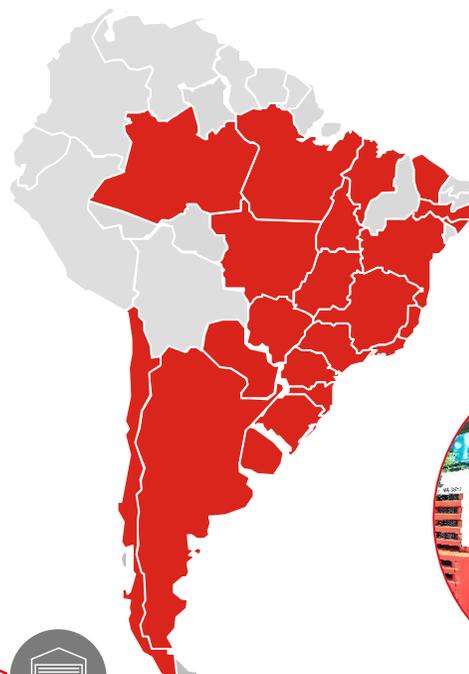


Apresentação Institucional 1T21

Maio 2021



JSL EM NÚMEROS



“Gente, o nosso grande diferencial”



5 PAÍSES
BRA, ARG,
CHI, URU, PAR



+600 CLIENTES
com relacionamento
de longo prazo



+18,3 mil
colaboradores



+17,9
ativos
operacionais



86 CENTROS
DE DISTRIBUIÇÃO
+139 mil m² de
armazenagem



+100 mil
caminhoneiros
cadastrados



+350 FILIAIS
em 23 estados
brasileiros



LÍDERANÇA

19 anos
na liderança
do setor¹



HISTÓRICO
COMPROVADO

24 anos
de relacionamento
com os principais
clientes

Histórico de aquisições
nos últimos 13 anos com
fidelização e crescimento
nos clientes



ALAVANCAGEM
OPERACIONAL E
CAPILARIDADE ÚNICA

+350 filiais
em todas regiões do
Brasil



RESILIÊNCIA E
DIVERSIFICAÇÃO

16 setores
de atuação



GENTE E
CULTURA

Time alinhado
com cultura e
valores,
comprometido
de longo
prazo,
experiência
e expertise



TECNOLOGIA

Inteligência a
serviço de
clientes
e caminhoneiros
que permite² gerar
um aumento de
produtividade,
maiores retornos
e agilidade
operacional

ONE-STOP-SHOP

Única empresa que atua em todas as etapas da cadeia produtiva com tecnologia embarcada e integrada aos nossos clientes

Tecnologia que busca eficiência no uso dos ativos, segurança e inteligência ao processo logístico



TMS JSL

Novo sistema de gestão de transportes da JSL com tecnologia de última geração com foco na eficiência do fluxo e integração com nossos clientes



Central de Operações

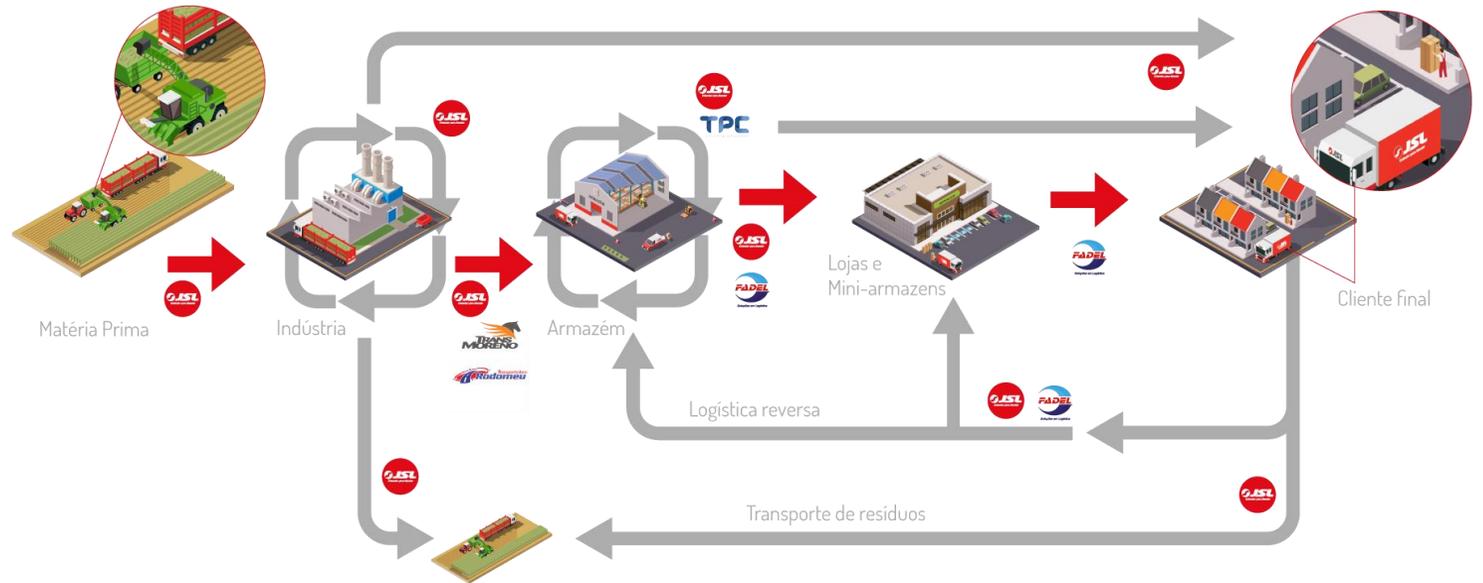
Monitoramento em tempo real de cargas e ativos alinhadas a gestão de riscos

