



ENTENDER PARA ATENDER



BEM - VINDO

**WELCOME
BIENVENIDO**



UMA EMPRESA DO GRUPO

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.

Nossos CLIENTES buscam cada vez mais PRODUTIVIDADE - da matéria prima, produção, armazenagem, até o ponto de venda - enquanto o CONSUMIDOR quer pronta DISPONIBILIDADE dos produtos – seja no ambiente físico ou virtual.

Dessa forma, direcionamos nossa INOVAÇÃO: com FLEXIBILIDADE para atender a cada necessidade. Esse princípio resultou no maior PORTFÓLIO de SERVIÇOS LOGÍSTICOS do País e em um MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO, com estrutura para crescer e se desenvolver com os seus CLIENTES.

JSL: assim nasce o ENTENDER para ATENDER.

EXECUÇÃO



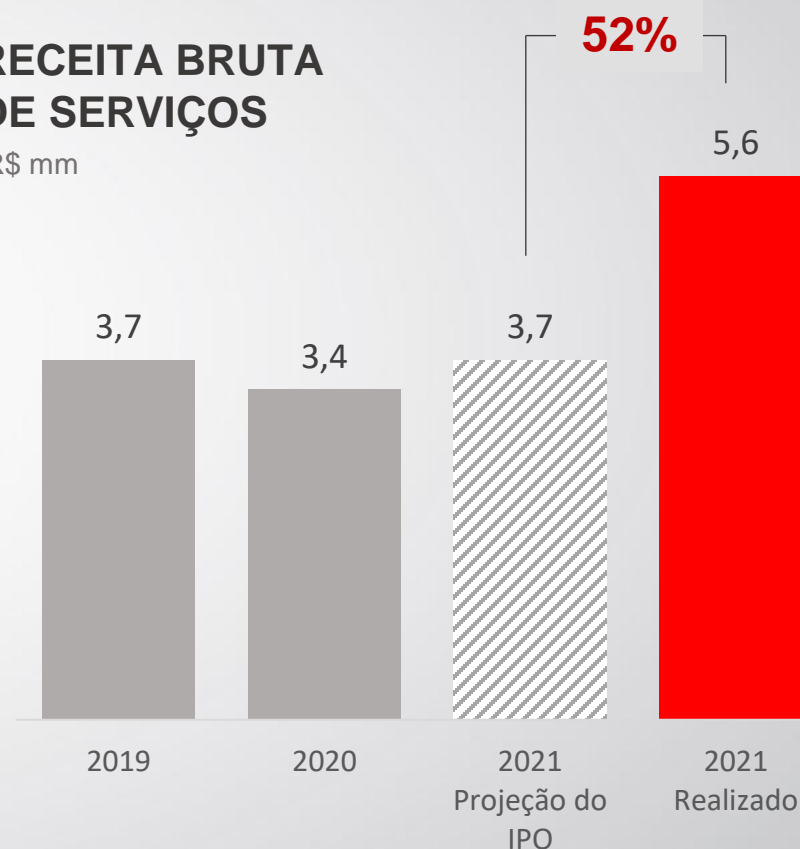
Assertividade da estratégia e capacidade de execução trazem resultados acima do compromisso do IPO



	COMPROMISSOS IPO 2020	REALIZADO ¹ 2021	VARIAÇÃO
CRESCIMENTO ORGÂNICO / ANO	PIB +7%	17% (PIB +12%)	+49% +5,5 p.p.
RECEITA VIA M&A / ANO	R\$700 mm	R\$ 2 bi	+186%
EBITDA	R\$510 mm	R\$758 mm R\$670 mm **	+49% 31%
LUCRO LÍQUIDO	R\$170 mm	R\$273 mm R\$224 mm **	+61% 32%
ROIC	9,5%	13,5% 11,5% **	+4,0 p.p. +2,0 p.p.
ALAVANCAGEM REFERÊNCIA	~3x	3,2x	

RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS

R\$ mm



IPO realizado em setembro de 2020.

*Os números apresentados consideram os valores extraordinários reportados nas divulgações de resultado

**Números sem efeitos extraordinários reportados no ano.

***Previsão de crescimento do PIB 2021 de 4,5% divulgado pela IPEA

2021 Realizado considera os valores combinados de Receita Operacional Bruta combinada (pro forma) em 2021, onde o reportado foi de R\$ 5,1 bi.

ESCALA E

KNOW-HOW

Modelo de negócios único entregando soluções logísticas integradas às indústrias que abastecem o Brasil e o mundo



Capacidade de execução assegura crescimento com rentabilidade

Receita Bruta

R\$ 5,1bi

+52 % vs 2020

EBITDA

R\$ 758mm

+76 % vs 2020

Lucro Líquido

R\$ 273mm

+565 % vs 2020

Assertividade na estratégia de crescimento alavanca retorno

R\$ 1,1 bi

Valor em aquisições

R\$ 749mm

CAPEX líquido 2021



13,5% 20,5%

ROIC 2021

ROE 2021

Estrutura pronta para continuar crescendo

+25.500

Colaboradores

+300

Filiais

+1.000.000m²

Área de armazenagem

+16.800

Ativos Operacionais

+50.000

Caminhoneiros terceiros e agregados cadastrados.

Presença em 7 países



Presença em todos os estados brasileiros

+ ÁFRICA DO SUL



Afinal, o que fazemos?

POSICIONAMENTO

ÚNICO

Maior portfólio de serviços nos permite atender ao cliente oferecendo soluções logísticas integradas à sua cadeia



R\$2,053 bi | 41%



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

R\$1,898 bi | 37%



TRANSPORTE DE CARGAS

- Rede estabelecida e fidelizada com cerca de 50.000 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

R\$496 mm | 10%



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

R\$614 mm | 12%



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

MODELO DE

NEGÓCIOS

Foco no cliente nos permite criar soluções customizadas e com isso o maior portfólio de serviços



Principais benefícios ao cliente

Capilaridade

Segurança e Confiabilidade

Redução de Custos

Soluções Customizadas

Ganho de Eficiência


Foco no Core Business


RELACIONAMENTO COM

CLIENTES

Diversificação da carteira de clientes, contratos e setores da economia traz resiliência, oportunidades de crescimento e cross selling



