

Mensagem da Administração

Prezados Acionistas,

2021 foi um ano transformacional para a JSL. Neste ano apresentamos o **melhor resultado da nossa história**, fomos capazes de implementar uma **agenda de crescimento acelerada e consistente** sem abrir mão da **lucratividade e do retorno aos acionistas**. Atingimos um novo patamar de faturamento, que consolida cada vez mais a nossa posição de **liderança no mercado logístico brasileiro e, ainda, aumentamos a nossa presença internacional**.

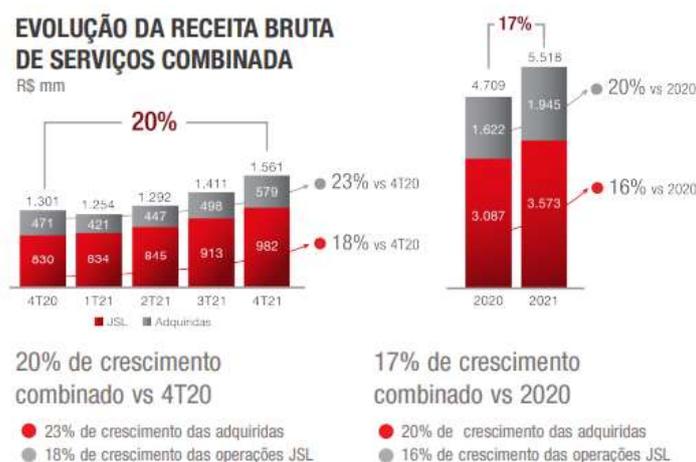
Com o trabalho da nossa gente e a nossa garra, já **somos uma empresa de R\$ 5,6 bilhões** de Receita Bruta (combinada) superando em 51%, inclusive, as projeções construídas para o nosso processo de IPO em setembro de 2020. A nossa entrega do crescimento está baseada na aquisição de cinco empresas (nos últimos 18 meses) e no crescimento orgânico da JSL e de cada uma das empresas adquiridas que apresentaram, em 2021, um crescimento médio superior a 20% vs 2020.

A nossa **estratégia de aquisições se provou assertiva**, buscando empresas rentáveis, com alto potencial de crescimento e especialização que complementam nosso portfólio de serviços, nossa presença geográfica e nossa carteira de clientes. Em 2021, realizamos três aquisições – **Transportadora Rodomeu, TPC e Transportes Marvel** - que se somam às duas realizadas em 2020 e com elas, **adicionamos R\$ 2 bilhões de Receita Bruta à JSL**, considerando os números UDM dessas empresas. Empresas que demonstraram capacidade de crescer aceleradamente, de evoluir em seus resultados tomando benefício da escala da JSL e também contribuir para o retorno consolidado da Companhia.

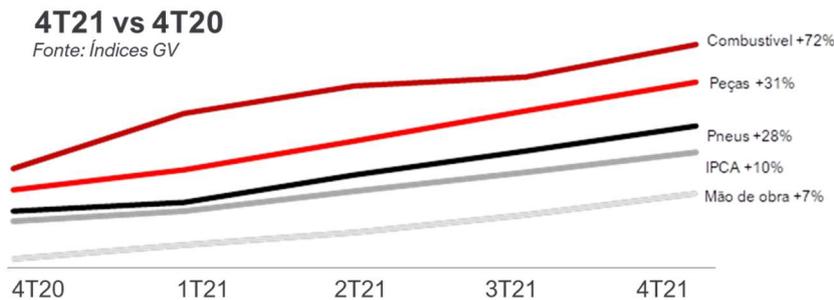
Apresentamos um **crescimento orgânico combinado no 4T21 de 20%** em relação ao 4T20 e, ao comparar o ano, 17%. Este crescimento está fundamentado na expansão de novos contratos que contribuíram, no ano, com 53% do crescimento, enquanto os reajustes contratuais e expansão em contratos existentes contribuíram com 47%.

Em 2021, fechamos **novos contratos no valor total R\$ 4,1 bilhões** com um prazo médio de 42 meses de execução dos projetos. As vendas foram realizadas principalmente nos setores de papel e celulose (30%), alimentos e bebidas (26%) e siderurgia e mineração (12%). Além disso, da receita nova contratada, **75% foram de novos contratos em clientes já atendidos e 25% referentes a novos clientes**, esse é mais um indicativo da capacidade de **cross-selling** na carteira de clientes atual e atração de novos clientes.

Duas verticais de negócios que ganharam tração em 2021 foram a distribuição urbana dos clientes ligados ao *e-commerce* e as operações internacionais que, dos novos contratos, já somam mais de R\$216 milhões e R\$ 450 milhões, respectivamente. No gráfico abaixo, podemos ver os crescimentos trimestral e anual da Receita Bruta de Serviços da JSL e das cinco empresas adquiridas deste o IPO:



O nosso modelo de negócios se mostrou resiliente e nos permitiu continuar a processo acelerado de crescimento e ao mesmo tempo proteger nossas margens em um cenário de muitos desafios. Lidamos com a alta – até então nunca vista - dos insumos, tivemos que manter a nossa operação e a dos nossos clientes e continuar a abastecer o mercado, enquanto cuidávamos da nossa gente, tivemos que nos adaptar e suportar nossos clientes e fornecedores com a ruptura da cadeia de fornecimento. Para demonstrar, este cenário, selecionamos abaixo um exemplo dos principais insumos e seu comportamento ao longo do ano.



Mesmo com este cenário, conseguimos manter nossas margens operacionais. O EBITDA do ano alcançou **R\$ 758 milhões, margem de 18% (EBITDA/Rol de Serviços), um aumento de 76% em comparação a 2020**. Se considerarmos os números combinados UDM das cinco aquisições, chegaríamos a um EBITDA de R\$ 837,2 milhões, margem de 18,2%. Ao normalizarmos os efeitos extemporâneos reportados nos trimestres anteriores, o EBITDA consolidado passa a ser de R\$ 670 milhões, margem de 15,9%, enquanto o combinado com as informações UDM das cinco empresas adquiridas passa a ser de R\$ 749 milhões, margem de 16,3%, em linha com o ano de 2020.

