



ENTENDER PARA ATENDER

DAY
DAY
DAY
DAY
DAY



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.



**Vantagens
competitivas
cada vez mais
evidentes**



**Modelo de gestão
que assegura
crescimento com
rentabilidade**



Vantagens competitivas da JSL

LIDERANÇA

Maior plataforma de serviços logísticos do país. **Liderança** proporciona capacidade e expertise de atendimento aos nossos clientes. **#1 desde 2001**

DIVERSIFICAÇÃO

Resiliência e equilíbrio das receitas decorrentes da **diversificação** do perfil operacional, de estar presente em mais de 16 setores, vários serviços e presença em 8 países.

EXCELÊNCIA

Histórico de **qualidade** e execução que sustenta uma média de 18 anos de **relacionamento** com nossos principais cliente e um **cross selling** de ~90% nos últimos anos.

CRESCIMENTO

Escala e disciplina de crescimento permite aumentar o portfólio de serviços aos clientes e assegurar a **rentabilidade** do negócio.

INVESTIMENTO

Capacidade de investimento e escala de compra permitem agilidade na implantação de projetos que envolvem CAPEX e novas **aquisições** para continuar a expandir o ecossistema.

MODELO DE GESTÃO

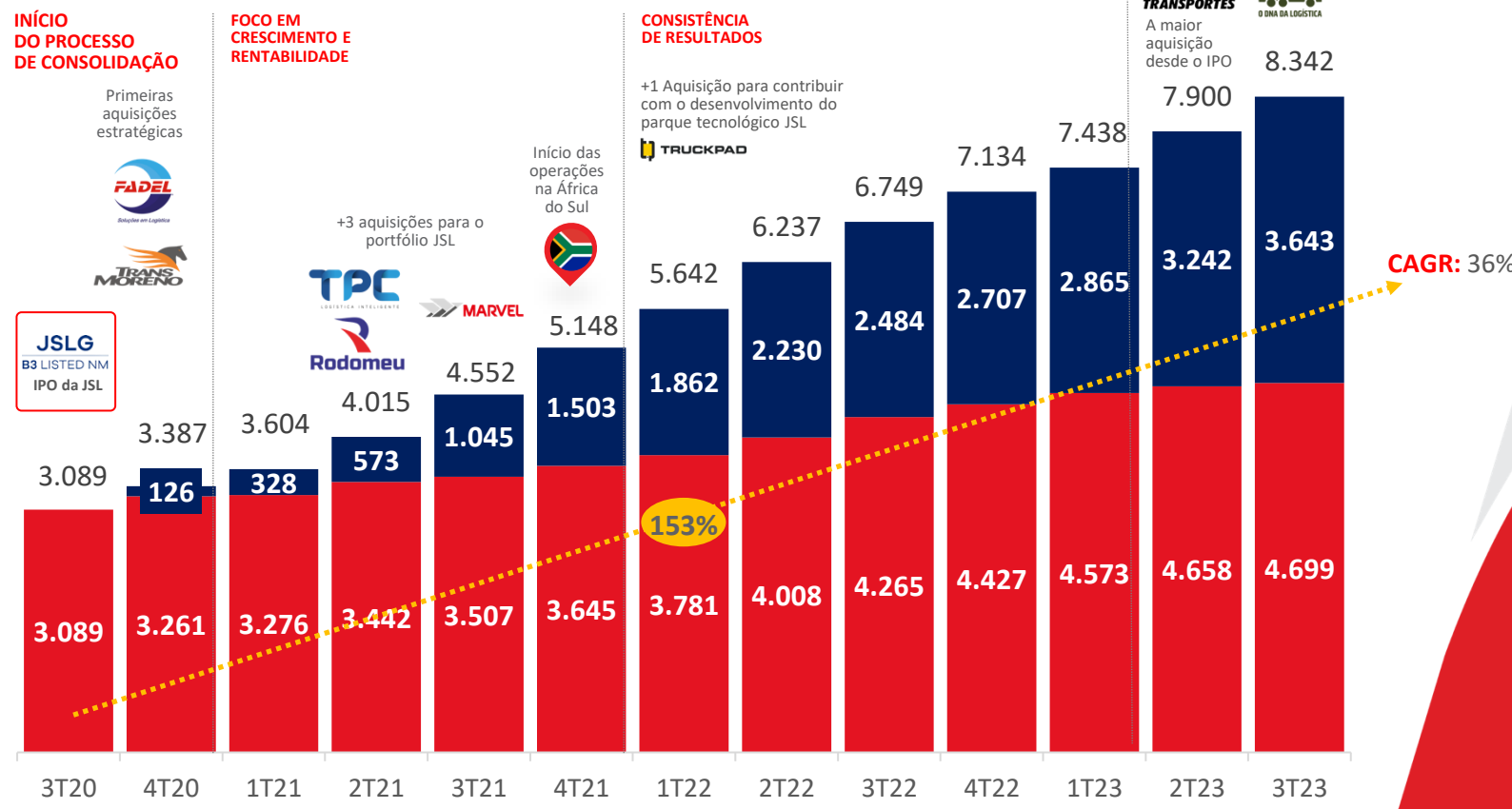
Modelo de gestão **contrato a contrato** assegura excelência, agilidade e performance. Manter as **empresas controladas independentes** permite alavancar a expertise com a escala da JSL com agilidade e foco.



67 anos: maior portfólio de serviços e maior diversificação de setores

- 2020 • REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA
- 2010 IPO
FORTALECIMENTO DA ESTRUTURA DE CAPITAL E GOVERNANÇA
- 2001
LIDERANÇA NO RANKING DO SEGMENTO
- 1980/90
DIVERSIFICAÇÃO
- 1956 • FUNDAÇÃO

RECEITA BRUTA UDM R\$ mm



INÍCIO DO PROCESSO DE CONSOLIDAÇÃO
Primeiras aquisições estratégicas

FOCO EM CRESCIMENTO E RENTABILIDADE
+3 aquisições para o portfólio JSL

CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS
+1 Aquisição para contribuir com o desenvolvimento do parque tecnológico JSL

CONTINUIDADE

A maior aquisição desde o IPO

Entrega consistente com fundamentos para a continuidade do crescimento

	3T20 UDM IPO		3T23 UDM Atual	
Receita Bruta	3.291	+ R\$5,1 bi	8.342	(+153%) CAGR: 36%
Receita Líquida	2.792	+ R\$4,3 bi	7.076	(+153%) CAGR: 36%
EBITDA ¹	447	+ R\$930 mm	1.377	(+208%) CAGR: 46%
Margem EBITDA ²	17,2%	+ 2,9 p.p.	20,1%	
Lucro Líquido ¹	79	+ R\$162 mm	241	(+205%) CAGR: 45%
ROIC <i>Running Rate</i>	7,3%	+ 8,4 p.p.	15,7%	

8 AQUISIÇÕES DESDE O IPO



**Ecossistema de
negócios único**

Escala que contribui para atender melhor os nossos clientes e reforça nossa competitividade



30,1 mil

Colaboradores

23,1 mil

Ativos

8 Países

Atendendo
nossos Clientes

55 mil

Caminhoneiros
autônomos

1,4 mm

m² de Armazenagem

367

Filiais

R\$ 250 bi

Valor total
transportado pela JSL

8 M&As

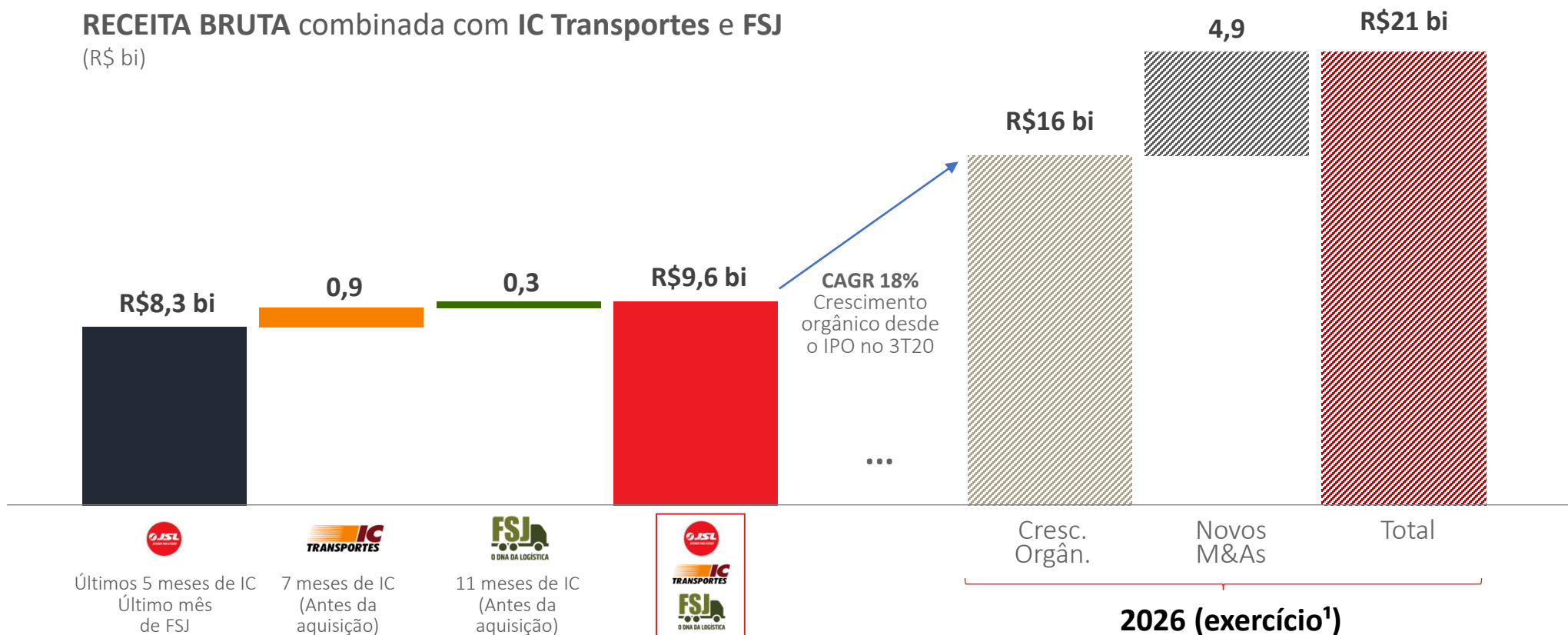
Aquisições desde
o IPO (3T20)

A JSL possui um time preparado com experiência, a capilaridade e infraestrutura necessária para escalar o negócio e suportar os clientes nos mais diversos desafios de negócios

Bases prontas para continuar o ritmo entregue nos últimos três anos

RECEITA BRUTA combinada com IC Transportes e FSJ

(R\$ bi)



O exercício acima para os próximos anos considera a continuidade do crescimento orgânico combinado realizado desde o IPO no 3T20 de 18% a.a., somado à adição do mesmo valor de receita realizado por meio de aquisições no mesmo período de R\$ 4,9 bilhões (receita bruta combinada das empresas adquiridas no 3T23 UDM).

