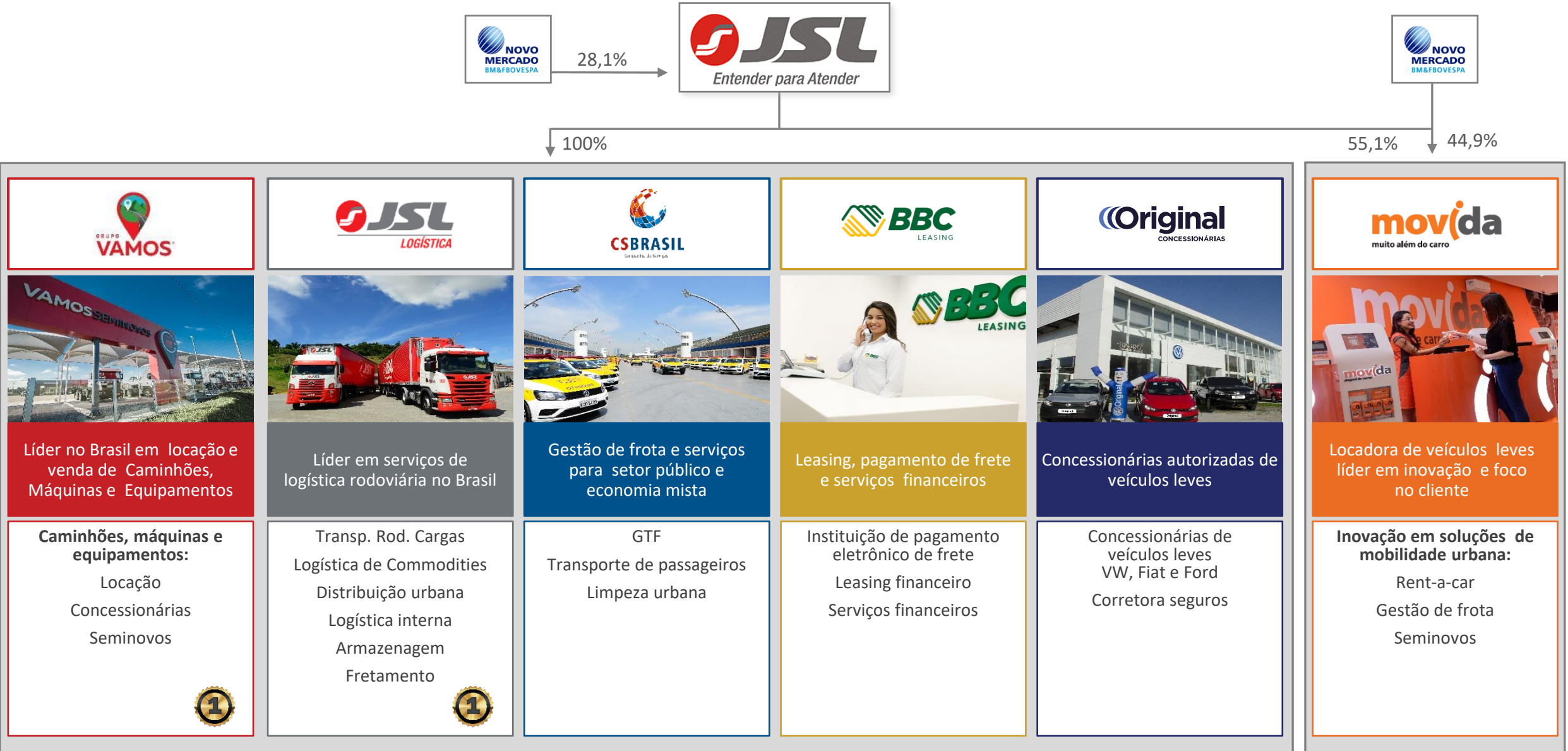




Somos um grupo empresarial com atuação diversificada, escala, tecnologia, flexibilidade e inovação

Nosso modelo de gestão é baseado em servir o cliente com soluções customizadas, perpetuando as relações comerciais e gerando valor aos acionistas



Vantagens Competitivas e Vetores de Crescimento

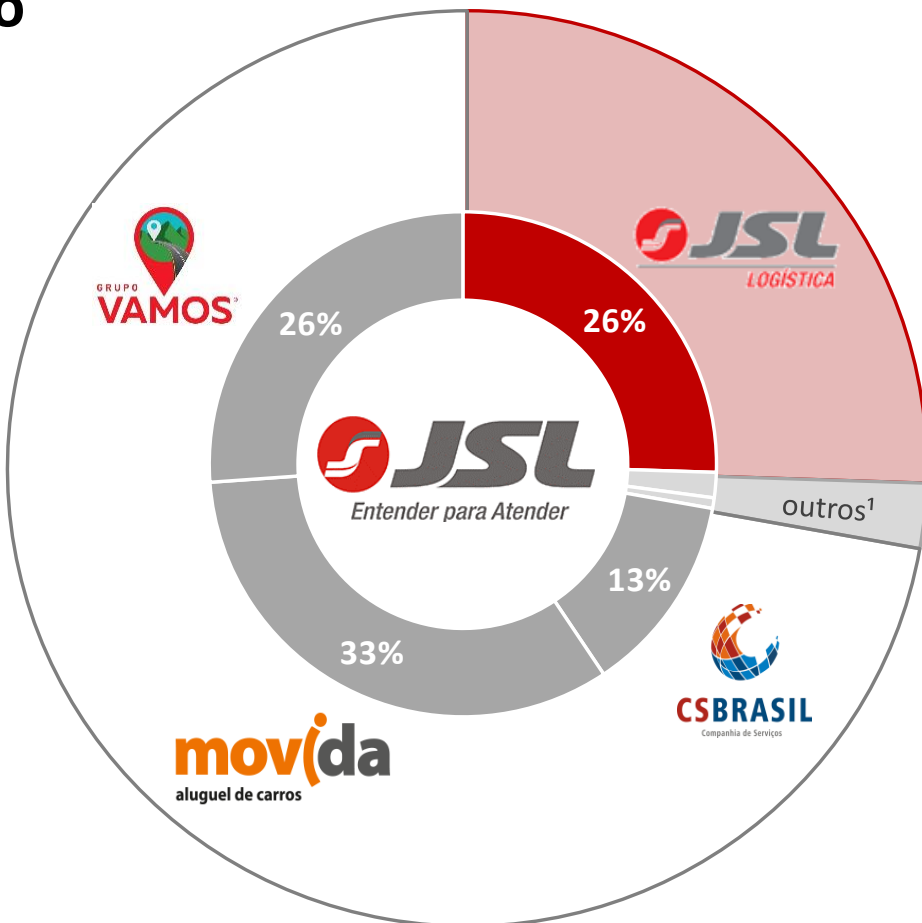
EBITDA 3T19 UDM por empresa e modelos de negócio



modelos negócio baseados em locação

72%

- ✓ **Previsibilidade** de resultados
- ✓ **Crescimento** alavancado pela migração para modelo de locação
- ✓ **Escala** na compra de ativos (maior comprador de caminhões e um dos maiores em veículos leves do Brasil)
- ✓ Know-how na **manutenção** e depreciação
- ✓ **Capilaridade** na venda de ativos no varejo



26%

modelos de negócio baseados em logística



- ✓ Contratos de **longo prazo**
- ✓ Predominância do modelo **asset light** (mais de 65% da Receita)
- ✓ **Crescimento** associado à atividade econômica de 16 diferentes setores da economia
- ✓ Histórico comprovado de **integração** de empresas adquiridas
- ✓ Marca associada a **qualidade e confiança** (certificações ISO 9001, ISSO 14001, SASSMAQ, BRC Segurança Alimentar)
- ✓ **Ampla** **portfolio** de serviços com **expertise** acumulada em mais de 60 anos

(1) inclui Original Concessionárias e BBC Leasing

Resultados do 9M19 vs. 9M18

(R\$ milhões)

													JSL CONSOLIDADO ¹	
Receita Bruta	2.852	0,0%	713	2,8%	971	21,3%	636	18,7%	31	23,6%	2.875	46,9%	7.959	17,8%
Receita Líquida	2.361	0,7%	640	0,9%	889	24,1%	607	19,1%	29	25,4%	2.729	49,5%	7.054	18,7%
Receita Líq. de Serviços	2.210	-0,9%	544	5,5%	741	13,1%	598	18,8%	29	25,4%	1.059	24,2%	5.144	8,9%
EBIT	212	27,6%	96	34,5%	215	16,8%	15	35,1%	9	34,8%	322	18,2%	862	21,6%
Margem EBIT *	9,6%	2,2 p.p.	17,7%	3,8 p.p.	29,1%	1,0 p.p.	2,5%	0,3 p.p.	32,1%	2,6 p.p.	30,4%	-1,6 p.p.	16,8%	1,8 p.p.
EBITDA	390	27,7%	199	24,8%	390	14,6%	27	74,2%	10	33,8%	496	46,0%	1.505	29,1%
Margem EBITDA *	17,6%	3,9 p.p.	36,6%	5,6 p.p.	52,6%	0,6 p.p.	4,4%	1,4 p.p.	34,0%	2,2 p.p.	46,9%	7,0 p.p.	29,2%	4,5 p.p.
EBITDA-A	540	26,9%	302	9,2%	534	33,8%	33	66,3%	-	-	2.122	67,9%	3.374	44,4%
Margem EBITDA-A	22,9%	4,8 p.p.	47,2%	3,6 p.p.	60,0%	4,3 p.p.	5,4%	1,6 p.p.	-	-	77,7%	8,5 p.p.	47,8%	8,5 p.p.
Lucro Líquido ²	78	60,7%	54	-2,5%	107	13,0%	8	1,3%	6	16,7%	144	33,1%	198	54,1%
Margem Líquida	3,3%	1,2 p.p.	8,4%	-0,3 p.p.	14,5%	0,0 p.p.	1,3%	-0,2 p.p.	19,1%	-1,6 p.p.	13,6%	0,9 p.p.	2,8%	0,6 p.p.
Dívida Líquida ²	1.351		159		1.183		-		-		1.528		7.053	8,3%
Dívida Líq./EBITDA	2,8x		0,6x		2,4x		-		-		2,3x		3,6x	-0,8x
														

* Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços; ¹ Inclui eliminação entre os negócios; ² A diferença entre o Lucro Líquido consolidado e a soma do Lucro Líquido das empresas é explicado pelo endividamento da atividade de holding de R\$2.849MM e suas respectivas despesas financeiras de R\$198MM; ³ Considera *impairment* de R\$34MM no EBITDA

Maior portfólio de serviços logísticos do Brasil

1 Transp. Rod. Cargas e Logística Dedicada de Cargas Rod.



- Transporte ponto a ponto
- 95% subcontratado com agregados e terceiros
- soluções integradas e flexíveis

48% da receita

2 Distribuição Urbana



- Abastecimento diário dos PDV
- Gestão e retorno das embalagens

4% da receita

3 Logística Interna



- Serviço de logística de matéria prima, produtos, estoques e abastecimento de linha de montagem
- Trabalho integrado ao processo do cliente

11% da receita

4 Serviços de Armazenagem



- Gestão dos estoques
- Recepção, armazenagem, separação, expedição de mercadorias

4% da receita

5 Logística de Commodities



- Soluções customizadas para papel e celulose, mineração e agronegócio
- Vínculo com setor exportador

23% da receita

6 Fretamento: Transporte de Pessoas para Empresas



- Transporte dedicado de funcionários da Indústria
- Locação de veículos com motorista
- Serviço direcionado a empresas e indústrias