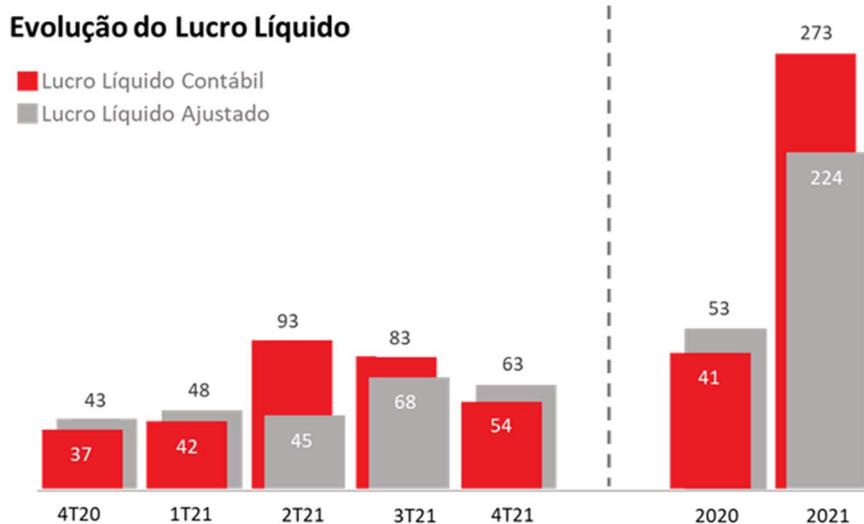
Tal resultado nos fortalece e demonstra nossa resiliência e compromisso com a otimização de nossos processos, diminuição de custos e capacidade única de negociação com nossos fornecedores e clientes. É importante ressaltar que a inflação continua a pressionar nossa base de insumos, e o repasse de preço aos clientes ocorre com uma defasagem temporal em relação ao aumento dos nossos custos.

Um ponto de contribuição para o resultado do ano foram as sinergias com as empresas adquiridas onde capturamos **R\$ 13,5 milhões** em 2021 – respeitando as datas das aquisições. Durante o período, identificamos, em valores anualizados, um potencial de **R\$ 45 milhões** entre custo de aquisição de insumos e serviços, modelo operacional e custo de capital. Este valor identificado, mesmo considerando que o trabalho ainda não está concluído, levaria o múltiplo de EV/EBITDA médio pago nas cinco aquisições de **4,9x para 4,3x**, pós sinergias. Após o crescimento, chegamos a **3,6x EV/EBITDA 2021** demonstrando a assertividade das aquisições realizadas.

Reforçamos que no modelo escolhido para maximizar a geração de valor não incorporamos integralmente as empresas no momento da aquisição. Preservamos a independência, com diretores e gestores oriundos dessas empresas sendo mantidos como líderes dos negócios, especialmente na condução das relações comerciais e de suas operações, de forma a permitir que possam acelerar suas trajetórias de crescimento com lucratividade.

Atingimos o maior **Lucro Líquido da nossa história no valor de R\$ 273 milhões em 2021, margem de 6,3%, um aumento de 6,6x em comparação a 2020**. Se considerarmos os números combinados UDM das cinco aquisições, chegaríamos a um valor de **R\$ 296 milhões**, mantendo a margem no período. No ano, tal valor foi impactado positivamente por créditos extemporâneos citados nas divulgações do 2T21 e do 3T21 e impactado negativamente pelo valor da amortização da alocação do preço das aquisições. Portanto, o valor do Lucro Líquido Consolidado ajustado seria de **R\$ 224 milhões**, chegando a uma margem líquida de 5,2%, +3,3 p.p. que 2020 (considerando também o valor ajustado, conforme reportado).

No gráfico a seguir, apresentamos a evolução do lucro líquido consolidado e ajustado (com a exclusão dos efeitos extemporâneos, conforme divulgado) de forma a indicar a evolução do resultado recorrente da Companhia. Na tabela, observamos esse efeito sobre o indicador de Lucro Básico por Ação (EPS – Earnings per Share)



Lucro Básico por Ação

R\$ (Lucro Contábil)

4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	2021
0,14	0,19	0,44	0,39	0,25	1,27

Nas comparações feitas com os valores projetados no processo de IPO (set/20) para 2021 continuamos **superando diversos compromissos**. Tivemos 40% de aumento na Receita Bruta, 49% no EBITDA e 61% no Lucro Líquido. Além desse crescimento, batemos o ROIC projetado no IPO de 9,5% para 2021 apesar de aumentarmos nosso volume de dívida.

O **ROIC UDM no 4T21 foi 13,5%**, considerando os números combinados. Reforçando nosso compromisso com o crescimento sem abrir mão da rentabilidade, uma vez que fomos capazes de apresentar um crescimento de dois dígitos na receita bruta de serviços (20%) com a rentabilidade também acima de dois dígitos.

Outro indicador importante é o **ROE que chegou a 20,5% em 2021**. Tal retorno, combinado ao crescimento que apresentamos acima, é reflexo da nossa constante busca por crescimento sustentável, colocando sempre o retorno dos nossos acionistas como ponto principal da nossa estratégia.

O Capex Líquido 2021 foi de **R\$ 749 milhões**, em função principalmente da aquisição de caminhões e cavalos mecânicos, especialmente para o início do atendimento dos novos contratos assinados, pela expansão da operação no Paraguai e início na África do Sul e pela renovação da frota de empresas adquiridas em 2021. Adicionalmente, tivemos uma redução de 51% na venda de ativos que, em parte, foram mantidos na operação para absorver temporariamente o aumento de demanda dos segmentos que operamos.

Captamos, em 2021, **R\$ 1,5 bilhão** incluindo a emissão de um CRA – Certificado de Recebíveis Agrícolas – e uma debênture nos valores de R\$ 500 e R\$ 700 milhões e prazos de 10 e 7 anos, respectivamente. Pensando no nosso crescimento nos próximos anos, reperfilamos R\$ 1 bilhão de debêntures que venceriam até 2025 para o período entre 2028 e 2031, atingindo um prazo médio de dívida líquida de 5,9 anos, 1,9 anos maior que o prazo médio calculado no fechamento de 2020. Essa gestão do nosso passivo nos permite atingir um índice de cobertura do endividamento de curto prazo de 9x, garantindo os recursos necessários para o crescimento dos próximos anos.



Importante pontuar que a Standard&Poors alterou de “neutra” para “positiva” a perspectiva do rating de crédito corporativo da JSL, que é B+ na escala global e brAA na escala nacional. Esse movimento demonstra a consistência dos resultados que vêm sendo apresentados, bem como a solidez da estratégia de crescimento sustentável do nosso negócio.

Tivemos nossa nota alterada de D para B- no mais recente relatório publicado pela CDP – *Carbon Disclosure Project*, organização sem fins lucrativos, que detém o maior banco de dados sobre ações ambientais promovidas pelas empresas em todo o mundo. Essa avaliação está acima da média global para o setor de transporte e logística, que possuem nota C.

