

RESULTADOS 2T22



São Paulo, 02 de Agosto de 2022 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 2T22.

JSL DOBRA EBITDA NA COMPARAÇÃO ANUAL, CHEGANDO A R\$ 251 MILHÕES NO TRIMESTRE; RECEITA BRUTA É DE R\$ 1,7BI, ALTA DE 54%

- Receita Líquida de Serviços atingiu R\$ 1,4 bilhão, alta de 52% na comparação com o 2T21 e 8,3% versus o 1T22;
- Crescimento orgânico combinado de 27%, com 35% de crescimento para as empresas adquiridas;
- EBITDA¹ cresceu 102,5% quando comparado ao 2T21 e 14,3% versus o 1T22, chegando a R\$ 250,7 milhões;
- Resiliência do modelo de negócios e manutenção de eficiência operacional se refletem na expansão da margem EBITDA, de 18,3% no trimestre, acréscimo de 4,5 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior e +1,0 p.p. quando comparado com o 1T22;
- Lucro Líquido Ajustado de R\$ 34,2 milhões, mesmo em cenário marcado por forte inflação de custos e aumento de taxa de juros;
- Novos contratos firmados somam R\$1,4 bilhão no 2T22, com prazo médio de 47 meses e destaque para a expansão internacional;
- ROIC 2T22 UDM de 15%, expansão de 2,3 p.p. em relação a 2T21 e 1,1 p.p. na comparação com 1T22;
- Aquisição da Truckpad contribui para o desenvolvimento do ecossistema digital da JSL, com serviços complementares em toda a cadeia logística;
- Elevação de nosso rating corporativo pela Fitch Ratings para ‘AAA’ na escala nacional e ‘BB’ na escala global, superior ao rating de crédito soberano do Brasil, que possibilitará melhoria adicional no perfil de dívida;
- Modelo equilibrado entre Asset Light e Asset Heavy, com consolidação das empresas adquiridas, garante qualidade do serviço, confiabilidade para execução, fidelização dos clientes e resiliência de resultados.

Sumario das Informações Financeiras (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A	2T22 Anualizado
Receita Bruta	1.704,7	1.109,3	53,7%	1.542,9	10,5%	3.247,6	2.158,6	50,4%	6.818,6
Receita Bruta de Serviços	1.636,4	1.088,5	50,3%	1.513,3	8,1%	3.149,7	2.122,6	48,4%	
Receita Bruta Venda Ativos	68,3	20,8	228,2%	29,7	130,2%	97,9	36,0	171,7%	
Receita Líquida	1.438,7	922,4	56,0%	1.296,5	11,0%	2.735,1	1.791,1	52,7%	5.754,7
Receita Líquida de Serviços	1.372,7	902,5	52,1%	1.267,6	8,3%	2.640,3	1.755,7	50,4%	5.490,9
Receita Líquida Venda Ativos	66,0	19,9	231,5%	28,8	128,7%	94,8	35,4	168,0%	
EBIT¹	184,9	82,2	124,9%	162,7	13,7%	347,5	175,3	98,3%	
Margem (% ROL Serviços)	13,5%	9,1%	+4,4 p.p.	12,8%	+0,6 p.p.	12,8%	10,0%	+2,8 p.p.	
Lucro Líquido Ajustado¹	34,2	44,8	-23,8%	37,2	-8,2%	71,4	92,5	-22,9%	136,6
Margem (% ROL)	2,4%	4,9%	-2,5 p.p.	2,9%	-0,6 p.p.	2,7%	5,3%	-2,6 p.p.	2,5%
EBITDA¹	250,7	123,8	102,5%	219,5	14,3%	470,2	252,1	86,5%	1.002,9
Margem (% ROL de Serviços)	18,3%	13,7%	+4,5 p.p.	17,3%	+1,0 p.p.	17,8%	14,4%	+3,4 p.p.	18,3%
CAPEX Líquido	220,8	93,8	135,4%	214,1	3,1%	434,9	143,2	203,8%	

¹EBIT, EBITDA e Lucro Líquido ajustados no 2T21 conforme reportado à época. Lucro Líquido Ajustado no 1T22 e 2T22 excluem a amortização do PPA das aquisições no valor de R\$ 4,2mm e R\$ 4,3mm, respectivamente.

Mensagem da Administração

Prezados,

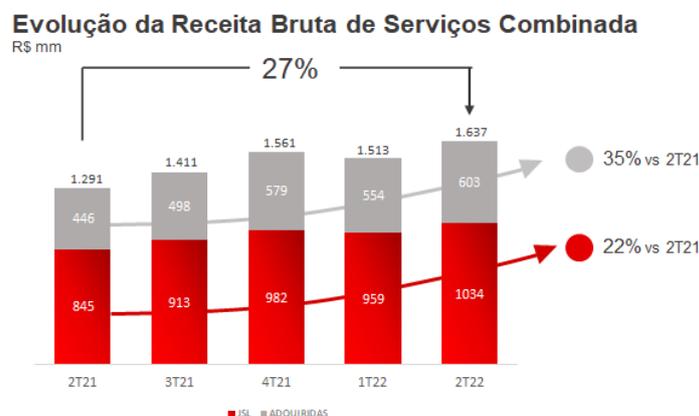
Estamos muito satisfeitos com os resultados alcançados neste segundo trimestre de 2022 - período marcado pelo trabalho incansável de toda nossa equipe na busca e captura de **eficiência operacional e oportunidades de otimização na estrutura de custos**, além do forte trabalho e intensidade das negociações com nossos clientes, caminhoneiros terceiros e fornecedores. Como resultado, entregamos crescimento com resiliência e rentabilidade.

A JSL está inserida no processo produtivo dos clientes e na economia real, participando dos principais elos da cadeia de movimentação de matéria-prima e produtos acabados. Essa presença diversificada tem sido extremamente relevante em um período marcado por uma forte inflação da nossa base de insumos e que já não víamos há muito tempo.

A agilidade em desenvolver novas soluções com nossos clientes e a transparência nas negociações nos permitiram entregar **resultados sólidos e consistentes**. Na comparação anual, crescemos em faturamento¹ nos principais setores que atuamos com destaque para bens de consumo, siderurgia e mineração, automotivo, papel e celulose e alimentos e bebidas. Este crescimento se deve a nossa capacidade de adaptação às novas demandas dos nossos clientes bem como de realização dos investimentos necessários para novos projetos em um cenário focado na busca por qualidade e capacidade de execução. Fomos bem-sucedidos na oferta de serviços com maior valor agregado e crescemos margens em um claro sinal de nossa capacidade de repasse de inflação de custos.

Encerramos o 2T22 com uma **Receita Bruta de R\$ 1,7 bilhão**, crescimento de **54%** em relação ao 2T21 decorrente de crescimento orgânico das operações e da consolidação total da Marvel, TPC e Rodomeu (TPC e Rodomeu estavam parcialmente consolidadas no 2T21). Em relação ao 1T22, registramos alta de 10,5%, proveniente do crescimento orgânico das empresas por aumento de volume de projetos e melhoria de preços.

Em uma visão combinada, a JSL expandiu sua receita líquida de serviços em 27% comparado ao 2T21 e 8% comparado ao 1T22, enquanto as seis empresas adquiridas desde o nosso IPO cresceram sua receita líquida de serviços em 35% comparado ao 2T21 e 9% comparado ao 1T22. Essas empresas são referência em seus setores de atuação, com alto nível de especialização e equipes extremamente qualificadas que se beneficiam de fazer parte do ecossistema JSL para suportar sua expansão de portfólio e eficácia na precificação de contratos, além de viabilizar melhor acesso às condições necessárias a seu desenvolvimento.