10% da receita

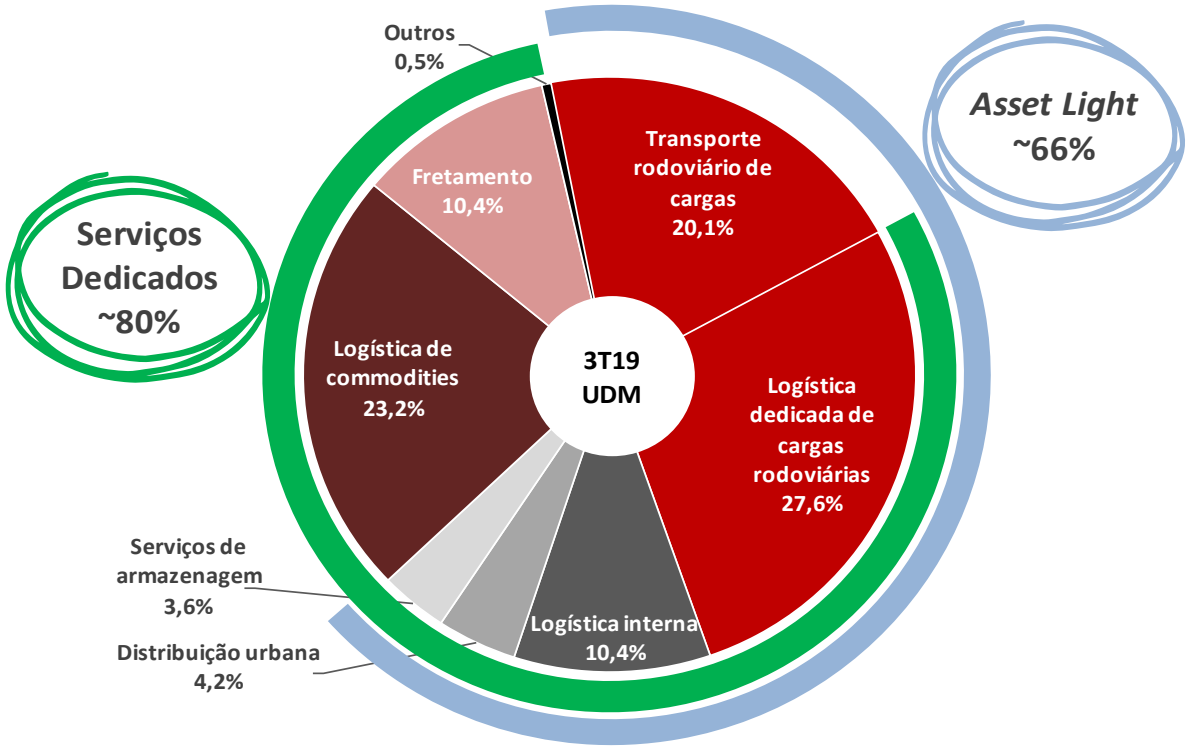
Asset Light: 66% da receita

JSL Logística atende 16 setores econômicos, com foco em serviços dedicados, principalmente através do modelo Asset Light



Receita por linha de negócio

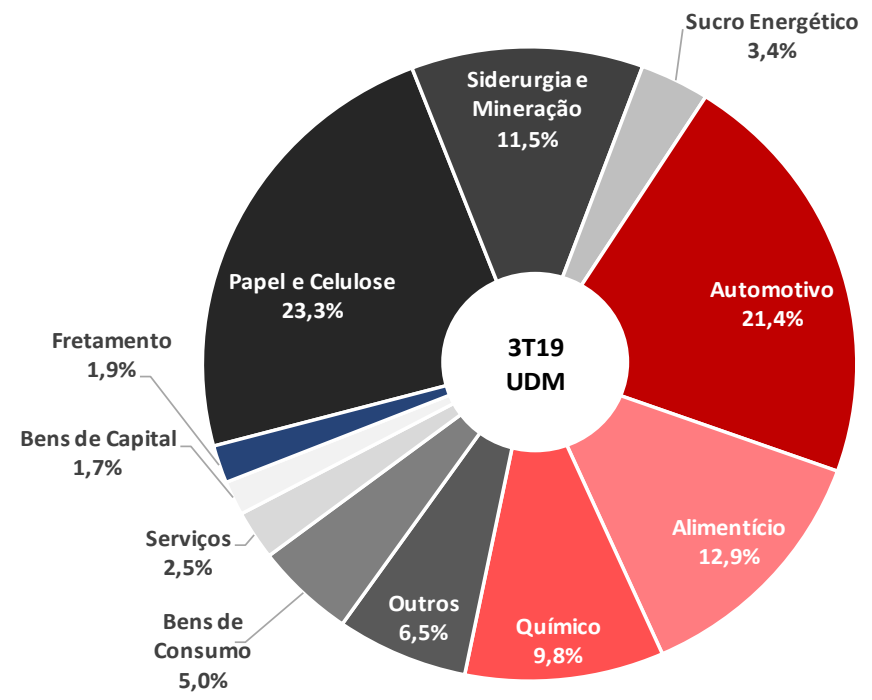
(R\$ 3.634 milhões 3T19 UDM)



■ Serviços Dedicados
■ Leve em ativos (Asset Light)

Receita por setor econômico

(R\$ 3.634 milhões 3T19 UDM)



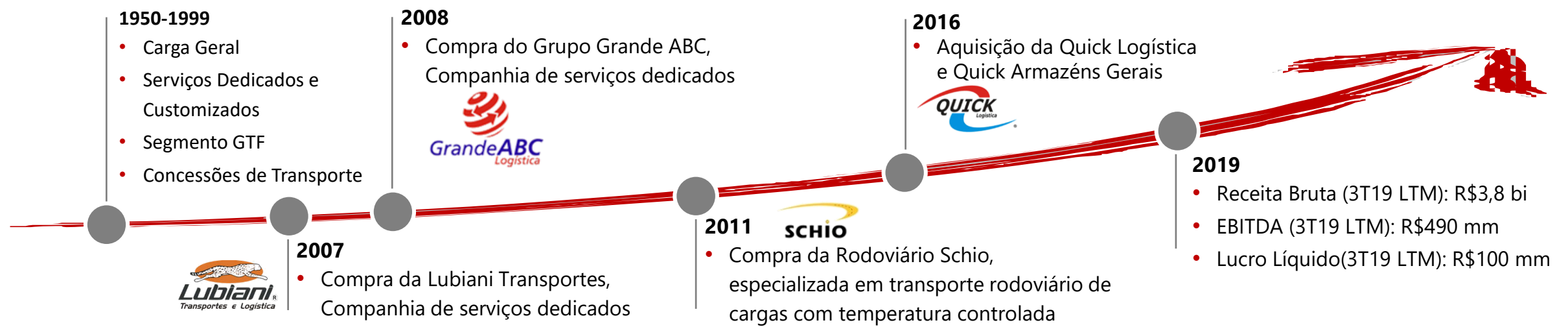


Sólido relacionamento com clientes e diversificação da receita

Alimentos e Bebidas	 45 7	 21 6	 18 8	 15 2	 8 5
Automobilístico	 23 7	 23 5	 22 8	 22 4	 4 3
Mineração e Siderurgia	 37 3	 17 6	 16 9	 15 2	 8 1
Papel e Celulose	 62 15	 28 3	 15 5	 15 9	 3 2
Outros	 43 8	 30 1	 16 3	 10 2	 8 2

- Cerca de **500** clientes
- Alta taxa de retenção
- **50 maiores** clientes correspondem a **72%** da receita bruta de serviços
- **Maior cliente** representa **9%** da receita bruta de serviços





Capacidade de crescimento orgânico e inorgânico

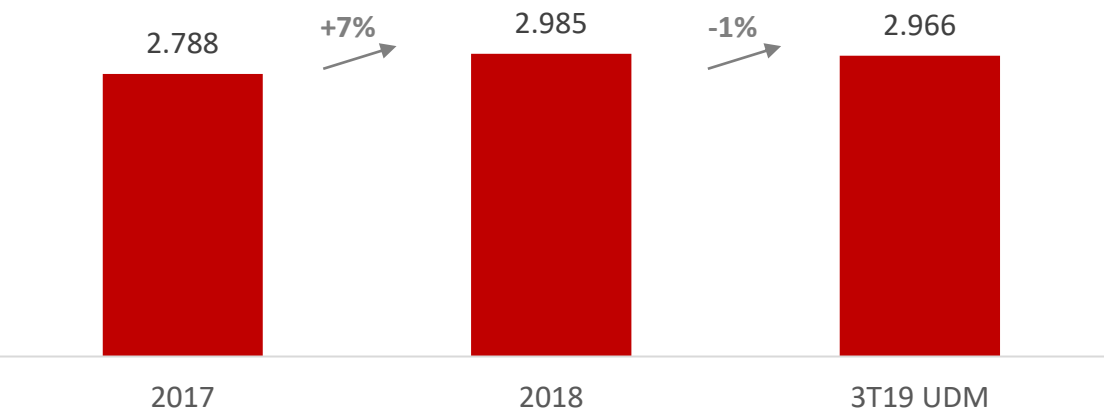
✓ **Demanda crescente de Mercado por terceirização logística**

✓ **Empresa com alta alavancagem operacional, pronta para aproveitar retomada da economia**

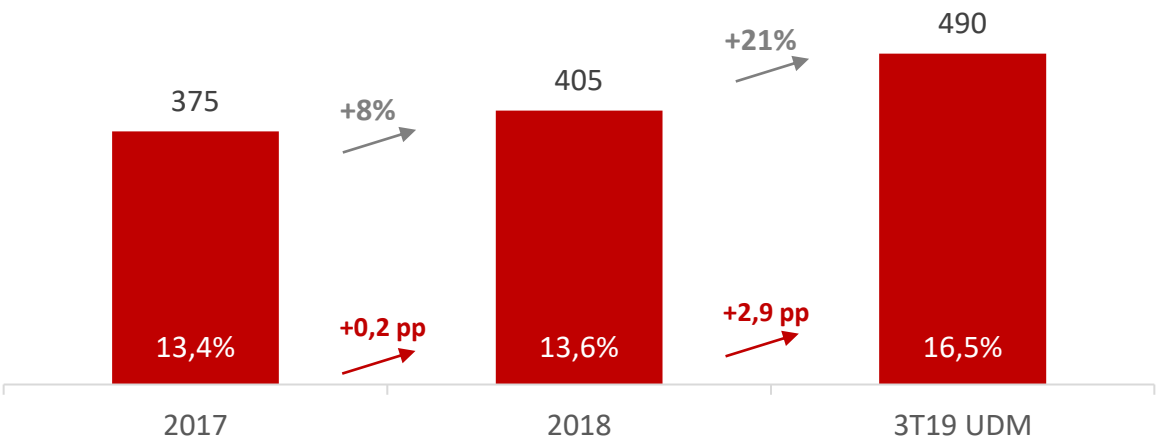
✓ **Maior portfólio de serviços e Relacionamento duradouro com Clientes**

✓ **Posição de liderança para Consolidação de Mercado**

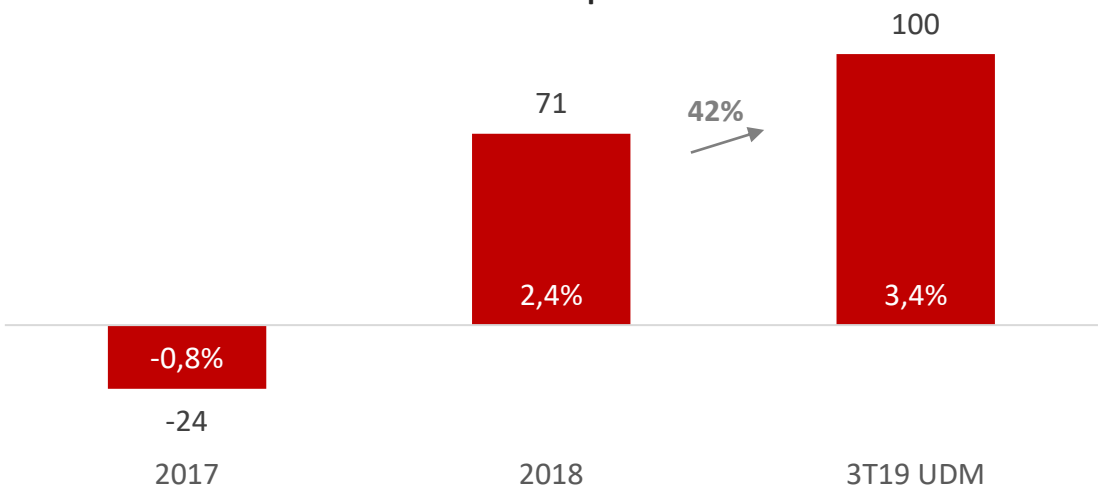
Receita Líquida de Serviços



EBITDA



Lucro Líquido



- ✓ Expansão de margens através da redução de custos e reequilíbrio de preços visando rentabilidade adequada;
- ✓ Baixa necessidade de capital investido com modelo operacional *asset light* (Capex de R\$192MM 3T19 LTM)