Reafirmamos nosso compromisso com a descarbonização de nossas operações para enfrentamento às mudanças climáticas assinando o documento “Empresários pelo Clima” nos comprometendo com metas de redução das emissões de GEE no Brasil. Para contribuir com esse compromisso, mantemos a frota própria de caminhões e cavalos mecânicos com 3,9 anos de idade média, aproximadamente 5x menor que a média da frota brasileira (idade média de aproximadamente 20 anos). Além disso, recebemos pelo segundo ano consecutivo o Selo Ouro no Programa Brasileiro GHG Protocol, conferindo aos nossos inventários de emissões transparência, integridade e confiabilidade no reporte.

Outra iniciativa, foi a criação do projeto Mulheres na Direção, concebido com o objetivo de capacitar mulheres que queiram trabalhar como motoristas ou operadoras de máquinas. Selecionamos e contratamos como mulheres motoristas trainees, realizando mais de 360 horas de treinamentos para que possam assumir suas funções. Clique [aqui](#) para mais informações sobre este programa.

Finalizamos o ano de 2021 com a sensação de dever cumprido, fomos capazes de elevar o patamar da companhia graças ao comprometimento da nossa equipe com a melhora de processos internos, gestão de custos e assertividade na estratégia de M&A. Seguimos agora ainda mais motivados para 2022, focados em manter esse ritmo de crescimento e em entregar ainda mais valor aos nossos clientes, colaboradores e acionistas.

Agradecemos aos nossos mais de 25.500 colaboradores diretos, 55.000 motoristas terceiros e agregados e aos nossos clientes e investidores pela confiança depositada! Seguimos confiantes no nosso plano de crescimento e com a certeza de que há muito mais por vir.

Muito obrigado,

Ramon Peres Martinez Garcia de Alcaraz – Diretor Presidente



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 e Marvel estão consolidados a partir das datas de aquisição, respectivamente 30/10/2020, 17/11/2020, 15/05/2021, 15/06/2021 e 30/07/2021.

Resultado Consolidado

Consolidado (R\$ mm)	4T21	4T20	▲ A / A	3T21	▲ T / T	2021	2020	▲ A / A
Receita Bruta	1.582,5	986,0	60,5%	1.407,4	12,4%	5.148,4	3.387,0	52,0%
Receita Bruta de Serviços	1.560,8	956,1	63,2%	1.379,3	13,2%	5.063,1	3.213,3	57,6%
Receita Bruta Venda Ativos	21,7	29,9	-27,6%	28,0	-22,8%	85,3	173,7	-50,9%
Receita Líquida	1.327,8	818,2	62,3%	1.177,8	12,7%	4.296,0	2.826,8	52,0%
Receita Líquida de Serviços	1.306,9	789,2	65,6%	1.150,1	13,6%	4.213,0	2.656,3	58,6%
Operações Dedicadas	496,5	362,7	36,9%	409,4	21,3%	1.753,1	1.282,4	36,7%
Transporte de Cargas	491,9	313,9	56,7%	446,9	10,1%	1.525,2	1.046,6	45,7%
Distribuição Urbana	150,5	74,9	101,0%	135,3	11,3%	507,6	170,5	197,7%
Armazenagem	168,0	37,7	345,6%	158,5	6,0%	426,8	156,8	172,2%
Receita Líquida Venda Ativos	20,9	29,0	-27,9%	27,6	-24,3%	83,0	170,5	-51,3%
Custos Totais	(1.125,4)	(726,3)	55,0%	(978,5)	15,0%	(3.635,3)	(2.525,2)	44,0%
Custo de Serviços	(1.110,0)	(699,2)	58,7%	(958,2)	15,8%	(3.571,3)	(2.358,4)	51,4%
Custo Venda de Ativos	(15,4)	(27,0)	-43,1%	(20,3)	-24,1%	(64,0)	(166,8)	-61,6%
Lucro Bruto	202,4	91,9	120,1%	199,2	1,6%	660,7	301,6	119,0%
Despesas Operacionais	(54,6)	(35,9)	52,2%	(62,5)	n.a	(136,7)	(106,2)	28,8%
EBIT	147,8	56,0	163,7%	136,8	8,1%	523,9	195,4	168,1%
Margem (% ROL Serviços)	11,3%	7,1%	+4,2 p.p.	11,9%	-0,6 p.p.	12,4%	7,4%	+5,1 p.p.
Resultado Financeiro	-91,3	-45,3	101,6%	-50,5	80,8%	-201,4	-184,8	9,0%
Receitas Financeiras	17,9	29,5	-39,1%	16,3	10%	45,9	59,9	-23,5%
Despesas Financeiras	(109,3)	(74,8)	46,1%	(66,8)	63,6%	(247,3)	(244,7)	1,0%
Impostos	-2,2	19,8	-111,1%	-3,2	-30,7%	-50,0	30,3	n.a
Lucro (Prejuízo) Líquido	54,3	30,5	77,9%	83,1	-34,7%	272,5	41,0	565,2%
Margem (% ROL)	4,1%	3,7%	+0,4 p.p.	7,1%	-3,0 p.p.	6,3%	1,4%	+4,9 p.p.
EBITDA	220,3	121,1	81,9%	198,3	11,1%	758,1	431,5	75,7%
Margem (% ROL de Serviços)	16,9%	15,3%	+1,5 p.p.	17,2%	-0,4 p.p.	18,0%	16,2%	+1,7 p.p.
EBITDA-A	235,7	148,2	59,1%	218,6	7,8%	822,1	598,3	37,4%
Margem (% ROL de Serviços)	18,0%	18,8%	-0,7 p.p.	19,0%	-1,0 p.p.	19,5%	22,5%	-3,0 p.p.
CAPEX Líquido	364,2	27,8	1209,6%	241,3	50,9%	749,1	154,0	386,5%
EBITDA Ajustado	220,3	123,2	78,8%	198,3	11,1%	670,2	439,6	52,5%
Margem (% ROL de Serviços)	16,9%	15,6%	+1,2 p.p.	17,2%	-0,4 p.p.	15,9%	16,5%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	63,3	36,4	73,8%	68,2	-7,2%	223,9	53,5	318,5%
Margem (% ROL)	4,8%	4,4%	+0,3 p.p.	5,8%	-1,0 p.p.	5,2%	1,9%	+3,3 p.p.

A Receita Líquida de Serviços cresceu 65,6% em relação ao 4T20, com um aumento em operações dedicadas de 36,9% e está relacionado à implantação dos novos projetos, ao aumento de volume nos nossos clientes e ao repasse de inflação nos preços praticados. Já o Transporte de Cargas cresceu 56,7% em função do aumento de volume das nossas operações junto com a consolidação das companhias adquiridas durante o ano - Rodomeu, Transmoreno e Marvel - que já representam hoje 33% da receita líquida de serviços do segmento. Importante destacar que tais empresas



prestam serviços de transporte de cargas especializadas como exemplo o transporte de químicos e gases, de veículos novos e cargas refrigeradas e congeladas, respectivamente.