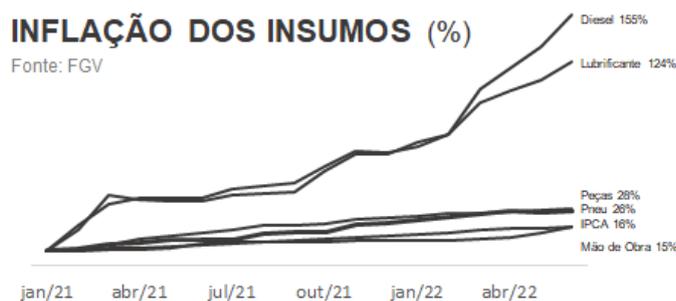


¹ Somatório combinado de JSL e empresas adquiridas;

Os números apresentados no 2T22 **anualizados totalizam R\$ 6,8 bilhões de faturamento e R\$ 1 bilhão de EBITDA**. Passados quase dois anos desde o nosso IPO, a receita líquida² registra com alta de 103% e o EBITDA² de 128% na comparação com os resultados do 2T20 UDM, demonstrando a assertividade do nosso plano estratégico e a eficiência do nosso Capex, com foco na expansão com rentabilidade.

A JSL está muito bem-posicionada para potencializar seu crescimento com disciplina e aproveitar as oportunidades crescentes de consolidação no mercado logístico brasileiro. Reportamos um EBITDA de **R\$ 250,7 milhões** no trimestre, crescimento de **102,5%** em relação ao EBITDA ajustado do ano anterior (que desconsidera os créditos de PIS e COFINS no valor de R\$97,8 milhões sobre a base do ICMS, conforme reportado) e 14,3% em relação ao 1T22. A **Margem EBITDA** no trimestre foi de **18,3%**, **+4,5 p.p.** em relação ao 2T21 e +1,0 p.p. quando comparada ao 1T22, mesmo em um cenário inflacionário, com forte pressão sobre os preços da nossa base de insumos, conforme gráfico abaixo.

A inflação vem sendo um dos principais desafios para o setor, especialmente para os motoristas terceiros e agregados, uma vez que o combustível chega a representar 80% do custo operacional dessa categoria. De forma a mitigar o impacto em margens e sustentar nosso retorno sobre o capital, a equipe da JSL tem trabalhado de forma incansável na renegociação de seu portfólio de contratos, na redução de custos em projetos de eficiência operacional, centralização e digitalização de processos para redução de SG&A.



A estratégia de diversificação em setores essenciais e sólido relacionamento com os clientes fortalecem nosso modelo de negócio e gera resiliência para o resultado, garantindo sua sustentabilidade mesmo em cenários adversos. No trimestre, atingimos Lucro Líquido Ajustado³ de R\$ 34,2 milhões, com margem de 2,4%. Esses números evidenciam a resiliência do nosso resultado mesmo com o aumento da despesa financeira devido à elevação significativa dos juros no país. Importante destacar a maior contribuição da venda de ativos no resultado, fruto da valorização da nossa base.

No trimestre, **fechamos R\$ 1,4 bilhão em novos contratos**, com prazo médio de operação de 47 meses - destaque para os setores de alimentos e bebidas (59%), automotivo (21%) e florestal (8%). Em relação aos segmentos operacionais, 36% dos contratos foram em Operações Dedicadas, 34% em Distribuição Urbana, 26% em Transporte de Cargas e os 4% restantes em Armazenagem. Importante destacar que 55% dos novos contratos estão vinculados a nossa operação na África do Sul, que contribui para a estratégia de expansão internacional alinhada às necessidades dos nossos clientes.

Somado aos R\$ 700 milhões em novos contratos firmados no primeiro trimestre de 2022, totalizamos R\$ 2,1 bilhões de novas receitas contratadas em 2022 para suportar o crescimento da Companhia nos próximos meses e anos. Dos novos contratos que fechamos nesse trimestre, **91% foram com contratos em clientes já atendidos e 9% referentes a novos clientes** – um claro indicativo da capacidade de crescimento via *cross-selling* na carteira de clientes atual, fruto da

² Números anualizados do 2T22 versus 2T20 UDM normalizados para a estrutura da JSL pós-cisão.

³ Lucro Líquido Ajustado pela amortização do PPA das aquisições no valor de R\$ 4,3MM.

confiança no relacionamento estabelecido ao longo do tempo, bem como da evolução e excelência dos serviços prestados.

Para fazer frente à implementação dos novos contratos e sustentar o crescimento da receita, o capex bruto do período fechou em R\$ 289,1 milhões, com 74% destinados à expansão. Além da expansão da frota, nosso capex também é direcionado à expansão do parque tecnológico. Estes investimentos geram benefícios como maior visibilidade de cargas, redução de custos logísticos por meio de aumento de produtividade da Companhia e dos nossos clientes e visam, cada vez mais, um atendimento diferenciado.

O **ROIC UDM no 2T22 foi 15%**, crescimento de 2,3 p.p. em relação a 2T21 e 1,1 p.p. na comparação com 1T22. Mais uma vez, esse valor evidencia nosso compromisso com o crescimento acelerado sem abrir mão da rentabilidade. Além disso, uma parte relevante do Capex realizado ainda não é refletido nos nossos resultados e contribuirá para a sustentação da rentabilidade futura da companhia.

Encerramos o trimestre com uma posição de Caixa de R\$ 638,7 milhões, que somados aos R\$ 508 milhões em linhas contratadas e não sacadas, nos provê R\$1,1 bilhão de fontes de liquidez. Esta soma nos permite **cobrir obrigações financeiras de curto prazo em 10,6 vezes**. Além disso, a dívida líquida ficou em R\$ 3,0 bilhões e a alavancagem, considerando o EBITDA-A UDM da Companhia, em 2,99x (já não tendo mais o benefício nos últimos 12 meses do crédito de PIS e COFINS sobre a base do ICMS registrado no 2T21 no valor de R\$ 87,9 milhões), uma redução em relação ao 1T22 e um nível confortável em relação a todos os *covenants* financeiros da Companhia. Considerando nosso EBITDA UDM, a alavancagem fechou o trimestre em 3,37x, com cronograma de vencimento de dívida alongado.



A assertividade da nossa estratégia de crescimento orgânico e a qualidade de nossas aquisições está demonstrada na consistência dos números apresentados trimestre a trimestre. Este crescimento consistente, com rentabilidade, e capacidade de execução levou a uma elevação de nosso rating corporativo pela **Fitch Ratings para 'AAA' na escala nacional e 'BB' na escala global**, superior ao rating de crédito soberano do Brasil. Esse movimento reforça nossa gestão de capital disciplinada e possibilitará melhoria adicional em nosso perfil de dívida e redução gradual da carga de juros.

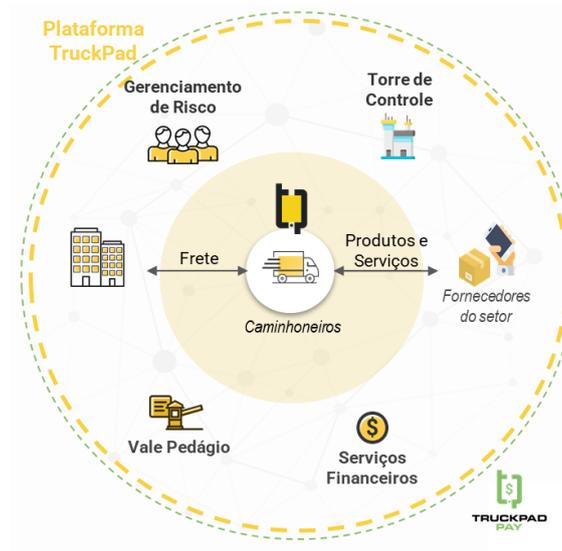
Ciente dos desafios frente às mudanças climáticas, a JSL se mantém engajada em sua jornada de descarbonização, com um envolvimento crescente de nossos parceiros e fornecedores. Investimos em uma frota sustentável, no uso de equipamentos elétricos e veículos que utilizam combustíveis menos poluentes. Estamos também focados na promoção da saúde e segurança da nossa gente, motoristas agregados e terceiros, contribuindo ativamente com o desenvolvimento da sociedade através de iniciativas e programas. Divulgamos em abril nosso 2º Relatório Anual Integrado, elaborado seguindo as normas GRI, SASB, TCFD (Task Force on Climate-Related Financial Disclosures) e CDP (Carbon Disclosure Project), onde apresentamos nossos indicadores, práticas, modelo de negócios, aspectos financeiros, ambientais, sociais e de governança como parte da nossa gestão transparente e sustentável. Convidamos a todos para acessar esse material em nosso site (<https://materiais.mktjsl.com.br/esg>).