 Tempo de relacionamento

 Número de contratos

Alimentos e Bebidas

 **ambev**

 20  5

 **Mondelēz International**

 20  9



Unilever

 47  12

 **Nestlé**

 23  9

Papel & Celulose

 **suzano**

 65  19

 **Klabin**

 7  7



CENIBRA

 40  5

 **VERACEL**

 19  6

Automotivo



 24  5



 17  4



 24  3



 30  3

Bens De Consumo

 **natura**

 12  7

 **SOUZA CRUZ**

 4  2

 **Whirlpool**

 15  4

 **americanas**

 4  3

Siderurgia e mineração

 **VALE**

 16  7

 **GERDAU**

 8  1

 **cba**

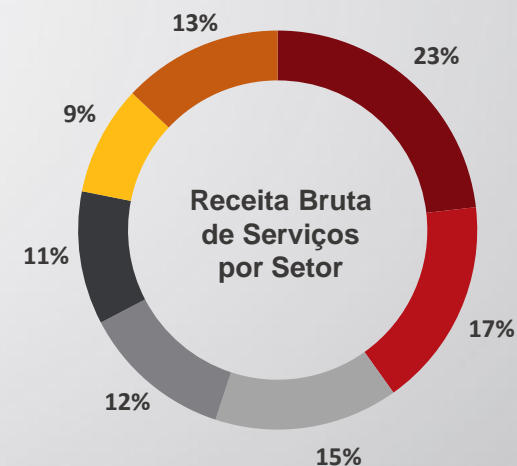
 2  2

 **OZ**

 2  1

HEDGE NATURAL PELA PRESENÇA DIVERSIFICADA NOS SETORES DA ECONOMIA

- Alimentos e Bebidas
- Automotivo
- Papel e Celulose
- Bens de Consumo
- Siderurgia e Mineração
- Químicos e Gases
- Outros



NOSSO MAIOR DIFERENCIAL: *EQUIPE DE GESTÃO*



Diretoria



Ramon Alcaraz
CEO



Guilherme Sampaio
CFO



Eduardo Pereira
Diretor Comercial



Maristela Nascimento
Diretora Controladoria



Paulo Palaia
Diretor de TI



Mauro Cardoso
Diretor de Gente e Cultura



Marcelo Arantes
Diretor Trans. de Cargas



Fabio Bertolo
Diretor Commodities



Deives Privatti
Diretor Automotivo



Emerson Cardoso
Diretor da Fadel



André Bortolotto
Diretor da Trasmoreno



Ronaldo Gomes
Diretor da Rodomeu



Luis Chamadoiro
Diretor da TPC



Patricia Costella
Diretora da Marvel

Conselho de Administração



Fernando Simões
Presidente do Conselho



Denys Ferrez
Conselheiro



Antônio Barreto
Conselheiro



Gilberto Xandó
Independente



Silvia Leão
Independente

Comitês

Auditoria

**Inov. &
Tecnologia**

Financeiro

Sustentabilidade

+25,500 colaboradores

211 gerentes

+ 9 anos de tempo médio de casa

NOSSA

GENTE

Estamos acelerando iniciativas olhando a jornada do nosso colaborador



Segurança da nossa Gente

CULTURA DE
SEGURANÇA
ZERO
ACIDENTES

164 Líderes treinados

3 módulos

Nova rotina do Líder
implementada

Diversidade nos Programas de R&S

Mulheres
na Direção

+ 600 inscrições

12 Contratadas

640 horas de treinamentos

Desenvolvimento da nossa Gente

CICLO DE
GENTE

+ 1300 pessoas
avaliadas

**Resultados (O que) +
Competências (Como)**



6 Pilares de
Desenvolvimento
(Segurança, Funcional,
Soft Skills, Método,
Tecnologia e Liderança)

96 tipos de Treinamentos
mapeados

TECNOLOGIA APLICADA AOS

NEGÓCIOS

Tecnologia embarcada e customizada por operação e cliente.



TORRE DE CONTROLE

Visibilidade e gestão da rota acompanhando o caminhoneiro e garantindo segurança e padrão do serviço

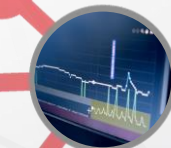


E-JSL

Novo TMS da JSL para escalar volume, automatizando a gestão de documentos e garantindo maior segurança, permitindo maior integração com os clientes.

APP JSL FRETE

APP que conecta o caminhoneiro ao embarcador gerando oportunidade de escala e captura de novos cliente



TELEMETRIA

Acompanhamento de performance e monitoramento em tempo real dos nossos ativos.

MONITORAMENTO REMOTO

Utilização de drones e outros dispositivos para monitoramento de operações, realização de inventários e etc.