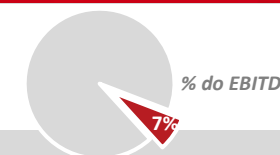
Locação



Líder no mercado de locação de caminhões, máquinas e equipamentos

Serviços customizados com contratos de longo prazo: disponibilidade de frota, manutenção, documentação, etc

Comercialização de ativos



Única rede de lojas de caminhões seminovos, com capilaridade nacional (10 lojas)

Maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus VW/MAN do Brasil (14 lojas)

Cobertura nacional de concessionárias de máquinas agrícolas Valtra/AGCO (14 lojas)

Principais benefícios aos clientes



Economia de aproximadamente **30%** em contratos com manutenção



Garantia de **disponibilidade** possibilitando **economia adicional com redução da frota**



Maior **alocação de capital e foco** em suas atividades principais

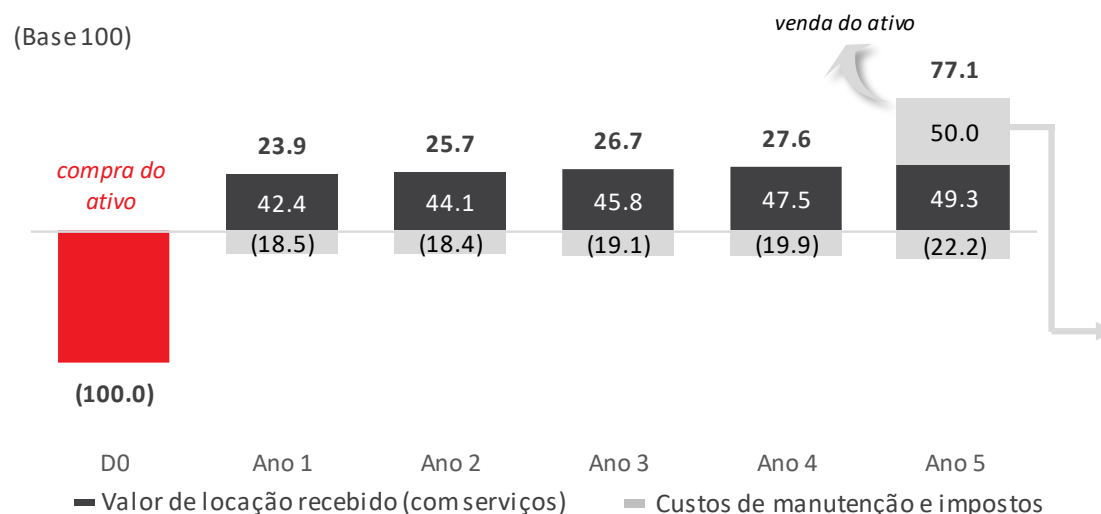


Previsibilidade de despesa com frota

Modelo de negócio com alta previsibilidade dos resultados

Exemplo teórico e simplificado de fluxo de contrato de locação de caminhão com manutenção

(Base 100)



Baixa dependência do valor residual do ativo

Preço venda ativo vs Valor residual	TIR contratual
+10%	21,0%
+5%	20,6%
0% (base case)	20,2%
-5%	19,8%
-10%	19,4%



Track-record comprovado no atendimento de clientes dos mais diversos setores, oferecendo soluções otimizadas com ganhos de eficiência operacional

				
Setor	Industria alimentícia	Industria alimentícia	Varejo	Transportes
Faturamento do cliente	R\$ 5,7 bilhões ⁽¹⁾	R\$ 695 milhões ⁽¹⁾	R\$ 49,4 bilhões ⁽¹⁾	N/A
Data e prazo do contrato	Jan/19 (contrato de 5 anos)	Nov/17 (contrato de 5 anos)	Nov/18 (contrato de 5 anos)	Abr/19 (contrato de 2,5 anos)
Aquisição da frota	-	171 caminhões	126 caminhões	-
Principais destaques do contrato	Uma das maiores companhias de alimento da América Latina	Otimização da frota de ~28%	Otimização da frota de ~24%	Uma das maiores transportadoras do país
Frota alugada	309 caminhões	123 caminhões ⁽²⁾	96 caminhões	90 cavalos
Serviços oferecidos selecionados	- Assistência 24 horas - Mobilização e desmobilização - Gestão de documentos/multas	- Garantia de disponibilidade da frota 95% - Manutenção preventiva/corretiva - Troca e gestão de pneus - Gestão de multas/documentação	- Garantia de disponibilidade da frota 95% - Manutenção preventiva/corretiva - Troca e gestão de pneus - Gestão de multas/documentação	Gestão de documentos/multas

Notas:

(1) Faturamento líquido do Grupo Bimbo América Latina (Brasil, Equador, Colômbia, Chile, Argentina e Uruguai) em 2018 considerando câmbio entre BRL e MXN de 0,20111 em 01-abril-2019, Pão de Açúcar em 2018 e da Piraquê em 2017

(2) 111 caminhões/semirreboques, 5 utilitários e 7 caminhões



● Crescimento

- 0,8% de penetração no mercado⁽¹⁾
- 20% de penetração nos clientes atuais
- Plataforma pronta

● Rentabilidade

- 12% de ROIC
- 22% de ROE

● Baixo Risco

Ativos de alta liquidez

- Contratos de longo prazo
(83,3% com 5 anos ou mais)
- Baixa dependência do valor de venda

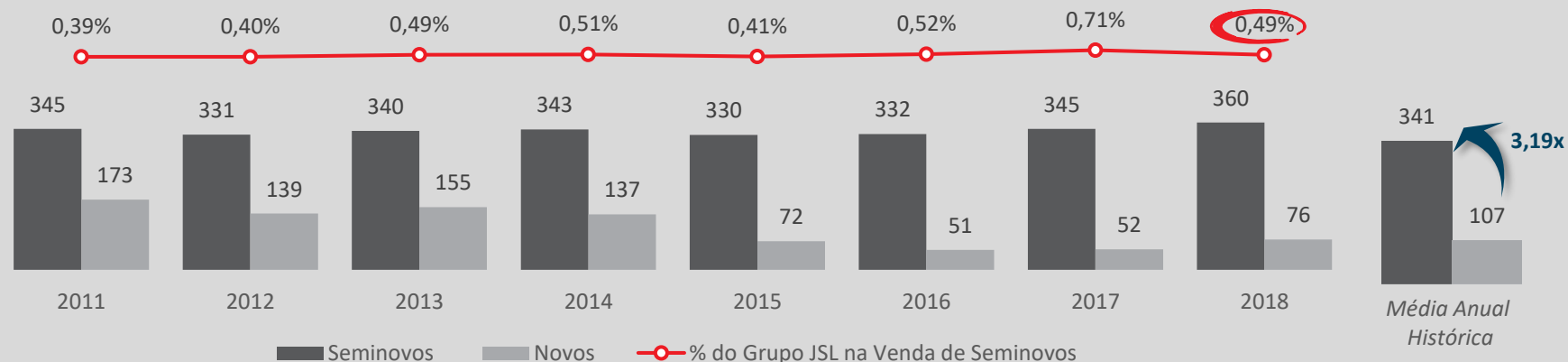
● Vantagens de *first mover*

- Líder, com escala relevante
- +60 anos de expertise

Mercado secundário com alta capacidade de absorção

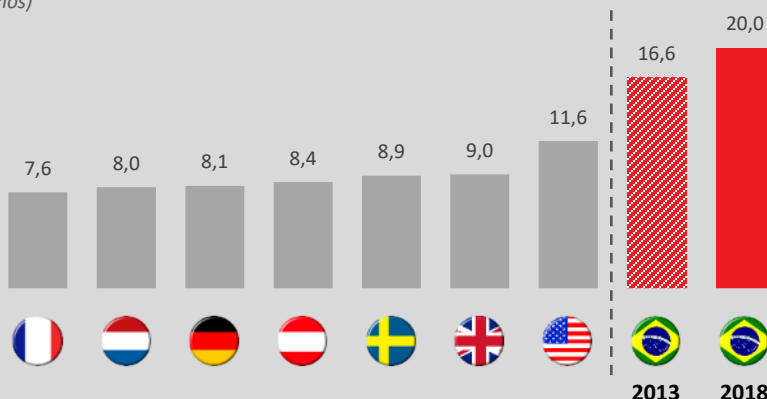
Vendas de caminhões no Brasil

(# em milhares)

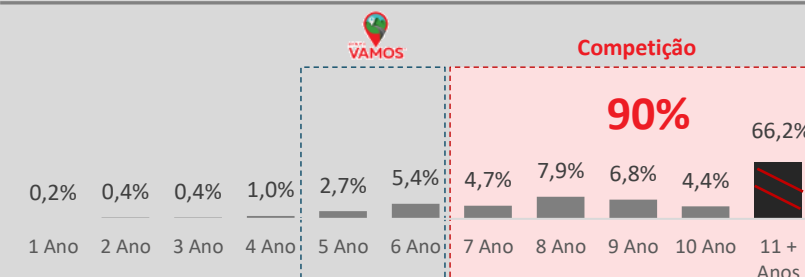


Idade média da frota nacional

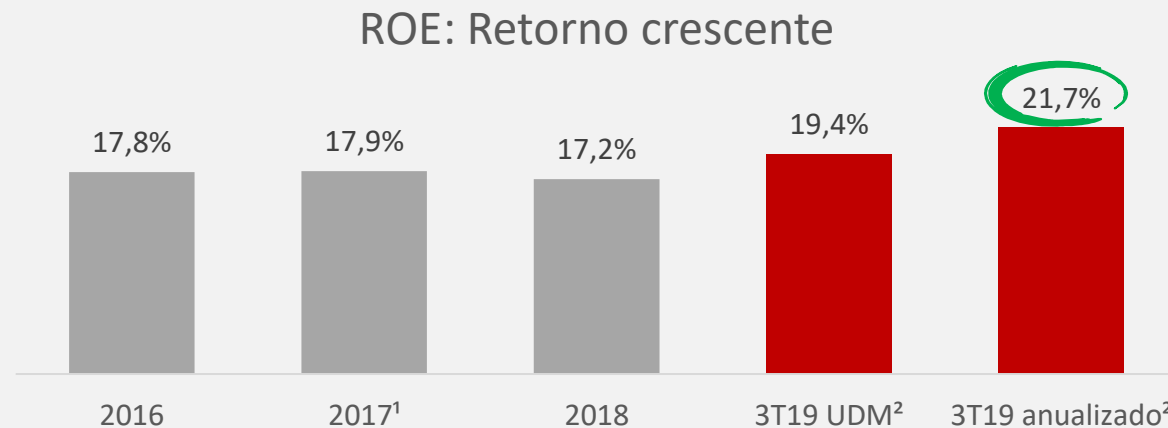
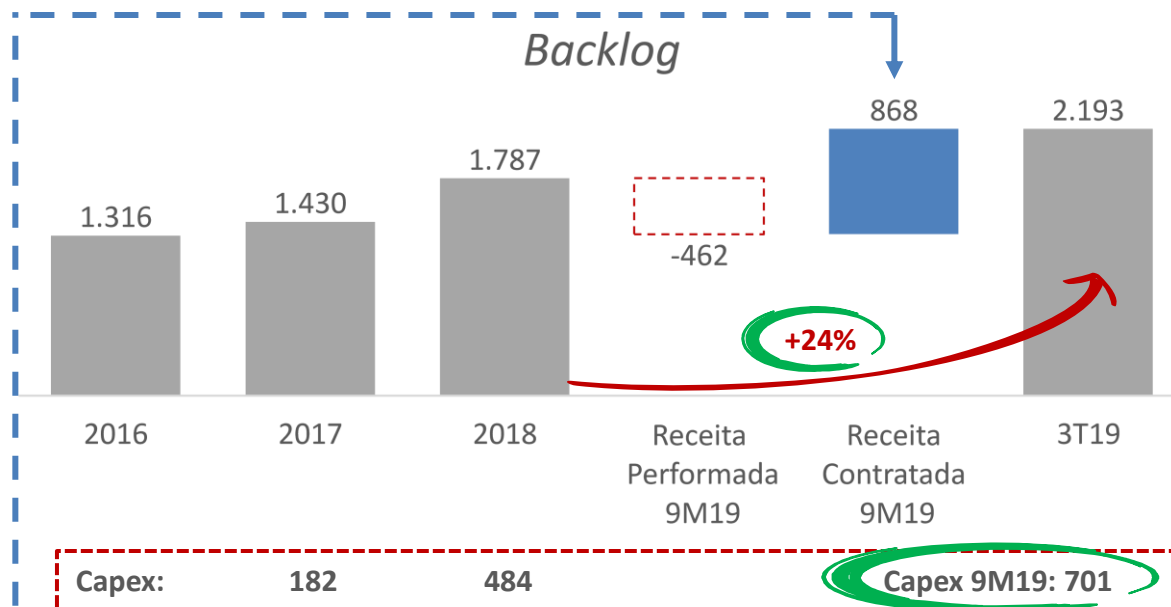
(anos)



Representatividade nas vendas de seminovos por idade do ativo



A VAMOS ocupa um nicho de alto valor e liquidez no mercado de Seminovos



CONSTRUINDO MAIS CRESCIMENTO:

Receita contratada cresceu **32%** nos 9M19 vs 9M18, atingindo R\$ 868MM

Notas: (1) Para o cálculo do ROE de 2017 foram excluídos R\$113MM do PL de 2017 referentes ao aumento de capital para aquisição da Borgato. No ROE de 2018 tal ajuste não foi realizado;

(2) Para o cálculo do PL médio do 3T19, excluiu-se o efeito de declaração de R\$150MM de dividendos extraordinários ainda não pagos, isto é, adicionou-se esse valor ao PL do 3T19 para o cálculo do ROE.