Em Distribuição Urbana atingimos receita 101% acima do 4T20, muito em função da consolidação da Fadel, que tem volume relevante no segmento e crescimento acelerado dos setores de alimentos e bebidas e e-commerce. Em Armazenagem, nosso resultado foi 3,5x maior que no 4T20, principalmente devido a consolidação da TPC, que adicionou aproximadamente 850 mil m² de área útil e é parte importante da cadeia logística para os volumes de distribuição urbana e e-commerce, que vêm crescendo de forma consistente no mercado. Também é importante destacar o forte aumento na representatividade dos serviços de distribuição urbana e armazenagem que somados já representam 22% da Receita Líquida de Serviços do ano, um aumento de 10 p.p em comparação a 2020.

Custo de Serviços no 4T21 teve um acréscimo de ~60% em relação ao 4T20 e 16% em relação ao trimestre anterior, chegando a um valor absoluto de R\$ 1,1 bilhão. Em 2021 o Custo de Serviços cresceu 51,4% em relação ao ano anterior, o maior fator para esse crescimento é uma combinação entre a consolidação das empresas adquiridas durante o ano e a forte inflação que impactou de forma geral todas as linhas, especialmente Insumos, Pessoal e Agregados e Terceiros. Por fim, o aumento de volume de negócios, refletido nas receitas, é também um fator importante para o aumento do volume de Custo de Serviços no período.

A margem EBITDA no 4T21 foi de 16,9%, um crescimento de 1,5 p.p quando comparada com o 4T20. Para analisarmos a margem EBITDA, é importante considerarmos o cenário econômico que estamos vivendo no setor, a inflação de custos está pressionando diretamente as margens operacionais do negócio e por mais que repassemos os custos, o resultado desse repasse acontece com uma defasagem temporal, dito isso é natural que não consigamos repassar novos preços com a mesma velocidade que sobem os custos dos insumos. Mesmo cientes da dificuldade dos nossos clientes em absorver aumentos consecutivos tivemos a possibilidade de pleitear e renegociar nossos preços que, junto com o trabalho de busca constante por eficiência e redução de custos, nos permitiram preservar nossas margens operacionais.

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



Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	4T21	4T20	▲ A / A	3T21	▲ T / T	2021	2020	▲ A / A
Receita Bruta	875,2	627,7	39,4%	776,9	12,6%	2.938,8	2.198,2	33,7%
Receita Líquida	724,6	509,5	42,2%	639,1	13,4%	2.412,0	1.788,9	34,8%
Receita Líquida de Serviços	721,3	497,6	45,0%	633,2	13,9%	2.389,9	1.727,5	38,3%
Operações Dedicadas	144,7	111,6	29,6%	120,4	20,1%	499,8	394,1	26,8%
Transporte de Cargas	371,7	313,9	18,4%	323,5	14,9%	1.328,9	1.046,6	27,0%
Distribuição Urbana	37,0	34,4	7,5%	30,7	20,5%	134,3	130,1	3,3%
Armazenagem	168,0	37,7	345,5%	158,5	6,0%	426,8	156,7	172,4%
Receita Líquida Venda Ativos	3,3	11,9	-72,7%	6,0	-45,4%	22,1	61,4	-64,1%
Custos Totais	(633,7)	(460,7)	37,5%	(555,9)	14,0%	(2.103,2)	(1.627,2)	29,3%
Custo de Serviços	(630,7)	(448,7)	40,6%	(551,5)	14,4%	(2.084,6)	(1.565,1)	33,2%
Com pessoal	(190,7)	(98,6)	93,5%	(169,7)	12,4%	(585,7)	(362,8)	61,4%
Com agregados e terceiros	(290,7)	(252,2)	15,2%	(250,3)	16,1%	(1.035,8)	(829,3)	24,9%
Combustíveis e lubrificantes	(26,1)	(11,5)	127,2%	(19,5)	33,9%	(79,1)	(45,5)	73,8%
Peças / pneu / manutenção	(36,6)	(22,7)	61,0%	(29,8)	22,7%	(124,9)	(91,3)	36,8%
Depreciação	(30,7)	(39,0)	-21,3%	(34,9)	-12,1%	(109,1)	(137,1)	-20,4%
Outros	(56,1)	(24,7)	126,6%	(47,4)	18,2%	(150,0)	(99,2)	51,3%
Custo Venda de Ativos	(3,0)	(12,0)	-75,3%	(4,4)	-32,0%	(18,6)	(62,1)	-70,0%
Lucro Bruto	90,9	48,8	86,2%	83,3	9,2%	308,7	161,7	91,0%
Despesas Operacionais	(19,2)	(9,2)	109,5%	(35,4)	n.a	(71,3)	(72,9)	-2,2%
EBIT	71,7	39,7	80,9%	47,9	49,8%	237,4	88,9	167,1%
Margem (% ROL Serviços)	9,9%	8,0%	+2,0 p.p.	7,6%	+2,4 p.p.	9,9%	5,1%	+4,8 p.p.
EBITDA	118,7	81,7	45,3%	90,3	31,5%	397,8	241,5	64,7%
Margem (% ROL de Serviços)	16,5%	16,4%	+0,0 p.p.	14,3%	+2,2 p.p.	16,6%	14,0%	+2,7 p.p.

A Receita Líquida de Serviços atingiu um valor de R\$ 721,3 milhões com um crescimento de 45% em relação ao 4T20. Grande parte desse crescimento é explicada pela expansão dos nossos serviços de Armazenagem e Transporte Automotivo que hoje representam 23% da Receita Líquida de Serviços no Asset Light e responde por cerca de 60% do seu crescimento (4T21 vs. 4T20). Tal adição é resultado da consolidação (ainda parcial no ano) da TPC que presta serviços especializados de armazenagem e da consolidação integral da Transmoreno junto com a retomada do mercado automotivo quando comparado com 2020. Além disso, o Transporte de Cargas cresceu 18,4% devido ao aumento do volume das operações JSL com clientes existentes, novos clientes e renegociações contratuais.

O Custo de Serviços teve acréscimo de 40,6% em relação ao 4T20, chegando em R\$ 630,7 milhões. Boa parte desse crescimento de custo pode ser explicada pelo aumento do custo com pessoal explicado pela consolidação da TPC que conta com mão de obra própria para operação nos armazéns e centros de distribuição. Outro crescimento importante foi o custo de Agregados e Terceiros, que por sua vez é o custo mais relevante da operação Asset Light e pode ser explicado pelo aumento de volume e pressionado principalmente pelos aumentos dos insumos como combustível e pneus que afetam diretamente o valor do frete contratado.

