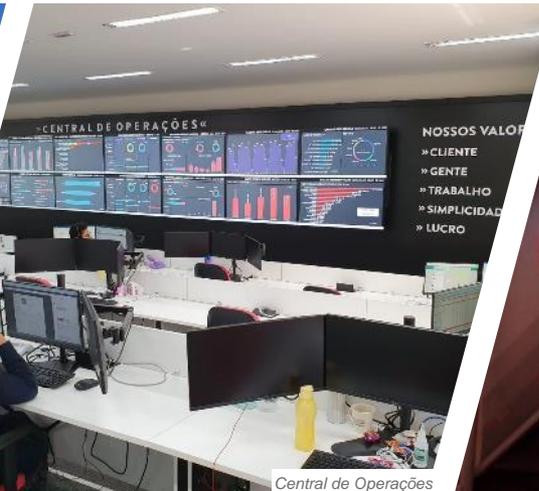
Armazenagem Frigorificada



Logística Interna



Carga Geral e Logística Dedicada



Central de Operações



Mineração

 **JSL**  
 Entender para Atender

**Liderança construída e consolidada com gente diferenciada e comprometida, tendo bases sólidas para um novo ciclo de crescimento sustentável**



### Em Resumo



**729**  
clientes  
com faturamento recorrente<sup>2</sup>



**16**  
setores  
na base de clientes



**17 mil**  
colaboradores



**6**  
clientes  
Corporativos

**4**  
setores  
na base de clientes

**3,5 mil**  
colaboradores



**3**  
clientes  
Corporativos<sup>3</sup>

**1**  
setor  
na base de clientes<sup>3</sup>

**583**  
colaboradores<sup>3</sup>

### Presença geográfica



**19** estados brasileiros<sup>1</sup>  
**4** países (Brasil, Argentina, Chile e Uruguai)  
**+ 200** filiais  
**19** Centros de Distribuição no território nacional  
**137** mil m<sup>2</sup> de armazenagem em operações próprias  
**+ 275** milhões de km rodados  
**17** mil colaboradores  
**43** mil motoristas autônomos e agregados cadastrados



**LÍDER ABSOLUTO EM SERVIÇOS LOGÍSTICOS E TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS**



**HISTÓRICO COMPROVADO DE EXECUÇÃO HÁ MAIS DE 64 ANOS**



**ALAVANCAGEM OPERACIONAL E CAPILARIDADE ÚNICA**



**TECNOLOGIA E BASES PRONTAS PARA CRESCIMENTO E CONSOLIDAÇÃO**

# JSL – Soluções logísticas integradas para os mais diversos setores da economia

**Asset-Light 65%** das receitas

**Asset-Heavy 35%** das receitas

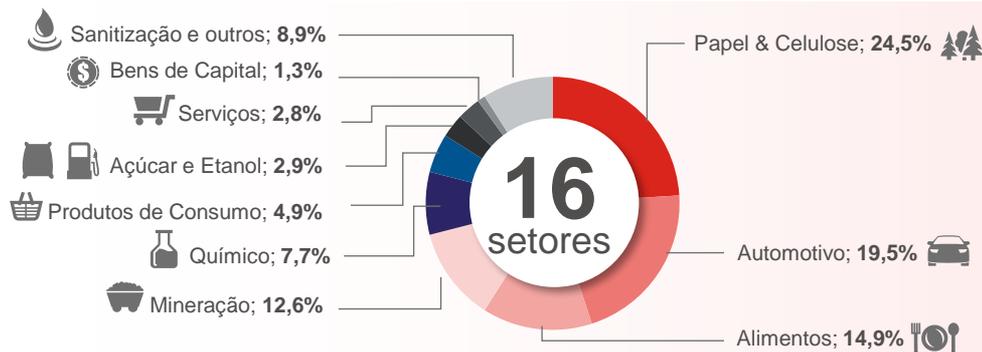
% Receita<sup>1</sup>



Logística dedicada de carga rodoviária	Distribuição Urbana	Logística Interna	Transporte de veículos novos	Serviços de Armazenagem
42%	4%	12%	2%	4%
-	-	-	-	5%
-	-	10%	90%	-