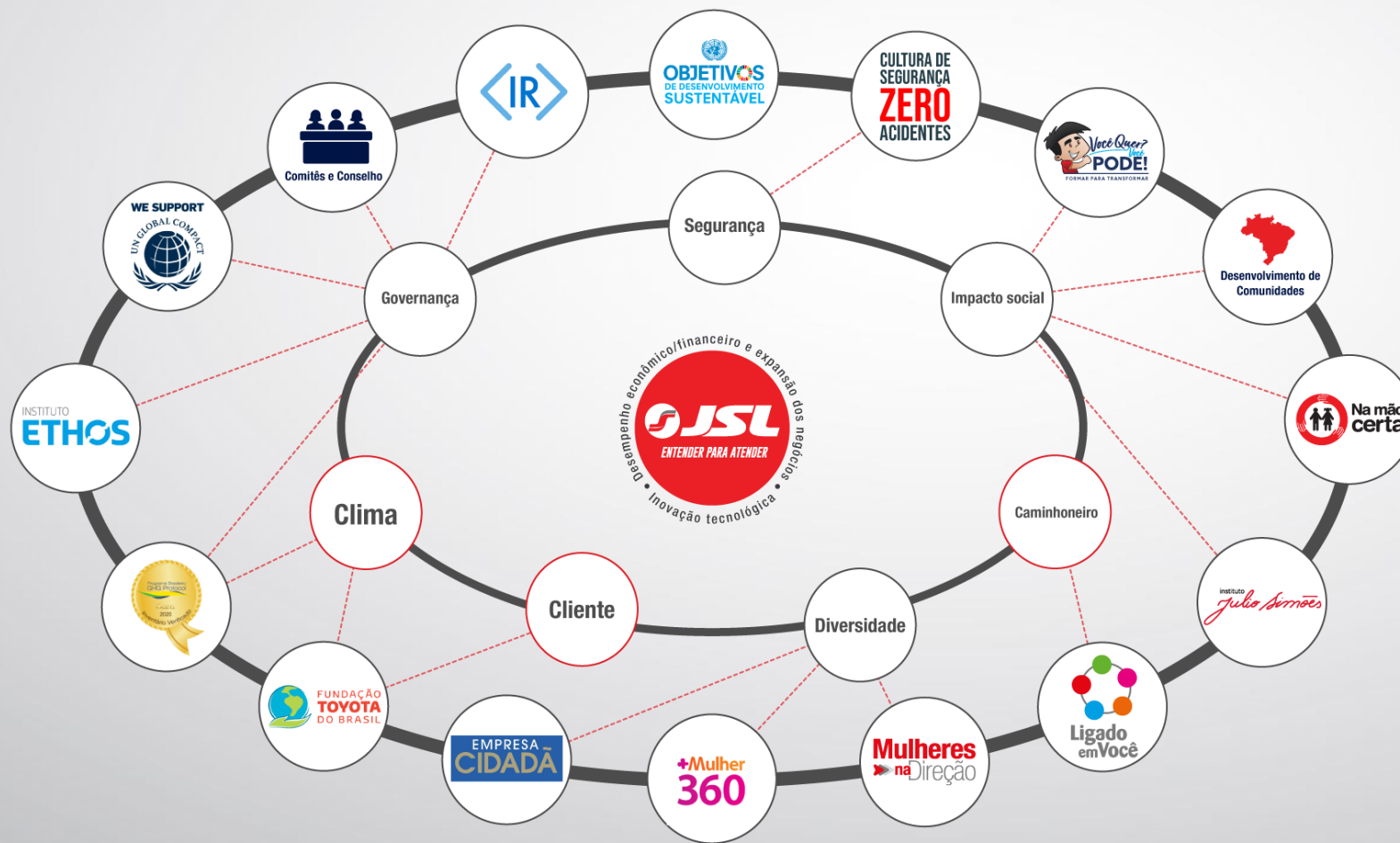
EQUIPAMENTOS AUTÔNOMOS

Utilização de veículos e equipamentos autônomos para aumentar produtividade, segurança e agilidade do serviço prestado

NOSSO COMPROMISSO E PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE



ALINHAMENTO COM AS PRINCIPAIS DIRETRIZES E INICIATIVAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS



MEMBROS DO COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE



MEMBRO EXECUTIVO
Ramon Alcaraz



MEMBRO INDEPENDENTE
Tarcila Ursini



COORDENADOR
Fernando Antonio Simões Filho

PRINCIPAIS INDICADORES DE SUSTENTABILIDADE



PRINCIPAIS INDICADORES 1T21 VS 1T20

11,8% Redução do turnover de pessoas na JSL

9% Redução da intensidade das emissões ($tCO_2e/R\$$ MM)

8,25% Redução do turnover de agregados na JSL

IDADE MÉDIA DA FROTA

Frota JSL
3,3 anos

Frota Terceiros JSL 11 anos
Frota Autônomo 19,7 anos

PRINCIPAIS PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

GENTE

SAÚDE, SEGURANÇA E MEIO AMBIENTE

REPORTES





Evolução dos resultados

CRESCIMENTO ORGÂNICO COMBINADO

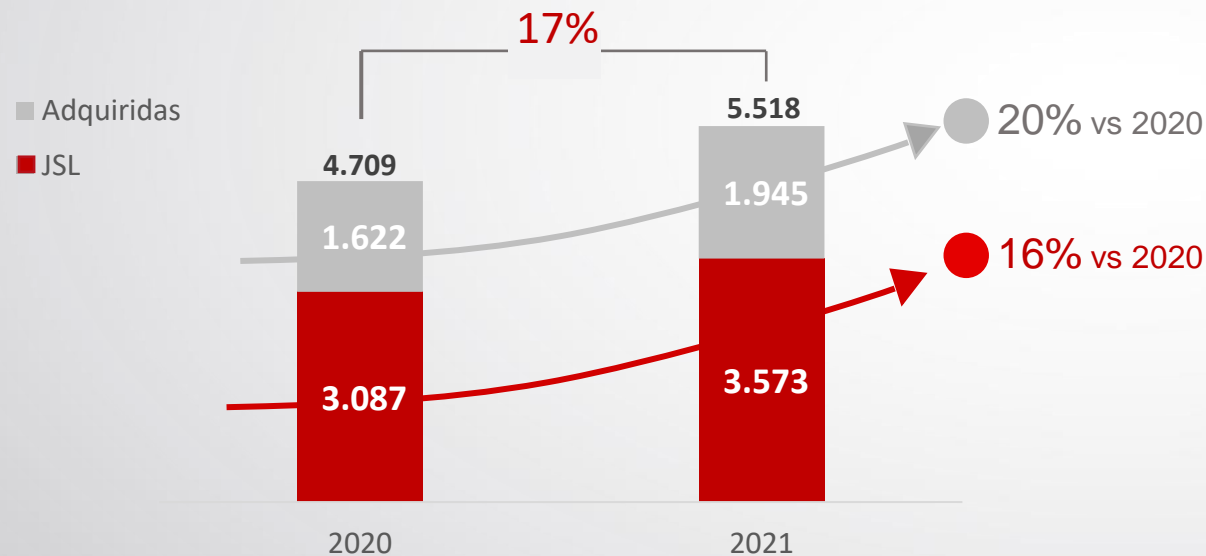


Crescimento da JSL e empresa adquiridas é resultado da captura de novos contratos, expansão com clientes e reajustes.



EVOLUÇÃO DA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS COMBINADA

R\$ mm



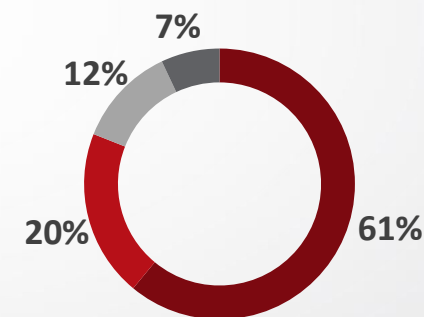
Composição do crescimento:

47% em função de reajustes e expansão de contratos atuais

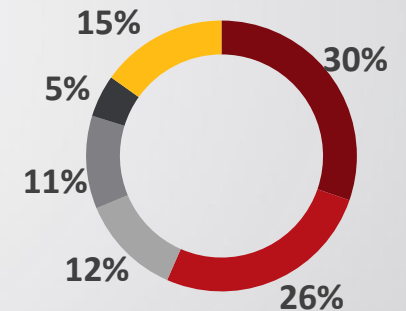
53% em função da receita com novos contratos

NOVOS CONTRATOS FIRMADOS EM 2021

R\$4,1 bi em novos contratos com prazo médio de **42 meses**



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



- Papel e Celulose
- Alimentos e Bebidas
- Siderurgia e Mineração
- Bens de Consumo
- E-commerce
- Outros

CROSS SELLING

75% De novos contratos em clientes existentes e 25% em novos clientes

EVOLUÇÃO DOS

RESULTADOS

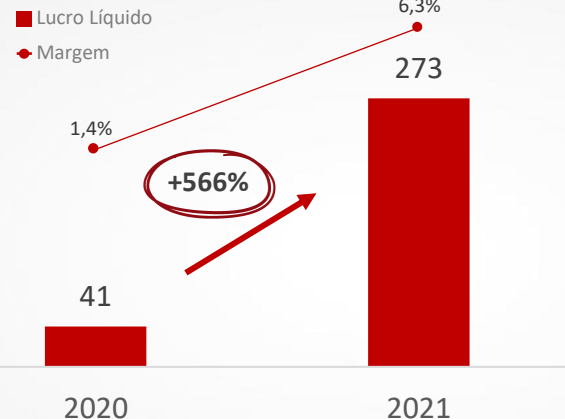
Consolidação da capacidade de execução, conhecimento do setor e assertividade dos M&As assegura crescimento