Time de gestão com combinação de diferentes perfis para manter as bases e a nova escala da JSL

Conselho da Administração



Fernando Simões
Presidente



Denys Ferrez
Membro do Conselho



Antônio Barreto
Membro do Conselho



Gilberto Xandó
Membro Independente



Sílvia Leão
Membro Independente



Ramon Alcaraz
CEO
22 anos de Fadel e
4 anos de JSL



Guilherme Sampaio
CFO
4 anos de JSL



Eduardo Pereira
VP Comercial
20 anos de JSL



Mauro Cardoso
Diretor de Gente e Cultura
2 anos de JSL



Deives Privatti
Diretor de Operações
12 anos de JSL



Tiago Charaf
Diretor de Operações
8 anos de JSL

Time de Gestão com independência



Deneildo Santos
Diretor Presidente
11 anos de Transmoreno



Jefferson Mallio
Diretor
17 anos de Fadel



Ronaldo Gomes
Diretor Presidente
33 anos de Rodomeu



Luis Chamadoiro
Diretor Presidente
22 anos de TPC



Patricia Costella
Diretora Presidente
26 anos de Marvel



Leandro Moraes
Diretor Presidente
8 anos de Truckpad



Ivan Camargo
Diretor Presidente
18 anos de IC



Emerson Davo
Diretor Presidente
8 anos de FSJ



Comitês:

Sustentabilidade

Auditoria

Financeiro

Ética

260 gerentes  + 10 anos de tempo médio de casa

+30.000 colaboradores

“Cuidar da nossa Gente é um valor inegociável na JSL. A experiência acumulada nos permite crescer replicando a qualidade do serviço ao nosso cliente e manter a performance do negócio.”

Ramon Alcaraz



Vantagens competitivas da JSL

LIDERANÇA

Maior plataforma de serviços logísticos do país. **Liderança** proporciona capacidade e expertise de atendimento aos nossos clientes. **#1 desde 2001**

DIVERSIFICAÇÃO

Resiliência e equilíbrio das receitas decorrentes da **diversificação** do perfil operacional, de estar presente em mais de 16 setores, vários serviços e presença em 8 países.

EXCELÊNCIA

Histórico de **qualidade** e execução que sustenta uma média de 18 anos de **relacionamento** com nossos principais cliente e um **cross selling** de ~90% nos últimos anos.

CRESCIMENTO

Escala e disciplina de crescimento permite aumentar o portfólio de serviços aos clientes e assegurar a **rentabilidade** do negócio.

INVESTIMENTO

Capacidade de investimento e escala de compra permitem agilidade na implantação de projetos que envolvem CAPEX e novas **aquisições** para continuar a expandir o ecossistema.

MODELO DE GESTÃO

Modelo de gestão **contrato a contrato** assegura excelência, agilidade e performance. Manter as **empresas controladas independentes** permite alavancar a expertise com a escala da JSL com agilidade e foco.



Líder absoluto com muitas oportunidades de crescimento

Modelo de negócios e disciplina na alocação de capital nos permite manter a liderança do setor e ser o *player* preparado para continuar a consolidação do setor de logística no Brasil.

RANKING¹ por receita líquida no setor rodoviário de cargas

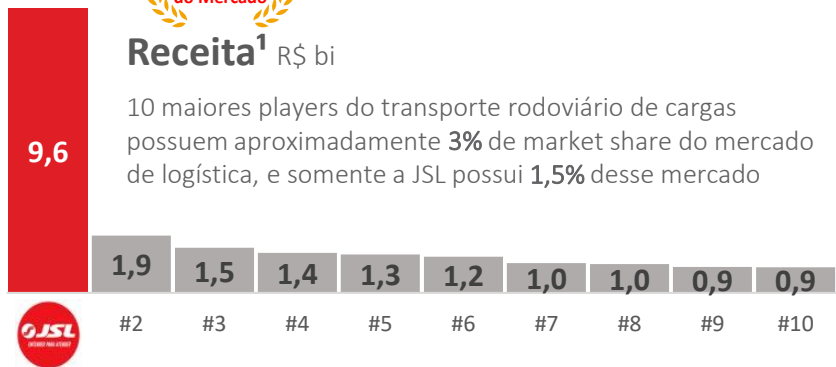
	1996	2000	2002	2005	2008	2011	2014	2017	2020	2022
1º	Prosseguir	Mercurio	JSL 19%	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL 46%
2º	Cometa	JSL	Mercurio	Mercurio	Mercurio	Tegma	Tegma	100	Tegma	G10
3º	Translor	Kwikasair	Binotto	Prosseguir	Tegma	Sada	Sada	Tegma	Braspress	SEQUOIA
4º	Dom Vital	Itapemirim	Cometa	Cometa	Cometa	Cometa	1500	Braspress	1500	BBM
5º	Itapemirim	Atlas	Atlas	Protege	Sada	Braspress	TNT	Sada	G10	BRSPRESS
6º	ITD	Tora	Kwikasair	Binotto	Cooper.SC	Ramos	Braspress	Cooper.SC	Cooper.SC	1500
7º	Mercurio	Cesa	Ramos	Atlas	Ramos	Ouro Verde	CooperCarga	Nepomuceno	Ceva	TEGMA
8º	Tora	Binotto	Ouro Verde	Ramos	Binotto	Atlas	Atlas	Tora	Nepomuceno	COOPERCARGA
9º	JSL	Atlas	Cesa	Itapemirim	Atlas	Schio	Nepomuceno	Tropical	BBM	NEPOMUCENO
10º	Liderbras	Araçatuba	Bertolini	Ouro Verde	Expresso Araçatuba	CooperCarga	Tração	G10	Tora	TORA

Representatividade da receita JSL entre as 10 maiores empresas do setor

Comparação do MARKET SHARE dos 10 maiores players de cada região²



Receita¹ R\$ bi



10 maiores players do transporte rodoviário de cargas possuem aproximadamente 3% de market share do mercado de logística, e somente a JSL possui 1,5% desse mercado

Diversificação pelo portfólio de serviços e setores trazem resiliência e oportunidades



OPERAÇÕES DEDICADAS

35% da Receita Líquida 9M23



- Alto nível de especialização e customização
- Contratos longos com prazo médio de 3 à 5 anos
- Dentro do processo produtivo



TRANSPORTE DE CARGAS

45% da Receita Líquida 9M23



- Transporte do ponto A ao ponto B
- Deslocamento por meio do modal rodoviário de insumos ou produtos acabados
- Cargas refrigeradas, transporte de químicos, grãos e outras cargas especializadas



ARMAZENAGEM

12% da Receita Líquida 9M23



- Gestão de armazéns dedicados e multiclientes
- Recebimento, armazenamento, sequenciamento e abastecimento de linha de produção
- Principais setores atendidos são Bens de Consumo e Alimentos e Bebidas



DISTRIBUIÇÃO URBANA

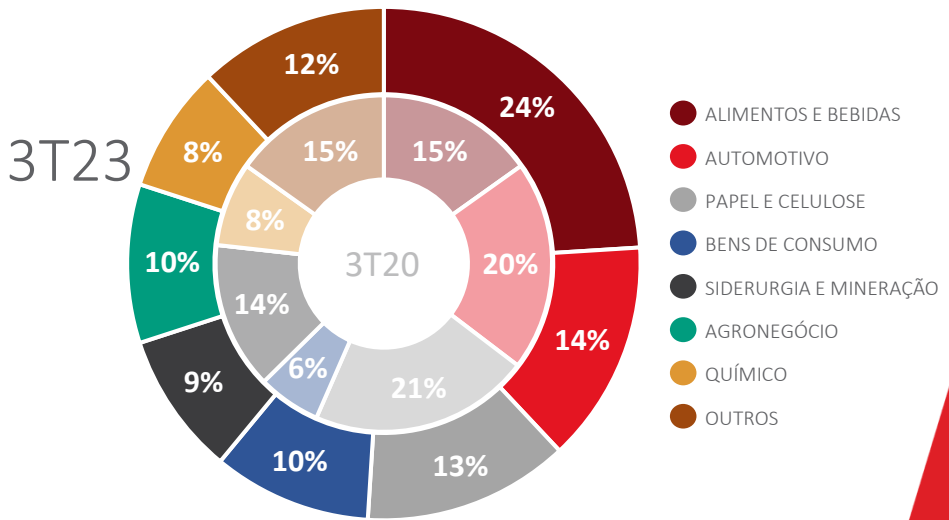
8% da Receita Líquida 9M23



- Abastecimento dos pontos de venda em grandes centros urbanos
- Saídas e retornos para armazéns ou direto da indústria para o varejo
- Segmento dedicado ao B2B

Setores¹

Presença em mais de **16 setores da economia** contribuem para a resiliência do negócio



¹Representatividade da receita líquida de serviços no período

Modelo de negócio que permite resiliência e flexibilidade operacional



- Operações intensivas em ativos com liquidez (revenda no mercado de seminovos)
- Experiência e aptidão para precificação de serviços que exigem alto nível de investimento
- Poder de negociação para compra de ativos e insumos
- Alta capilaridade de mercado para revenda de ativos
 - Resiliência pautada em contratos e relacionamentos de longo prazo com os clientes