O EBITDA do 4T21 atingiu R\$ 119 milhões, 45,3% maior em relação ao 4T20, com uma margem de 16,5% mantendo-se no mesmo patamar que a do 4T20. Conseguimos manter nossas margens graças a renegociação dos contratos com nossos clientes e ações aumentar nossa eficiência e para minimizar o impacto destes aumentos nos caminhoneiros terceiros e agregados. Além disso, a TPC (Armazenagem) e a Transmoreno (Transporte de Cargas-Veículos Novos) contribuíram com o resultado uma vez que suas margens chegaram a 23,4% e 26,3%, respectivamente.



Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	4T21	4T20	▲ A / A	3T21	▲ T / T	2021	2020	▲ A / A
Receita Bruta	707,3	358,3	97,4%	630,4	12,2%	2.209,7	1.188,8	85,9%
Receita Líquida	603,2	308,6	95,4%	538,6	12,0%	1.884,0	1.037,8	81,5%
Receita Líquida de Serviços	585,5	291,6	100,8%	517,0	13,3%	1.822,7	928,7	96,3%
Operações Dedicadas	351,8	251,1	40,1%	289,0	21,7%	1.253,2	888,3	41,1%
Transporte de Cargas	120,1	n.a	n.a	123,4	-2,6%	196,3	n.a	n.a
Distribuição Urbana	113,6	40,5	180,6%	104,6	8,5%	373,2	40,4	823,8%
Armazenagem	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Receita Líquida Venda Ativos	17,6	17,1	3,3%	21,7	-18,5%	61,3	109,1	-43,8%
Custos Totais	(491,7)	(265,6)	85,1%	(422,7)	16,3%	(1.532,1)	(898,0)	70,6%
Custo de Serviços	(479,2)	(250,5)	91,3%	(406,7)	17,8%	(1.486,6)	(793,3)	87,4%
Com pessoal	(205,2)	(125,3)	63,8%	(181,7)	13,0%	(698,3)	(405,4)	72,3%
Com agregados e terceiros	(46,2)	(10,7)	333,7%	(34,2)	35,3%	(107,8)	(21,0)	413,0%
Combustíveis e lubrificantes	(108,1)	(36,2)	198,3%	(91,6)	18,0%	(301,3)	(101,4)	197,1%
Peças / pneu / manutenção	(72,8)	(45,1)	61,4%	(60,8)	19,6%	(241,8)	(156,3)	54,6%
Depreciação	(23,2)	(21,5)	7,7%	(17,4)	33,3%	(65,9)	(78,5)	-16,0%
Outros	(23,8)	(11,7)	103,2%	(21,1)	12,7%	(71,4)	(30,7)	132,9%
Custo Venda de Ativos	(12,4)	(15,1)	-17,5%	(15,9)	-22,0%	(45,5)	(104,7)	-56,6%
Lucro Bruto	111,5	43,1	158,8%	116,0	-3,8%	351,9	139,9	151,6%
Despesas Operacionais	(35,4)	(26,8)	32,4%	(27,1)	n.a	(65,4)	(33,3)	96,5%
EBIT	76,1	16,3	366,0%	88,9	-14,4%	286,5	106,6	168,9%
Margem (% ROL Serviços)	13,0%	5,6%	+7,4 p.p.	17,2%	-4,2 p.p.	15,7%	11,5%	+4,2 p.p.
EBITDA	101,6	39,4	158,0%	108,0	-5,9%	360,3	190,0	89,6%
Margem (% ROL de Serviços)	17,3%	13,5%	+3,8 p.p.	20,9%	-3,5 p.p.	19,8%	20,5%	-0,7 p.p.

A Receita Líquida de Serviços do 4T21 praticamente dobrou de tamanho em relação ao 4T20. Grande parte desse crescimento segue sendo a receita de Operações Dedicadas, segmento que representa 60% da Receita Líquida de Serviços e cresceu 40% em relação ao 4T20, influenciado pela implantação de novos contratos e reajustes com bases nas fórmulas paramétricas e gatilhos dos contratos.

Também é importante destacar que o Transporte de Cargas antes da incorporação das novas empresas era majoritariamente *Asset Light*. Portanto, seu crescimento foi, quase em sua totalidade, influenciado pela consolidação da Marvel e Rodomeu, empresas de perfil *Asset Heavy* que atuam no segmento de transporte de cargas especializadas.

Outro grande promotor para o aumento da Receita Líquida de Serviços foi a Distribuição Urbana, que cresceu aproximadamente 3x na comparação entre 4T21 e 4T20, se fizermos a análise ano contra ano, esse incremento chega a ser de 9,2x. Tal aumento é muito influenciado pela consolidação da Fadel que tem forte presença nesse segmento, prestando serviço para os setores de alimentos e bebidas e *e-commerce*. Importante destacar, que nossa expansão internacional no Paraguai e África do Sul, de forma orgânica que se deu por contratos de operações dedicadas no modelo *Asset Heavy* que nos garante maior segurança e minimiza nossos riscos de entrada em mercados fora do Brasil.

O Custo de Serviços apresentou um crescimento de 91,3% em relação ao 4T20. Sendo, 35% deste aumento relacionado a custos com pessoal, que por sua vez cresceu 63,8%, tal aumento foi muito influenciado pela consolidação integral da Fadel, adquirida no final do 4T20, Rodomeu e Marvel que foram consolidadas a partir do 2T21. Bem como pelo aumento no volume de serviços prestados. Outra linha de custo que tem forte representatividade na nossa cesta de insumos é a de combustíveis e lubrificantes que cresceu 3x em relação ao ano passado, reflexo do volume das operações mas também pelo cenário inflacionário do período.

O EBITDA alcançou R\$ 101,6 milhões (margem de 17,3%). O crescimento da margem EBITDA de 3,8 p.p. em relação ao 4T20 é explicado majoritariamente pelo trabalho efetuado na busca por eficiência operacional e de renegociação dos contratos buscando repassar a crescente pressão de custos, grande parte dessas negociações aconteceram a partir do segundo semestre, por isso conseguimos colher o benefício econômico no terceiro e no quarto trimestre. Além disso, destaca-se que as operações das empresas adquiridas, classificadas como *Asset Heavy*, contribuíram para o resultado operacional dada à sua atuação especializada.



Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	4T21	3T21	▲ T / T	4T20	▲ A / A	2021	2020	▲ A / A
Receitas Financeiras	17,9	16,3	10,1%	29,5	-39,2%	45,9	59,9	-23,4%
Despesas Financeiras	(109,3)	(66,8)	63,6%	(74,8)	46,1%	(247,3)	(244,7)	1,0%
Resultado Financeiro	(91,3)	(50,5)	80,9%	(45,3)	101,6%	(201,4)	(184,8)	9,0%

O 4T21 apresentou Resultado Financeiro Líquido de R\$ -91,3 milhões, maior que o trimestre anterior. Essa variação é explicada por um aumento no custo médio da dívida líquida de 40%, como consequência da elevação da taxa CDI, pelo aumento do volume de dívida líquida média dos períodos e pelo impacto do CDI na correção do saldo a pagar das aquisições de empresas.