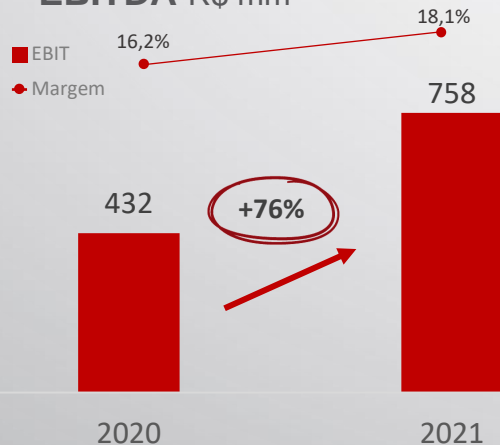
Receita Líquida R\$ mm



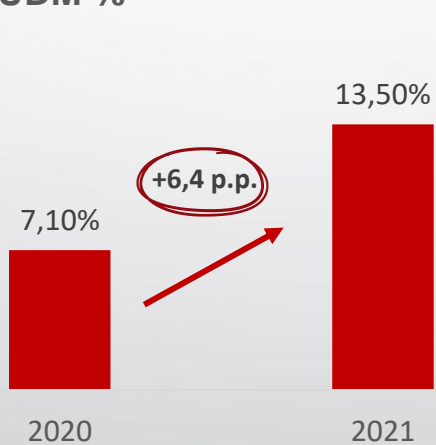
Lucro Líquido R\$ mm



EBITDA R\$ mm



ROIC UDM %



AÇÕES EM ANDAMENTO PARA MANUTENÇÃO DAS MARGENS E AUMENTO DOS RETORNOS:

- Reavaliação e redesenho de contratos deficitários
- Redução de custos (realocação de estoque, sinergias operacionais entre operações, consolidação armazéns com foco em ocupação)
- Projetos de eficiência operacional
- Centralização e digitalização de processos com foco em redução de SG&A
- Aquisições de empresas rentáveis com boas margens operacionais
- Renegociações de contratos com clientes

Nota: Os valores reportados sem os efeitos extraordinários seriam: EBITDA 670; Lucro Líquido R\$ 224 mm; ROIC 11,5%

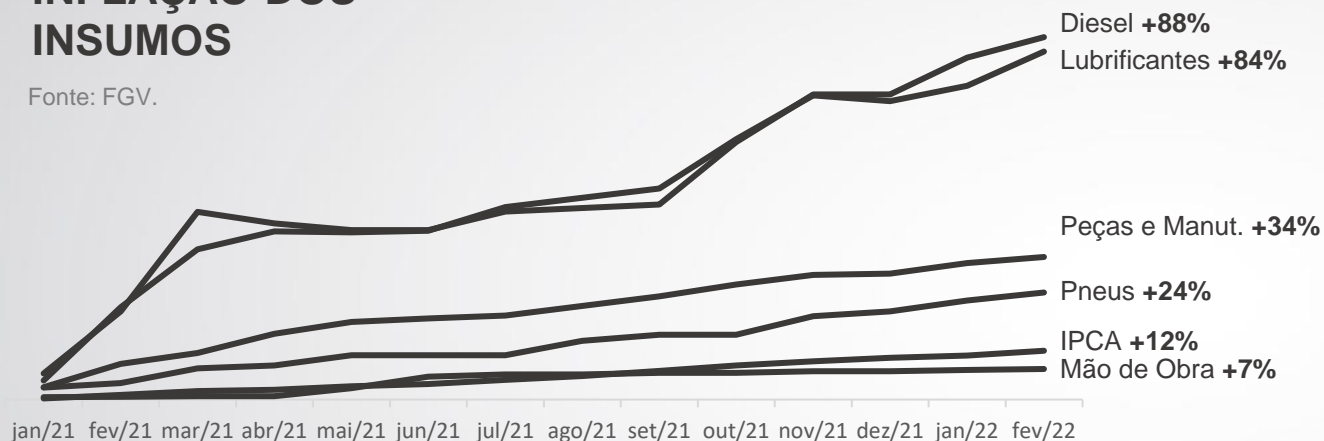
CENÁRIO DE CUSTOS

ATUAL Cenário atual apresenta desafios e oportunidades para o setor



INFLAÇÃO DOS INSUMOS

Fonte: FGV.



Exemplo de Fórmula Paramétrica

Cada contrato possui uma fórmula paramétrica com cesta de itens com pesos que refletem cada operação

Item	Participação	Índice	Reajuste	Indexador
Diesel	34%	51%	17,3%	ANP - Diesel
Pneus	5%	12%	0,6%	FGV IPA16OG-DI
Manutenção	7%	9%	0,6%	FGV IPA 344
Salários	15%		0,0%	ACT
Custos Adm	9%	8%	0,7%	IPC-A
Depreciação	20%	8%	1,6%	FGV IPA 342
Outros	10%	18%	1,8%	IPC-A
Total	100%		22,6%	

Representatividade sobre a Receita Líquida

	2020	2021
Custo de Serviços	89%	85%
Mão de obra	29%	30%
Agregados e Terceiros (Frete)	32%	27%
Combustíveis e Lubrificantes	6%	9%
Peças / Pneu / Manutenção	9%	9%
Depreciação	8%	4%
Outros	5%	5%
SG&A	6%	7%
Salários e encargos sociais	3%	3%
Prestação de Serviços	2%	1%
Depreciação	0,6%	1%
Outros	0,4%	2%



- Proteção pela fórmula paramétrica
- Negociação com os caminhoneiros e clientes.
- Gatilho contratual



- Foco em eficiência com a digitalização dos processos, centralização de atividades e outras iniciativas

* Números extraídos da planilha de fundamentos da JSL referente aos anos completos de 2020 e 2021

ESTRATÉGIA E GESTÃO DAS AQUISIÇÕES

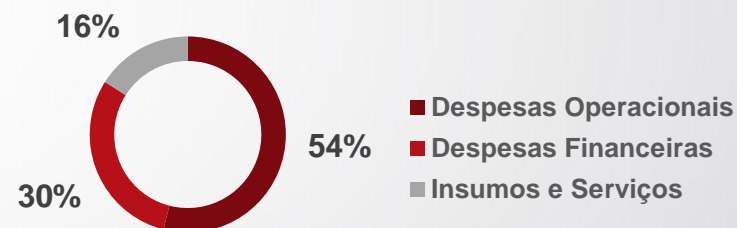


Com equipe de integração dedicado no suporte às companhias adquiridas, a JSL vem apoiando o crescimento e desenvolvimento de cada empresa