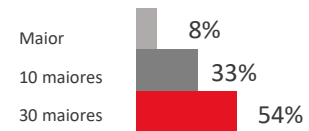
- Operações leves em ativos
- Grande rede de motoristas terceiros e agregados
- Credibilidade e fidelização do caminhoneiro
- Tecnologia que alavanca o efeito rede e a capilaridade
- Operações com ativos dos clientes
- Excelência operacional, escala e flexibilidade para atender a demanda
- Expertise e tecnologia trazem eficiência ao negócio

Relacionamento de longo prazo com líderes das indústrias

Alimentos e Bebidas	Papel e Celulose	Automotivo	Siderurgia e Mineração	Bens de Consumo	Outros clientes relevantes
 21 17	 66 17	 18 8	 17 28	 13 7	 12 1
 22 5	 8 6	 31 7	 9 1	 5 3	 30 3
 48 10	 41 5	 25 5	 3 3	 16 6	 4 2
 24 4	 20 6	 25 5	 3 2	 4 1	 12 2
 16 3		 14 5			

- ✓ Tempo médio de relacionamento: **18 anos**
- ✓ Mais de **90%** de cross-selling nos contratos assinados nos últimos anos

Base de clientes diversa e com baixa concentração
3T23 UDM



- Maior cliente representa menos de 8% da receita, em diversos contratos.
- Para chegarmos em 70% de representatividade na receita, precisaríamos dos 60 maiores clientes

Tempo relacionamento (meses)
 Número de contratos

Case de precificação e modelo de implantação

PARÂMETROS • BLOCO 01

Custos de capital, impostos, despesas administrativas e lucro

DESCRIÇÃO DA PREMISSA	
Remuneração de capital - anual (%)	XX,XX%
Administração (%)	X,XX%
Custo Financeiro - Prazo de Pagamento	X,XX%
Lucro (%)	X,XX%
ISS (%)	X,XX%
ICMS (%)	X,XX%
CPRB (%)	X,XX%
PIS/COFINS (%)	X,XX%
Capex ativos operacionais	R\$ XX.XXX.XXX,XX

PARÂMETROS • BLOCO 02

Mão de obra direta, apoio e manutenção

DESCRIÇÃO DA PREMISSA	
Salário motorista operacional	R\$ XX
Escala de trabalho	4x2
Adicional de função	R\$ XX
Alimentação	R\$ XX
Cesta Básica	R\$ XX
Prêmio	R\$ XX
EPI e Uniforme	R\$ XX
Plano de saúde	R\$ XX
PPRA + PCMSO	R\$ XX
Exame toxicológico	R\$ XX
Seguro de Vida	R\$ XX
Treinamento	R\$ XX
ATS - Controle jornada do motorista	R\$ XX
Vale transporte	-
CÁLCULOS	
QLP Motoristas	XX
QLP Motoristas absenteísmo	XX
Custo unitário mensal com encargos e benefícios	R\$ XX
Custo total mensal	R\$ XX
QLP apoio e manutenção	XX
Custo total mensal QLP apoio e manutenção	R\$ XX

PARÂMETROS • BLOCO 03

Premissas Operacionais

DADOS DE ENTRADA	
Quantidade de conjuntos operacionais	XX
Dias trabalhados ao mês	XX
DMT (km)	XX
Asfalto (km)	XX
Terra (km)	XX
Disponibilidade Mecânica (%)	XX%
Disponibilidade Operacional (%)	XX%
Eficiência combinada (DOG)	XX%
Velocidade vazio estrada de terra (km/h)	XX
Velocidade vazio estrada asfaltada (km/h)	XX
Velocidade carregado estrada de terra (km/h)	XX
Velocidade carregado estrada asfaltada (km/h)	XX
Tempo de Fila Carregamento (h)	XX
Tempo de Carregamento (h)	XX
Tempo de Fila Descarga (h)	XX
Tempo de Descarga (h)	XX
Outros tempos (h)	XX
CÁLCULOS	
Tempo de viagem em horas	XX
Viagens/dia	XX
Km rodado veículo mês	XX
Caixa de carga em toneladas	XX
Relação peso x volume (kg x m³)	XX
Caixa de carga em m³	XX
Volume mensal em m³	XX
Quantidade de conjuntos operacionais	XX

Case de precificação e modelo de implantação



ORIGEM DESTINO	TRECHO 1	TRECHO 2	TRECHO 3	TOTAL
DMT	233	195	86	514
TEMPO DE TRÂNSITO	10,2	8,5	7,2	26,0
CARGA/DESCARGA	1,5	0	1,5	3,0
OUTROS TEMPOS	0,5	0,5	0,5	1,5
VIAGEM TOTAL	12,2	9,0	9,2	30,5
DOG	4,1	3,7	3,7	11,6
VIAGEM TOTAL + DOG	16,3	12,8	13,0	42,1
VIAGEM/DIA	1,5	1,9	1,9	0,57

SIMULAÇÃO DE EFICIÊNCIA X PREÇO				
VIAGENS/DIA	FROTA	VOLUME TOTAL (m3)	R\$/TON	SAVING R\$/TON
0,57	68	74.293	R\$ XX	0,00 %
0,60	68	78.008	R\$ XX	-4,78 %
0,63	68	81.908	R\$ XX	-7,88 %
0,66	68	86.004	R\$ XX	-11,33 %

Modelo de gestão com suporte financeiro e escala assegura independência para agilidade e crescimento



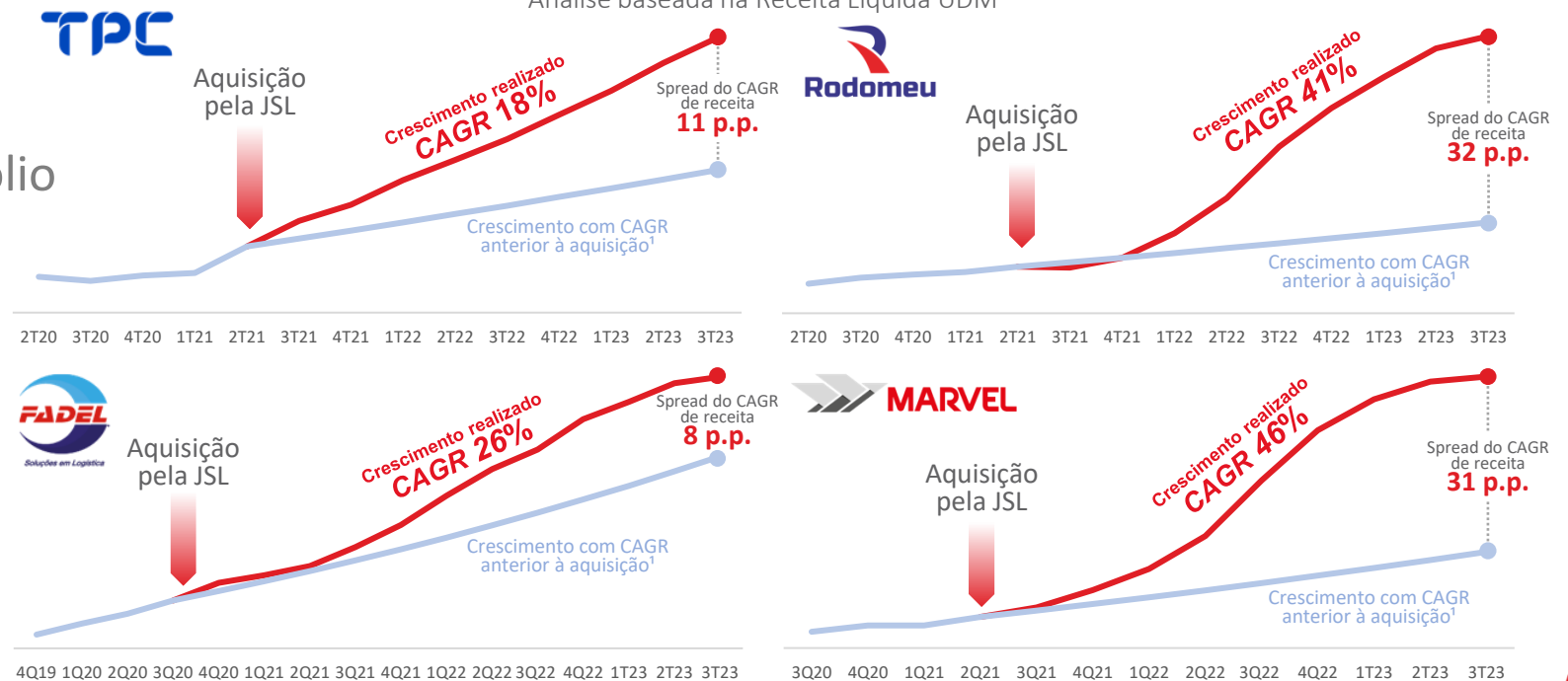
Buscamos empresas com expertise, capacidade de crescimento e que complementem o portfólio de serviços da JSL.