Aplicativo JSL

Maior visibilidade de cargas e eficiência na gestão das viagens e benefícios ao caminhoneiro



Representação Ilustrativa do fluxo logístico



ENTENDER PARA ATENDER

Conselho, Time de gestão e Clientes de longo prazo

Conselho de Administração e time de gestão com vasta experiência dedicado ao desenvolvimento e inovação da companhia

Conselho de Administração



Fernando Simões
Presidente



Denys Ferrez
Conselheiro



Antonio Barreto
Conselheiro



Gilberto Xandó
Independente



Germán Quiroga
Independente

Comitês

- Auditoria
- Financeiro
- Sustentabilidade
- Tecnologia e Inovação

135

gerentes

Tempo de empresa¹

9 anos

(médio)

37 anos

(maior)

Idade¹

46 anos

(médio)

72 anos

(maior)

+18,3 mil

colaboradores

Idade

Tempo de Empresa

54

36

47

49

39

42

39

55

0,4

2

26

16

7

9

0,4

0,4



Ramon Alcaraz
CEO



Guilherme Sampaio
CFO



Valmir Filho
Diretor de operações
(Florestal e Mineração)



Eduardo Pereira
Diretor executivo de Negócios
(Carga Geral)



Luiz Carminatti
Diretor de Operações
(Armazém)



Deives Privatti
Diretor de Operações
(Automotivo)