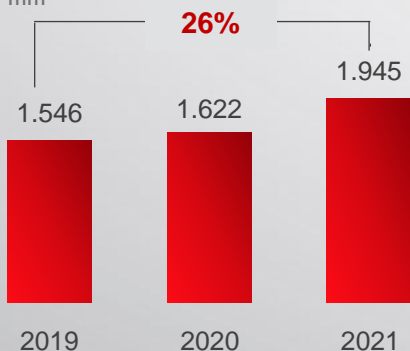
Líderes das empresas adquiridas **incentivados no longo prazo com Independência** para focar no desenvolvimento dos seus negócios utilizando-se das vantagens de fazer parte do **ecossistema JSL**, como capacidade financeira e ganho de escala nos seus principais insumos

SINERGIAS IDENTIFICADAS

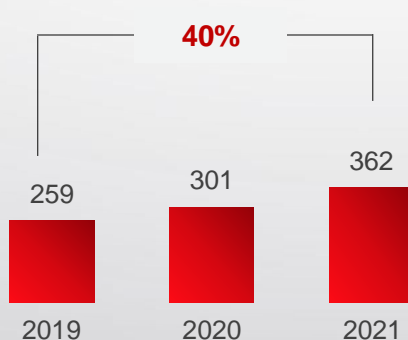
R\$45 mm de sinergias identificadas, representando um aumento de **27% no lucro líquido** das empresas adquiridas, sendo que **R\$13,5 mm** já foram capturados em 2021.



RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS
R\$ mm



EBITDA
R\$ mm



GERAÇÃO DE VALOR DAS AQUISIÇÕES

MÚLTIPLOS		ROIC
REPORTADO*	APÓS CRESCIMENTO	
4,9x EV/EBITDA	3,6x EV/EBITDA 2021	15,7% ROIC utilizando valor de firma total das aquisições.

* Média dos múltiplos reportados nos anúncios de cada aquisição

ESTRATÉGIA E GESTÃO DAS AQUISIÇÕES



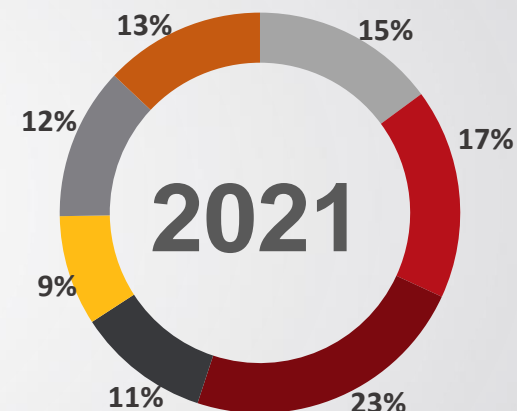
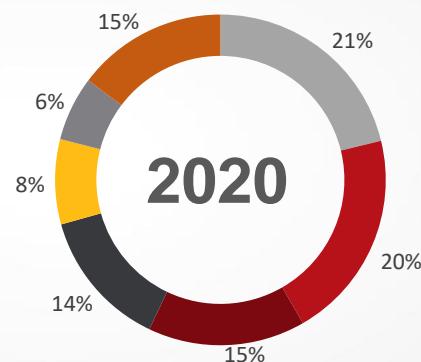
Empresas saudáveis e bem geridas com crescimento e alto nível de especialização que complementam nossa atuação nos setores da economia e portfólio de serviços

+ SETORES

- Saúde e Farmoquímico
- Alimentos e Bebidas
- Gases Comprimidos
- Cosméticos
- Eletroeletrônicos

BALANCEAMENTO DA RECEITA NOS SETORES DA ECONOMIA

- Papel e Celulose
- Automotivo
- Alimentos e Bebidas
- Siderurgia e Mineração
- Químicos e Gases
- Bens de Consumo
- Outros

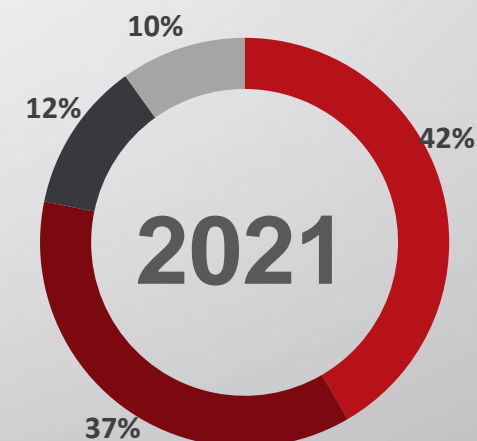
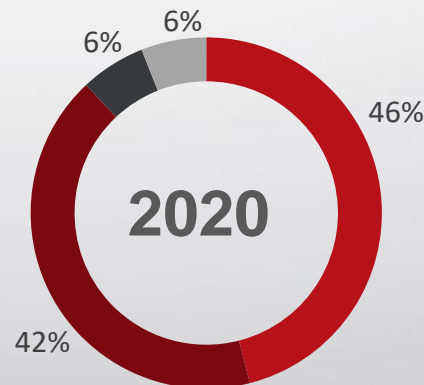