Valor adicionado pós M&A

- Acesso a capital e ativos
- Vantagens comerciais
- Capacidade de crescimento impulsionada pela escala JSL
- Potencial de *cross-selling* e adição de novos clientes

Ecosistema JSL impulsiona o crescimento das empresas adquiridas

Análise baseada na Receita Líquida UDM



Transformação das empresas adquiridas demonstra a união da expertise com a escala

Evolução do múltiplo pelo crescimento do EBITDA

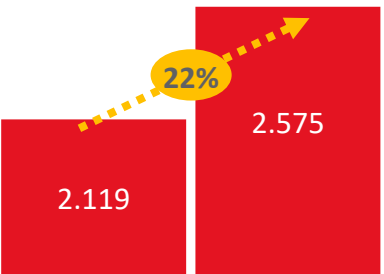
**MÚLTIPLO EV¹/EBITDA
DATA DA AQUISIÇÃO**

**MÚLTIPLO EV¹/EBITDA
APÓS CRESCIMENTO**

4,75x → 3,00x

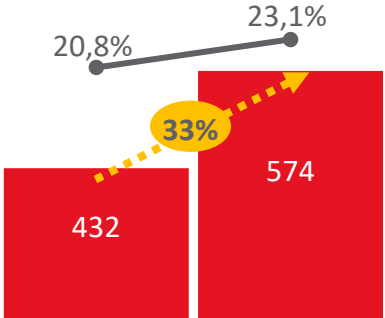
Evolução dos resultados combinados²

RECEITA LÍQUIDA
R\$ mm



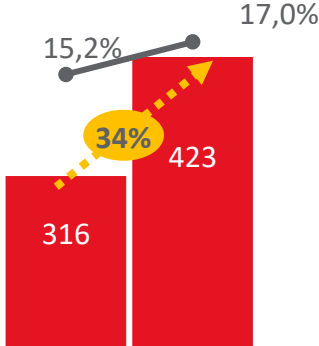
3T22 UDM 3T23 UDM

EBITDA | MARGEM EBITDA
R\$ mm



3T22 UDM 3T23 UDM

EBIT | MARGEM EBIT
R\$ mm



3T22 UDM 3T23 UDM

IC Transportes e FSJ
ainda **vão tomar benefício**
do **ecossistema JSL**
para impulsionar
seus crescimentos

POTENCIAL DE VALOR MÚLTIPLO EV/EBITDA



5,1x → 4,1x
Sinergias: 2% da Receita Bruta³

5,1x → 2,8x
Margem normalizada de 15%



3,0x → 2,6x
Sinergias: 2% da Receita Bruta³

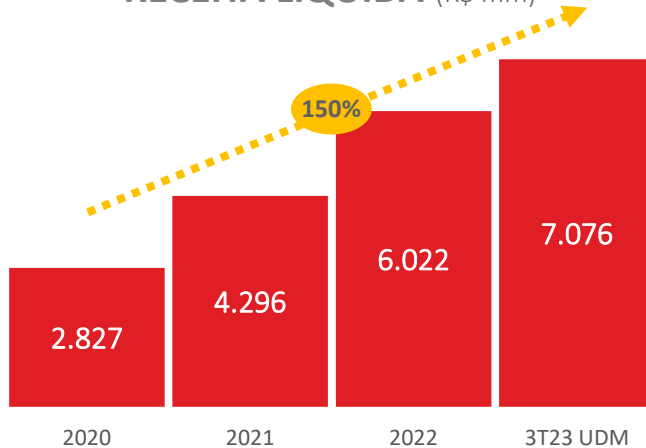
¹ EV das datas das aquisições | ²Os números não incluem IC Transportes e FSJ | ³Exercício baseado no potencial de sinergias já comprovado nas aquisições anteriores, sem considerar crescimento



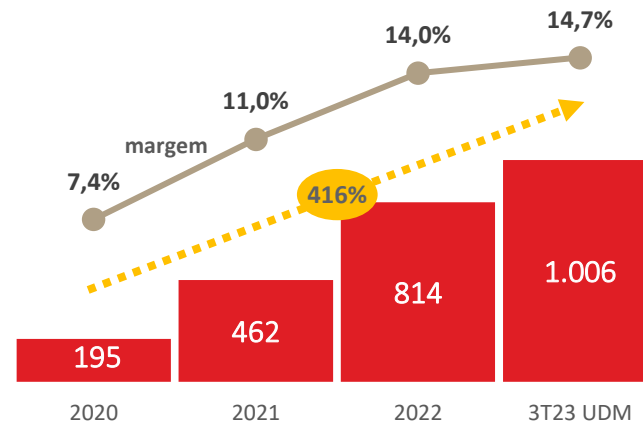
Fundamentos & Números JSL

Evolução dos resultados

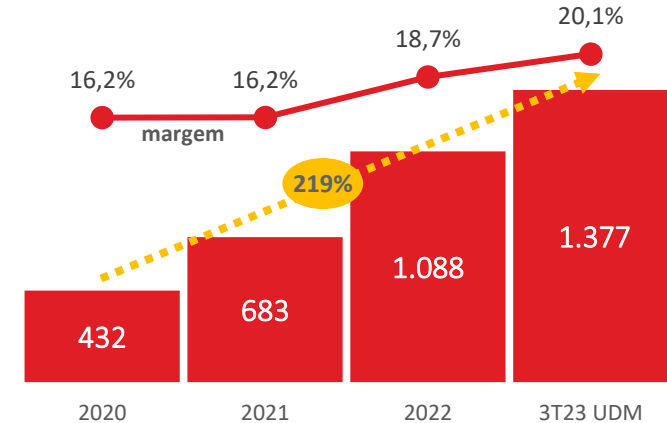
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



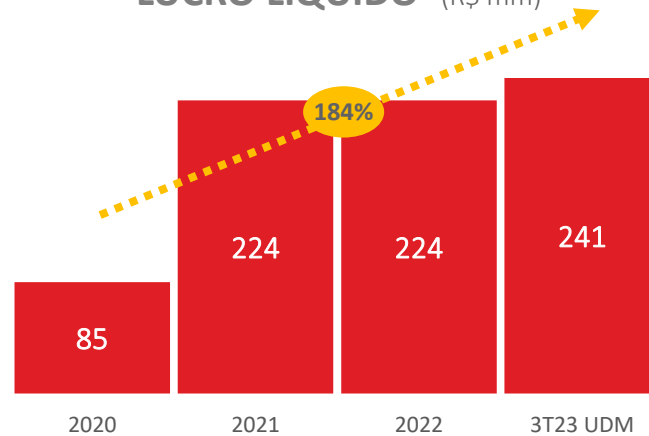
EBIT¹ (R\$ mm) | **Margem EBIT²** (%)



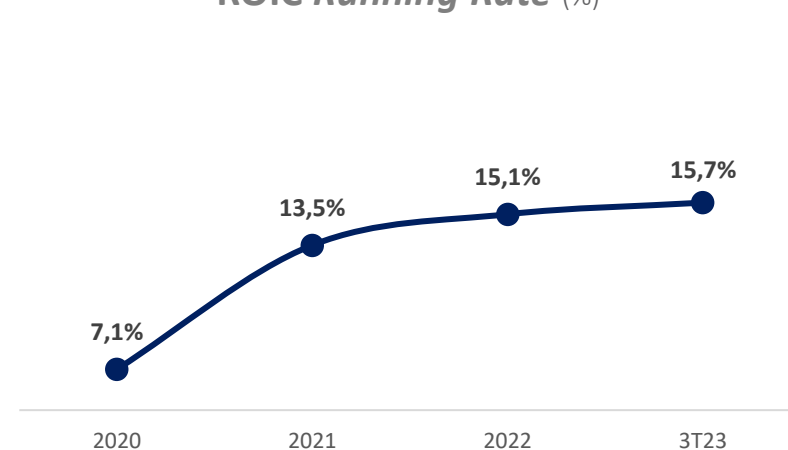
EBITDA¹ (R\$ mm) | **Margem EBITDA²** (%)



LUCRO LÍQUIDO¹ (R\$ mm)

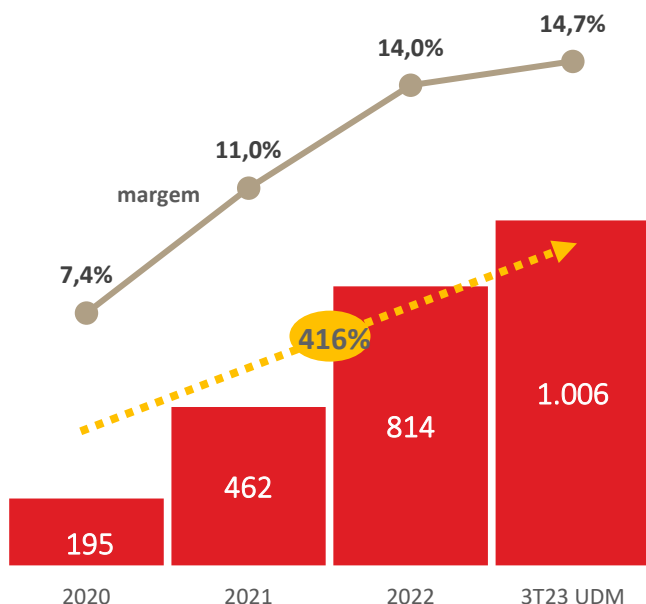


ROIC Running Rate (%)



Evolução da margem EBIT suportada por iniciativas de eficiência operacional

EBIT¹ (R\$ mm) | **Margem EBIT²** (%)



SG&A

Redução de 1 p.p. do SG&A em relação à Receita Líquida como benefício da escala.

PRODUTIVIDADE ARMAZENS

Otimização em 11% do m² disponível e aumento em 21% a receita/m².

TORRE DE CONTROLE

Consolidação de atividades em uma central única de Operações, reduzindo mais de 15% pessoas nas filiais e 50% filiais no Brasil.

REDUÇÃO DO TURNOVER

Redução de 5 p.p. na JSL entre 2021 e 2023 levando a mais eficiência e redução de custos.

PRODUTIVIDADE NO TRANSPORTE

Foco em serviços especializados. Aumento de 33% na produtividade com a redução de 10% em ativos entre 2021 e 2023.

PLANO DE REDUÇÃO DE CUSTOS

Iniciativas mapeadas e monitoradas para busca de eficiência operacional e redução de custos atingindo benefício de R\$ 86 milhões em 2023.