Emerson Cardoso
VP de Operações da Fadel



André Bortolotto
Diretor de Operações da Transmoreno

24 Anos prazo médio de relacionamento no Top 10

Papel & Celulose



Automotivo



Alimentos



O MAIOR CLIENTE É RESPONSÁVEL POR 11% DA RECEITA E OS 10 MAIORES POR 44%

Entender para atender: Estrutura de atendimento ao cliente

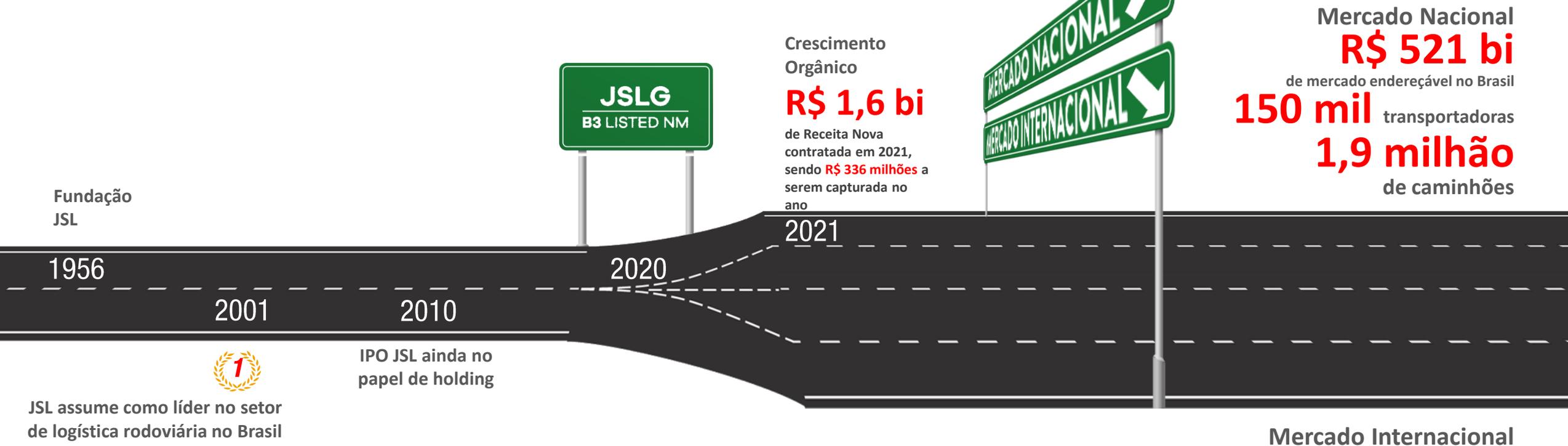


Notas: (1) Idade média de gerentes e gerentes gerais; (2) Valmir Filho, Luiz Carminatti e Deives Privatti são diretores não-estatutários

AVENIDAS DE CRESCIMENTO

Líder absoluta com grande potencial de crescimento

JSL é líder absoluta no setor com **0,8%** de *market share*.
Uma imensa oportunidade para crescimento orgânico e inorgânico.



JSL assume como líder no setor de logística rodoviária no Brasil

AQUISIÇÕES QUE GERAM VALOR



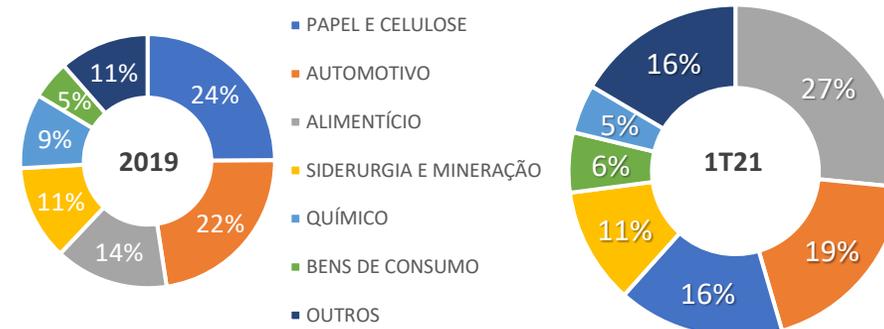
+SETORES

- Saúde e Farmoquímico
- Gases Comprimidos
- Cosméticos
- Eletroeletrônicos

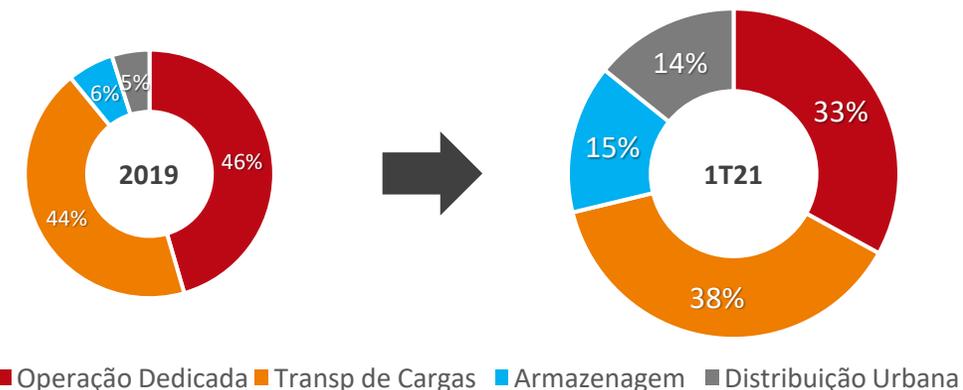
+ESCALA

- 850.000m² de armazenagem
- Distribuição Urbana
- Transporte de veículos novos
- Transporte de máquinas e equipamentos

+BALANCEAMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES



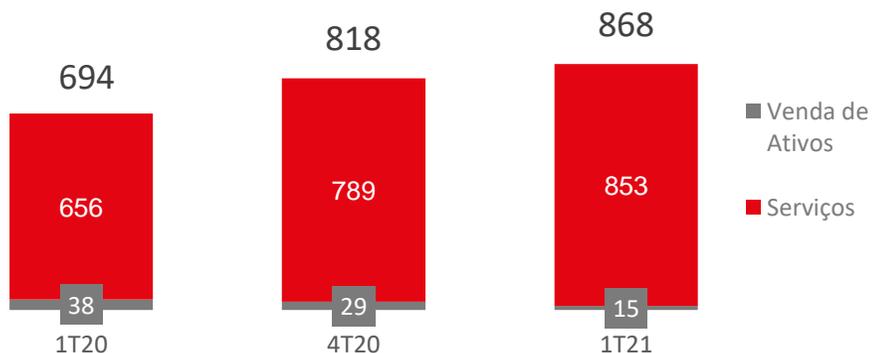
+BALANCEAMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS



NOTA: O exercício considera os números de 2020 de Fadel, Transmoreno, TPC e Rodomeu

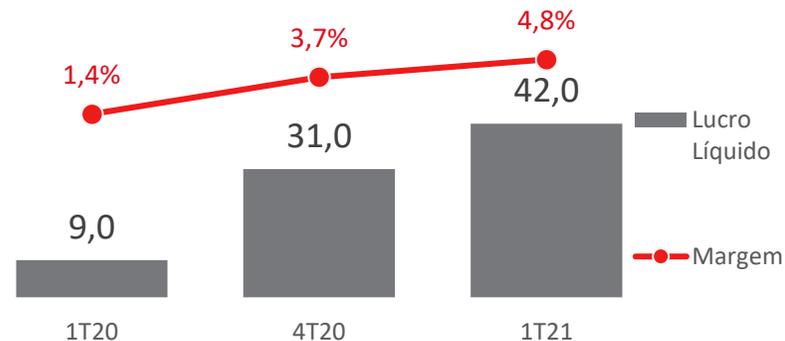
RESULTADOS 1T21

RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



Os números desta página consideram Fadel e Transmoreno, respectivamente a partir de 17/11/2020 e 30/10/2020.

LUCRO LÍQUIDO (R\$ mm) E MARGEM (%)



FLUXO DE CAIXA LIVRE

R\$ 56 mm

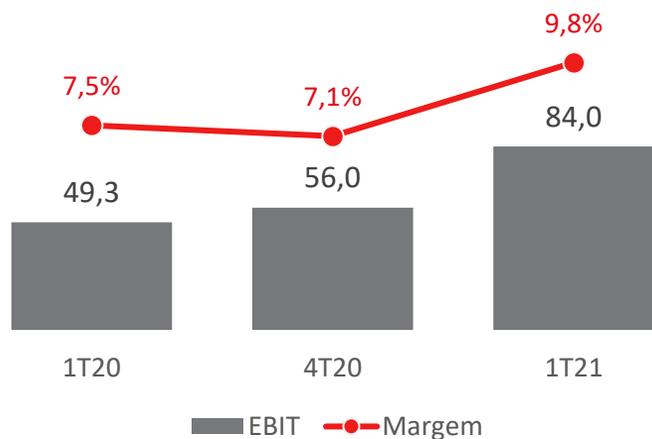
após o crescimento

ROIC (%)

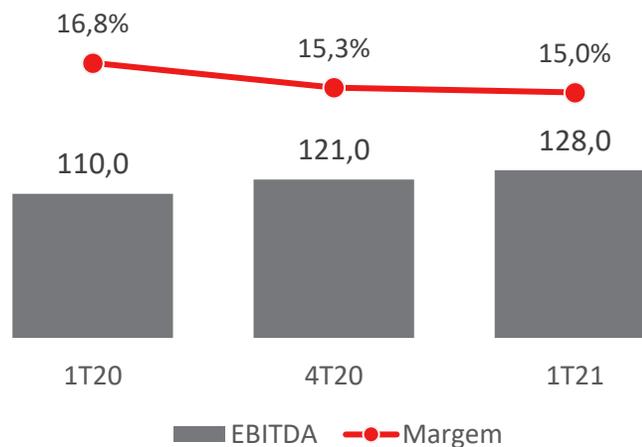
10,5%

1T21 anualizado ex-ágio

EBIT (R\$ mm) E MARGEM EBIT¹ (%)



EBITDA (R\$ mm) E MARGEM EBITDA¹ (%)