Já na comparação entre anos chegamos em um aumento de 9% do Resultado Financeiro pois, apesar do impacto negativo da taxa de juros, este efeito foi parcialmente compensado pela redução do saldo de dívida líquida média, pela gestão dos nossos passivos que reduziu o *spread* em relação ao CDI, finalizando 2021 com 128% do CDI e por outros efeitos não recorrentes que haviam impactado o resultado financeiro de 2020.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	4T21	3T21	▲ T / T	4T20	▲ A / A	2021	2020	▲ A / A
Dívida bruta	3.627,2	2.814,3	28,9%	2.271,4	59,7%	3.627,2	2.271,4	59,7%
Caixa e aplicações financeiras	955,0	464,8	105,5%	639,2	49,4%	955,0	639,2	49,4%
Dívida líquida	2.672,2	2.349,5	13,7%	1.632,1	63,7%	2.672,2	1.632,1	63,7%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	10,5%	7,5%	+3,0 p.p.	5,2%	+5,3 p.p.	7,1%	4,7%	+2,4 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	6,9%	4,9%	+2,0 p.p.	3,4%	+3,5 p.p.	5,4%	3,1%	+2,3 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	5,9	5,2	13,5%	4,0	47,5%	5,9	4,0	47,5%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	9,8%	7,0%	+2,8 p.p.	4,4%	+5,4 p.p.	6,5%	4,0%	+2,5 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	5,1	4,6	10,9%	3,3	54,5%	5,1	3,3	54,5%

Finalizamos o ano com uma posição de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$ 955 milhões, suficiente para cobrir nossas amortizações até meados de 2025. Somado a isso, a Companhia possui hoje, em bancos reconhecidos internacionalmente, linhas de capital comprometido contratadas e não sacadas no valor de R\$ 365 milhões.

No 4T21, a dívida líquida encerrou o período em R\$2,7 bilhões com um prazo de amortização da dívida líquida de 5,9 anos, ante 4,0 anos no 4T20. Este alongamento de prazo se deu pelo reperfilamento de aproximadamente R\$ 1 bilhão de compromissos financeiros da 10ª, 11ª e da 12ª emissões de debêntures, que seriam pagas integralmente até 2025. Apresentamos um custo médio da dívida líquida de 10,5% a.a. no 4T21 ante 7,5% no 3T21, reflexo do aumento da taxa CDI entre os períodos. No ano, o custo médio da dívida líquida foi de 7,1%.

Neste trimestre realizamos a captação de R\$ 809 milhões (R\$ 1,5 bilhão em 2021), incluindo a emissão da 15ª Debenture com prazo de 7 anos, com o objetivo de fortalecer a estrutura de capital da Companhia e suportar as adições de Capex para cumprir com nossos compromissos de geração de receita futura contratada.



Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	4T21	3T21	4T20
Dívida líquida / EBITDA-A	3,0x	2,7x	2,3x
Dívida líquida / EBITDA	3,2x	3,0x	3,0x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	3,9x	4,3x	3,8x
EBITDA UDM	837,2	786,4	541,6
EBITDA-A UDM	905,9	869,8	721,0

O indicador de alavancagem Dívida Líquida / EBITDA UDM da JSL no 4T21 está de 3,2x. A relação Dívida líquida / EBITDA Adicionado é de 3,0x e EBITDA Adicionado / Resultado Financeiro Líquido de 3,9x. O indicador reflete principalmente o resultado do CAPEX do período e aos pagamentos das aquisições realizadas. Os valores atuais desses indicadores permitem o crescimento orgânico e via aquisições respeitando os níveis adequados de alavancagem considerados pela administração e *covenants* financeiros da Companhia. 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	837,2	475,0	124,5	14,0	39,7	102,0	82,0
EBITDA-A UDM	905,9	529,6	127,3	14,0	39,7	102,2	93,1

Valorização dos Ativos – Hedge Natural para o Custo de Endividamento

É importante destacar que observamos forte valorização nos nossos ativos operacionais (caminhões, máquinas e equipamentos) que atualmente estão contabilizados com valor total de R\$2,4 bilhões. Se considerarmos a margem bruta de venda de ativos do 4T21, de aproximadamente 26,3%, e aplicarmos sobre o valor imobilizado, teremos cerca de R\$623 milhões de geração de valor adicional, o que é mais que suficiente para contrapor a elevação da taxa básica de juros do país.

Adicionalmente, acreditamos em uma valorização adicional nos nossos ativos pela mudança de patamar de preços que será praticada nos próximos períodos e por nosso modelo de negócios se basear em contratos de longo prazo, fazendo com que tenhamos a oportunidade de capturar novos ciclos de aumento de preços de ativos.

O valor adicional estimado nesse exercício de potencial de valorização dos ativos representa 3,1x a despesa financeira líquida (resultado financeiro consolidado) dos últimos doze meses, sendo suficiente para garantir a continuidade dos níveis atuais de rentabilidade da Companhia.

MARGEM DE VENDA DE ATIVOS 4T21



VALORIZAÇÃO ESTIMADA DO ATIVO IMOBILIZADO



VALORIZAÇÃO DOS ATIVOS VS DESPESAS FINANCEIRAS



Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	4T21	4T20	▲ A / A	3T21	▲ T / T	2021	2020	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	385,9	57,7	568,7%	269,4	43,3%	834,5	327,7	154,6%
Expansão	327,2	47,1	594,1%	151,4	116,2%	583,5	249,9	133,5%
Renovação	53,2	2,4	2149,9%	90,8	-41,4%	205,1	77,8	163,7%
Outros	5,5	8,2	-32,6%	27,1	-79,6%	45,9	34,7	32,4%
Investimento bruto por tipo	385,9	57,7	568,7%	269,4	43,3%	834,5	327,7	154,6%
Caminhões	240,5	17,7	1261,7%	206,9	16,2%	567,4	172,7	228,6%
Máquinas e Equipamentos	48,3	5,7	752,9%	22,5	114,7%	102,2	44,0	132,4%
Veículos Leves	91,2	22,1	313,4%	12,7	617,3%	115,2	53,7	114,4%
Ônibus	0,4	4,1	-90,6%	0,0	1919,3%	3,8	22,7	-83,3%
Outros	5,5	8,2	-32,6%	27,1	-79,6%	45,9	34,7	32,5%
Receita de Venda de Ativos	21,7	29,9	-27,6%	28,0	-22,8%	85,3	173,7	-50,9%
Total Investimento Líquido	364,2	27,8	1209,9%	241,3	50,9%	749,1	154,0	386,4%

Aproximadamente 37% da compra de ativos de 2021 é referente a renovação e expansão da frota das empresas adquiridas, 4% atrelado a expansão internacional e 59% para suportar a mobilização dos novos contratos celebrados e renovação da frota JSL. A venda de ativos foi reduzida na comparação com o 4T20 em 28%, por conta dos ativos que foram mantidos na operação para absorver o aumento de demanda, levando a um Capex líquido de R\$364 milhões no período.