+ ESCALA

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

BALANCEAMENTO DA RECEITA NOS SERVIÇOS

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





JSL, um ecossistema em contínuo desenvolvimento



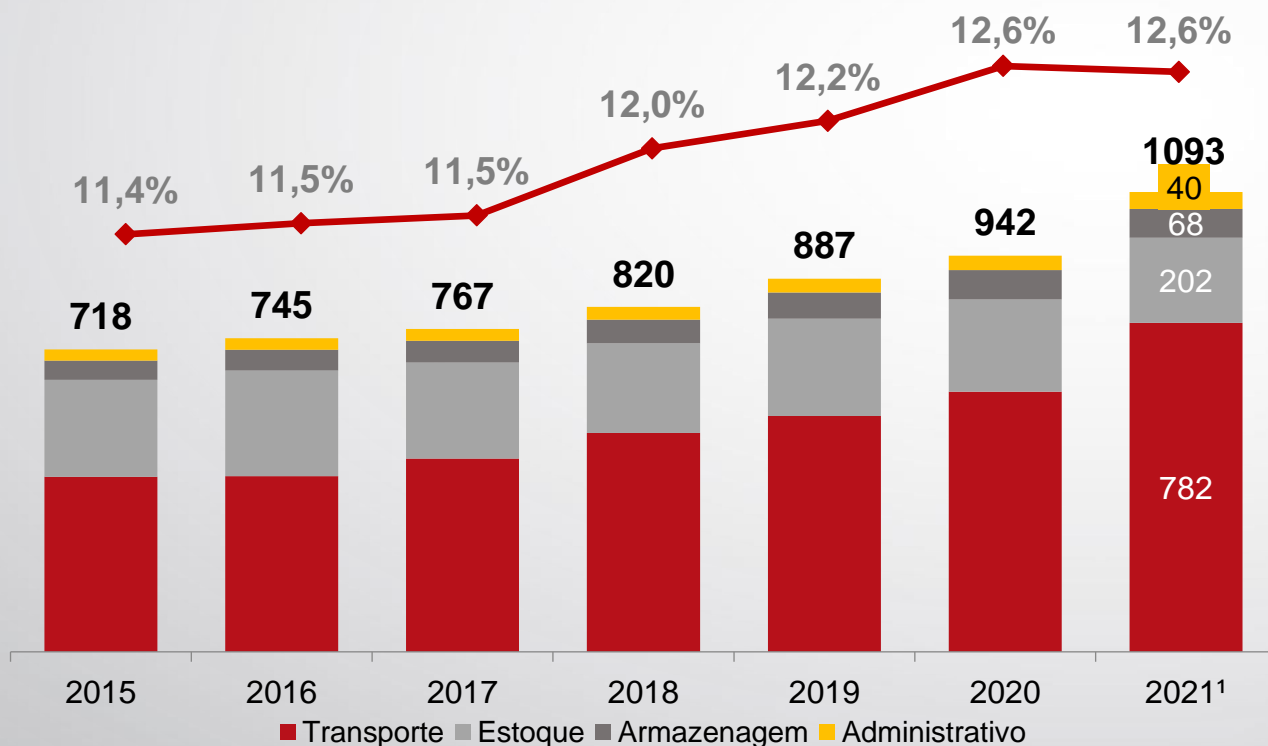
Oportunidades de Consolidação

SETOR DE LOGÍSTICA

Crescimento do setor logístico brasileiro tem um crescimento maior que o PIB



Evolutivo dos custos logísticos totais por atividade (R\$ bilhões)



— Representatividade do setor no PIB%

Potencial de mercado¹ para a JSL no Brasil por ano:

OPERAÇÕES DEDICADAS	COMMODITIES	R\$ 67 Bi	R\$ 215 Bi
	LOGÍSTICA INTERNA	R\$ 140 Bi	
	FRETAMENTO ²	R\$ 8 Bi	
TRANSPORTE DE CARGAS ¹		R\$ 583 Bi	
DISTRIBUIÇÃO URBANA	INDÚSTRIA	R\$ 13 Bi	R\$ 94 Bi
	VAREJO FÍSICO	R\$ 70 Bi	
	E-COMMERCE	R\$ 11 Bi	
ARMAZENAGEM		R\$ 68 Bi	
TOTAL		R\$ 960 bi	

OPORTUNIDADES DE *CRESCIMENTO*



ORGÂNICO

Oportunidades de cross selling com clientes atuais e conquista de novos clientes utilizando tecnologia para ganhar ainda mais escala.



EXPANSÃO INTERNACIONAL

Expansão ancorada em clientes de longo prazo com operações dedicadas



M&As

Alavancar nossa representatividade em novos clientes e novos serviços

COMO ESTAMOS NOS ORGANIZANDO PARA CAPTURAR ESSAS OPORTUNIDADES:



- **Time comercial** reforçado e dedicado com especialização por indústria
- Área de **inteligência comercial** e **projetos** com time multidisciplinar para desenhos e precificação
- **Planejamento para disponibilidade de ativos** relevantes para a implantação de projetos .
- **Tecnologia** para aproveitar oportunidades de escala dos serviços.

ESTRUTURA DE CAPITAL

SÓLIDA

Base para acelerar o crescimento da JSL e suas empresas adquiridas



POSIÇÃO FORTE DE CAIXA

R\$ mm



- Prazo de 5,9 anos
- 11,6x o curto prazo
- Custo da dívida líquida 6,9%, pós impostos

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	2019	2020	2021
EBITDA	514	432	758
Capital de Giro	(15)	9	(25)
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	161	167	64
Capex Renovação	(72)	(68)	(190)
Itens Não Caixa e outros	(18)	3	(17)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	570	543	590
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	(7)	(110)	(27)
(-) Capex outros	(37)	(35)	(78)
Fluxo de caixa livre antes do crescimento	526	398	485

ENDIVIDAMENTO E ALAVANCAGEM

R\$ mm

R\$ MM	4T21
Dívida bruta	3.627,2
Caixa e aplicações financeiras	955,0
Dívida líquida	2.672,2

DÍVIDA LIQ/EBITDA

3,2x

EBITDA UDM
R\$837,2 mm

DÍVIDA LIQ/EBITDA-A

3,0x

EBITDA-A UDM
R\$905,9 mm

AQUISIÇÕES ASSERTIVAS SUPORTAM A GESTÃO DA ALAVANCAGEM...

Estrutura de Aquisição

ROL	1393	1.392,8
EBITDA	22%	300,8
Alavancagem	1,1	330,9
EV/EBITDA	4,9	1.474,1
Equity Value		1.143,2

ALAVANCAGEM PRÉ AQUISIÇÃO → 3,05x

ALAVANCAGEM PÓS AQUISIÇÃO → **2,98x**

CONSOLIDADOR NATURAL DO

SETOR

Único player posicionado em toda a cadeia logística para consolidar o setor através de seus sólidos pilares estratégicos, pipeline robusto e times dedicados para as diferentes etapas do M&A



ESTRATÉGIA DE AQUISIÇÃO

- Time de gestão competente, alinhado com a cultura do grupo
- Complementariedade de serviços e geografias
- Potencial de sinergias
- Negócios lucrativos e sustentáveis com potencial de crescimento



PIPELINE DE AQUISIÇÕES



EQUIPES INDEPENDENTES DE M&A E INTEGRAÇÃO

- **Time de M&A independente** para condução do processo de identificação, análise, negociação e execução das aquisições
- **Time de integração especializado** e dedicado no processo de integração, identificando as sinergias, dando suporte na implementação das principais práticas do grupo e assegurando a independência da gestão das empresas



Palavra do Conselho: Fernando Antônio Simões



Entender o Futuro é
atender ao presente.