Modelo de negócio que gera resultado e contribui para eficiência dos serviços públicos no Brasil

68% da receita
R\$ 550 milhões

1 Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)



GTF Leves



GTF Pesados



GTF com mão de obra

GTF de veículos leves e pesados, realizando a gestão completa do serviço, incluindo a customização, manutenção e operação da frota, com ou sem motorista.

25% da receita
R\$ 205 milhões

2 Transporte Municipal de Passageiros



Concessão de Transporte de passageiros. Atualmente a CS Brasil realiza o transporte urbano em 3 municípios do estado de SP.

7% da receita
R\$ 59 milhões

3 Limpeza Urbana



Serviços de coleta, varrição manual e mecanizada, compactação, lavagem e desodorização de feiras, capina, transporte de lixo doméstico, hospitalar e seletiva, na cidade de Mogi das Cruzes, SP.

1 | Captura das Oportunidades

- Avaliação do Edital/Contrato
- Precificação
- Decisão sobre participação

Comprovado histórico com elevados padrões de COMPLIANCE e GOVERNANÇA

- ✓ 88% das participações no 1S19 foram através de pregões eletrônicos
- ✓ Sala de licitação 100% monitorada eletronicamente



2 | Contrato (EXEMPLO)

- Longo prazo
- Com garantia de disponibilidade dos ativos
- Com reajustes anuais de preço

3 | Aquisição dos ativos

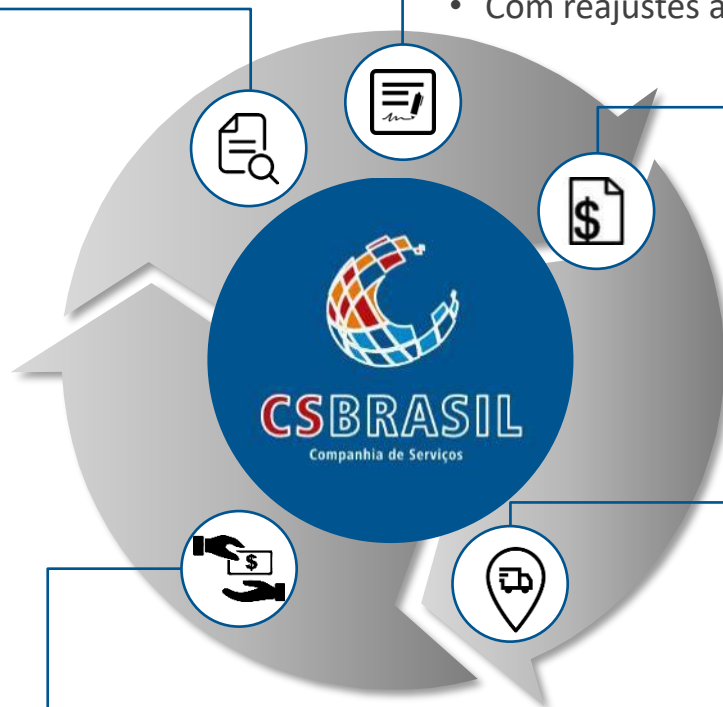
- Após assinatura do contrato
- Escala do Grupo JSL

4 | Prestação de Serviços

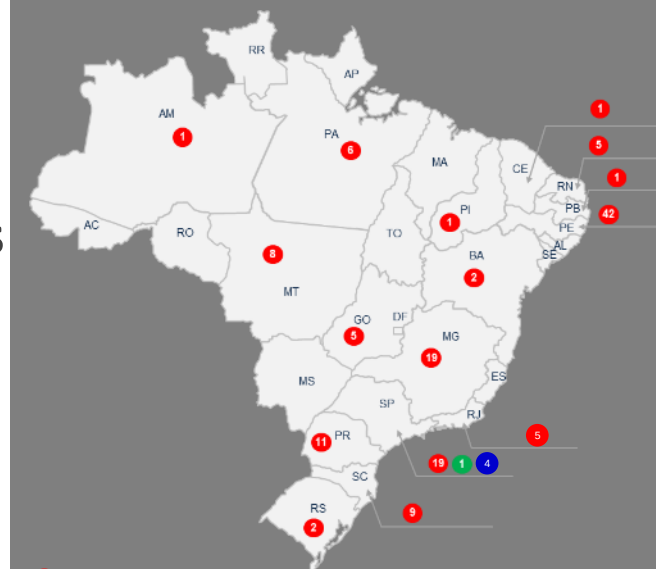
- Equipe de gerenciamento experiente para atendimento de padrões técnicos específicos
- Documentação pertinente com controle e arquivo de forma digital

5 | Venda dos ativos

- Ativos leves permanecem em operação por até 30 meses e pesados por até 5 anos, maximizando a rentabilidade dos contratos



- ✓ **271** contratos
- ✓ **R\$ 929 MM** Receita Bruta 3T19 UDM
- ✓ **23** filiais e 20 postos avançados em 17 estados
- ✓ **+3 mil** colaboradores
- ✓ **15 mil** ativos



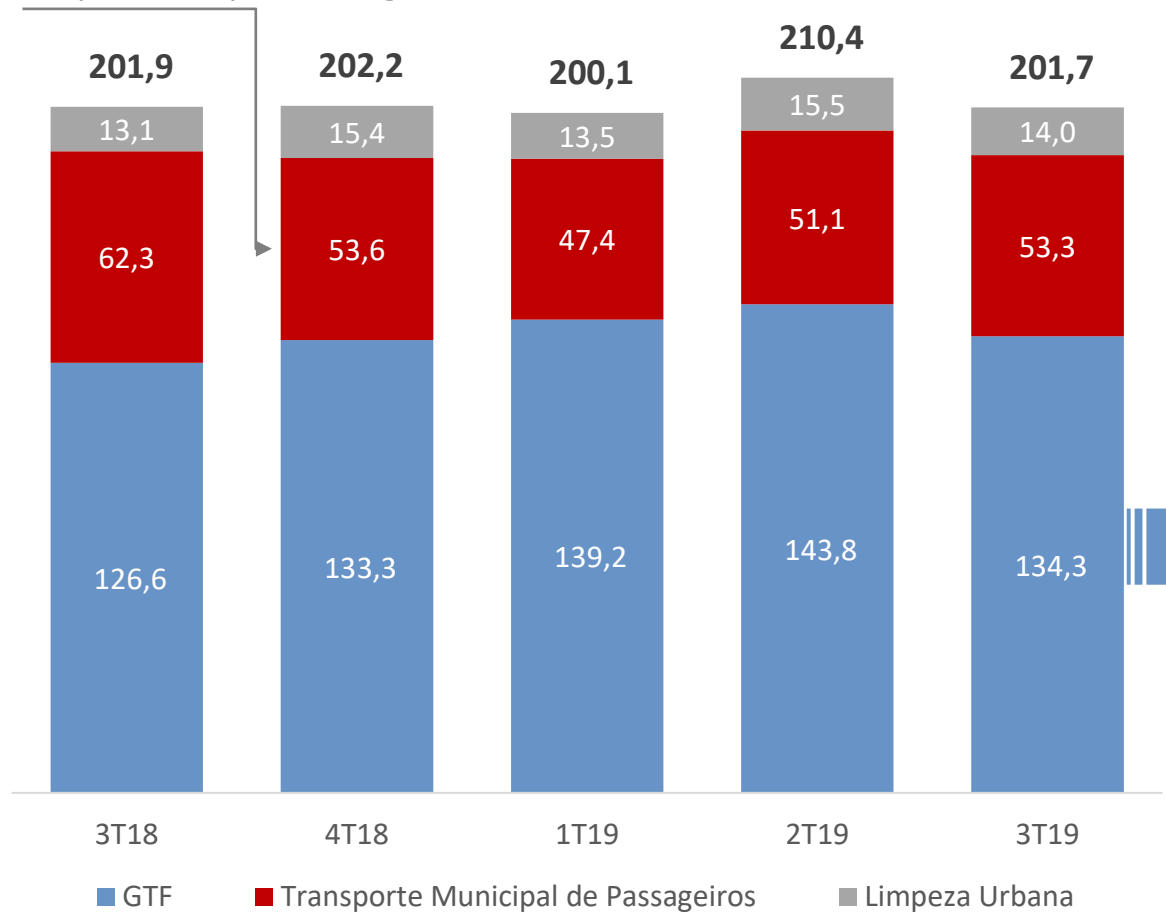
- Operações GTF
- Operações Limpeza Urbana
- Operações Transporte Municipal de Passageiros

CS Brasil tem focado suas operações em GTF, com participação relevante de empresas de economia mista