RESULTADOS 1T21

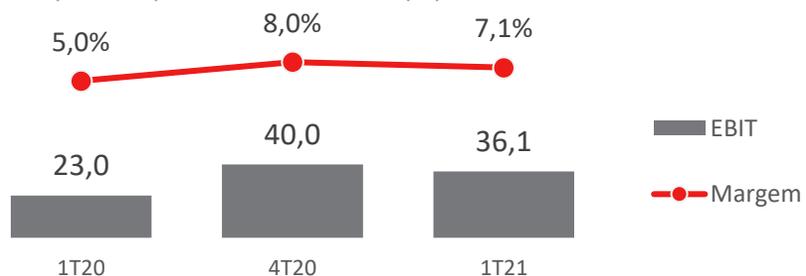
ASSET
LIGHT



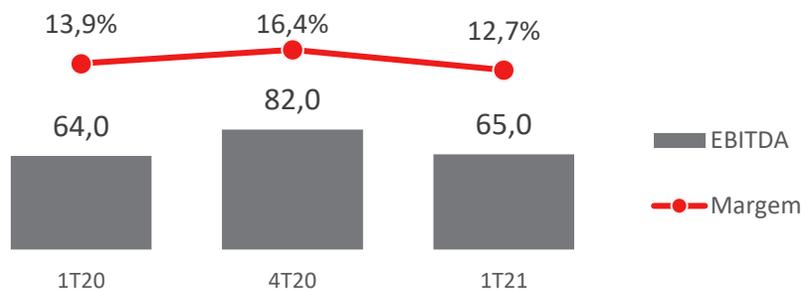
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



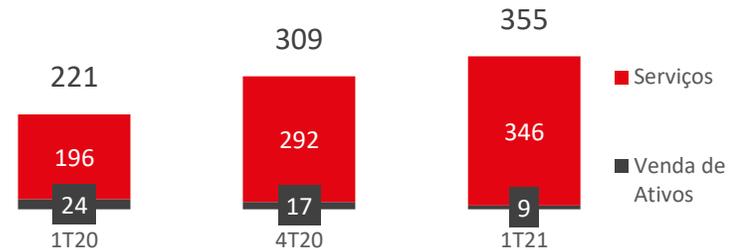
EBIT (R\$ mm) E MARGEM EBIT¹ (%)



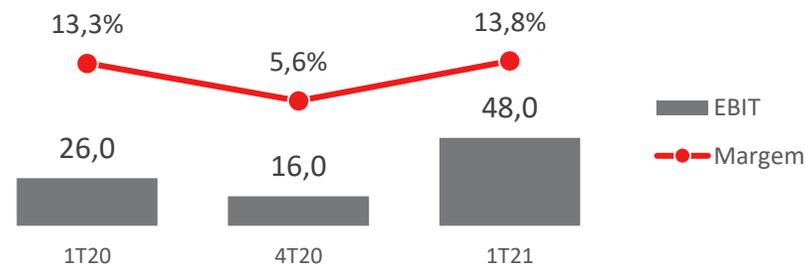
EBITDA (R\$ mm) E MARGEM EBITDA¹ (%)



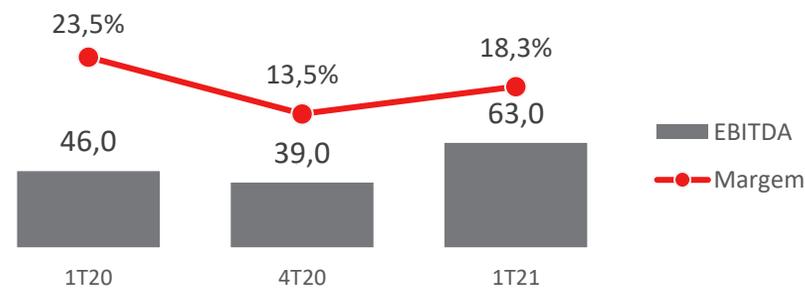
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



EBIT (R\$ mm) E MARGEM EBIT¹ (%)



EBITDA (R\$ mm) E MARGEM EBITDA¹ (%)