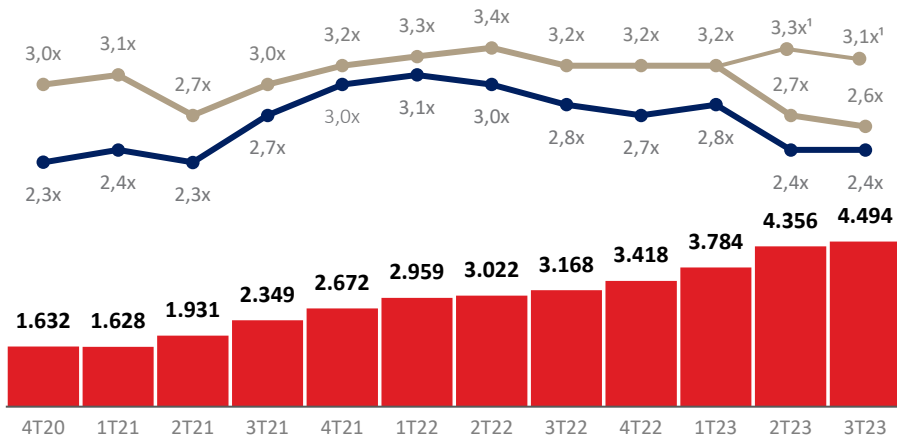
ADQUIRIDAS

Expansão de 1,8 p.p. nas margens entre 3T22 UDM e 3T23 UDM já com benefícios de escala do ecossistema JSL.

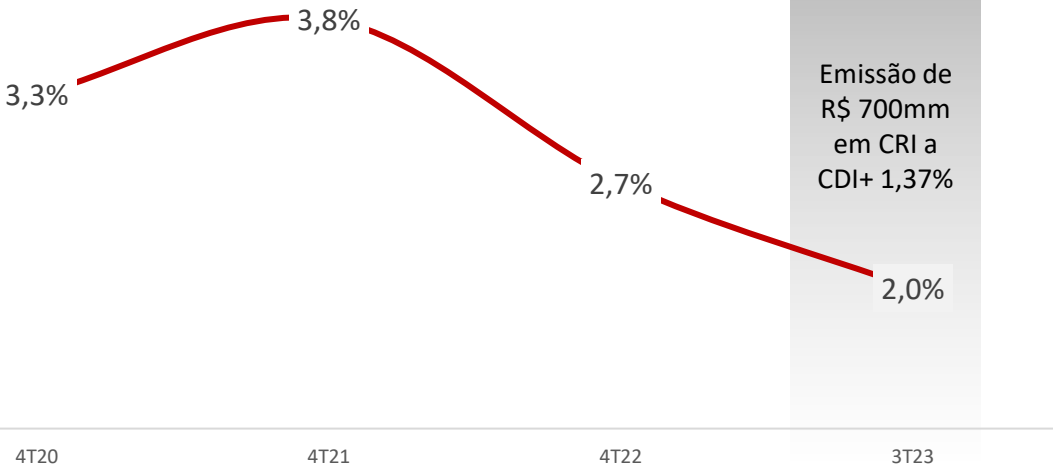
Estrutura de Capital

Dívida Líquida e Alavancagem

R\$ mm e x



SPREAD DO CUSTO MÉDIO DA DÍVIDA LÍQUIDA (CDI+)

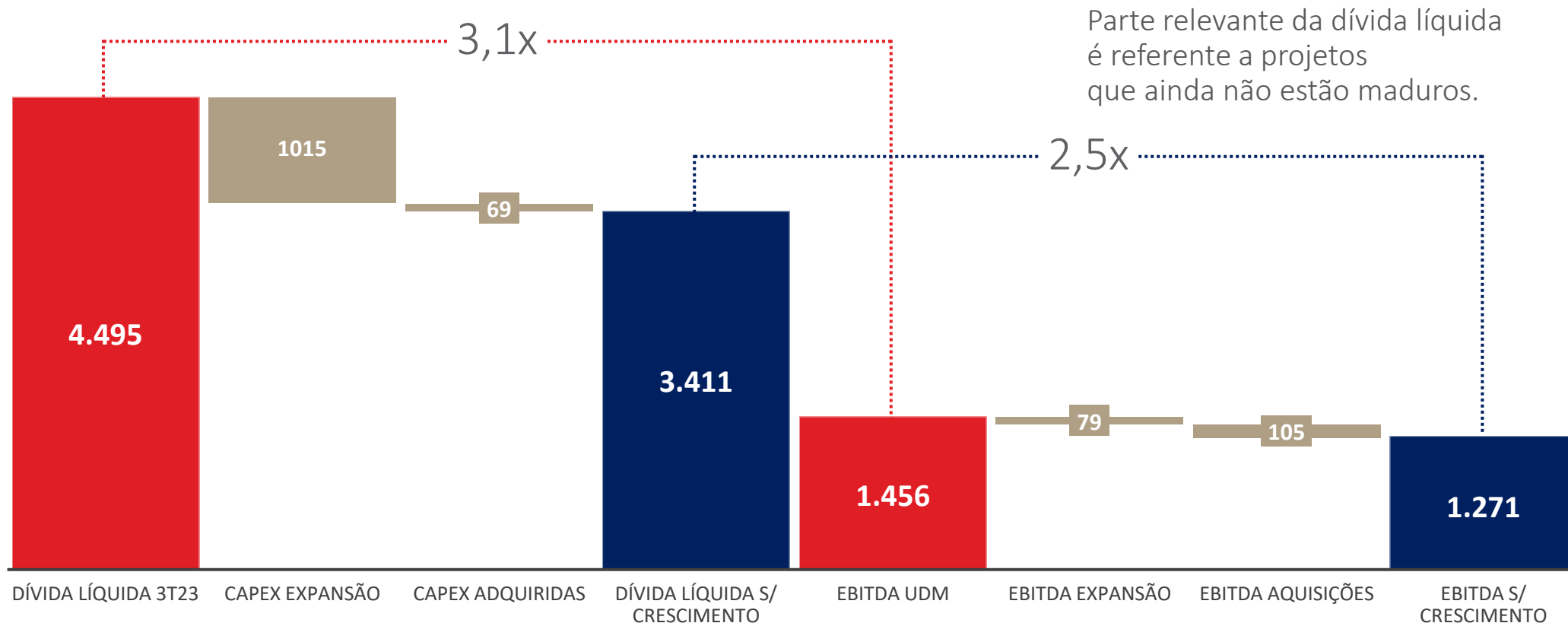


R\$ mm	3T23	
Dívida bruta	5.726,3	
Caixa e aplicações financeiras	1.232,3	
Dívida Líquida	4.494,0	
Indicadores Financeiros – Covenants	3T23	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,37x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	3,05x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,63x	N/A

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
FitchRatings	AAA(bra)	BB	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

Estrutura de Capital robusta e capacidade de geração de caixa



Capacidade de geração de caixa permite crescimento sem afetar estrutura de capital

	3T21 UDM	3T22 UDM	3T23 UDM	
Dívida Líquida Inicial	1.323	2.350	3.168	CAGR
Capex Bruto	(1.050)	(1.458)	(1.778)	+ 77%
Pagamento de Aquisições	(543)	(178)	(187)	- 41%
Resultado Financeiro	(155)	(519)	(837)	+ 132%
Geração de Caixa¹	177	1.158	1.288	+ 170%
Dívida Líquida	2.350	3.168	4.495	+ 38%

O **aumento** da **geração de caixa** a um **ritmo mais acelerado** do que o seu consumo demonstra **potencial** de **desalavancagem**, mesmo com a **manutenção** do **crescimento**