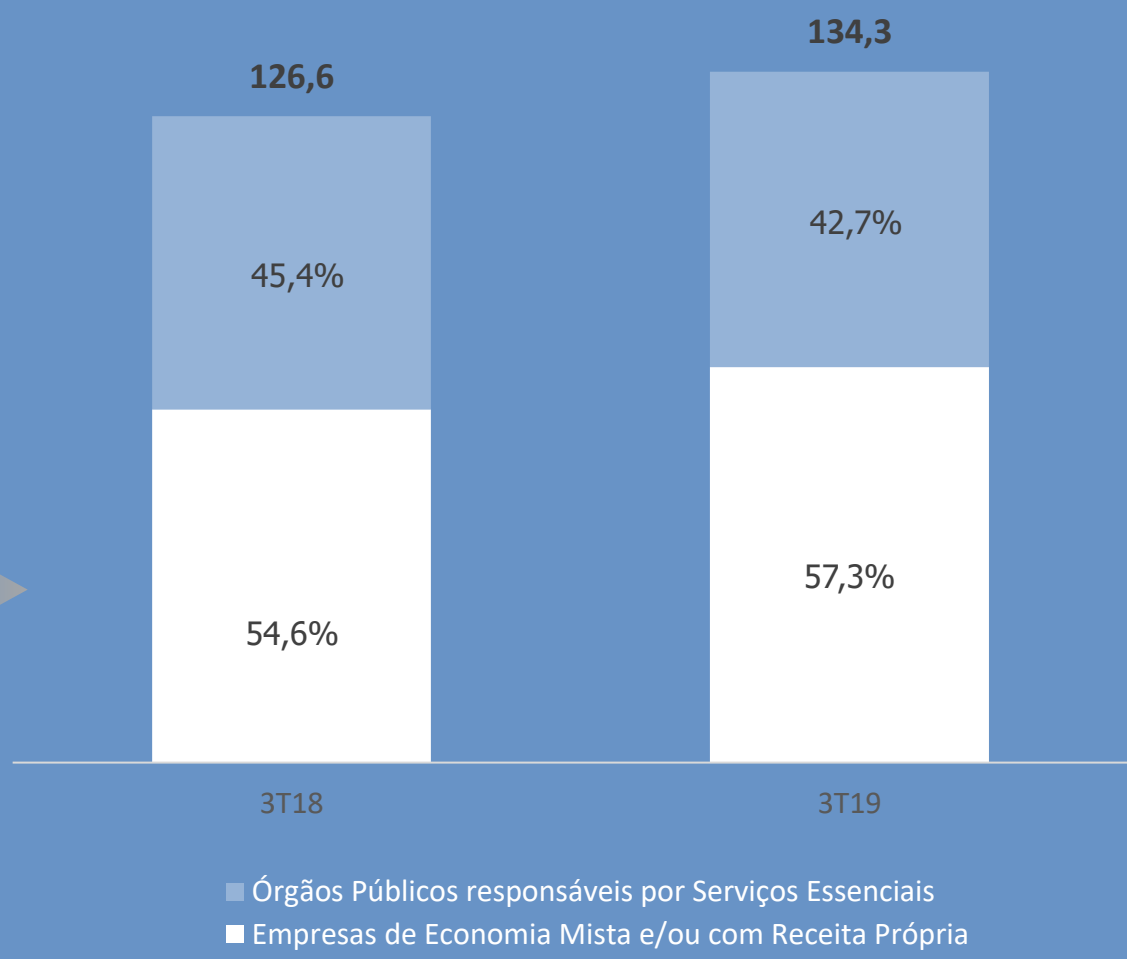


Receita bruta de serviços por linha de negócio

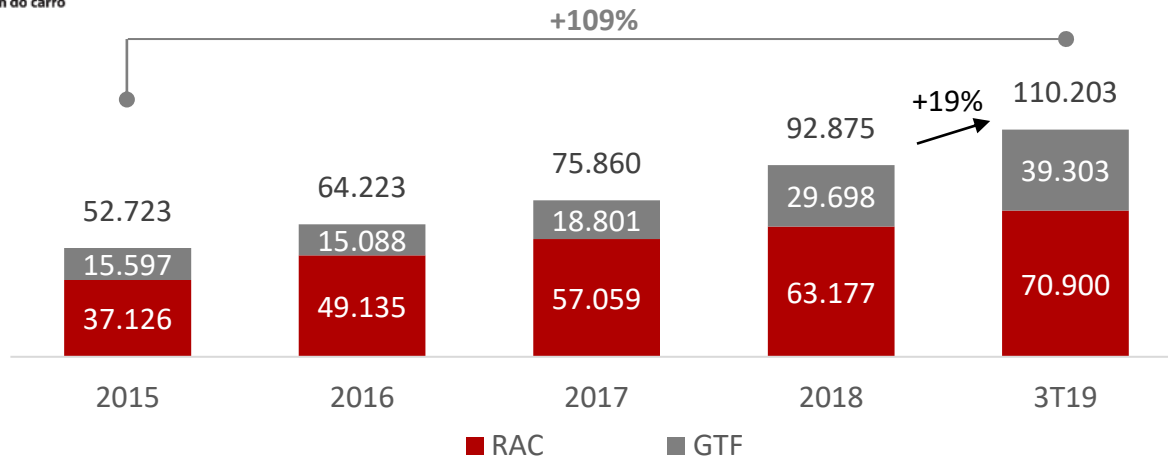
Redução de 5 para 4 operações de Transporte Municipal de Passageiros



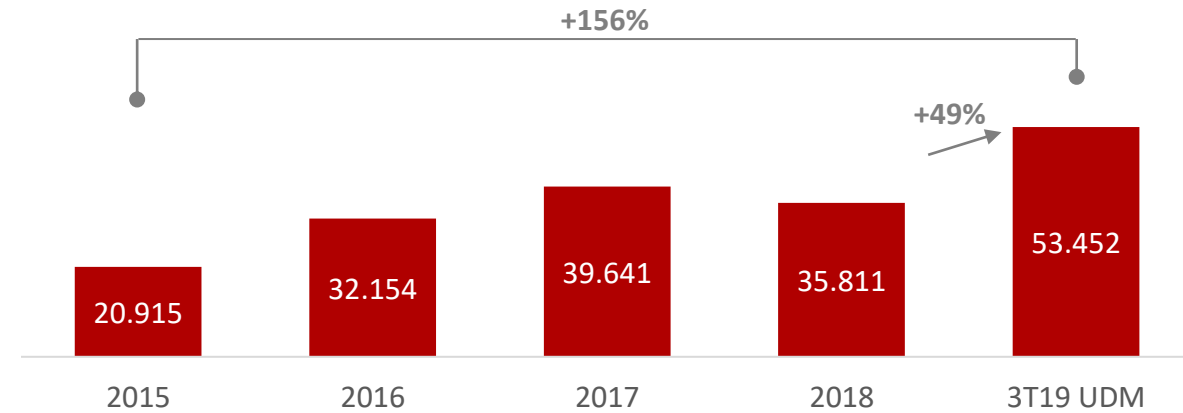
Receita Bruta de GTF por nicho de cliente



Frota Total

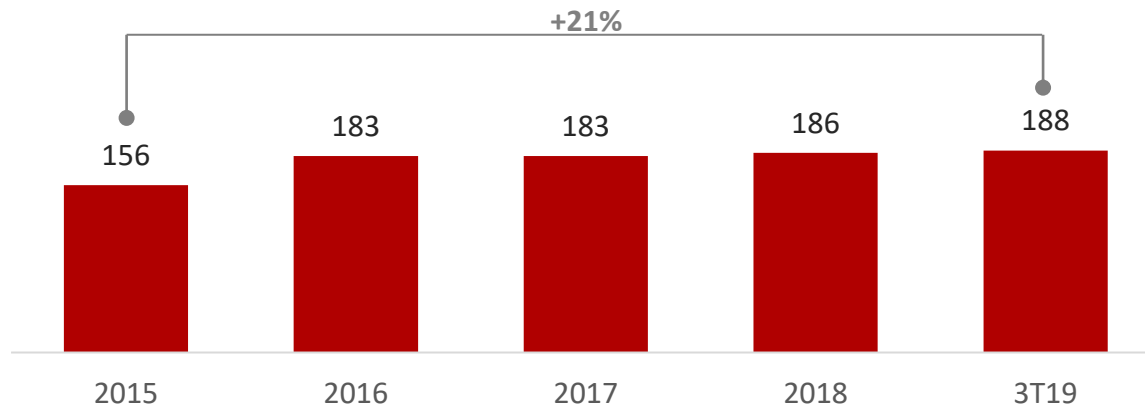


Veículos Vendidos



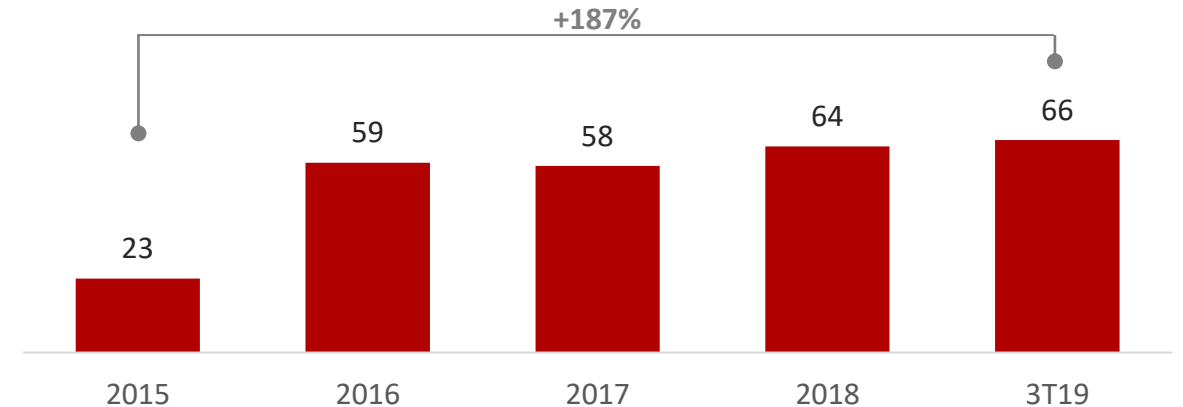
em #

Lojas RAC



em #

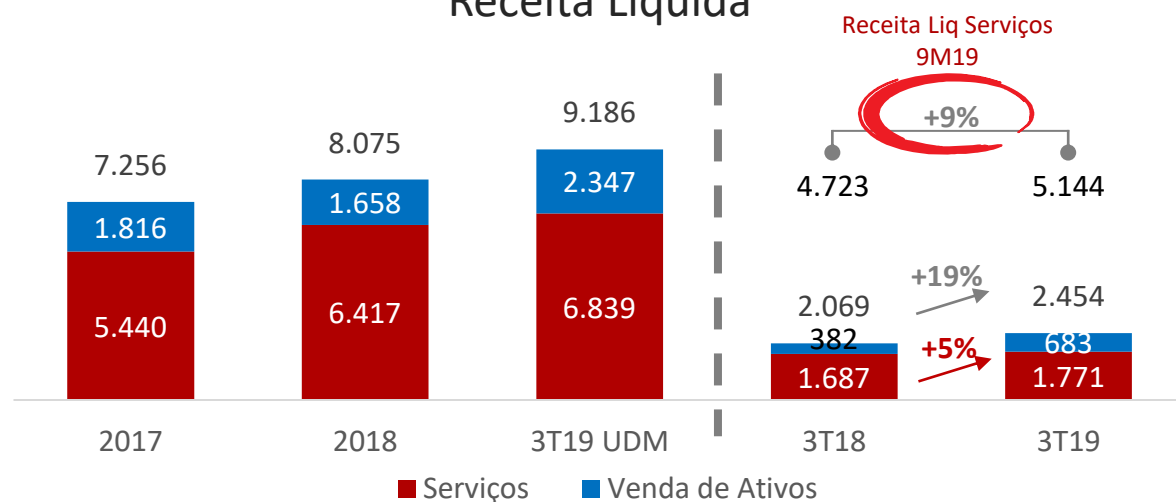
Lojas Seminovos



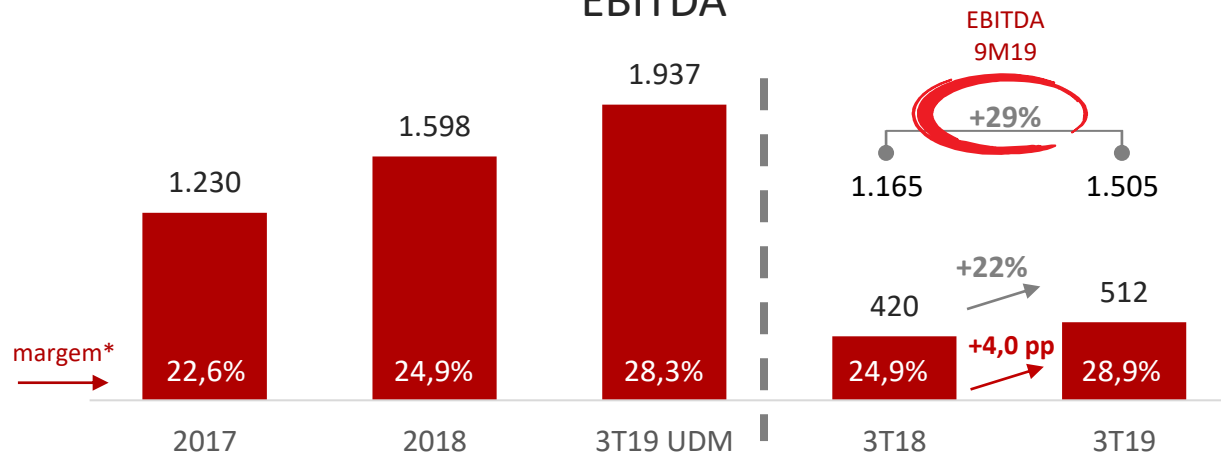
JSL Consolidado

Resultados Financeiros (R\$ milhões)

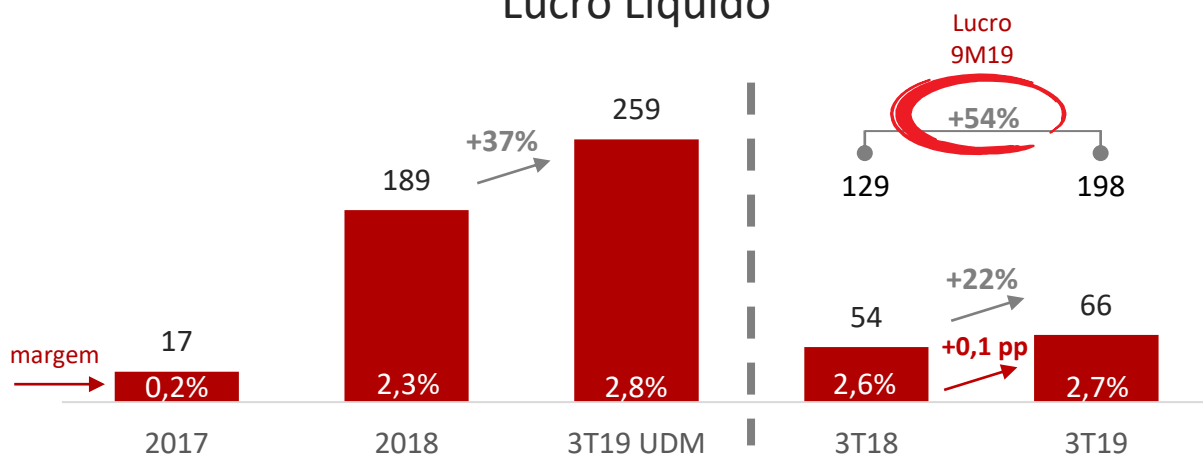
Receita Líquida



EBITDA



Lucro Líquido



Os resultados começam a refletir toda a transformação operacional e a mudança no modelo empresarial feita nos últimos anos.