Distribuição Urbana e Logística Rodoviária	Logística de Commodities	Fretamento e Locação com mão de obra
-	24%	11%
95%	-	-
-	-	-

## Diversificação em exposição de setores da economia



Único Fornecedor de Solução **100% Integrado**

**Maior diversificação de serviços logísticos e de setores essenciais da economia contribui de forma única para o crescimento, *cross selling* e fidelização dos clientes**

Nota: (1) Receita Bruta LTM base 2T20; Para a composição da Fadel e Transmoreno utilizamos os dados de receita do ano de 2019

# Entender para atender: Estrutura de atendimento ao cliente



## Principais benefícios ao cliente

Capilaridade

Segurança e Confiabilidade

Redução de Custos

Soluções Customizadas

Ganho de Eficiência

Foco no Core Business

# e-JSL: Tecnologia para alavancar a maior plataforma de conexão com caminhoneiros e clientes do Brasil

A JSL oferece uma série de benefícios e programas de desenvolvimento aos caminhoneiros que cria um efeito rede com impacto positivo em todo o ecossistema

## ✓ Benefícios ao caminhoneiro

Maior fluxo, visibilidade de cargas e acesso a equipamentos

Redução de custos por acesso aos benefícios da JSL

Acesso a crédito e antecipação de fluxos

Apoio ao caminhoneiro e a sua família

## ✓ Benefícios ao cliente

Melhor gestão de estoque e segurança através da integração do sistema JSL em tempo real

Redução dos custos logísticos por meio de maior produtividade

Atendimento diferenciado contribui com fidelização do cliente de nossos clientes

Plataforma e escala da JSL gera **ciclo virtuoso** para o **cliente e caminhoneiro**



# Grande mercado endereçável com novas avenidas de crescimento

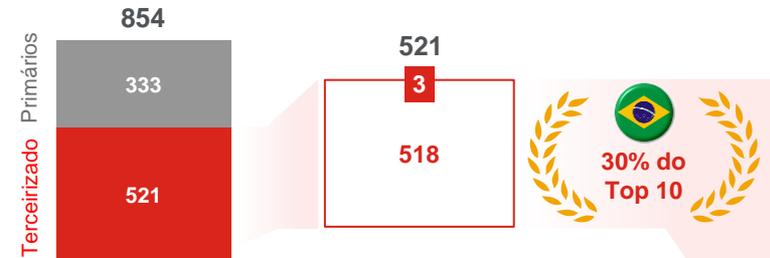
Mercado pulverizado composto por agentes pouco capitalizados e estruturados abre espaço para crescimento orgânico e inorgânico

## Mercado endereçável<sup>1</sup> com pouca penetração...

(Custo logística valores em R\$ bi)

## ... no qual a JSL é o líder indiscutível

(Receita líquida dos 9 maiores players de logística terceirizada no Brasil de 2019 em R\$ bi)



**Logística no Brasil:**  
R\$ 854 bi  
11,7% do PIB

**Logística terceirizada:**  
R\$ 521 bi  
61%<sup>3</sup> do total



**13,1 mil**  
Própria

**43 mil**  
Caminhoneiros cadastrados<sup>2</sup>

## Mercado internacional com tendências de consolidação

(Receita líquida dos 10 maiores players de logística em R\$ bi<sup>2</sup>)



10 maiores *players* possuem aproximadamente **34,4% de market share** do mercado 3PL nos EUA, sendo o maior com aprox. **7% de market share**



10 maiores *players* possuem aproximadamente **32,0% de market share** do mercado 3PL na Europa, sendo o maior com aprox. **9% de market share**

# M&A: Consolidação comprovada e pronta para novo ciclo

A JSL possui alta expertise em crescimento por M&A construída ao longo de sua história, time dedicado com forte diálogo com empresas do setor e com alta capacidade de extração de sinergias em suas aquisições