EVOLUÇÃO DA GERAÇÃO DE CAIXA DA COMPANHIA

2021

Forte ciclo de crescimento com aquisições após IPO

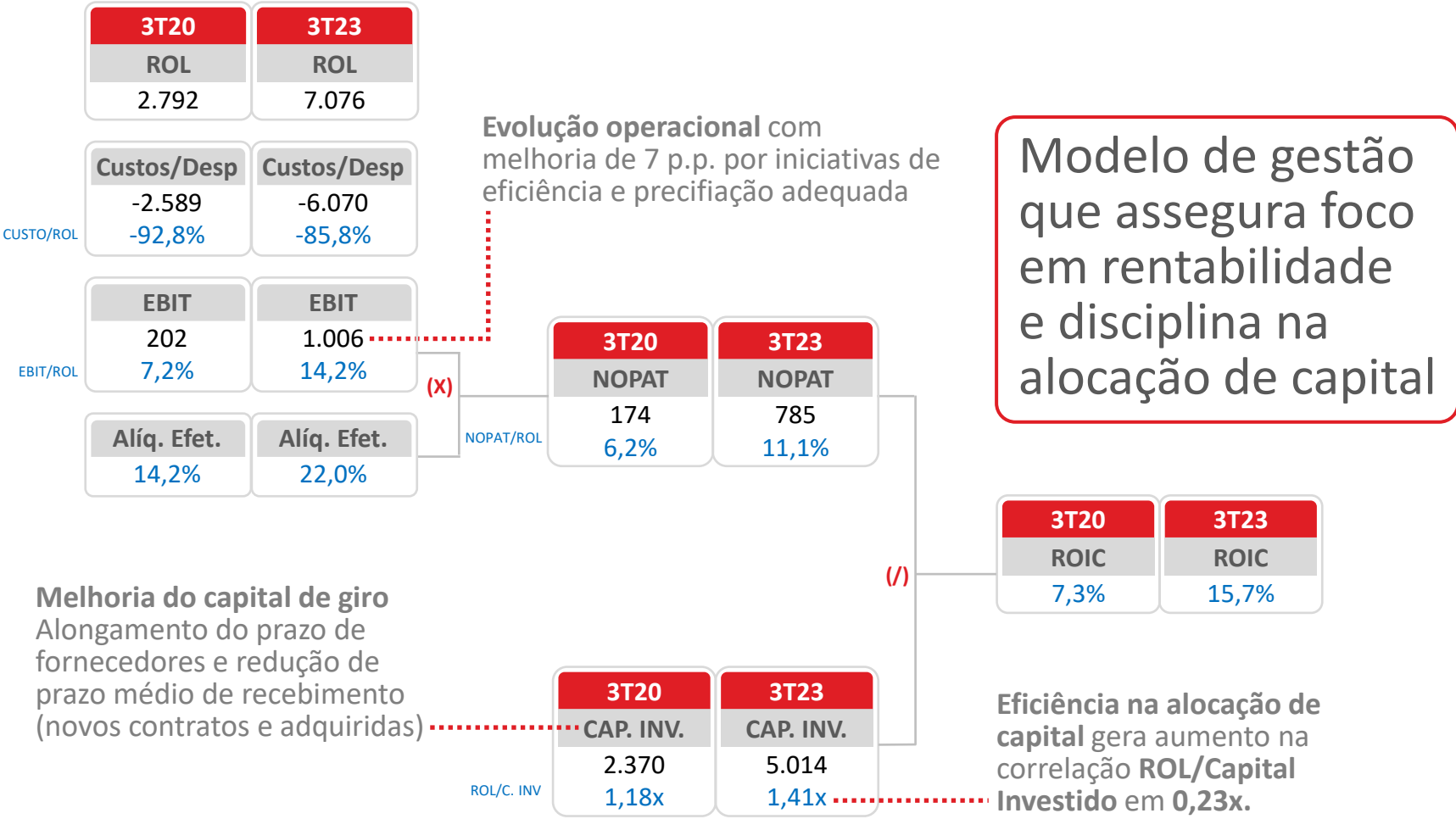
2022

Amadurecimento das empresas adquiridas e crescimento orgânico robusto

2023

Novo patamar de geração de valor

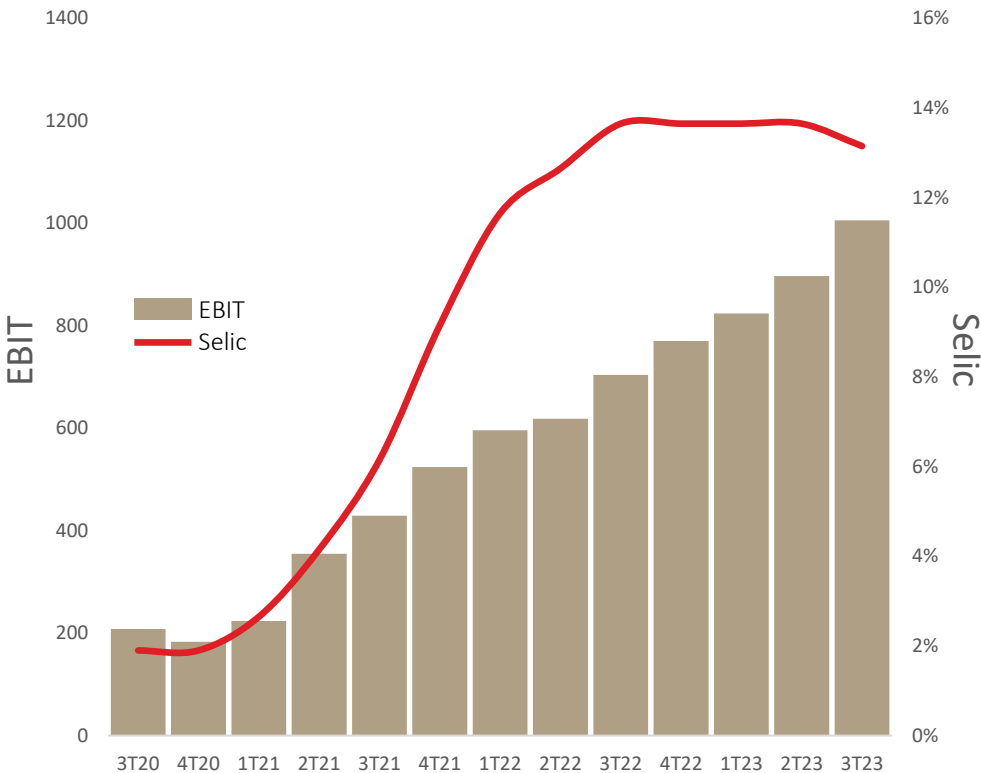
Evolução do ROIC demonstra disciplina de alocação de capital



Conversão de EBIT em lucro x juros

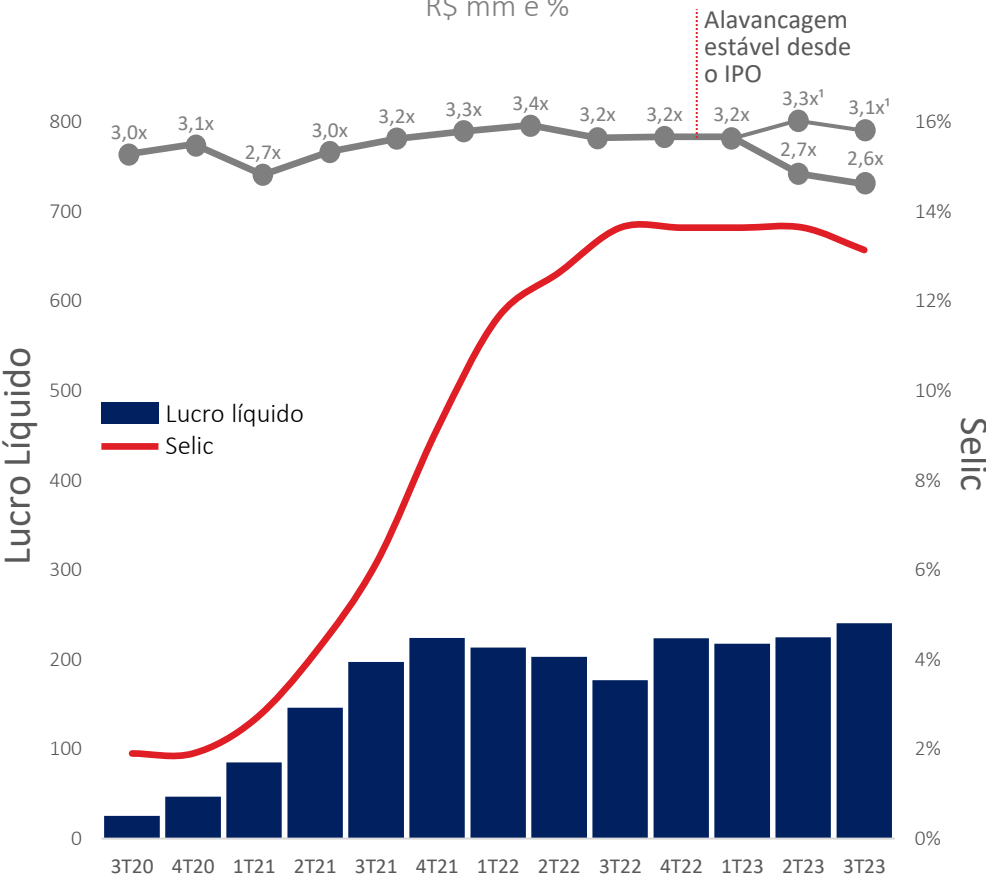
EBIT UDM x Selic

R\$ mm e %



Lucro Líquido UDM x Selic

R\$ mm e %



Estimamos que a cada 100 bps de redução na taxa de juros, o lucro é impactado em R\$50 mm no ano

¹Com base no EBITDA Ajustado conforme reportado



Sustentabilidade

Estratégia de sustentabilidade da JSL

VISÃO GERAL

9 TEMAS PRIORITÁRIOS

Definidos com o envolvimento dos públicos de interesse (clientes, colaboradores, fornecedores e outros)

ESG ESCORE

AMBIENTAL 	A - Estratégia climática e gestão ambiental - Inovação tecnológica e sustentável
SOCIAL 	S - Saúde e segurança - Valorização do motorista caminhoneiro - Diversidade e inclusão - Impacto na comunidade e cadeia de valor
GOVERNANÇA 	G - Relacionamento com o cliente - Desempenho econômico e expansão - Ética e conformidade

ENDEREÇADOS ATRAVÉS DE...

Programas e iniciativas

Políticas corporativas

Compromissos públicos



COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE



Fernando Antonio Simões Filho



Ramon Alcaraz



Tarcila Ursini
Membro Independente

Estratégia de sustentabilidade da JSL

PILAR AMBIENTAL

PRIORIDADES

Estratégia climática

Contribuir com a meta da holding, de redução de 15% da intensidade das emissões até 2030.



Sustainability-Linked Bond

ALGUMAS AÇÕES

Gestão das emissões no transporte rodoviário

Direção econômica • treinamento de motoristas para uso responsável dos recursos.

Rotas eficientes • sistema para otimização das rotas, reduzindo percurso e tempo de espera.

Frota sustentável • veículos movidos a combustíveis alternativos, como elétricos e a gás.

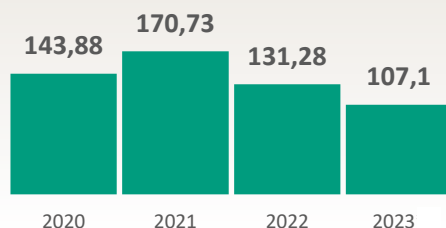
Idade média da frota • frota própria de caminhões com média 3 anos.

Veículos mais novos causam menor impacto no meio ambiente, são mais seguros e silenciosos.

Inovação tecnológica e sustentável

Eficiência operacional e excelência ambiental por meio da inovação.

Intensidade de emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE)
(tCO₂ e/ R\$ MM)



FROTA

IDADE
MÉDIA
JSL

3,3

ANOS

IDADE
MÉDIA DO
MERCADO

11

ANOS

AGREGADOS

IDADE
MÉDIA
JSL

13

ANOS

IDADE
MÉDIA DO
MERCADO

23

ANOS

Estratégia de sustentabilidade da JSL

PILAR SOCIAL

Segurança nas estradas

Tecnologia para prevenir acidentes

Inovações utilizadas

- Câmeras de fadiga
- Telemetria
- Rotograma falado
- App de prontidão



TRABALHO PREVENTIVO

780% de avanço no mapeamento de situações de riscos e desvios nos últimos três anos

REDUÇÃO DE ACIDENTES

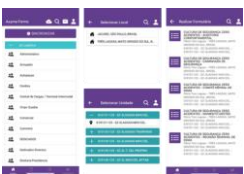
50% de redução de acidentes com afastamento e **54% de redução** de acidentes sem afastamento, nos últimos três anos.