Investimentos 3T19

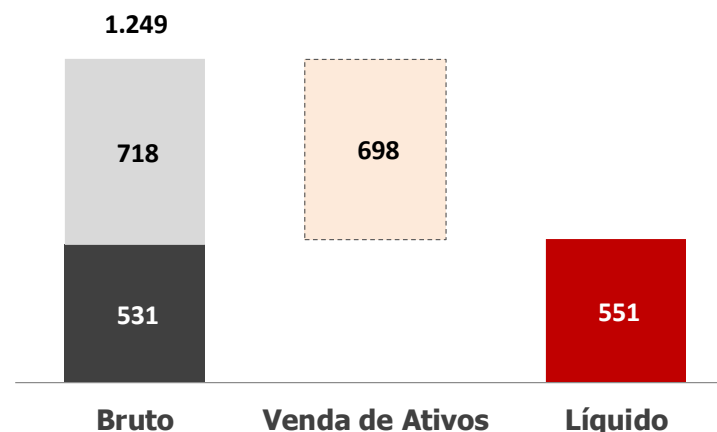
(R\$ milhões)

O CAPEX Líquido no 3T19 foi R\$551 milhões,
sendo 96% empregado em expansão dos negócios

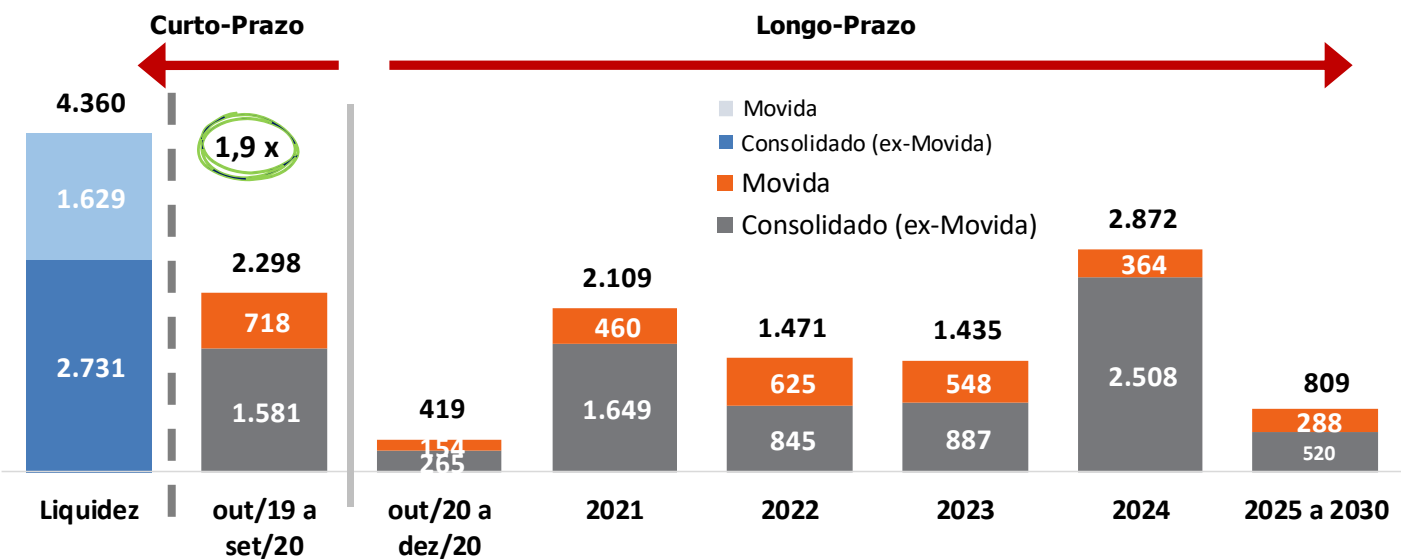
■ Renovação ■ Expansão



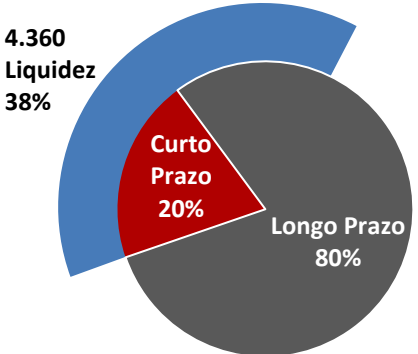
Consolidado ¹



Cronograma de Amortização da Dívida Bruta



Composição



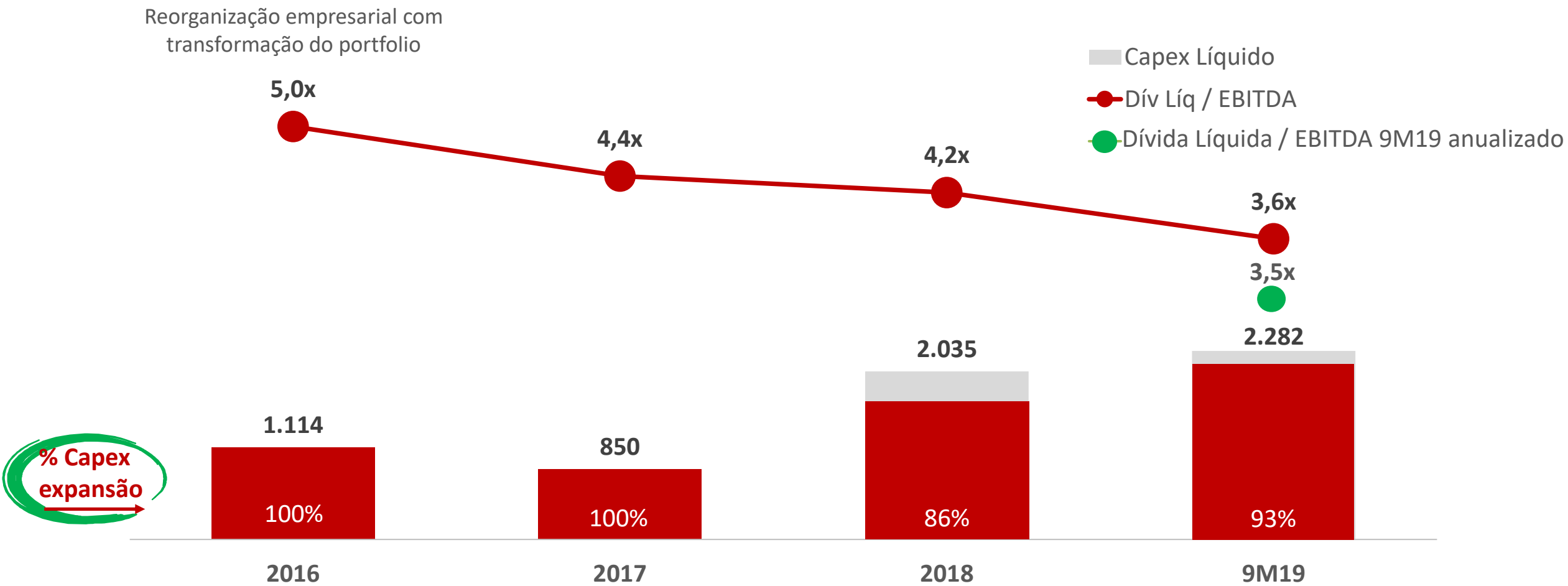
Dívida Bruta	11.413
Liquidez	4.360
Dívida Líquida	7.053

Índices de Alavancagem / Covenants

Instrumento	Indicador		Covenants	Conceito
Debêntures, CRAs e NPs	Dívida Líquida / EBITDA-A ¹	1,7x	Máx: 3,5x	Manutenção
	EBITDA-A ¹ / Juros Líquidos	5,6x	Min: 2,0x	Manutenção
Bonds	Dívida Líquida / EBITDA	3,6x	Máx: 4,60x ²	Incorrência
	Dív. Líq. / EBITDA 9M19 anualizado	3,5x		

¹ EBITDA acrescido do custo contábil residual da venda de ativos imobilizados, o qual não representa desembolso operacional de caixa.
² Covenant de incorrência, sendo 4,60x em 2019, 4,40x em 2020, 4,20x em 2021 e 4,00x a partir de janeiro de 2022.

Capex Líquido e Dívida Líquida / EBITDA





Ambiental

Gestão de Emissões de CO2 e gases poluentes, Consumo consciente de recursos naturais, Gestão de resíduos, Liderança e fortalecimento de iniciativas setoriais, Projeto Energia Renovável.



Social

Desenvolvimento pessoal e profissional dos caminhoneiros, Empreendedorismo e Cultura, Relacionamento com as Comunidades, Segurança das pessoas e das cargas como prioridade, Programa de Respeito à diversidade.

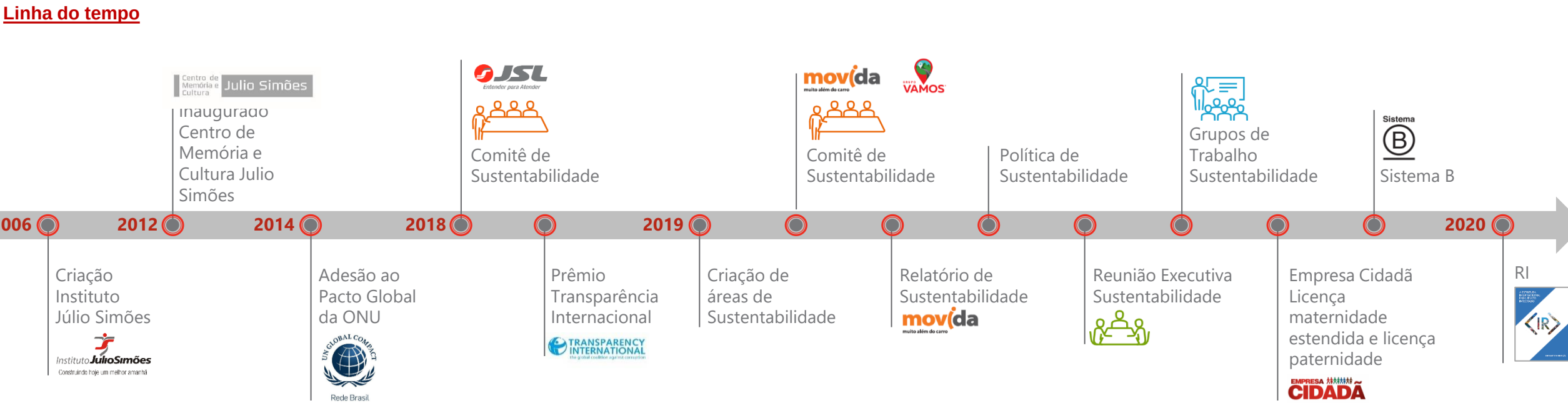


Governança

Programa de Conformidade, Relato Integrado, Conexão com os ODS da ONU, Adesão a Compromissos Voluntários, Gestão e Desenvolvimento de fornecedores.

Governança dos Comitês de Sustentabilidade

LIDERANÇA DOS COMITÊS	  Adriano Thiele	  João Bosco	  Renato Franklin	  Gustavo Couto
	 Fernando A. Simões Filho	MEMBRO INDEPENDENTE		 Tarcila Ursini





MUITO OBRIGADO!

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.



JSL S.A.