Aquisição da TruckPad

A aquisição da TruckPad se soma às outras cinco aquisições realizadas e está totalmente alinhada com o nosso planejamento estratégico de ser um operador logístico integrado (“4-PL”), que tem como um dos fundamentos a evolução do parque de soluções tecnológicas, ganho de eficiência operacional e oferta de novas soluções para a cadeia logística.

A Truckpad contribui para o desenvolvimento do nosso ecossistema digital, trazendo, além de uma plataforma extremamente robusta e escalável, um time com DNA de tecnologia e profundo conhecimento da indústria de logística. Acreditamos em um potencial transformacional resultante da combinação de escala e capilaridade da JSL e Truckpad no setor, ao unir o maior transportador rodoviário de carga do Brasil e uma plataforma com tecnologia robusta para explorar um mercado extremamente fragmentado.

Dentre os destaques da *start-up*, destacam-se, como: mais de 800.000 caminhoneiros cadastrados, um milhão de fretes ofertados/mês, 60 colaboradores especializados em tecnologia, R\$ 95 milhões investidos em desenvolvimento da plataforma.



A Plataforma digital Truckpad está preparada para incorporar a oferta de novos serviços e produtos com base no ecossistema da JSL (e do grupo SIMPAR), aprimorar o nível de serviços para nossos clientes e trazer novas opções ao nosso portfólio. O potencial de novos serviços logísticos é um dos principais fatores que geram a ampliação da solução completa de digitalização da operação logística para embarcadores em todo seu sistema transacional e da oferta completa de serviços adicionais ao embarcador e ao transportador.

Agradeço a cada um dos mais de 26.500 colaboradores diretos, 55.000 motoristas terceiros e agregados e aos nossos clientes e investidores pela confiança, e se seguimos firmes na nossa jornada de crescimento e transformação do setor de logística!

Muito obrigado,

Ramon Alcaraz
Diretor Presidente da JSL

As informações financeiras apresentadas a seguir estão em conformidade com as normas contábeis IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Os resultados são apresentados de forma consolidada e as informações das controladas TransMoreno, Fadel, Rodomeu, TPC, Marvel e Truckpad estão consolidados a partir das datas de aquisição, respectivamente 30/10/2020, 17/11/2020, 15/05/2021, 15/06/2021, 30/07/2021 e 26/05/2022.

Resultado Consolidado

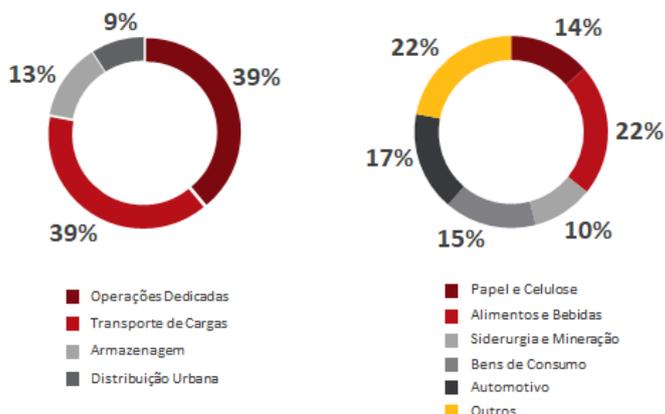
Consolidado (R\$ mm)	2T22			2T21			▲ A / A		
	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A	
Receita Bruta	1.704,7	1.109,3	53,7%	1.542,9	10,5%	3.247,6	2.158,6	50,4%	
Receita Bruta de Serviços	1.636,4	1.088,5	50,3%	1.513,3	8,1%	3.149,7	2.122,6	48,4%	
Receita Bruta Venda Ativos	68,3	20,8	228,2%	29,7	130,2%	97,9	36,0	172,0%	
Receita Líquida	1.438,7	922,4	56,0%	1.296,5	11,0%	2.735,1	1.791,1	52,7%	
Receita Líquida de Serviços	1.372,7	902,5	52,1%	1.267,6	8,3%	2.640,3	1.755,7	50,4%	
Operações Dedicadas	533,3	420,3	26,9%	477,8	11,6%	1.011,1	801,1	26,2%	
Transporte de Cargas	536,9	314,4	70,8%	477,2	12,5%	1.014,1	632,0	60,5%	
Distribuição Urbana	125,9	109,3	15,2%	144,5	-12,8%	270,4	221,8	21,9%	
Armazenagem	176,6	58,5	202,0%	168,1	5,1%	344,7	100,7	242,3%	
Receita Líquida Venda Ativos	66,0	19,9	231,5%	28,8	128,7%	94,8	35,4	167,8%	
Custos Totais	(1.203,9)	(793,5)	51,7%	(1.095,3)	9,9%	(2.299,3)	(1.531,5)	50,1%	
Custo de Serviços	(1.147,4)	(778,7)	47,3%	(1.074,1)	6,8%	(2.221,5)	(1.503,1)	47,8%	
Custo Venda de Ativos	(56,5)	(14,8)	281,7%	(21,2)	166,7%	(77,8)	(28,4)	173,8%	
Lucro Bruto	234,8	128,8	82,3%	201,2	16,7%	436,0	259,5	68,0%	
Despesas Operacionais	(56,7)	26,6	-313,0%	(45,3)	n.a	(101,9)	(19,6)	420,0%	
EBIT	178,1	155,4	14,6%	155,9	14,3%	334,0	239,9	39,2%	
Margem (% ROL Serviços)	13,0%	17,2%	-4,2 p.p.	12,3%	+0,7 p.p.	12,7%	13,7%	-1,0 p.p.	
Resultado Financeiro	(143,3)	(27,5)	421,0%	(112,3)	27,6%	(255,6)	(59,6)	328,8%	
Receitas Financeiras	20,0	9,4	113,2%	25,4	-21%	45,5	19,5	133,2%	
Despesas Financeiras	(163,3)	(36,9)	342,6%	(137,7)	18,6%	(301,0)	(79,1)	280,6%	
Impostos	(5,0)	(34,8)	n.a	(10,6)	n.a	(15,6)	(44,6)	n.a	
Lucro Líquido	29,8	93,1	-68,0%	33,0	-9,7%	62,9	135,7	-53,7%	
Margem (% ROL)	2,1%	10,1%	-8,0 p.p.	2,5%	-0,5 p.p.	2,3%	7,6%	-5,3 p.p.	
EBITDA	250,7	211,7	18,4%	219,5	14,3%	470,2	340,0	38,3%	
Margem (% ROL de Serviços)	18,3%	23,5%	-5,2 p.p.	17,3%	+1,0 p.p.	17,8%	19,4%	-1,6 p.p.	
EBITDA-A	307,2	226,5	35,6%	240,6	27,7%	547,8	368,4	48,7%	
Margem (% ROL de Serviços)	22,4%	25,1%	-2,7 p.p.	19,0%	+3,4 p.p.	20,7%	21,0%	-0,2 p.p.	
CAPEX Líquido	220,8	93,8	135,4%	214,1	3,1%	434,9	143,2	203,7%	
EBITDA Ajustado¹	250,7	123,8	102,5%	219,5	14,3%	470,2	252,1	86,5%	
Margem (% ROL de Serviços)	18,3%	13,7%	+4,5 p.p.	17,3%	+1,0 p.p.	17,8%	14,4%	+3,4 p.p.	
EBIT Ajustado¹	184,9	82,2	124,9%	162,7	13,7%	347,5	175,3	98,3%	
Margem (% ROL de Serviços)	13,5%	9,1%	+4,4 p.p.	12,8%	+0,6 p.p.	13,2%	10,0%	+3,2 p.p.	
Lucro Líquido Ajustado²	34,2	44,8	-23,8%	37,2	-8,2%	71,4	92,5	-22,9%	
Margem (% ROL)	2,4%	4,9%	-2,5 p.p.	2,9%	-0,5 p.p.	2,6%	5,2%	-2,6 p.p.	