## História

 Histórico de aquisições  
Estratégicas e seletivas



 Soluções customizadas e *cross selling* com clientes recebidos pelas aquisições

 Expansão de margens com escala e sinergias

## Presente



Time de M&A focado e independente da operação



Aquisições recentes



Principais sinergias esperadas



**Asset-Heavy**

- ✓ Aquisição de insumos
- ✓ Expertise operacional e gestão de contratos



**Asset-Light**

- ✓ Densidade de rede
- ✓ Aquisição de insumos e SG&A

## Futuro



Mapeamento e monitoramento proativo de mercado

**72** empresas analisadas

**22** em diálogo

Várias delas com mais de 3 anos de diálogo



**Estratégia focada em:**

- ✓ Novos serviços e tecnologias
- ✓ Setores e geografias complementares
- ✓ Internacionalização
- ✓ ROIC adequado
- ✓ Governança dos números
- ✓ Qualidade percebida dos serviços
- ✓ Sinergia da base de clientes
- ✓ Time

# Barreiras de entrada construídas ao longo de 64 anos

Através de seu foco no cliente e em gerar valor em todos os elos da cadeia logística, a JSL impõe altas barreiras de entrada aos potenciais competidores

1

## Confiança

Qualidade reconhecida pelo mercado na oferta de soluções integradas

Histórico de entrega, segurança, governança, qualidade e gente aumentam número de contratos com mesmos clientes e número de clientes

2

## Capilaridade

Presença em todas as regiões do Brasil

Único player com capilaridade na rede logística<sup>1</sup> com presença em **19 estados** do país e 4 países da América do Sul

3

## Escala

Maior empresa do mercado

Grande **poder de compra** de insumos e ativos dada a **larga escala**, o que impacta positivamente o retorno dos projetos da Companhia

4

## Gente

Cultura forte

Time alinhado com **cultura e valores** fortes, comprometido com a JSL no longo prazo, experiência e expertise com o modelo de negócios: **entender para atender**

5

## Tecnologia



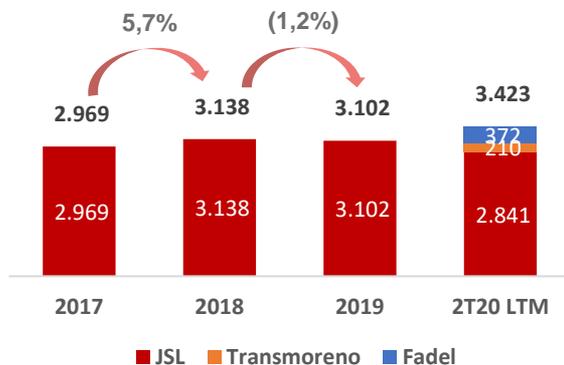
Inteligência a serviço de **clientes e caminhoneiros** possibilitando aumento de produtividade, maiores retornos e agilidade operacional

Notas: (1) Não inclui setor de pequenas encomendas

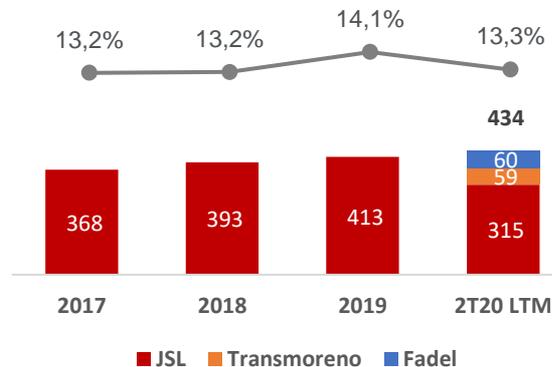
# Resultados financeiros históricos

A JSL vem ao longo dos últimos anos apresentando resultados consistentes e com melhora de margem