ASSET
HEAVY

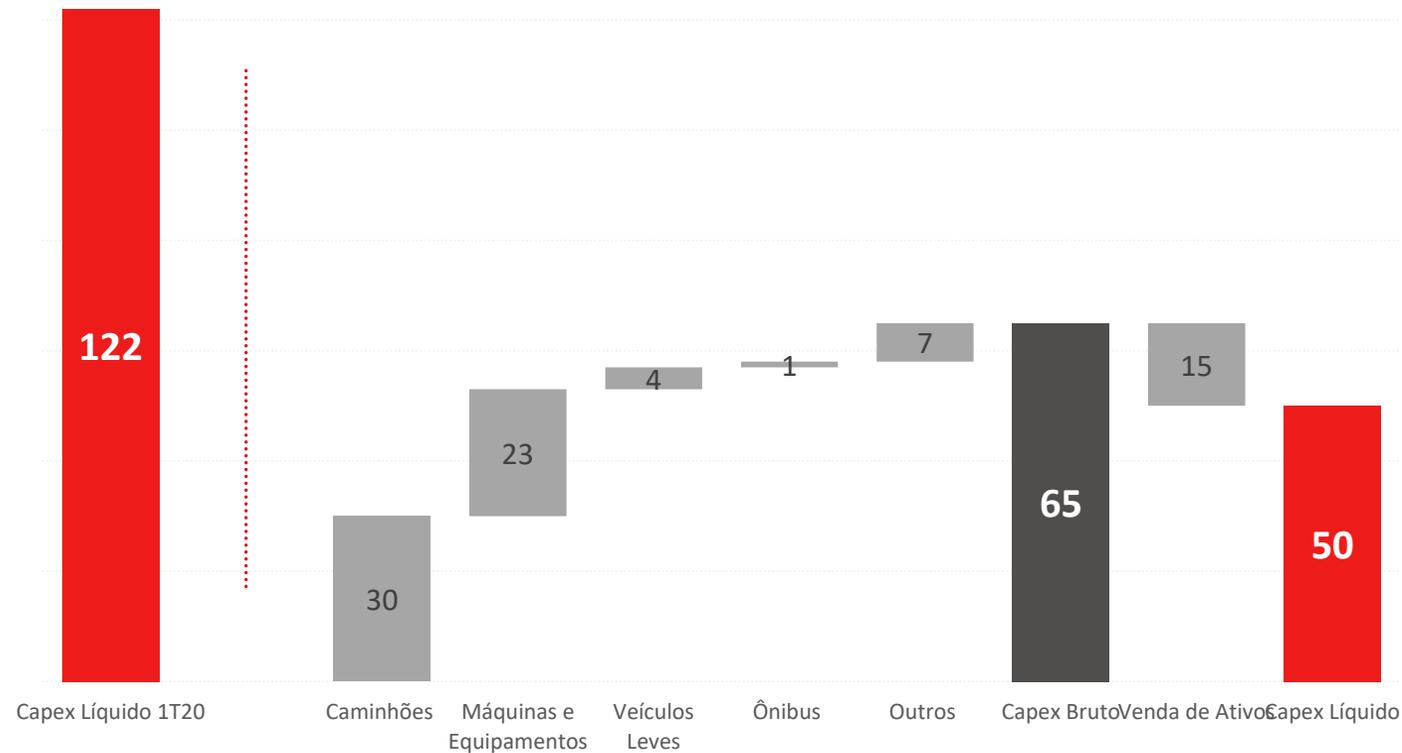


CAPEX 1T21

CRESCIMENTO COM BAIXO INVESTIMENTO EM CAPEX,
fruto do modelo equilibrado entre *Asset light* e *Asset heavy*

CAPEX 1T20 CAPEX 1T21 POR TIPO DE ATIVO

(R\$ mm)



Carro Elétrico dedicado
na operação do cliente

ESTRUTURA DE CAPITAL

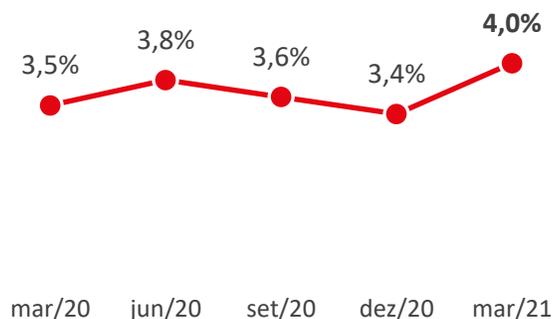
AMORTIZAÇÃO DE LONGO PRAZO

(R\$ mm)



CUSTO DA DÍVIDA LÍQUIDA

(Líquido de Impostos)



COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

(R\$ mm)

| | 1T21 |
|--------------------|-----------|
| (=) Dívida bruta | 2.227,9 |
| (-) Caixa | (599,8) |
| (=) Dívida Líquida | 1.628,1 |

Dívida Líq./
EBITDA¹

3,1x

Dívida Líq./
EBITDA-A¹

2,4x

Prazo médio
Dívida Líquida

3,8 anos



RATING CRÉDITO CORPORATIVO

| | Nacional | Global |
|--------------------|----------|--------|
| FitchRatings | AA-(bra) | BB- |
| S&P Global Ratings | brAA | B+ |

MODELO DE GESTÃO 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.”