¹Números ajustados para 2T21, com exclusão do efeito dos créditos extemporâneos de PIS/COFINS sobre a base do ICMS

²Lucro Líquido ajustado pelo impacto do PPA acumulado no período, líquido de impostos no valor de R\$ 4,3MM.

A Receita Líquida de Serviços cresceu 52,1% em relação ao 2T21 e 8,3% versus o 1T22, comprovando a capacidade de execução, assertividade da nossa estratégia de crescimento e repasse da inflação nos preços praticados. O serviço de Transporte de Cargas cresceu 71% na comparação anual beneficiado pela consolidação das operações da Marvel e Rodomeu e passou a representar 39% do faturamento da JSL. O segmento de Operações Dedicadas, que representa outros 39% do faturamento, também apresentou um crescimento importante de 27%. O aumento significativo de 202% nas operações de Armazenagem está relacionado em grande parte à consolidação da TPC, enquanto em Distribuição Urbana tivemos um aumento de 15% resultado do crescimento orgânico da JSL e da Fadel, com forte presença no setor de alimentos e bebidas.

DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA BRUTA | 2T22:



Custo de Serviços teve um acréscimo de 47,3% em relação ao 2T21 e 6,8% em relação ao trimestre anterior, chegando a um valor absoluto de R\$ 1,1 bilhão. Além do efeito do crescimento e da consolidação das empresas adquiridas após o primeiro trimestre de 2021, a forte inflação impactou de forma geral nos custos, com representatividade majorada sobre combustíveis/lubrificantes e pessoal/encargos, que cresceram 126% e 52%, respectivamente, em nossa base de custos.

A atratividade do mix de serviços oferecidos, nossa base diversificada de clientes, com contrapartes robustas, e a agenda focada em eficiência operacional permitiram que o crescimento de receita viesse acompanhado de rentabilidade, com um EBITDA de R\$ 250,7 milhões no trimestre, crescimento de 102,5% em relação ao EBITDA Ajustado do ano anterior e 14,3% em relação ao 1T22. A Margem EBITDA de 18,3%, +4,5 p.p. em relação ao 2T21, reflete o nosso trabalho incessante de manter o equilíbrio financeiro de todos os nossos contratos e a agenda de otimização de custos neste momento de constante pressão dos insumos. Cada contrato é tratado de maneira específica, com modelos de fórmula paramétrica e cesta de insumos adequados para cada operação. Esse modelo nos permite demonstrar a evolução dos custos para cada cliente e, graças ao nosso bom relacionamento, temos a oportunidade de negociar os valores de forma equilibrada, transparente e embasada. Continuamos com um trabalho constante e diligente para concluir as negociações em curso, trabalhando para reduzir ao máximo o impacto futuro dos insumos para os nossos clientes antes de entrar nas novas rodadas de repasse e negociações.

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

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A
Receita Bruta	925,1	655,3	41,2%	856,6	8,0%	1.781,7	1.286,7	38,5%
Receita Líquida	766,7	534,9	43,3%	708,4	8,2%	1.475,0	1.048,2	40,7%
Receita Líquida de Serviços	746,0	527,8	41,3%	700,5	6,5%	1.446,6	1.035,4	39,7%
Operações Dedicadas	154,5	121,5	27,2%	143,7	7,5%	298,2	235,1	26,8%
Transporte de Cargas	382,0	315,2	21,2%	353,2	8,1%	735,2	632,9	16,2%
Distribuição Urbana	32,8	32,6	0,6%	35,5	-7,6%	68,3	66,7	2,4%
Armazenagem	176,6	58,5	201,9%	168,1	5,1%	344,7	100,7	242,2%
Receita Líquida Venda Ativos	20,7	7,1	191,6%	7,8	163,9%	28,5	12,8	121,9%
Custos Totais	(666,3)	(466,0)	43,0%	(616,1)	8,2%	(1.282,4)	(913,7)	40,4%
Custo de Serviços	(647,4)	(461,4)	40,3%	(611,1)	5,9%	(1.258,5)	(902,4)	39,5%
Com pessoal	(198,4)	(121,5)	63,2%	(183,4)	8,2%	(381,7)	(225,3)	69,4%
Com agregados e terceiros	(289,3)	(244,5)	18,3%	(273,3)	5,9%	(562,7)	(494,8)	13,7%
Combustíveis e lubrificantes	(38,1)	(17,0)	123,6%	(30,2)	26,1%	(68,3)	(33,5)	103,5%
Peças / pneu / manutenção	(36,4)	(28,3)	28,6%	(37,5)	-2,8%	(73,9)	(58,5)	26,3%
Depreciação	(33,7)	(25,9)	30,0%	(31,8)	6,0%	(65,5)	(43,6)	50,3%
Outros	(51,5)	(24,0)	114,3%	(54,9)	-6,2%	(106,4)	(46,6)	128,5%
Custo Venda de Ativos	(18,9)	(4,7)	305,8%	(5,0)	279,3%	(23,9)	(11,3)	111,3%
Lucro Bruto	100,3	68,9	45,7%	92,3	8,7%	192,6	134,6	43,2%
Despesas Operacionais	(29,0)	12,8	-326,5%	(25,2)	14,9%	(54,2)	(16,8)	223,4%
EBIT	71,4	81,7	-12,6%	67,1	6,4%	138,4	117,8	17,5%
Margem (% ROL Serviços)	9,6%	15,5%	-5,9 p.p.	9,6%	-0,0 p.p.	9,6%	11,4%	-1,8 p.p.
EBITDA	115,2	124,3	-7,3%	107,9	15,2%	223,1	188,8	18,2%
Margem (% ROL de Serviços)	15,4%	23,5%	-8,1 p.p.	15,4%	+0,0 p.p.	15,4%	18,2%	-2,8 p.p.

A Receita Líquida de Serviços atingiu um valor de R\$ 746,0 milhões com um crescimento de 41,3% em relação ao 2T22, puxado em grande parte pelo crescimento nas indústrias de bens de consumo, automotiva e química. Quando comparado ao 1T22, a Receita Líquida de Serviços cresceu 6,5%. O Transporte de Cargas segue sendo a principal fonte de receita do Asset Light, representando cerca de 50% do faturamento. No entanto, os demais serviços vêm ganhando representatividade, a exemplo da expansão dos nossos serviços de Armazenagem, que cresceu 202% e hoje representa 24% da Receita Líquida de Serviços. Essa evolução de portfólio garante ainda mais resiliência ao negócio e à geração de caixa da Companhia.