Relações com Investidores

Tel: +55 (11) 2377-7178

E-mail: ri@jsl.com.br

Site: www.jsl.com.br/ri

CONSOLIDADO

Lucro Líquido Consolidado de R\$66,1 milhões no 3T19, **um crescimento de 22%** na comparação anual, refletindo parte da transformação operacional que resultou em uma gestão independente de todos os negócios;

CONSOLIDADO

Receita Líquida Consolidada de Serviços atinge **recorde de R\$1,8 bilhão** e cresce 5% na comparação anual sendo que **EBITDA cresce 22%**, totalizando **R\$511,9 milhões**, com Margem EBITDA de 28,9%, 4,0 p.p. superior em relação ao 3T18;

CONSOLIDADO

Redução da Alavancagem para 3,6x no 3T19 principalmente de forma orgânica, 18% menor comparado ao 3T18 e 10% menor versus o 2T19;



Vamos atinge **Lucro Líquido recorde de R\$38,3 milhões** (+10,7% a/a), acumulando R\$107,2 milhões nos 9M19 (+13,0% a/a). A VAMOS segue combinando crescimento e rentabilidade em uma plataforma única;



JSL Logística registra **EBITDA de R\$119,7 milhões** (+7,5% a/a) como resultado da transformação de seu modelo operacional e segue preparada para capturar uma retomada da economia do Brasil;



CS Brasil apresenta **EBITDA de R\$62,0 milhões** (+5,3% a/a), com crescimento de 6,5% a/a em Gestão e Terceirização de Frota (GTF), que passou de 62% para 67% da Receita Bruta de Serviços entre o 3T18 e 3T19;



Movida atinge **EBITDA recorde de R\$191,8 milhões** (+61% a/a) e margem EBITDA de 51,0% (+12,3 p.p. a/a), confirmando a contínua evolução operacional em todas as linhas de negócios. A margem EBITDA de Seminovos atingiu -0,5% com evolução de 6,3 p.p. em comparação ao 3T18, o melhor resultado desde o IPO.

Resultados do 3T19 vs. 3T18

(R\$ milhões)

							JSL CONSOLIDADO ¹
Receita Bruta	945 -6,7%	243 2,9%	345 18,4%	222 15,1%	11 23,3%	1.012 54,2%	2.758 17,1%
Receita Líquida	782 -6,3%	221 2,4%	314 20,9%	213 15,4%	10 22,6%	961 57,1%	2.454 18,6%
Receita Líq. de Serviços	745 -5,9%	181 -0,6%	257 9,3%	210 15,0%	10 22,6%	376 21,8%	1.771 5,0%
EBIT	60 -8,4%	26 -1,9%	74 15,1%	4 38,7%	4 42,9%	123 35,4%	285 13,1%
Margem EBIT *	8,0% -0,2 p.p.	14,6% -0,2 p.p.	28,7% 1,5 p.p.	2,0% 0,3 p.p.	38,9% 5,4 p.p.	32,8% 3,3 p.p.	16,1% 1,2 p.p.
EBITDA	120 7,5%	62 5,3%	132 7,0%	8 71,1%	4 40,0%	192 60,6%	512 21,9%
Margem EBITDA *	16,1% 2,0 p.p.	34,3% 1,9 p.p.	51,5% -1,1 p.p.	3,6% 1,1 p.p.	40,7% 5,1 p.p.	51,0% 12,3 p.p.	28,9% 4,0 p.p.
EBITDA-A	156 -1,3%	102 8,6%	188 26,6%	9 66,1%	- -	751 84,1%	1.167 50,0%
Margem EBITDA-A	20,0% 1,0 p.p.	46,2% 2,7 p.p.	59,9% 2,7 p.p.	4,4% 1,4 p.p.	- -	78,1% 11,4 p.p.	47,6% 10,0 p.p.
Lucro Líquido ²	17 -39,7%	14 -32,0%	38 10,7%	2 -14,3%	2 21,1%	60 45,8%	66 22,4%
Margem Líquida	2,1% -1,2 p.p.	6,4% -3,2 p.p.	14,9% 0,2 p.p.	0,9% -0,2 p.p.	22,0% -1,0 p.p.	16,0% 2,6 p.p.	2,7% 0,1 p.p.
Dívida Líquida ²	1.351	159	1.183	-	-	1.528	7.053 8,3%
Dívida Líq./EBITDA	2,8x	0,6x	2,4x	-	-	2,3x	3,6x -0,8x
							

* Margem como percentual da Receita Líquida de Serviços; ¹ Inclui eliminação entre os negócios; ² A diferença entre o Lucro Líquido consolidado e a soma do Lucro Líquido das empresas é explicado pelo endividamento da atividade de holding de R\$2.849MM e suas respectivas despesas financeiras de R\$67MM; ³ Considera *impairment* de R\$34MM no EBITDA

Composição da Rentabilidade – Grupo JSL

Valores relativos aos 9M19 (R\$ milhões) e ROICs Anualizados

ROIC Consolidado 9M19 anualizado: 9,4%



EBITDA: R\$ 390
Dív. Líquida: R\$ 1.183
Lucro Líquido: **R\$ 107**
Dív. Líquida / EBITDA: 2,4x
ROIC: 12,4%



EBITDA: R\$ 496
Dív. Líquida: R\$ 1.528
Lucro Líquido: **R\$ 144**
Dív. Líquida / EBITDA: 2,3x
ROIC: 10,2%



EBITDA: R\$ 199
Dív. Líquida: R\$ 159
Lucro Líquido: **R\$ 54**
Dív. Líquida / EBITDA: 0,6x
ROIC: 8,2%



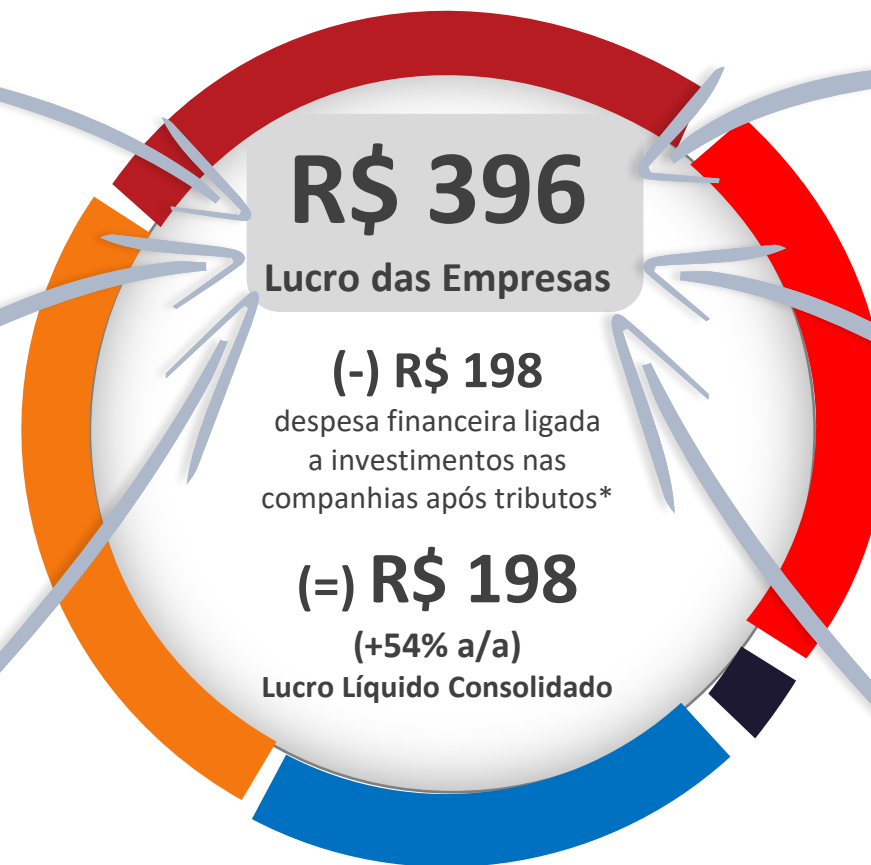
EBITDA: R\$ 390
Dív. Líquida: R\$ 1.351
Lucro Líquido: **R\$ 78**
Dív. Líquida / EBITDA: 2,8x
ROIC: 9,3%



EBITDA: R\$ 27
Dív. Líquida: R\$ (26)
Lucro Líquido: **R\$ 8**
Dív. Líquida / EBITDA: n.a.
ROIC: 9,5%



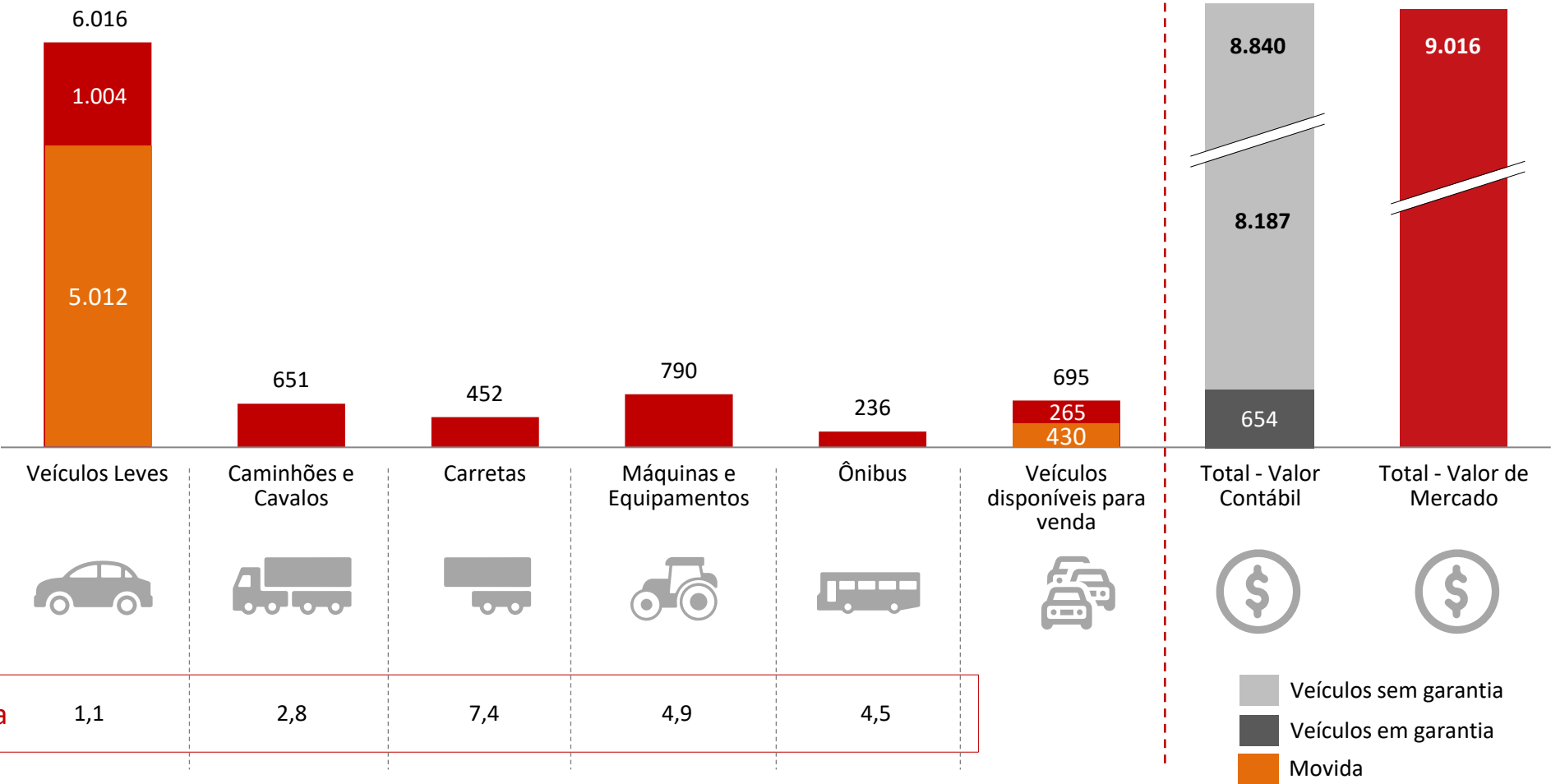
EBITDA: R\$ 10
Dív. Líquida: R\$ (43)
Lucro Líquido: **R\$ 6**
Dív. Líquida / EBITDA: n.a.
ROIC: 19,5%