Temas prioritários



Ambiental

- Mudanças Climáticas
- Gestão de Resíduos



Social

- Segurança e Integridade das Pessoas e dos Ativos
- Impactos em Comunidades e Investimento Social
- Desenvolvimento de gente e Respeito à Diversidade
- Valorização dos motoristas caminhoneiros



Governança

- Relacionamento com o Cliente
- Governança Corporativa e Conformidade

Temas Transversais

- Desempenho Econômico-Financeiro e expansão dos negócios
- Inovação Tecnológica

PROGRAMA DE GESTÃO DE EMISSÕES

Redução de 21% emissões escopo 1
(versus 2019)

Programa de renovação da frota
(baixa idade média: 3,5 anos)

LIGADO EM VOCÊ CAMINHONEIRO

+ de 2.280
caminhoneiros atendidos

TRANSPARÊNCIA NO RELATO

GRI | Relato Integrado |
GHG Protocol

COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE



FERNANDO A. S. FILHO
Coordenador (Conselheiro)

Membro do Conselho de Administração da SIMPAR
Membro do Conselho Consultivo da Black Jaguar
Foundation
Membro do Conselho Deliberativo do Sistema B Brasil
Sócio-Diretor na Bemtevi Investimento Social



TARCILA URSINI

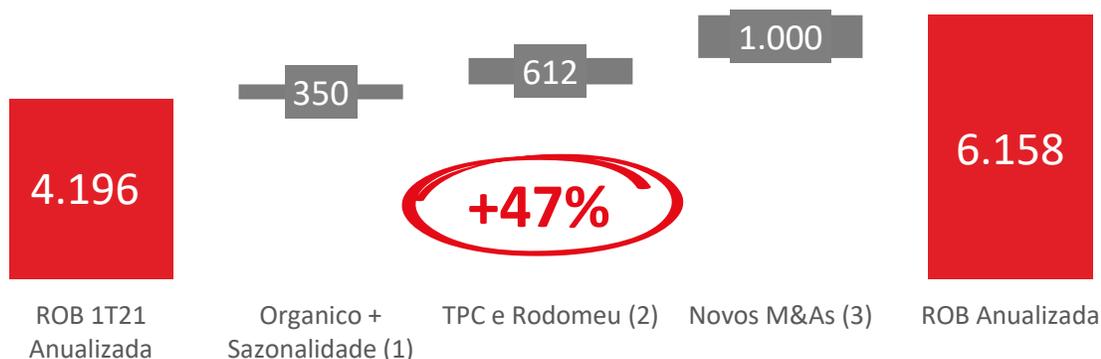
Membro Independente
Conselheira na Korin Agronegócios e na Capitalismo
Consciente
Membro Comitês Sustentabilidade Santander e Duratex
representante do Brasil no comitê de multinacionais do B Lab

Compromissos
JSL

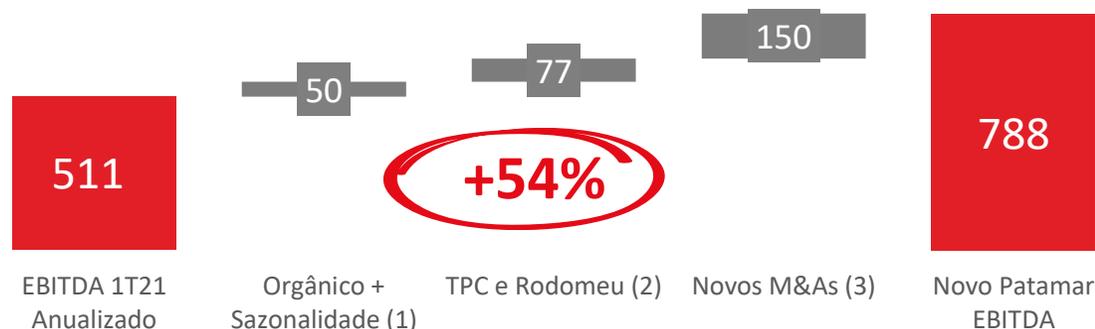


NOVO CICLO DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

NOVO PATAMAR DE RECEITA BRUTA



NOVO PATAMAR DE EBITDA



FOCO 2021

- Eficiência Operacional;
- Nível de Serviço para clientes;
- Transformação Digital;
- Cuidado com as nossas pessoas e motoristas terceiros;
- Cross selling;
- Novos serviços;
- Gestão de Sinergias;
- Novas aquisições.