O Custo de Serviços teve acréscimo de 40% em relação ao 2T21. Boa parte desse crescimento é explicado pelo aumento do custo com pessoal (31% da base de custo de serviços) oriundo da consolidação da TPC, que conta com mão de obra própria para operação nos armazéns e centros de distribuição. Porém, se compararmos com o 1T22, notamos um aumento de 5,9% dos custos de serviços impactados principalmente pelo aumento dos combustíveis. O EBITDA do 2T22 atingiu R\$ 115,2 milhões, com uma margem de 15,4%, valor estável quando comparado ao 1T22 e reflexo do trabalho intenso de negociação com os clientes e de precificação dos novos contratos. A margem reportada do 2T21 está impactada positivamente por parte do crédito de PIS e COFINS mencionado anteriormente.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A
Receita Bruta	779,5	454,0	71,7%	686,4	13,6%	1.465,9	871,9	168,1%
Receita Líquida	672,0	387,4	73,4%	588,1	14,3%	1.260,1	742,3	169,8%
Receita Líquida de Serviços	626,7	374,6	67,3%	567,1	10,5%	1.193,8	720,3	165,7%
Operações Dedicadas	378,7	298,0	27,1%	334,1	13,3%	712,8	565,3	126,1%
Transporte de Cargas	154,8	n.a	n.a	124,0	24,9%	278,8	n.a	n.a
Distribuição Urbana	93,1	76,7	21,4%	109,0	-14,6%	202,1	155,1	130,3%
Armazenagem	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Receita Líquida Venda Ativos	45,3	12,8	253,4%	21,0	115,6%	66,3	22,0	301,6%
Custos Totais	(537,5)	(327,5)	64,1%	(479,2)	12,2%	(1.016,7)	(617,9)	164,6%
Custo de Serviços	(500,0)	(317,4)	57,5%	(463,0)	8,0%	(963,0)	(600,8)	160,3%
Com pessoal	(223,1)	(161,1)	38,5%	(202,8)	10,0%	(425,9)	(311,6)	136,7%
Com agregados e terceiros	(31,8)	(16,2)	96,6%	(44,5)	-28,4%	(76,3)	(27,5)	278,0%
Combustíveis e lubrificantes	(124,9)	(57,6)	116,8%	(101,2)	23,4%	(226,1)	(101,6)	222,4%
Peças / pneu / manutenção	(72,7)	(56,7)	28,3%	(72,1)	0,9%	(144,8)	(108,1)	133,9%
Depreciação	(26,1)	(11,2)	132,6%	(20,3)	28,4%	(46,4)	(25,4)	182,6%
Outros	(21,3)	(14,6)	46,2%	(22,1)	-3,4%	(43,4)	(26,5)	163,7%
Custo Venda de Ativos	(37,5)	(10,1)	271,8%	(16,2)	131,8%	(53,7)	(17,1)	314,7%
Lucro Bruto	134,4	59,9	124,5%	108,9	23,5%	243,3	124,4	195,6%
Despesas Operacionais	(27,7)	13,8	-301%	(20,0)	38,4%	(47,7)	107,3	-44,4%
EBIT	106,8	73,7	44,9%	88,8	20,2%	195,6	231,8	84,4%
Margem (% ROL Serviços)	17,0%	19,7%	-2,6 p.p.	15,7%	+1,4 p.p.	16,4%	32,2%	-15,8 p.p.
EBITDA	135,5	87,4	55,1%	111,6	21,4%	247,1	150,7	163,9%
Margem (% ROL de Serviços)	21,6%	23,3%	-1,7 p.p.	19,7%	+1,9 p.p.	20,7%	20,9%	-0,2 p.p.

A Receita Líquida de Serviços atingiu R\$ 626,7 milhões, crescendo 67,3% quando comparada à receita do 2T21 e derivada em grande parte do crescimento nas indústrias alimentícia, papel e celulose e siderurgia e mineração. A maior parte do crescimento veio da consolidação da Marvel e Rodomeu, empresas que atuam no segmento de Transporte de Cargas especializadas. As Operações Dedicadas, que representam 60% da receita do segmento, também tiveram crescimento de 27%, fruto da implantação dos novos contratos celebrados durante 2021 e o primeiro trimestre de 2022 e dos reajustes de preço com base nas fórmulas paramétricas e gatilhos contratuais. Para complementar, o serviço de Distribuição Urbana também cresceu 21%, beneficiados por oportunidades *cross selling* na JSL e Fadel. Quando comparado ao 1T22, a Receita Líquida de Serviços cresceu 10,5%, reforçando o crescimento de contratos do ecossistema JSL.

O Custo de Serviços apresentou um crescimento de 57,5% em relação ao 2T21 e 8% versus 1T22. A maior parte desse aumento está relacionada ao custo de combustíveis e lubrificantes, que representou 25% dos custos no 2T22 comparado a 18,1% no 2T21 e 21,9% no 1T22. Contrabalaneando essa pressão inflacionária, os esforços de redução de custos de peças, pneus e manutenção e otimização de pessoal permitiram a manutenção de margens sólidas. Peças, pneus e manutenção, por exemplo, representaram 14,5% dos custos do 2T22, versus 17,9% no 2T21 e 15,6% no 1T22. Importante destacar que, mesmo com gatilhos contratuais para repasse do valor do combustível, há uma defasagem temporal para sua efetivação. Como resultado, o EBITDA alcançou R\$ 135,5 milhões e uma margem de 21,6%, um aumento de 1,7 p.p. se comparado com o 1T22. A margem reportada do 2T21 também está impactada positivamente por parte do crédito de PIS e COFINS mencionado anteriormente.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A
Receitas Financeiras	20,0	9,4	113,2%	25,4	-21%	45,5	19,5	133,2%
Despesas Financeiras	(163,3)	(36,9)	342,6%	(137,7)	18,6%	(301,0)	(79,1)	280,6%
Resultado Financeiro	(143,3)	(27,5)	421,0%	(112,3)	27,6%	(255,6)	(59,6)	328,8%

O 2T22 apresentou Resultado Financeiro Líquido de R\$ -143,3 milhões, 421% maior que o 2T21 e 27,6% vs o 1T22. Essa variação é explicada principalmente pelo maior volume de dívida bruta comparado ao 2T21 e aumento no custo médio da dívida derivada da elevação da taxa CDI.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T
Dívida bruta	3.661,0	2.607,7	40,4%	3.648,5	0,3%
Caixa e aplicações financeiras	638,7	677,1	-5,7%	689,2	-7,3%
Dívida líquida	3.022,3	1.930,6	56,5%	2.959,4	2,1%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,3%	5,0%	+11,3 p.p.	13,9%	+2,4 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,7%	3,3%	+7,4 p.p.	9,2%	+1,6 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	5,2	4,9	6,0%	5,5	-5,6%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,3%	5,0%	225,7%	13,9%	17,0%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	15,3%	4,7%	+10,6 p.p.	13,2%	+2,1 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	4,6	4,1	12,6%	4,9	-5,8%

Finalizamos o trimestre com uma posição de Caixa e Aplicações Financeiras de aproximadamente R\$ 640 milhões, o que corresponde a 6x a dívida de curto-prazo. Somado a isso, a Companhia possui hoje, em bancos reconhecidos internacionalmente, linhas de capital comprometido contratadas e não sacadas no valor de R\$ 508 milhões que totalizam uma liquidez disponível de R\$ 1,1 bilhão, volume suficiente para cobrir nossas amortizações até 2025.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	2T22	1T22	2T21
Dívida líquida / EBITDA-A	2,99x	3,10x	2,30x
Dívida líquida / EBITDA	3,37x	3,30x	2,70x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	3,58x	3,30x	8,20x
EBITDA UDM	896,1	886,5	719,9
EBITDA-A UDM	1.010,6	961,7	846,7

Referência para Covenants

O indicador de alavancagem Dívida Líquida / EBITDA UDM da JSL no 2T22 foi de 3,37x (já não tendo mais o benefício nos últimos 12 meses do crédito de PIS e COFINS sobre a base do ICMS registrado no 2T21 no valor de R\$ 87,9 milhões). A relação Dívida líquida / EBITDA Adicionado foi de 2,99x e EBITDA Adicionado / Resultado Financeiro Líquido de 3,58x. O indicador reflete principalmente o resultado do pagamento do capex contratado dos períodos anteriores (movimentação do caixa) e aos pagamentos das aquisições realizadas.