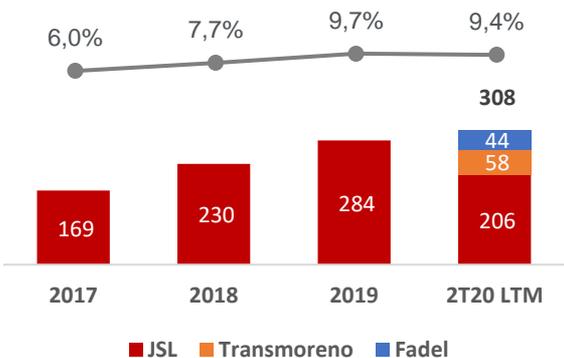
Receita Total Líquida¹ (R\$ milhões) e variação ano a ano² (%)



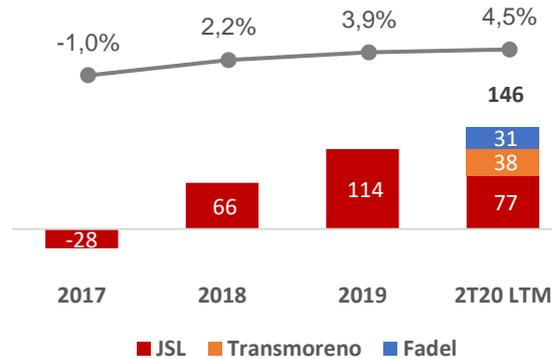
Lucro Bruto (R\$ milhões) e margem bruta²,³ (%)



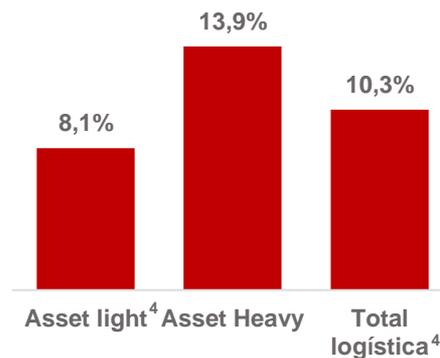
EBIT (R\$ milhões) e margem²,³ (%)



Lucro Líquido (R\$ milhões) e margem líquida²,³ (%)



ROIC 2019



ROIC 2019:



82,3%

19,3%

Notas: Receitas da Fadel e Transmoreno base 2019; (1) Receita Líquida Total considera as receitas com a prestação de serviços e as receitas com as vendas de ativos utilizados na prestação de serviços; (2) Não inclui Fadel e Transmoreno; (3) Calculada sobre a receita com prestação de serviços; (4) Não inclui ágio na aquisição de empresas

# Estrutura de capital robusta e amplo acesso ao mercado de capitais

Boa qualidade de crédito possibilitando acesso fácil ao mercado de capitais e impulsionando retornos dos projetos

## Ótimo risco de crédito comprovado pelo mercado de capitais



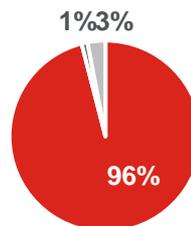
**1ª Emissão  
de CRA no  
mercado  
brasileiro pós  
COVID-19**

**R\$ 1.990 milhões**  
De dívida líquida ajustada³

## Baixo custo de dívida em conjunto com curva longa de pagamentos

### Breakdown do custo da dívida

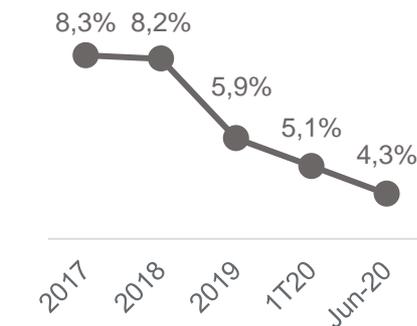
(Em %)



■ CDI ■ IPCA ■ Pré

### Queda do custo de dívida

(Em %)



### Cronograma de amortização de longo prazo²

(Em R\$ milhões)