JSL: CASE DE INVESTIMENTO



Líder absoluto do setor



Resiliência da receita e resultado



Potencial de crescimento enorme



Infraestrutura pronta e escalável



Aquisições que geram valor



Fundamentos sólidos



ROIC em expansão





RELAÇÕES COM INVESTIDORES JSL

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

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.

ESCANEIE OU CLIQUE



M&As HISTÓRICO DE SUCESSO

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



RACIONAL DA AQUISIÇÃO

- Aumento na participação no segmento de distribuição urbana no setor de Alimentos & Bebidas
- Ampliação no portfólio de clientes relevantes
- Incremento da capilaridade da rede de distribuição
- Expertise de gente com reconhecida capacidade de gestão e comprovado histórico de entrega



Asset Heavy

| (R\$ mm) | 2019 | 2020 | ▲ A/A |
|----------------------------|-------|-------|-----------|
| Receita Líquida | 378,3 | 484,6 | +28,1% |
| EBITDA | 58,6 | 96,3 | +64,3% |
| Margem EBITDA ¹ | 15,5% | 19,9% | +4,4 p.p. |
| Lucro Líquido | 27,5 | 56,0 | +103,6% |
| Margem Líquida | 7,3% | 11,6% | +4,3 p.p. |



RACIONAL DA AQUISIÇÃO

- Expansão no setor de transporte de veículos novos
- Ampliação da rede de caminhoneiros agregados
- Sinergia com serviços prestados pela JSL no setor automotivo



Asset Light



Aumento na densidade de rotas

| (R\$ mm) | 2019 | 2020 | ▲ A/A |
|----------------------------|-------|-------|------------|
| Receita Líquida | 214,1 | 140,8 | -34,2% |
| EBITDA | 62,4 | 26,6 | -56,9% |
| Margem EBITDA ¹ | 29,2% | 19,1% | -10,1 p.p. |
| Lucro Líquido | 38,4 | 13,4 | -65,1% |
| Margem Líquida | 17,9% | 9,5% | -8,4 p.p. |



Histórico de aquisições Estratégicas e seletivas



Notas: (1) Calculadas em percentual da receita líquida de serviços

M&As HISTÓRICO DE SUCESSO

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



RACIONAL DA AQUISIÇÃO

- Entrada em setores como de saúde, cosméticos e telecomunicações
- Aumento da escala da JSL na prestação de serviços de armazenagem, elevando a capacidade para 1 milhão de m²
- Aumento da presença da JSL na região Nordeste
- Otimização da utilização de armazéns (TPC + JSL)
- LIS: Plataforma para inteligência e controle de gestão completa e integrada da cadeia de distribuição da fábrica ao cliente final, com base em algoritmos e i.a.
- Diferenciais no fullcommerce e last mile



Asset Light

| (R\$ mm) | 2019 | 2020 | ▲ A/A |
|----------------------------|------|-------|-------|
| Receita Líquida | | 415 | |
| EBITDA | | 57,5 | |
| Margem EBITDA ¹ | | 13,9% | |
| Lucro Líquido | | 15 | |
| Margem Líquida | | 3,6% | |



RACIONAL DA AQUISIÇÃO

- Entrada no segmento de gases comprimidos e escala no transporte de máquinas e equipamentos para a construção civil
- Sinergia operacional, dada a proximidade entre a sede da Rodomeu e da JSL em Piracicaba (SP) e perfil operacional dos clientes atendidos na região
- Possibilidade de usarmos a rede de motoristas terceiros e agregados da JSL (modelo asset light) para acelerar a expansão da operação sem a necessidade de CAPEX incremental relevante



Asset Heavy

| (R\$ mm) | 2019 | 2020 | ▲ A/A |
|----------------------------|------|-------|-------|
| Receita Líquida | | 85 | |
| EBITDA | | 20 | |
| Margem EBITDA ¹ | | 23,5% | |



Histórico de aquisições Estratégicas e seletivas