Fernando Antonio Simões
JSL | Presidente Conselho de Administração
Email: fas@simpar.com.br

Como chegamos aqui

MAIOR ECOSSISTEMA DE MOBILIDADE & LOGÍSTICA DO BRASIL



1956
Fundação

Década de 1980
Diversificação
JSL

2010: IPO JSL

2011 -2019
Diversificação
Empresarial

2020
Reorganização
Societária



FORTALECIMENTO da
ESTRUTURA DE CAPITAL,
fundamental para o
desenvolvimento do Grupo

EMPRESAS LÍDERES
em seus setores e com
**ALTO POTENCIAL DE
CRESCIMENTO**

NOVO CICLO de
desenvolvimento e
**GERAÇÃO DE VALOR
SUSTENTÁVEL**

**+ 65 anos
TRADIÇÃO c/
INOVAÇÃO**

**+ 36 MIL
Colaboradores**

**FROTA
TOTAL
+ 227 MIL
ativos**

LUCRO LIQUIDO*
R\$1,3 bi
+154,5% a/a

EBITDA*
R\$4,2 bi
+80,6% a/a

**RECEITA
LÍQUIDA***
Serviços
R\$11,0 bi
+58,4% a/a

* Consolidado 2021

BASES SÓLIDAS QUE GERAM:

Resultados Resilientes

Novas alavancas de crescimento

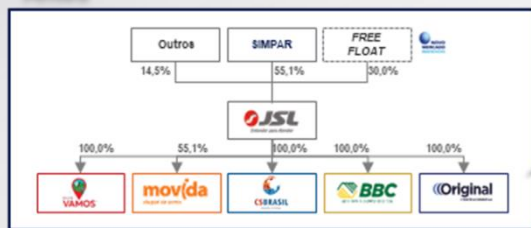
Geração de Valor **SUSTENTÁVEL**

SIMPAR _ Estrutura Societária

Setores e Serviços que asseguram a previsibilidade dos resultados, crescimento e rentabilidade



Antes



SIMH
B3 LISTED NM



JSLG
B3 LISTED NM

MOVI
B3 LISTED NM

VAMO
B3 LISTED NM

71,9%

65,0%

71,9%

100,0%

100,0%

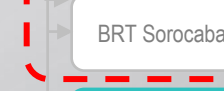
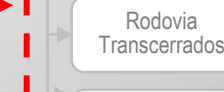
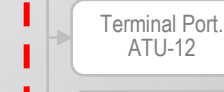
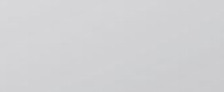
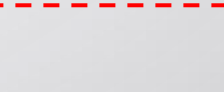
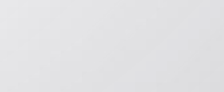
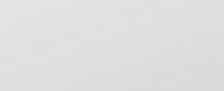
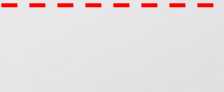
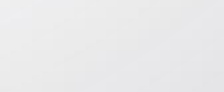
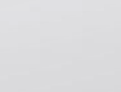
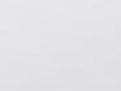
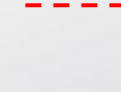
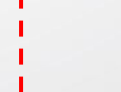
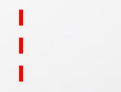
100,0%

100,0%

SIMPAR

Cultura & Valores

- **DEVOÇÃO POR SERVIR**
- **GENTE**
- **SIMPLICIDADE**
- **ATTITUDE DE DONO**
- **SUSTENTABILIDADE**
- **LUCRO**



Com um **MODELO DE GESTÃO** único, que tem **GENTE** como grande diferencial, **CULTURA** e **VALORES** sólidos, nossas empresas operam de forma independente e focadas na entrega das metas e objetivos de negócio.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Contribuição com o Desenvolvimento e elevado padrão de Governança corporativa



Aprova, define e acompanha a execução do PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Conselho de Administração



Fernando A. Simões
(Presidente)



Denys Ferrez
(Conselheiro)



Antonio Barreto
(Conselheiro)



Gilberto Xandó
(Independente)



Silvia Leão
(Independente)

Comitês

- Auditoria
- Financeiro
- Ética e Conformidade
- Sustentabilidade
- Tecnologia e Inovação

GENTE, **nosso diferencial estratégico**



Ramon Alcaraz
CEO (Fundador Fadel)



Emerson Cardoso
VP Da Fadel
7 anos de FADEL



André Bortolotto
Diretor de operações
Transmoreno
6 anos de TRANSMORENO



Ronaldo Oliveira Jr.
Diretor de operações
Rodomeu
27 anos de RODOMEU



Luis Chiamodoro
Diretor de Operações
TPC
20 anos de TPC
(Fundador)



Patricia Costella
Diretora de operações
Marvel
24 anos de MARVEL



Guilherme Sampaio
CFO



Eduardo Pereira
Diretor Comercial
16 anos de JSL



Maristela Nascimento
Diretor
Comercial



Paulo Palaia
Diretor TI



Mauro Cardoso
Diretor Gente
e Cultura



Marcelo Arantes
Diretor
Transporte
de cargas



Fábio Bertollo
Diretor
Operações
(AGRO)



Deives Privatti
Diretor
operações
(Automotivo)
9 anos de JSL

ALGUMAS DAS PRINCIPAIS PREMISSAS **CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO**



Definição de metas e resultados de forma sustentável que assegurem o Relacionamento com o Cliente



GENTE



MODELO DE GESTÃO

Empresas com gestão independente



Clareza e compromisso na definição da estratégia

- **Diversificação dos SERVIÇOS E CONTRATOS** promovem proteção frente a eventos cíclicos
- **SOLIDEZ FINANCEIRA**
- **DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL & LUCRO**

- **PROFISSIONAIS** alinhados à **CULTURA** e **VALORES** e com experiência para assegurar a **PERPETUAÇÃO** da empresa;
- **TREINAMENTO & DESENVOLVIMENTO** de colaboradores e prestadores de serviço

- **Foco nos negócios** e com a **EXCELÊNCIA NA OPERAÇÃO**;
- **Atendimento dedicado** e **CUSTOMIZAÇÃO**;
- **Redução de custos** e aumento da eficiência geram mais **COMPETITIVIDADE**;
- **Melhoria contínua** contribui com a **perpetuação do relacionamento comercial**.

- **CAPEX EXTRATÉGICO** para novos projetos e renovação da frota
- **M&A COM DISCIPLINA & RETORNO DO CAPITAL**
- **ESCALA, LIDERANÇA & CONSOLIDAÇÃO MERCADO**
- **Controladoria/ Depreciação**

EM UM CENÁRIO DE TURBULÊNCIA:

- ✓ **Juros altos**
- ✓ **Consolidação dos bancos**
- ✓ **Crise Econômica**
- ✓ **Crise Política**
- ✓ **Grandes Grupos empresariais em dificuldade**
- ✓ **Concorrência não tem capacidade de escala e grande maioria com dependência de segmentos ou clientes.**

NOS TRANSFORMAMOS E CRESCEMOS Aproveitando as oportunidades

- ✓ **REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA E LISTAGEM DA JSL**
- ✓ **CRESCIMENTO ORGÂNICO**
JSL 20% no 4t21 e 17% no ano
- ✓ **CONTRATOS LONGO PRAZO E PRESERVAÇÃO DE MARGENS**
Precificação, gestão dos custos e ganho produtividade
- ✓ **5 AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS (JSL)**
Cresce a diversificação e complementariedade
- ✓ **ADIÇÃO DE GENTE EXPERIENTE ALINHADA À NOSSA CULTURA**
- ✓ **OPERAÇÃO E GESTÃO INDEPENDENTE C/ CAPTURA DE SINERGIA**
R\$45 mm de sinergias identificadas, sendo R\$13,5 mm em 2021
- ✓ **AMPLIAÇÃO DA CARTEIRA DE CLIENTES & SERVIÇOS ADICIONAIS**
MESMA BASE (CROSS SELLING)
- ✓ **CUSTOMIZAÇÃO, NOVOS PROJETOS E CONTRATOS**
2021 registra R\$4,1 bi em novos contratos