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)	4T21 UDM	3T21 UDM	4T20 UDM
EBIT	583,0	532,2	211,2
Alíquota efetiva	16%	22%	22%
NOPLAT	489,7	415,1	165,2
Dívida Líquida período atual	2.672,2	2.349,5	1.632,1
Dívida líquida período anterior	1.855,0	1.631,3	3.101,7
Dívida líquida média	2.263,6	1.990,4	2.366,9
PL período atual	1.329,9	1.345,2	707,1
PL período anterior	1.401,2	1.415,8	-812,2
PL médio	1.365,5	1.380,5	-52,6
Capital Investido período atual	4.002,1	3.694,7	2.339,2
Capital Investido período anterior	3.256,2	3.047,1	2.289,5
Capital Investido médio	3.629,1	3.370,9	2.314,4
ROIC	13,5%	12,3%	7,1%

O ROIC UDM no 4T21 foi 13,5%, considerando os números combinados. Ressaltamos que, ao utilizar a alíquota efetiva de referência para a JSL (22%), nosso ROIC UDM no 4T21 seria de 12,5%, ainda assim 5,4 p.p maior que 4T20 UDM.

A melhora do ROIC entre os trimestres é derivada do aumento no Lucro Operacional (NOPLAT) entre os trimestres, compensada pelo aumento da dívida líquida por conta de maiores compras de ativos e também pelos pagamentos referentes as aquisições de empresas.

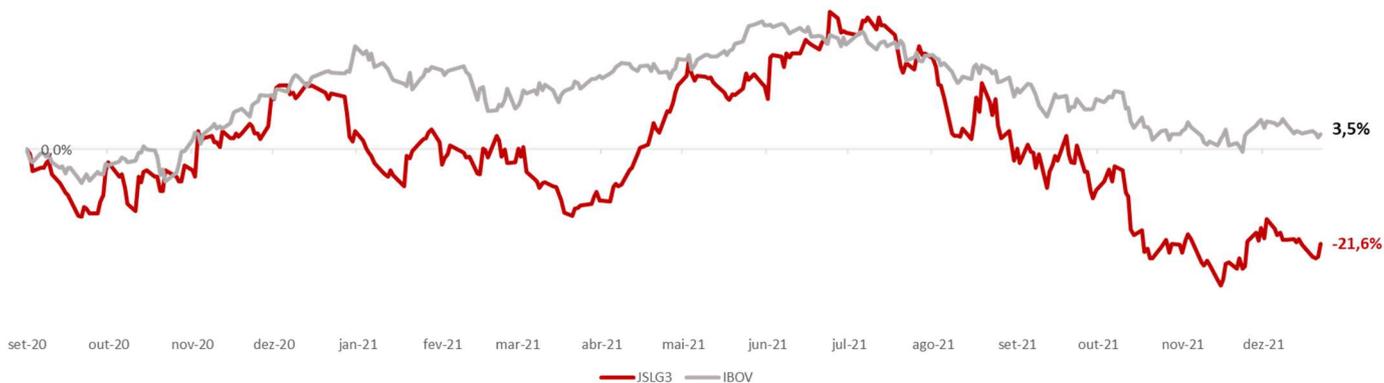
Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	4T21	3T21	2T21	2021	2020	2019
EBITDA	220,2	198,2	211,7	758,0	432,0	514,0
Capital de Giro	50,7	11,0	(28,1)	(25,4)	9,0	(15,0)
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	15,4	20,2	14,4	64,1	167,0	161,0
Capex Renovação	(73,2)	(56,7)	(56,9)	(189,8)	(67,9)	(72,0)
Itens Não Caixa e outros	(30,8)	2,1	3,8	(16,9)	3,0	(18,0)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	182,3	174,8	144,9	590,0	543,1	570,0
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	(27,3)	-	(25,0)	(27,3)	(110,0)	(7,0)
(-) Capex outros	(37,7)	(27,6)	(5,8)	(78,1)	(35,0)	(37,0)
Fluxo de caixa livre	117,5	147,3	114,1	484,6	398,1	526,0
(-) Capex Expansão	(127,2)	(154,6)	(51,7)	(383,5)	(225,1)	(258,0)
(-) Aquisição de empresas	(14,8)	(164,4)	(50,1)	(229,3)	(150,0)	-
Fluxo após crescimento	(24,4)	(171,8)	12,3	(128,1)	23,0	268,0

No ano de 2021 tivemos aumento do caixa gerado pelas atividades operacionais se comparado a 2020 devido ao aumento no EBITDA, compensado parcialmente por maiores pagamentos de *Capex* renovação e pelo capital de giro negativo. Apesar da redução do prazo de recebimento entre os anos, nosso giro foi impactado pelo aumento do contas a receber como consequência do aumento da receita.

Performance das Ações

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



No fechamento de 30 de dezembro de 2021 a cotação de JSLG3 foi R\$7,53, com recomendação de compra dos sete analistas que cobrem o papel – BTG Pactual, Eleven Financial Research, Itaú BBA, JP Morgan, Nau Securities Limited, XP e Bradesco BBI. A seguir apresentamos um quadro resumo com as recomendações.