A estrutura de capital atual suporta o crescimento orgânico e via aquisições respeitando os níveis adequados de alavancagem considerados pela administração e *covenants* financeiros da Companhia. Além disso, nosso endividamento para financiar o capex de crescimento está baseado em contratos de longo-prazo que contribuem com uma geração de caixa resiliente.

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

Resultados Combinados (R\$ mm)	Combinado UDM	JSL	Fadel	Rodomeu	Transmoreno	TPC	Marvel
EBITDA UDM	896,1	493,1	124,8	18,8	28,2	113,3	117,8
EBITDA-A UDM	1.010,6	583,8	128,1	18,8	28,2	114,1	137,7

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	289,1	114,6	152,3%	243,8	18,6%	532,9	179,3	197,2%
Expansão	213,2	57,7	269,6%	181,8	17,3%	395,0	118,2	234,2%
Renovação	56,1	56,9	-1,4%	38,0	47,7%	94,1	61,1	53,9%
Outros	19,8	0,0	-	24,0	-17,6%	43,8	0,0	-
Investimento bruto por tipo	289,1	114,6	152,3%	243,8	18,6%	532,9	179,2	197,4%
Caminhões	223,0	90,2	147,3%	138,6	60,9%	361,7	120,0	201,4%
Máquinas e Equipamentos	26,0	8,8	195,4%	51,9	-49,9%	77,9	31,4	148,1%
Veículos Leves	19,2	6,9	178,5%	8,5	126,0%	27,7	11,2	147,5%
Ônibus	0,5	2,7	-80,6%	0,1	256,7%	0,7	3,4	-80,2%
Outros	20,3	6,0	238,9%	44,6	-54,4%	65,0	13,2	392,2%
Receita de Venda de Ativos	68,3	20,8	228,2%	29,7	130,2%	97,9	36,0	172,0%
Total Investimento Líquido	220,8	93,8	135,4%	214,1	3,1%	435,0	143,3	203,5%

O nosso CAPEX líquido do período fechou em R\$ 220,8 milhões fazendo frente à implantação dos novos contratos vendidos e sustentando o crescimento da receita futura. A venda de ativos no patamar de R\$ 68,3 milhões reflete em grande medida o maior valor de nossos ativos e medidas de otimização de frota. Aproximadamente 74% do capex bruto do 2T22 é referente à expansão da frota para suportar a mobilização dos novos contratos celebrados.

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

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	2T22 UDM	2T21 UDM	1T22 UDM
EBIT	627,0	453,8	624,3
Alíquota efetiva	10%	22%	16%
NOPLAT	566,9	354,0	521,6
Dívida Líquida período atual	3.022,3	1.930,6	2.959,4
Dívida líquida período anterior	1.930,6	1.990,0	1.742,8
Dívida líquida média	2.476,5	1.960,3	2.351,1
PL período atual	1.351,7	1.258,9	1.352,8
PL período anterior	1.258,9	383,8	1.461,6
PL médio	1.305,3	821,4	1.407,2
Capital Investido período atual	4.374,0	3.189,5	4.312,1
Capital Investido período anterior	3.189,5	2.373,8	3.204,4
Capital Investido médio	3.781,8	2.781,7	3.758,3
ROIC	15,0%	12,7%	13,9%

O ROIC UDM combinado no 2T22 foi **15%**, 1,1 p.p. superior ao ROIC reportado no 1T22 e 2,3 p.p. superior ao 2T21. A melhora do ROIC entre os trimestres é derivada da disciplina na precificação e alocação do capital com projetos que proporcionam rentabilidade adequada, assim como pela redução da alíquota efetiva de impostos. Essa foi em grande parte beneficiada pela não incidência do IRPJ e da CSLL sobre os valores atinentes à atualização monetária pela taxa



Selic recebidos em razão de repetição de indébito tributário. Se ajustássemos o ROIC para excluir esse benefício tributário da alíquota efetiva, teríamos um ROIC Ajustado de 13%, que se compara positivamente com o ROIC Ajustado do 1T22 de 11,9%, se neste caso retirarmos do EBIT os efeitos extraordinários de créditos extemporâneos de PIS/Cofins.

Fizemos também um exercício para calcular o ROIC do 2T22 normalizado pela alíquota de impostos (21,7%) e considerando o EBIT anualizado no 2T22. Sob esse cenário, teríamos um ROIC de 15,3%, evidenciando o novo patamar de rentabilidade da Companhia.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	2T22	1T22	2T21	2021	2020	2019
EBITDA	250,7	219,5	211,7	758,0	432,0	514,0
Capital de Giro	231,0	61,1	(28,1)	(25,4)	9,0	(15,0)
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	56,5	21,2	14,4	64,1	167,0	161,0
Capex Renovação	(56,1)	(38,0)	(56,9)	(189,8)	(67,9)	(72,0)
Itens Não Caixa e outros	(64,8)	(16,2)	3,8	(16,9)	3,0	(18,0)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	417,3	247,6	144,9	590,0	543,1	570,0
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	9,0	(26,0)	(25,0)	(27,3)	(110,0)	(7,0)
(-) Capex outros	(19,8)	(24,0)	(5,8)	(78,1)	(35,0)	(37,0)
Fluxo de caixa livre	406,5	197,5	114,1	484,6	398,1	526,0
(-) Capex Expansão	(246,9)	(243,4)	(51,7)	(383,5)	(225,1)	(258,0)
(-) Aquisição de empresas	1,5	-	(50,1)	(229,3)	(150,0)	-
Fluxo após crescimento	161,0	(45,9)	12,3	(128,1)	23,0	268,0

A Companhia possui uma forte geração de caixa operacional. No 2T22, o fluxo de caixa livre, antes do crescimento, foi de R\$ 406,5 milhões. O número, após o crescimento, foi positivo em R\$ 161 milhões após um CAPEX de expansão de R\$ 246,9 milhões (R\$ 213,2 milhões se considerado apenas o capex contratado em 2022). Importante destacar que o CAPEX está em processo de implantação e que a receita gerada pelos ativos ainda não impactou em sua totalidade nosso fluxo de caixa.

Performance das Ações

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



No fechamento de 30 de junho de 2022, a cotação de JSLG3 foi R\$5,12, com recomendação de compra dos nove analistas que cobrem o papel. A seguir apresentamos um quadro resumo com as recomendações. Assumindo a média do preço alvo das ações encontrada na tabela abaixo, a ação possui um potencial de valorização de 130%.