Compromisso

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL



VAMOS CONTINUAR CRESCENDO

- A **JSL** faz parte da **Economia Real** e está presente em todo o ciclo de produção – da matéria prima a distribuição – se desenvolvendo e inovando a partir da antecipação das demandas do seu **cliente** e das necessidades do **mercado**.
- Temos um **Modelo de Gestão** que assegura independência, aos nossos negócios, gente experiente com foco no CLIENTE e a preservação da nossa CULTURA E VALORES para perpetuação das nossas empresas.
- **Ecossistema** construído ao longo dos anos forma um PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGISTICOS ÚNICO que permite capturar boas oportunidades em **novos projetos** (orgânico) e **aquisições** (inorgânico).
- **Estrutura de capital robusta** com capacidade de adquirir **ativos** e suportar grandes contratos e novas aquisições.
- **Conselho de Administração diligente** que contribui com a empresa e seus resultados por meio das melhores **práticas de Governança** com grande agilidade e flexibilidade.



Muito Obrigado!

Fernando Antonio Simões

JSL | Presidente Conselho de Administração

Email: fas@simpar.com.br



Selo APIMEC

JSL S.A.



Primeira Reunião

APIMEC BRASIL



2022



2022 + JSL Day em resumo

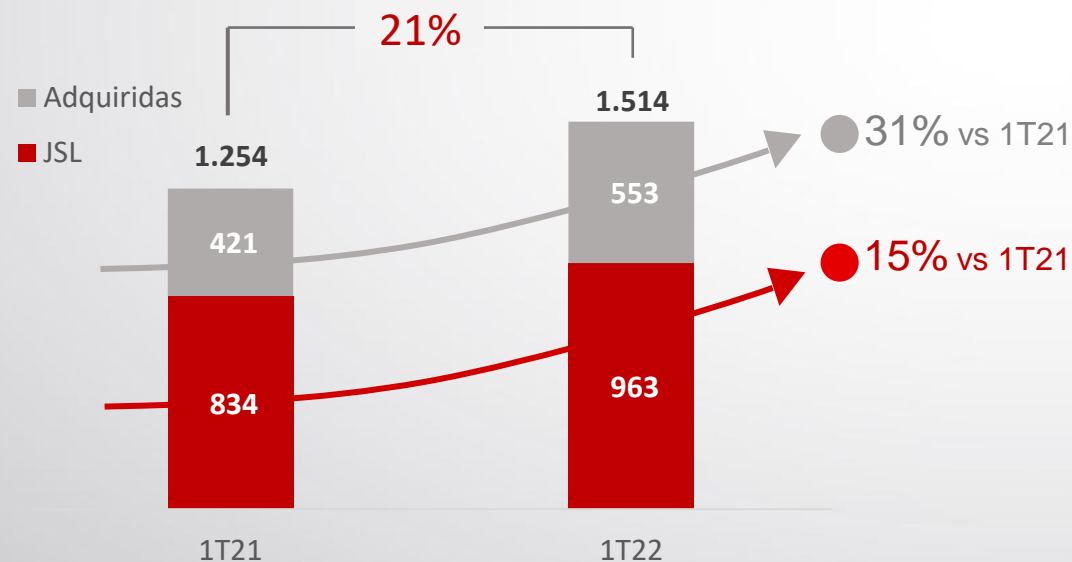
CRESCIMENTO ORGÂNICO

2022 O posicionamento estratégico da JSL e foco no cliente assegura crescimento acelerado.



EVOLUÇÃO DA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS COMBINADA

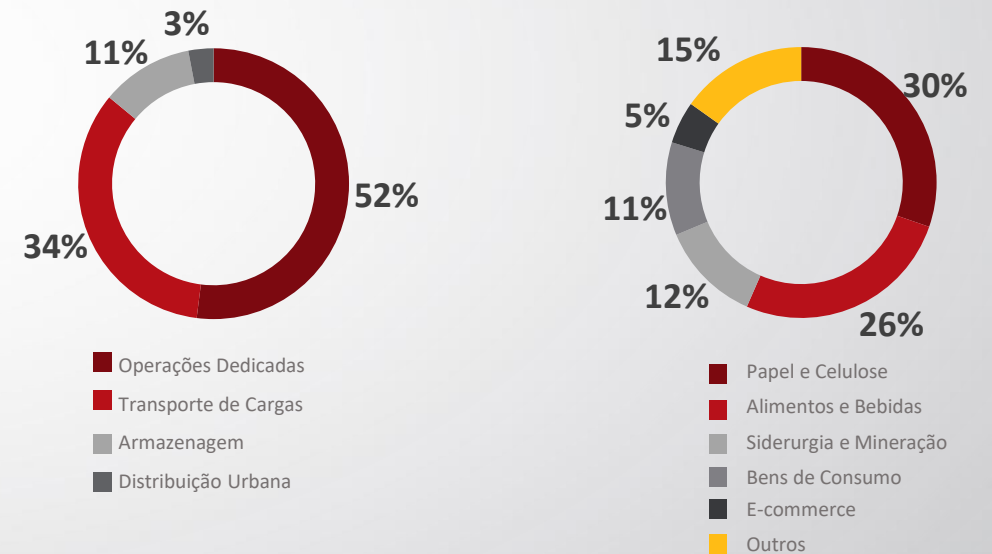
R\$ mm



47% de crescimento consolidado (1T22 vs 1T21)

NOVOS CONTRATOS FIRMADOS NO 1T22

R\$700 mm em novos contratos com prazo médio de **40 meses**



CROSS SELLING

94% De novos contratos em clientes existentes e 6% em novos clientes

Entrega dos compromissos firmados, superando o que foi projetado no IPO, evidenciando a **capacidade de execução** entregando crescimento, preservação das margens e expansão de retorno.

Hedge natural pelo nosso **posicionamento estratégico**, contando com a **diversificação** dos nossos serviços, clientes e contratos.

Histórico de **aquisições assertivas** com modelo de integração testado .

Relacionamento de **longo prazo** com clientes assegura crescimento futuro graças ao alto nível de **confiança nos serviços** prestados pela JSL.

Gente, escala e balanço são a base formam uma base sólida para que possamos executar as **oportunidades de crescimento**

Posição única para consolidação de um mercado de **R\$ 960 bi** no Brasil com a conquista de novos projetos e M&A's.



Obrigado
Thank you
Gracias