Nota: Números referentes ao 2T20; (1) Prazo médio considerando redução das amortizações no curto prazo com caixa e disponibilidades; (2) Cronograma de amortização considera valor da logística e da tesouraria; (3) Não considera arrendamento por direito de uso

# ESG: Modelo de negócios em linha com os princípios de sustentabilidade

JSL empenha-se para promover serviços da mais alta qualidade, com o menor impacto ambiental e externalidades positivas para nosso ecossistema e sociedade

## Estrutura dedicada assessorando o Conselho de Administração:



**Fernando A. S. Filho**  
Coordenador (Conselheiro)  
Sócio Diretor da Bemtevi  
Investimento Social



**Adriano Thiele**  
Diretor Executivo de  
Operações



**Tarcila Ursini**  
Membro Independente  
Conselheira na Capitalismo  
Consciente e Conselheira  
Suplente no ISE da B3<sup>1</sup>

### Comitê de Sustentabilidade da JSL



## Contribuição para o desenvolvimento sustentável do nosso ecossistema:

- ✓ Compromisso com as melhores práticas de reporte das questões ASG, buscando consistência e transparência no relato (GRI, Relato Integrado, GHG Protocol);
- ✓ Desenvolvimento pessoal e profissional dos caminhoneiros, por meio de treinamentos, orientação financeira e iniciativas que buscam valorizar esse público;
- ✓ Programa Ligado em Você Caminhoneiro - Canal 24horas que oferece atendimento para o motorista e sua família;
- ✓ Segurança das pessoas e das cargas como prioridade;
- ✓ Renovação constante da frota própria - Impacta positivamente os indicadores ambientais, de segurança e de produtividade;
- ✓ Relacionamento com as comunidades nas quais nossas operações estão inseridas;
- ✓ Investimento em projetos sociais proprietários, com foco em crianças e adolescentes como, por exemplo, "Você quer? Você pode!";
- ✓ Programa Na Mão Certa contra exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas, oferece educação continuada aos motoristas e conscientização aos colaboradores;
- ✓ Programa de Respeito à Diversidade – Foco no público das Mulheres e implantação de iniciativas como o benefício das Licenças paternidade e maternidade estendidas.



# Elevado nível de governança corporativa

Mais elevado nível de governança corporativa alinhada com práticas de mercado e consenso de acionistas

Comitê Financeiro

Comitê de Auditoria  
(2/3 Independente)

Comitê de  
Sustentabilidade

Comitê de  
Tecnologia e  
Inovação



**Reorganização Societária Agosto 2020:**

- ✓ Instalação de comitê independente
- ✓ Acionista controlador propôs que acompanharia a decisão dos minoritários

**Aprovação por unanimidade**

dos minoritários em AGE  
evidencia a qualidade e valor da proposta

## Conselho de Administração



**Denys Marc Ferrez**  
Presidente

- Graduado em Administração de Empresas e pós-graduado em Corporate Finance, sendo admitido na empresa em 2008 como Diretor Administrativo e Financeiro
- Possui experiência como diretor de relações com investidores da Redecard, 10 anos na tesouraria e relações com investidores da Aracruz e 5 anos na PwC



**Fernando A. Simões**  
Conselheiro

- Empregado atuante na Companhia desde 1981
- Diretor Presidente da JSL desde 2009 e controlador da Companhia



**Antonio Barreto**  
Conselheiro

- Graduado em Administração de Empresas pela FGV (EAESP-FGV)
- Experiência desde 2005 em posições executivas, incluindo M&A, e, desde 2019, é responsável por M&A e Planejamento Estratégico da SIMPAR



**Gilberto Xandó**  
Independente

- Graduado e pós-Graduado em Administração de Empresas pela FGV (EAESP-FGV), com mestrado pela USP/FEA e especializações Fundação Dom Cabral e INSEAD (França)
- É membro do Conselho da Administração dos grupos JBS, YPE e Grupasso. Também é presidente do Conselho da BenCorp e ClubSaude