Corretora	Analista	Recomendações
Banco BTG Pactual	Lucas Marquiori	Compra
Itau BBA Securities	Thais Cascello	Compra
JP Morgan	Fernando Abdalla	Compra
Eleven Financial Research	Alexandre Kogake	Compra
NAU Securities	Alejandro Demichelis	Compra
Bradesco BBI	Vitor Mizusaki	Compra
Banco Safra	Luiz Pecanha Filho	Compra
XP Investimentos	Pedro Bruno	Compra
Banco Inter	Diego Bellico	Compra
Genial Investimentos	Pedro Bruno	Compra

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A
Lucro Líquido Total	29,8	93,1	-68,0%	33,0	-9,7%	62,9	135,7	-53,7%
Resultado Financeiro	143,3	27,5	421,0%	112,3	27,6%	255,6	59,6	328,8%
IR e contribuição social	5,0	34,8	-85,6%	10,6	-52,7%	15,6	44,6	-65,0%
Depreciação e Amortização	72,6	56,3	29,0%	63,5	14,3%	136,1	100,1	36,0%
EBITDA	250,7	211,7	18,4%	219,5	14,3%	470,2	340,0	38,3%
Custo de Venda de Ativos	56,5	14,8	281,7%	21,2	166,7%	77,8	28,4	173,8%
EBITDA-A	307,2	226,5	35,6%	240,6	27,7%	547,9	368,4	48,7%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	2T22	2T21	▲ A / A	1T22	▲ T / T	1S22	1S21	▲ A / A
Lucro Líquido	29,8	93,1	-68,0%	33,0	-9,7%	62,9	135,2	-53,5%
Créditos Extemporâneos Líquidos	-	(83,9)	n.a	-	n.a	-	(83,9)	n.a
Baixa Contábil de Benfeitorias	-	6,0	n.a	-	n.a	-	6,0	n.a
Provisões	-	10,6	n.a	-	n.a	-	10,6	n.a
Outros	4,3	18,9	n.a	4,2	n.a	8,5	24,5	n.a
Lucro Líquido Ajustado	34,2	44,7	-23,6%	37,2	-8,2%	71,4	92,4	-22,8%
<i>Margem (% ROL)</i>	<i>2,4%</i>	<i>4,9%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>2,9%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>2,6%</i>	<i>5,2%</i>	<i>-2,6 p.p.</i>

O valor de ajuste de R\$4,3 milhões na linha de PPA refere-se ao valor de amortização dos itens de alocação de preço das aquisições realizadas. As reconciliações do EBITDA Ajustado do 2T21 está apresentado no release de resultados da JSL, divulgado em 10 de agosto de 2021.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	2T22	1T22	2T21	Passivo (R\$ milhões)	2T22	1T22	2T21
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	132,6	207,9	114,2	Fornecedores	328,4	330,3	215,5
Títulos e valores mobiliários	506,0	481,2	551,4	Risco sacado a pagar	-	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	0,1	0,1	Empréstimos e financiamentos	23,8	30,3	51,4
Contas a receber	1.162,4	1.335,8	1.022,9	Debêntures	60,4	33,8	4,7
Estoques	64,3	61,5	52,1	Arrendamento financeiro a pagar	23,5	26,0	15,8
Impostos a recuperar	174,9	208,4	38,4	Arrendamento por direito de uso	61,3	61,4	45,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	39,2	29,7	118,8	Obrigações sociais e trabalhistas	311,6	275,7	227,9
Outros créditos	28,1	17,9	13,5	Imposto de renda e contribuição social a recolher	10,0	9,8	-
Despesas antecipadas	36,5	33,0	26,9	Tributos a recolher	100,6	93,8	63,8
Outros créditos Intercompany	-	-	-	Outras contas a pagar	100,0	94,4	77,2
Dividendos a receber	-	-	25,7	Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio a pagar	-	25,5	-
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	50,8	51,8	55,9	Adiantamento de clientes	17,7	9,9	10,2
Adiantamentos a terceiros	17,3	16,0	-	Partes relacionadas	-	-	-
				Aquisição de empresas a pagar	104,1	124,7	171,8
Total do Ativo Circulante	2.212,2	2.443,4	2.020,0	Total do passivo circulante	1.141,4	1.115,5	883,3
Ativo não circulante				Não circulante			
Títulos e valores mobiliários	0,0	0,0	11,5	Empréstimos e financiamentos	1.783,0	1.778,1	1.441,8
Instrumentos financeiros derivativos	35,2	24,0	39,5	Debêntures	1.792,6	1.790,9	1.100,1
Contas a receber	15,5	15,8	16,1	Arrendamento a pagar	13,0	13,6	33,5
Tributos a recuperar	193,6	186,5	256,5	Arrendamento por direito de uso	295,8	266,6	244,3
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	20,9	34,8	10,2	Tributos a recolher	32,1	22,8	25,8
Depósitos judiciais	62,8	62,9	49,9	Provisão para demandas judiciais e administrativas	296,4	312,4	362,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	31,4	31,9	26,9	Imposto de renda e contribuição social diferidos	117,6	111,0	78,5
Partes relacionadas	-	-	1,6	Partes relacionadas	1,7	1,7	1,6
Ativo de indenização por combinação de negócio	244,2	258,5	298,8	Outras contas a pagar	16,6	14,4	22,2
Outros créditos	18,8	4,9	14,3	Aquisição de empresas a pagar	283,1	296,4	278,0
				Total do passivo não circulante	4.631,8	4.607,7	3.587,9
Total do Realizável a Longo Prazo	622,4	619,2	725,2	Total do patrimônio líquido	1.351,7	1.352,8	1.258,9
Investimentos	-	-	-				
Imobilizado	3.428,5	3.168,3	2.161,9	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	7.124,9	7.076,1	5.730,1
Intangível	861,9	845,2	822,9				
Total	4.290,4	4.013,5	2.984,9				
Total do ativo não circulante	4.912,7	4.632,7	3.710,1				
Total do Ativo	7.124,9	7.076,1	5.730,1				



Anexo III – Segmentos Operacionais

Os principais serviços do nosso portfólio estão agrupados em:

Operações de Logística Dedicada: Representou 39% da Receita Líquida de Serviços no 2T22 e tem por característica operações em circuito fechado como parte do processo produtivo do cliente com alto nível de especialização e customização e alto grau de integração tecnológica e monitoramento. Os contratos nesse segmento têm prazos de 3 a 5 anos e envolvem ativos próprios e softwares de monitoramento em tempo real, logística de commodities e estudos e dimensionamento das atividades para a identificação das melhores opções para os clientes, carregamento de matéria-prima e de produto, abastecimento da matéria prima, escoamento de produtos acabados, movimentação interna e em área portuária, manutenção de estradas, gestão de resíduos e descarga de resíduos. O segmento inclui ainda o fretamento e locação com mão-de-obra para transporte de funcionários dos clientes e a logística interna no ativo do cliente, que compreende um vasto nicho de serviços customizados para cada operação e consistem na movimentação de matéria prima, produtos e abastecimento de linhas de montagem. Os volumes de serviços de operações dedicadas têm relação com a performance das commodities e da atividade industrial do país, e têm como principais setores de atuação papel e celulose e mineração.

Transporte Rodoviário de Cargas: Representou 39% da Receita Líquida de Serviços no 2T22. Baseado em contratos B2B de longo prazo (perfil de 24 a 36 meses) via operação predominantemente Asset Light resultando em uma baixa necessidade de investimento para reposição de ativos e expansão da operação. Possui uma rede com mais de 55.000 caminhoneiros terceiros e agregados cadastrados, que confere atuação capilarizada e tecnologia que integra nossos clientes aos caminhoneiros e aos clientes dos nossos clientes. Compreende o deslocamento por meio do modal rodoviário de insumos ou produtos acabados, inclusive veículos novos, da ponta de fornecimento ao seu destino final, ou seja, o escoamento de produtos no sistema ponto a ponto através da modalidade de carga completa. O transporte de cargas possui um vínculo com a performance do consumo e movimentação de mercadorias no país para consumo interno ou exportação. Os principais setores atendidos pelo transporte de cargas são Alimentos e Bebidas, Automotivo e Bens de Consumo. A aquisição da Rodomeu adiciona um importante segmento, o de transporte de gases comprimidos.