Cultura de Segurança Zero Acidentes

Foco nas prevenção de acidentes

Atuação direta da Liderança nas ações de prevenção

- Rotina do Líder
- Treinamentos
- Tratamento de incidentes.
- Comitê de Saúde e Segurança



2.300 atendimentos

no Ligado em Você em 2023, beneficiando **808 colaboradores**

Ligado em Você

Canal de suporte aos funcionários e seus familiares em questões psicológicas e de saúde.



Reconhecimentos e prêmios de 2023



A JSL recebeu da General Motors o prêmio de Melhor Fornecedor Logístico do Brasil em uma premiação global.



Vencemos, na categoria Executivo Destaque, o prêmio Frotas e Fretes Verdes, organizado pelo Instituto Besc.



A Vale concedeu duplo reconhecimento a JSL, por 1.000 Dias sem acidentes e o prêmio “Capacete de Ouro”, por nossa Cultura de Segurança.



GHG Protocol 4º ano consecutivo “Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol” pela JSL.



A TPC e a JSL ganharam os prêmios de Melhor Operador Logístico e Melhor Transportadora de 2022, respectivamente, pela Whirlpool, através do programa de Excelência no Brasil.



A IC transportes foi reconhecida com Selo Verde pelo Jornal do Meio Ambiente do Estado de São Paulo.



Prêmio “The One” na categoria Serviço, Qualidade e Inovação pela Volkswagen.



Selo GPTW 2023 – Melhores Empresas para Trabalhar pela Fadel Paraguai.



Primeiro lugar no “Programa de Excelência em Transporte”, pela Heineken.



Reconhecimento da TPC no “Prêmio Lugares Incríveis para Trabalhar”, que destaca as empresas com os mais altos níveis de satisfação entre os colaboradores.





Avenidas de Crescimento

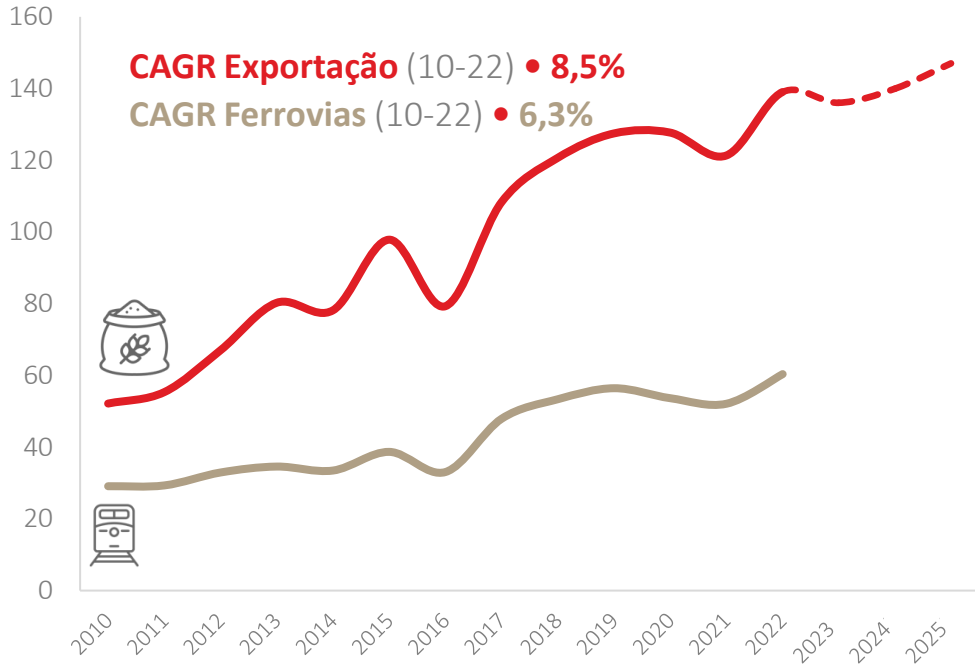
Oportunidades do mercado de logística brasileiro

		Potencial do mercado terceirizável¹	
 OPERAÇÕES DEDICADAS	COMMODITIES	R\$ 105 Bi	R\$ 324 Bi
	LOGÍSTICA INTERNA	R\$ 211 Bi	
	FRETAMENTO	R\$ 8 Bi	
 TRANSPORTE DE CARGAS¹		R\$ 683 Bi	
 DISTRIBUIÇÃO URBANA	INDÚSTRIA	R\$ 20 Bi	R\$ 146 Bi
	VAREJO FÍSICO	R\$ 110 Bi	
	E-COMMERCE	R\$ 16 Bi	
 ARMAZENAGEM		R\$ 98 Bi	
		Total R\$ 1,3 Tri	

¹Fonte: ILOS

¹Fonte: ILOS

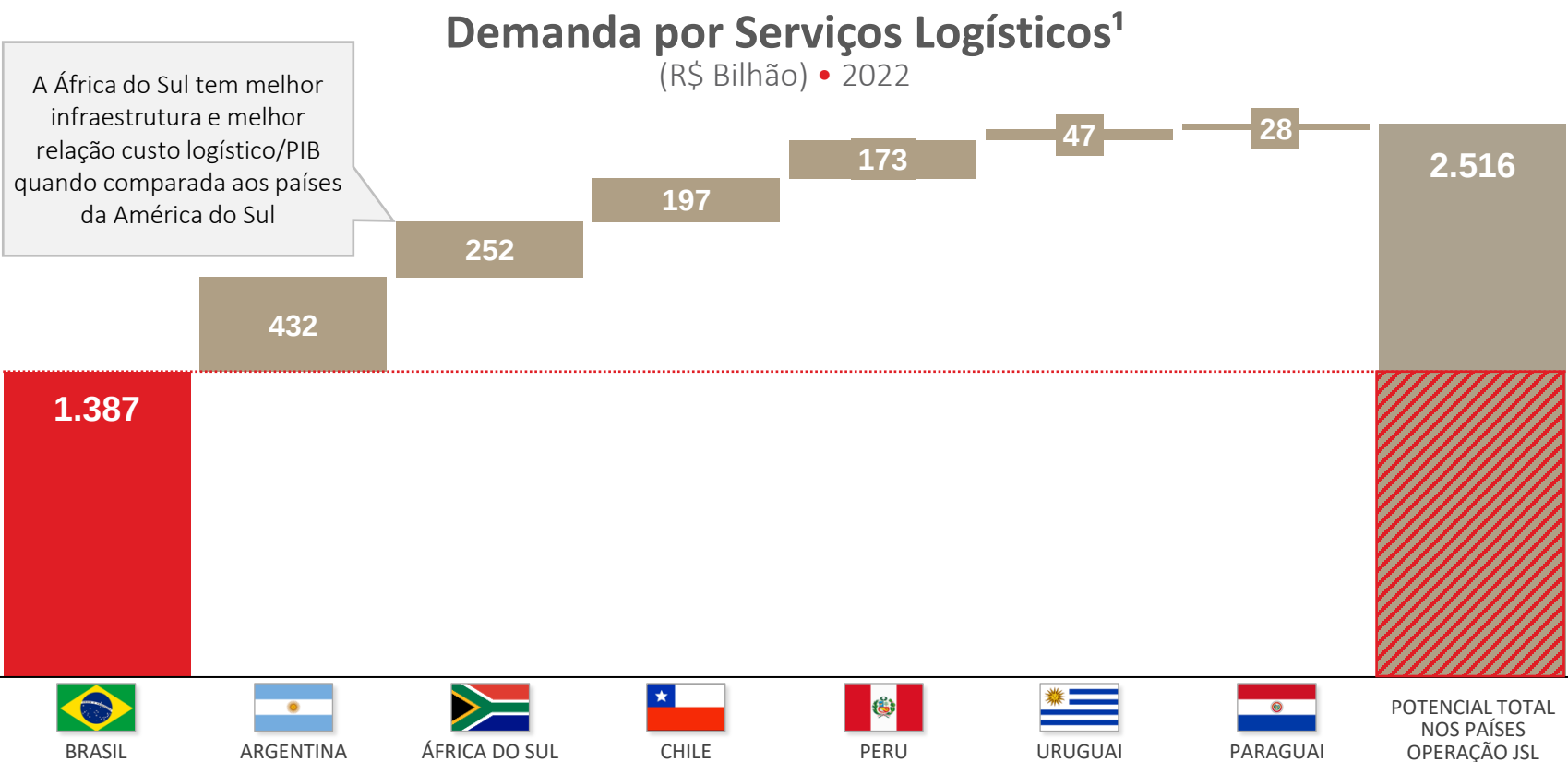
Soja e milho
Volume nas ferrovias x Volume exportado¹
(MM ton)



O volume exportado de grãos pelo Brasil cresce a uma taxa superior à do volume transportado por ferrovias, aumentando a demanda por transporte rodoviário

Oportunidades nos países em que estamos presentes

O potencial da demanda por serviços logísticos dos demais países atendidos pela JSL somados representa 80% do potencial da demanda no Brasil



¹Fonte: ILOS

Múltiplas avenidas que sustentam diversificação e asseguram oportunidades claras de crescimento

EXPANSÃO DAS OPERAÇÕES EXISTENTES

- CAPEX já realizado que ainda não gerou receita completa
- Lançamento da nova plataforma da Truckpad para impulsionar o transporte de carga geral

CRESCIMENTO NO CLIENTE (novos contratos)

Sucesso na adição de novos contratos nos clientes preexistentes (93% de *cross selling*)

CAPTURA DE NOVOS CLIENTES

Posição única no mercado brasileiro:

- O maior portfólio de serviços logísticos do país
- Sólida experiência em vários setores da economia
- Diversidade de setores e serviços