**Germán Quiroga**  
Independente

- Graduado em Engenharia Eletrônica pelo Instituto Militar de Engenharia (IME) e mestrado em sistemas digitais pela Poli-USP
- Foi fundador e CEO da TV1.com, fundador, CIO e CMO da Americanas.com, CIO e CMO da Cyrela Brazil Realty, além de fundador, CEO e membro do Conselho da Nova e VP do Conselho da TOTVS. Atualmente é membro do conselho da Locaweb, C&A, Cobasi, Centauro, Gol e Omini55



**Diversificação de know-how do Conselho de Administração beneficia as tomadas de decisão da Companhia**

## Políticas e acordos intra-grupo

1

### Canais de denúncia administrada por empresa especializada terceirizada

- Canais confidenciais e anônimos de denuncia
- Disponíveis para uso interno e externo

2

### Novo código de conduta

- Ciclo de treinamento para os funcionários

3

### Compliance e análise de risco

- Análise detalhada de risco em todas as áreas da companhia

4

### Políticas e Procedimentos

- Políticas direcionadas para contratos públicos
- Política de recebimento de benefícios de terceiros

5

### Desenvolvimento de talentos

- Treinamentos específicos para cada unidade de negócio
- Tarefas e responsabilidades para todos os níveis

6

### Partes relacionadas

- Qualquer operação de valor igual ou maior que R\$ 10mi anuais deverá ser aprovada pelos membros independentes do Conselho de Administração
- Em caso de venda de ativos da JSL em sua rede de concessionários, a Vamos receberá de 4% a 7% do valor de venda





**Muito obrigado!**

# Reorganização societária: geração de valor para todos *stakeholders*

**Reorganização empresarial para iniciar um novo ciclo de desenvolvimento**



**Criação de valor** para acionistas



**Simplificação** da estrutura corporativa

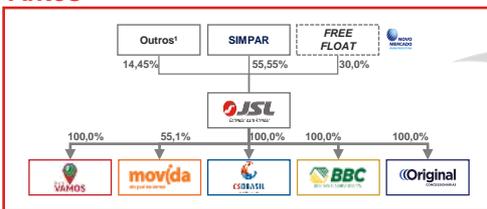


**Transformação** em cias independentes



**Perpetuação** dos negócios

**Antes**



**Compromisso com o mais elevado nível de Governança Corporativa:**

- ✓ Instalação de comitê independente
- ✓ Acionista controlador propôs que acompanharia a decisão dos minoritários;

**Aprovação por unanimidade** dos minoritários em AGE evidencia a qualidade e valor da proposta



Nota: (1) Posições detidas diretamente na pessoa física por membros da Família Simões, Conselheiros e Ações em Tesouraria





# Serviços Dedicados Setor Automotivo Movimentação Interna

## Linha TGX - importado

- Recebimento
- Armazenamento
- Sequenciamento

## Operação de SKD

- Recebimento partes semimontadas
- Manuseio
- Conferência
- Armazenagem
- Embalamento para exportação
- Carregamento dos contêineres

## Gestão do Centro Logístico

- Recebimento
- Conferência
- Sequenciamento
- Transporte para fábrica

## Operação de CKD

- Recebimento das peças
- Manuseio
- Conferência
- Armazenagem
- Embalamento para exportação
- Carregamento dos contêineres

## Logística Interna de Fábrica

- Recebimento das peças
- Conferência
- Sequenciamento
- Abastecimento das linhas
- Planejamento logístico
- Separação de peças
- Planta piloto/protótipo

Porto Marítimo  
e Aeroporto  
(importação e exportação)

Porto  
Aeroporto

# Serviços Dedicados Distribuição Urbana



Entrega de mercadorias Refrigeradas

Estoque Refrigerado

Estoque seco

Estoque de Congelados

Cross Docking

Transporte refrigerado vde mercadorias

Logística Reversa  
Embalagens, vencidos e danificados



*Entender para Atender*