Distribuição Urbana: Representou 9% da Receita Líquida de Serviços no 2T22. Distribuição na última milha com abastecimento dos PDVs (Pontos de Vendas) localizados em grandes centros urbanos, em carga fechada ou fracionada, e gestão e retorno das embalagens. Opera com carga seca, refrigerada ou congelada com controle de temperatura online e realiza saídas e retornos de/para armazéns operados ou não pela JSL ou direto da indústria para o varejo. O segmento é focado no B2B com contratos com duração média de um a dois anos. A depender do perfil da operação contratamos motoristas caminhoneiros terceiros e agregados com veículos específicos para a distribuição de cada tipo de produto ou utilizamos frota própria, como é o caso da operação da Fadel. A distribuição urbana está diretamente conectada com a performance do consumo no Brasil ao atender o segmento B2B e o que pode ser considerado do B2C que é a entrega em pontos que serão base para distribuição para o consumidor final. A JSL e a FADEL possuem operações de distribuição urbana principalmente nos setores de Alimentos e Bebidas e Bens de Consumo. Serviços de

Armazenagem: Representou 13% da Receita Líquida de Serviços no 2T22. Gestão de cerca de 1.000.000 m² de armazéns dedicados e multiclente realizando o recebimento, armazenamento seco, refrigerado e congelado, sequenciamento e abastecimento de linha de produção e fornecimento de embalagens e embaladores com sistemas de vendas do cliente conectados à JSL para entrega em até 24h, quando necessário se conectando ao serviço de distribuição urbana. Os principais setores atendidos pelo segmento são Bens de Consumo e Alimentos e Bebidas. Com a TPC, adicionamos uma operação de fracionados e também passamos a atuar no setor de Cosméticos, Telecomunicações e Farmacêutico.

Anexo IV – Descrição das Empresas Adquiridas

A Fadel está entre as 20 maiores empresas do setor, atua prestando serviços de Distribuição Urbana, Logística Dedicada de Cargas Rodoviárias e Logística Interna e está presente nos setores de bebida, alimentos, bens de consumo e iniciou atividades no comércio eletrônico (e-commerce), seu perfil operacional é Asset Heavy apesar de também prestar alguns serviços no modelo Asset Light. A aquisição da companhia marcou um movimento estratégico de aumento da nossa participação no segmento de distribuição urbana no setor de alimentos e bebidas, ampliação de portfólio e ganhos financeiros imediatos através da captação de sinergias. Hoje, com mais de 5.000 funcionários e 1.800 equipamentos, presente em 13 estados brasileiros, e presente no Paraguai com 5 unidades, a Fadel vem conquistando espaço no mercado, atendendo sempre com excelência. A empresa, garante o compromisso de entregar uma alta produtividade na cadeia de suprimentos, visando sempre a responsabilidade e segurança.



A TransMoreno é um Player relevante no transporte de veículos novos no cenário nacional, tem duas das principais montadoras do país em seu portfólio e transporta veículos para o seu destino final nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sudeste do Brasil. A empresa atua em um segmento complementar ao da JSL, que nos traz sinergias com as oportunidades de cross-selling em um segmento onde a JSL possui um portfólio vasto de serviços e clientes. benefícios e vantagens competitivas capturados através da geração de sinergias e oportunidades de adição de novos contratos. A empresa de Transporte e Logística, disponibiliza todas as soluções na cadeia de logística, com uma abordagem setorial. A Transmoreno busca a melhor solução para atender os seus clientes, com o intuito de cuidar as necessidades e especificações de cada processo. Desenvolvendo soluções customizadas para cada segmento de negócios, entregando valor agregado nas operações e buscando constantemente reduzir custos operacionais, repassando aos clientes os ganhos técnicos obtidos com as melhorias contínuas.



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



Com mais de 20 anos de atuação no mercado, a TPC é um dos principais Operadores Logísticos do Brasil, presente em 24 estados do país e com 5000 colaboradores. Nossas 105 operações contam com 850.000 m² de área de armazenagem, 3 milhões de entregas por ano, e 280 mil posições pallets. A TPC Logística Inteligente possui a solução ideal para cada necessidade, focando sempre em Lean & Green Logistics. O objetivo da empresa entregar soluções logísticas inteligentes em benefício da cadeia de negócios e aproximar o mundo através de soluções logísticas inteligentes.



Rodomeu é especialista transporte rodoviário de cargas de alta complexidade, que inclui (i) Gases e Químicos, atuando na transferência e distribuição de produtos químicos (GLP, amônia, propano, propeno, butano, buteno, butadieno, peróxido de hidrogênio, entre outros); (ii) Máquinas e Equipamentos, transportando máquinas para a construção civil, máquinas e implementos agrícolas, produtos metalúrgicos, siderúrgicos, dentre outros; (iii) transporte dedicado de insumos e produtos acabados nos setores de papel e celulose, siderurgia, alimentícios. A Rodomeu atua também em operações especiais sendo, há 12 anos, a transportadora oficial do Grande Prêmio do Brasil de Fórmula 1. A aquisição da Rodomeu visa aumentar a nossa escala e participação no segmento de transporte especializado de cargas de alta complexidade, de máquinas e equipamentos agrícolas e para a construção civil e carga geral, e a entrada no segmento de gases comprimidos, trazendo mais diversificação na exposição setorial. A sua maior missão é prover aos nossos clientes tranquilidade, agilidade e segurança em nossos serviços.



A Marvel possui atualmente uma das maiores frotas próprias de transporte internacional de refrigerados na América do Sul, com mais de 1,1 mil ativos operacionais, com caminhões com idade média de aproximadamente 3,6 anos. A Transação visa gerar ganho de escala, incrementar a participação da JSL no segmento de transporte de cargas refrigeradas, congeladas e secas (voltadas para o segmento de alimentos) e aumentar a presença em outros países da América do Sul, em linha com o planejamento estratégico de aumentar a relevância da companhia como player global. A Marvel oferece soluções simples e seguras no transporte de cargas, e se conecta com todo o Brasil, Mercosul e Chile, promovendo uma boa experiência e confiança para o cliente. Oferecendo uma equipe de alta expertise uma estrutura completa. É isto que faz com que os serviços oferecidos pela Marvel sejam preferência e tenham a admiração onde atua.



A TruckPad conecta caminhoneiros à fretes de transportadoras, indústria e embarcadores, em minutos. A empresa foi adquirida pela JSL em maio/2022, com o intuito de acelerar o desenvolvimento digital da JSL. A Truckpad é uma logtech fundada há 10 anos, que possui uma solução completa para frete rodoviário no mercado brasileiro. Com mais de 800 mil motoristas cadastrados, a Truckpad intermedia e otimiza a contratação e gestão de fretes pelos embarcadores e transportadoras. A plataforma assessora embarcadores, transportadoras e motoristas profissionais independentes em todas as etapas do processo, desde a contratação, acompanhamento da carga em tempo real, até a gestão do pagamento do frete. Ela também oferece soluções completas de digitalização da operação logística para embarcadores,



com digitalização de TODO seu sistema transacional, incluindo o de pagamento dos motoristas, ela possui mais de 30.000 embarcadores cadastrados, e mais de 1 milhão de fretes ofertados mensalmente.



Glossário

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

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

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

Informações Adicionais

Este Release de Resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da JSL S.A. no segundo trimestre de 2022. As informações financeiras são apresentadas em milhões de Reais, exceto quando indicado o contrário. As informações contábeis intermediárias da Companhia são elaboradas de acordo com a legislação societária e apresentadas em bases consolidadas de acordo com CPC – 21 (R1) Demonstração Intermediária e a norma IAS 34 – *Interim Financial Reporting*, emitida pelo IASB. As comparações referem-se aos dados revisados do 2T21 e 1T22, exceto onde indicado.

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



Aviso Legal

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

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

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

Teleconferência e Webcast

Data: **03 de agosto de 2022**, quarta-feira.

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

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

Demais países: +1 412 717-9627

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

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

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

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