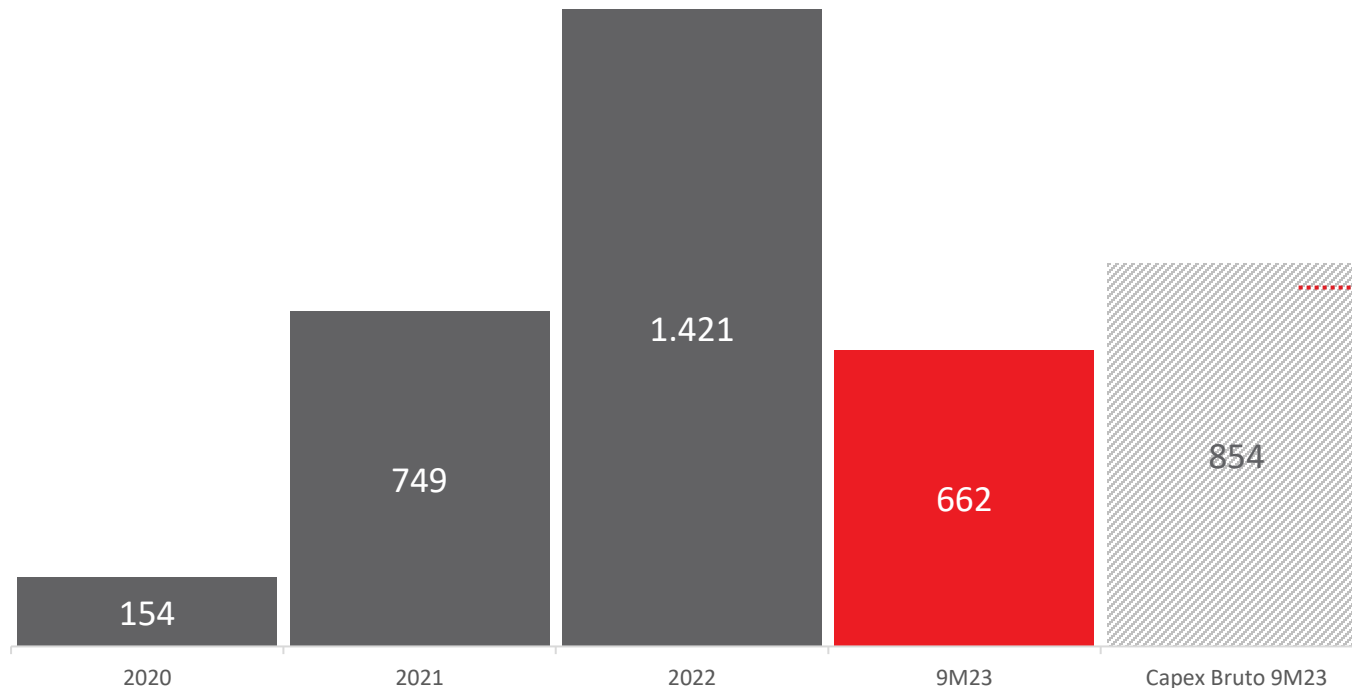
M&A

- Atividades em setores complementares e/ou sinérgicos
- Alinhamento à cultura e foco na excelência operacional
- Gestão experiente e cultura de alta performance
- Potencial de crescimento



CAPEX já realizado assegura geração de receita adicional nos próximos trimestres

Histórico de investimentos | Capex Líquido
R\$ mm



- 87% do capex bruto destinado à **expansão** no 9M23
- Historicamente, a proporção da **conversão do Capex bruto de expansão em receita** mensal tem se mantido entre **11-13%**.

Capex de expansão gera ~R\$1,1 bi de **receita anual adicional**

- Parte relevante do Capex de expansão que **ainda não se converteu integralmente em receita**.



O QUE OS **CLIENTES BUSCAM?**

- **Confiança** na execução da operação
- **Agilidade, flexibilidade, escala e capacidade financeira**
- Maximizar a **produtividade**
- **Inovação** na busca de novas soluções visando o ganho de eficiência
- **Mitigação de riscos legais:** passivos trabalhistas e tributários



PORQUE A **JSL CRESCE?**

- **Crescimento** natural da **economia** geral
- Momentos em que os **clientes** enfrentam **dificuldades**, **necessitando aumentar** sua **competitividade** e **otimizar** a alocação de seus **recursos** (capital e humano)
- **Carência** de **operadores logísticos** com um **portfólio** de serviços **completo e especializado**

A **JSL** tem **posicionamento único** no mercado brasileiro para **atender** todas essas **demandas** e dispõe de **soluções customizadas**, **histórico de entrega, escala e maior portfólio** de serviços no **Brasil**

Grandes oportunidades na atual base de clientes

Para chegarmos a 30% do *spent* de logística dos nossos 20 maiores clientes, temos a **oportunidade** de incremento de R\$ 5,7 bi de receita por trimestre

Cientes	Receita JSL de serviços 3T23	Crescimento 2020 -2023	Share of Wallet 2023	Custo Logístico dos Clientes 3T23	Receita JSL potencial para 30% de Share of Wallet
Top 5	R\$ 614 mm	82%	13%	R\$ 4,7 bi	R\$ 1,4 bi
Top 10	R\$ 830 mm	72%	8%	R\$ 10,4 bi	R\$ 3,1 bi
Top 20	R\$ 1,2 bi	69%	5%	R\$ 23,2 bi	R\$ 6,9 bi



R\$ 2,5 bi em novos contratos celebrados no 9M23, sendo 93% *cross-selling*, o que demonstra a **capacidade de crescimento** na carteira atual de clientes

Uma **LogTech** que conecta embarcadores, operadores logísticos e caminhoneiros e faz a gestão do fluxo de transporte para tornar a **operação de transporte** mais **eficiente, segura e sustentável**





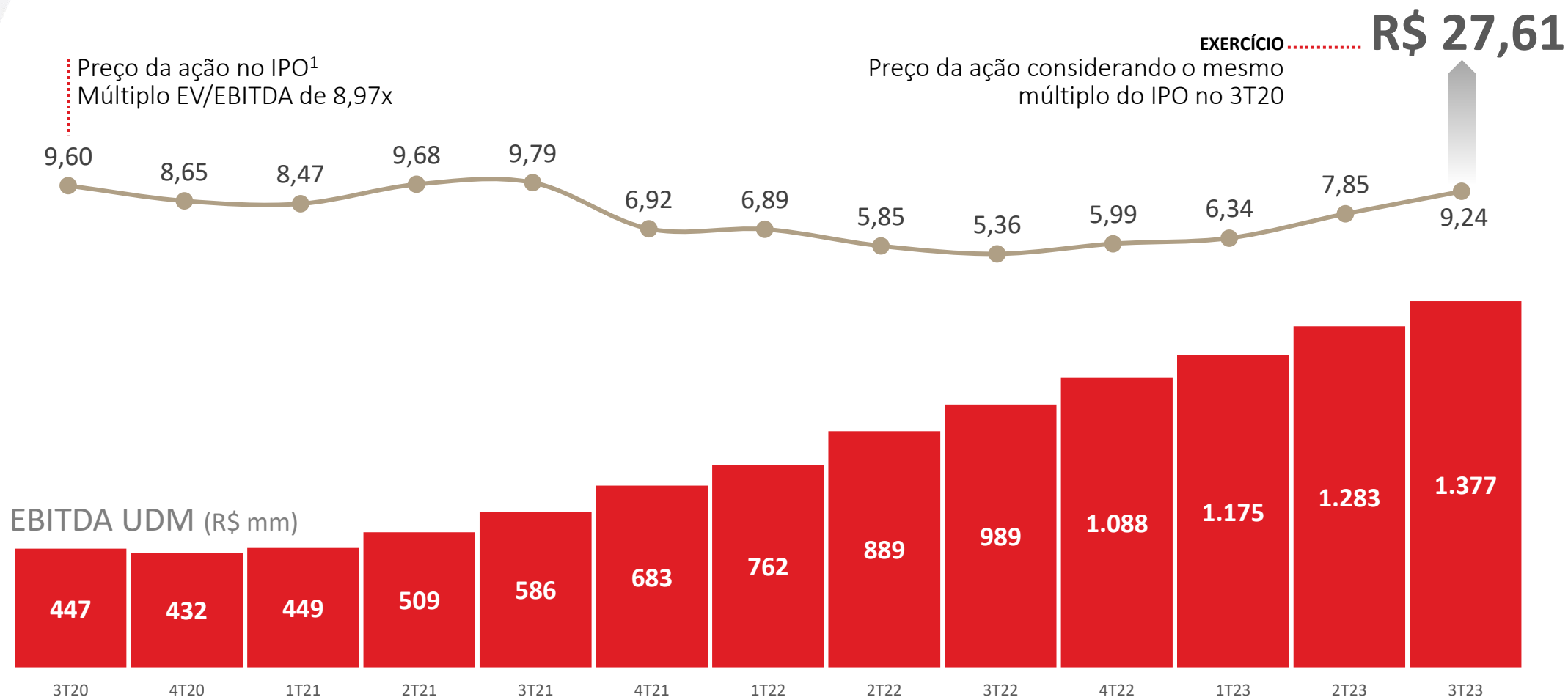
Momento de Mercado e M&A

Fernando Antônio Simões



Por que investir na JSL agora?

Precificação JSLG3 ao múltiplo do IPO



Porque investir na JSL agora?

Mercado de logística ainda **muito fragmentado** com potencial enorme para crescimento orgânico e por aquisições.

Execução, eficiência de gestão, escala, diversificação e acesso a capital reforçam vantagem competitiva e posição única para continuidade de expansão e consolidação no setor

Redução do custo de dívida somada a melhoria operacional permite maior geração de Lucro Líquido

Novos projetos **precificados com o custo de capital adequado** e **disciplina no ciclo de renovação e programas de eficiência** sustentam da rentabilidade em novo patamar

Gente e gestão focados e preparados para garantir **qualidade** na prestação de serviço e busca por **eficiência** dos nossos clientes e **geração de cross selling**

Modelo de gestão que promove crescimento com bases **sólidas** e **sustentáveis** para assegurar **rentabilidade**

CLIENTE

GENTE

RESULTADO



**Vantagens
competitivas
cada vez mais
evidentes**



**Modelo de gestão
que assegura
crescimento com
rentabilidade**