Corretora	Analista	Recomendação	Preço-Alvo
BTG	Lucas Marquiori	Compra	R\$ 16,00
Eleven	Alexandre Kogake	Compra	R\$ 13,00
Itaú	Thais Cascello	Compra	R\$ 15,00
JP Morgan	Fernando Abdala	Compra	R\$ 12,50
NAU	Alejandro Demichelis	Compra	R\$ 13,00
XP	Pedro Bruno	Compra	R\$ 12,00
Bradesco BBI	Victor Mizusaki	Compra	R\$17,00
		Média	R\$ 14,07



Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	4T21	4T20	▲ A / A	3T21	▲ T / T	2021	2020	▲ A / A
Lucro Líquido Total	54,3	30,5	77,9%	83,1	-34,7%	272,5	41,0	565,2%
Resultado Financeiro	91,3	45,3	101,6%	50,5	80,8%	201,4	184,8	9,0%
IR e contribuição social	2,2	(19,8)	-111,1%	3,2	-30,7%	50,0	(30,3)	-264,8%
Depreciação e Amortização	72,5	65,1	11,3%	61,5	17,9%	234,1	236,1	-0,8%
EBITDA	220,3	121,1	81,8%	198,3	11,1%	758,1	431,5	75,7%
Custo de Venda de Ativos	15,4	27,0	-43,1%	20,3	-24,1%	64,0	166,8	-61,6%
EBITDA-A	235,7	148,2	59,0%	218,6	7,8%	822,1	598,3	37,4%
Créditos Extemporâneos Líquidos	-	-	n.a	-	n.a	(127,1)	-	n.a
Provisões	-	-	n.a	-	n.a	27,3	-	n.a
Outros	-	2,1	n.a	-	n.a	11,9	8,0	48,7%
EBITDA Recorrente	220,3	123,2	78,7%	198,3	11,1%	670,2	439,5	52,5%
<i>Margem (% ROL de Serviços)</i>	<i>16,9%</i>	<i>15,3%</i>	<i>+0,1 p.p.</i>	<i>17,2%</i>	<i>-0,0 p.p.</i>	<i>18,0%</i>	<i>16,2%</i>	<i>+0,1 p.p.</i>

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	4T21	4T20	▲ A / A	3T21	▲ T / T	2021	2020	▲ A / A
Lucro Líquido	54,3	30,5	77,9%	83,1	-34,7%	272,6	41,0	565,2%
Créditos Extemporâneos Líquidos	-	-	n.a	(18,2)	n.a	(102,1)	-	n.a
Baixa Contábil de Benfeitorias	-	-	n.a	-	n.a	6,0	-	n.a
Provisões	-	-	n.a	-	n.a	10,6	-	n.a
Amortização PPA	9,0	5,5	63,6%	3,4	168,7%	12,4	7,8	59,0%
Outros	-	0,4	n.a	-	n.a	24,5	4,7	421,3%
Lucro Líquido Ajustado	63,3	36,4	73,8%	68,2	-7,3%	224,0	53,5	318,9%
<i>Margem (% ROL)</i>	<i>4,8%</i>	<i>3,1%</i>	<i>+1,7 p.p.</i>	<i>5,8%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>5,2%</i>	<i>1,4%</i>	<i>+3,8 p.p.</i>

O valor de ajuste de R\$9,1 milhões na linha de PPA refere-se ao valor de amortização dos itens de alocação de preço das aquisições realizadas no período.



Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	4T21	3T21	4T20	Passivo (R\$ milhões)	4T21	3T21	4T20
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	153,0	149,0	64,6	Fornecedores	374,1	187,2	139,4
Titulos e valores mobiliários	801,5	312,5	573,9	Risco sacado a pagar	-	-	2,0
Instrumentos financeiros derivativos	0,1	0,1	14,2	Empréstimos e financiamentos	41,5	74,1	60,0
Contas a receber	1.282,6	1.161,6	856,6	Debêntures	32,7	1,5	154,6
Estoques	55,9	56,0	44,9	Arrendamento financeiro a pagar	28,5	25,4	18,2
Impostos a recuperar	232,3	86,9	101,3	Arrendamento por direito de uso	68,4	59,8	34,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	30,9	89,3	158,7	Obrigações sociais e trabalhistas	246,1	278,9	151,5
Outros créditos	14,5	3,6	12,4	Imposto de renda e contribuição social a recolher	20,3	23,5	5,9
Despesas antecipadas	20,4	26,4	14,8	Tributos a recolher	102,1	82,4	50,1
Outros créditos Intercompany	-	-	-	Outras contas a pagar	80,2	61,5	64,5
Dividendos a receber	-	-	-	Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio a pagar	64,3	-	32,9
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	47,0	60,7	30,5	Adiantamento de clientes	8,6	10,4	18,7
Adiantamentos a terceiros	16,3	33,0	28,7	Partes relacionadas	-	41,7	62,4
Total do Ativo Circulante	2.654,5	1.979,3	1.900,4	Aquisição de empresas a pagar	144,9	206,0	150,7
Ativo não circulante				Total do passivo circulante	1.211,8	1.052,5	945,6
Não circulante				Não circulante			
Titulos e valores mobiliários	0,6	3,3	0,8	Empréstimos e financiamentos	1.724,1	1.600,8	951,2
Instrumentos financeiros derivativos	2,8	1,1	41,1	Debêntures	1.789,2	1.093,4	1.096,8
Contas a receber	14,3	17,2	13,8	Arrendamento a pagar	14,2	20,4	43,9
Tributos a recuperar	135,3	240,0	55,4	Arrendamento por direito de uso	246,6	247,3	174,6
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	56,1	56,9	48,6	Tributos a recolher	24,8	27,2	15,8
Depósitos judiciais	76,6	66,6	37,3	Provisão para demandas judiciais e administrativas	329,7	359,6	165,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	35,6	35,4	1,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	116,9	150,3	92,6
Partes relacionadas	-	1,6	103,8	Partes relacionadas	1,6	1,6	1,5
Ativo de indenização por combinação de negócio	272,7	297,2	8,0	Outras contas a pagar	9,4	8,3	5,4
Outros créditos	14,5	13,4	59,9	Aquisição de empresas a pagar	324,2	321,0	280,5
Total do Realizável a Longo Prazo	608,6	732,7	370,2	Total do passivo não circulante	4.580,6	3.829,9	2.828,0
Investimentos	-	-	-	Total do patrimônio líquido	1.329,9	1.345,2	1.065,1
Imobilizado	3.013,4	2.654,9	1.811,7	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	7.122,2	6.227,5	4.838,8
Intangível	845,7	860,7	756,5				
Total	3.859,2	3.515,6	2.568,2				
Total do ativo não circulante	4.467,7	4.248,3	2.938,3				
Total do Ativo	7.122,2	6.227,5	4.838,8				



Anexo III – Segmentos Operacionais

Os principais serviços do nosso portfólio estão agrupados em:

Operações de Logística Dedicada: Representou 42% da Receita Líquida no 2021 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 36% da Receita Líquida no 2021. 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 12% da Receita Líquida no 2021. 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 10% da Receita Líquida no 2021. Gestão de cerca de 1.000.000 m² de armazéns dedicados e multicliente 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.



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. Em 2019, a companhia transportou 197,5 mil. 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 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, Whirlpool, 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. Conjuntamente, as operações de distribuição urbana na última milha da JSL, FADEL e TPC serão responsáveis por 56 mil entregas por dia.



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 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.



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 quarto trimestre de 2021. 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 2T20 e 1T21, 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.