* inclui despesas não alocadas nas companhias

Valor Contábil dos Veículos de R\$8,8Bi e Valor de Mercado de R\$9,0Bi

R\$MM, 3T19



1,3x 1,3x Ativos / Dívida Líquida

Idade Média

1,1

2,8

7,4

4,9

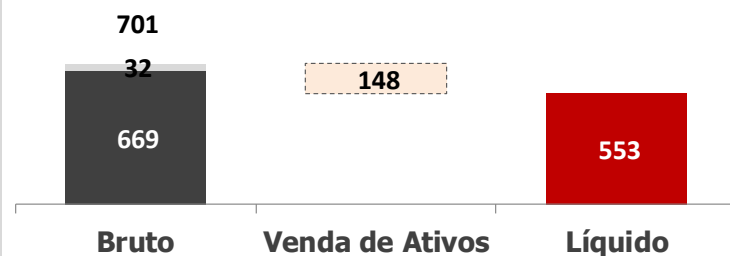
4,5

¹ Inclui bens disponíveis para venda

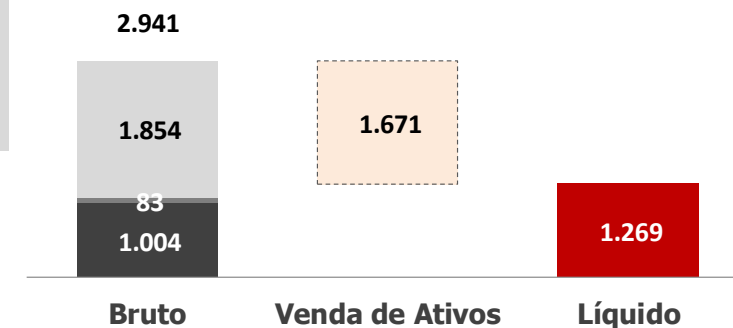
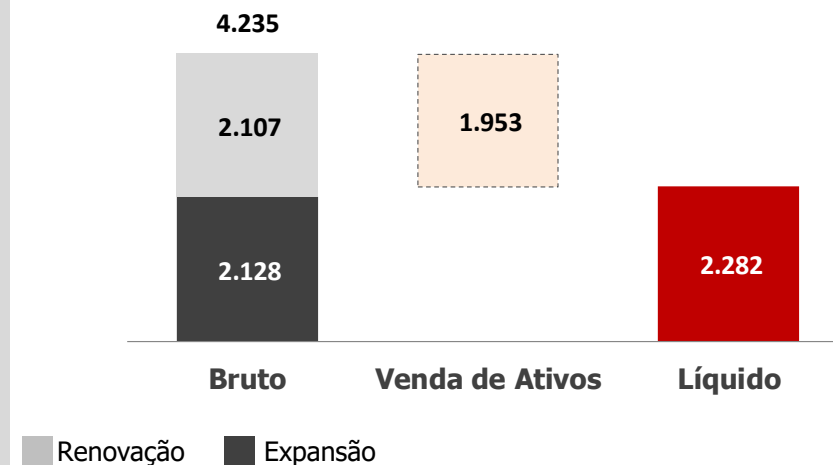
Investimentos 9M19

(R\$ milhões)

O CAPEX Líquido nos 9M19 foi R\$2,3 bilhões, sendo 93% empregado em expansão dos negócios



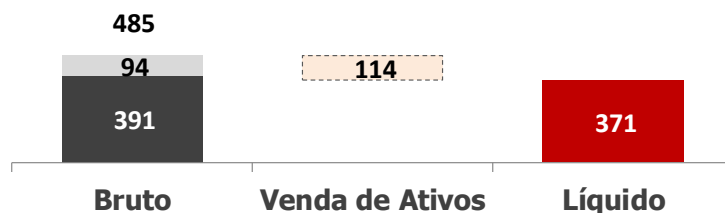
Consolidado ¹



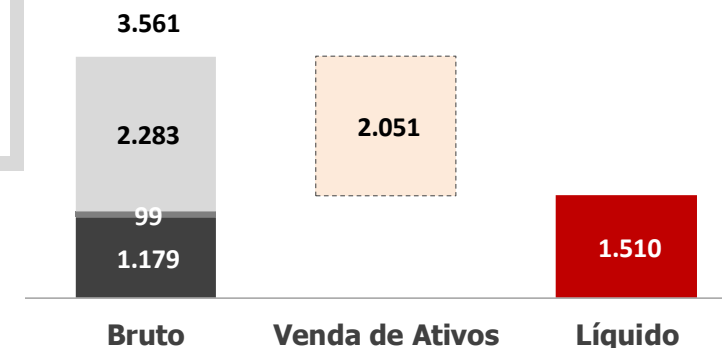
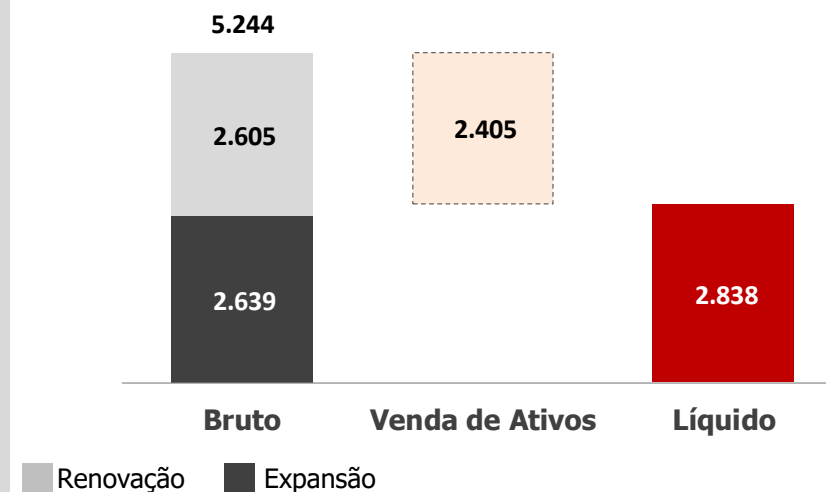
Investimentos 3T19 - Últimos 12 meses

(R\$ milhões)

O CAPEX Líquido no 3T19 UDM foi R\$2,8 bilhões, sendo 93% empregado em expansão dos negócios



Consolidado ¹

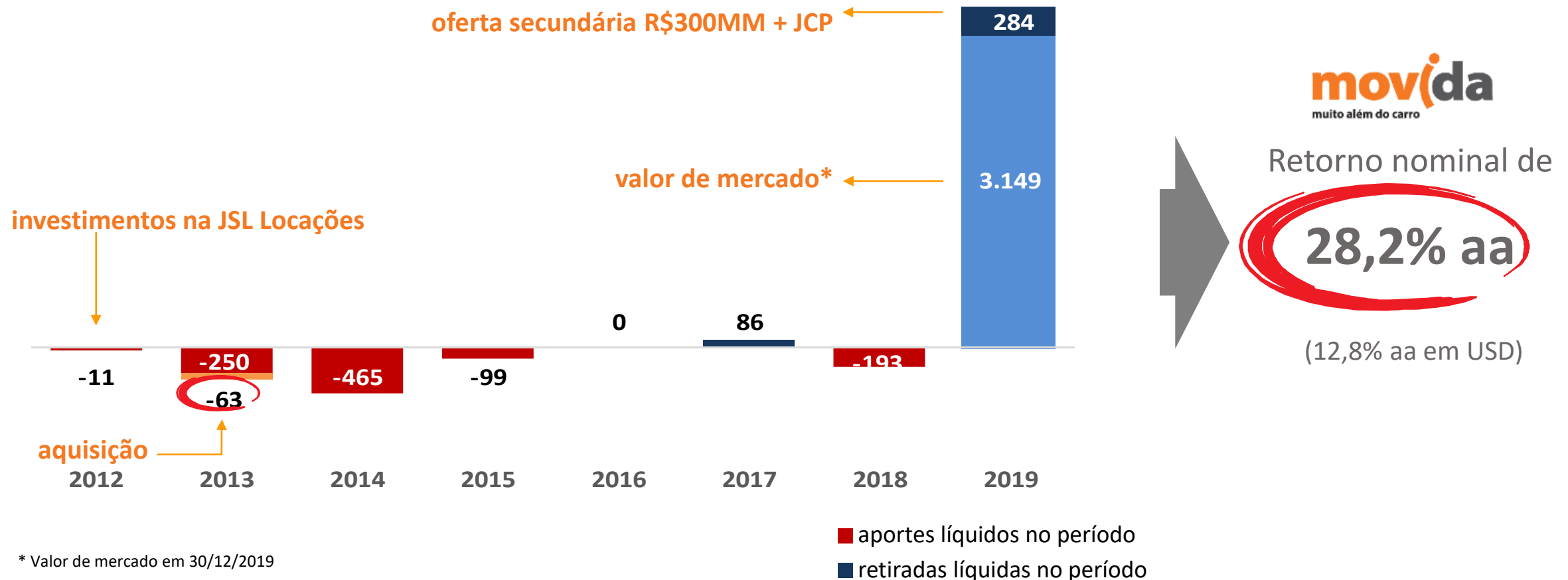


Método de Gestão que Cria Valor

Case Movida

Mercado brasileiro de locação de automóveis necessitava maior foco no cliente. Identificamos as seguintes oportunidades:

1. Incremento da atratividade do serviço através da introdução de grande variedade de carros (marcas, modelos e cores);
2. Aproximação com o consumidor através das lojas de bairro;
3. Melhora da experiência do cliente com automação dos processos de locação e devolução dos carros.

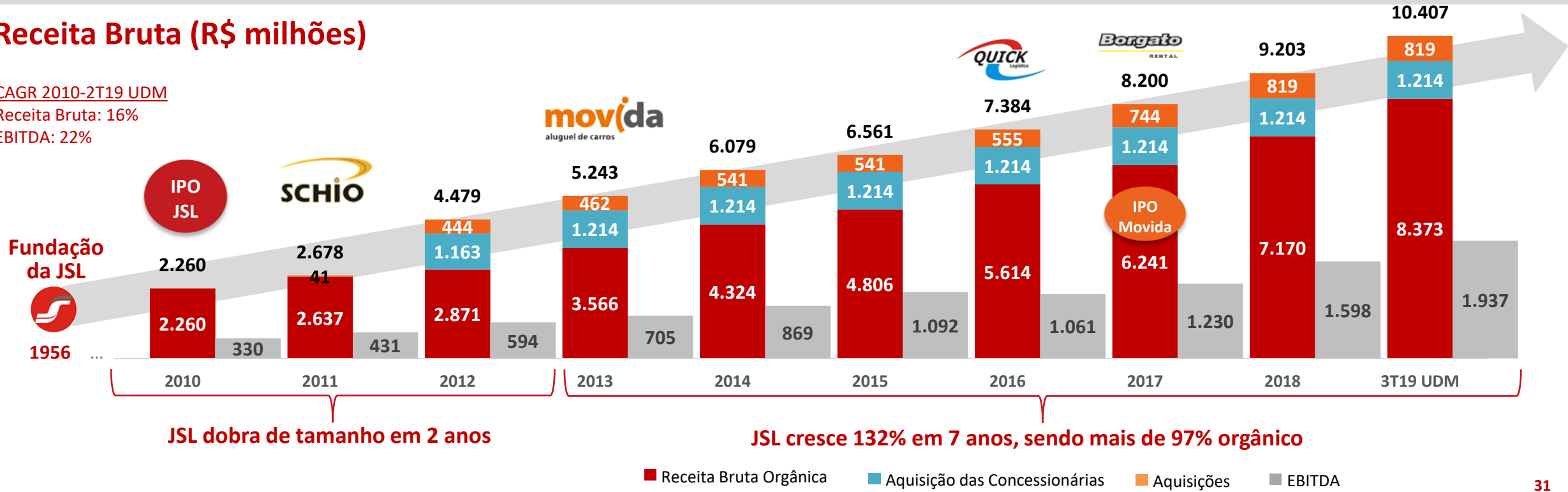


Vantagens Competitivas

- 
 - Maior comprador de caminhões e insumos de transporte rodoviário do Brasil
 - Um dos maiores compradores de veículos leves do país
 - Amplo portfolio de serviços com sinergia entre os negócios
- Operações logísticas diversificadas em cerca de 500 clientes e 16 setores da economia
 - Ativos com alta liquidez e histórico comprovado de venda
 - Grande parte da receita baseada em contratos de 5 anos e alta retenção de clientes

Receita Bruta (R\$ milhões)

CAGR 2010-2T19 UDM
Receita Bruta: 16%
EBITDA: 22%



ENTENDER PARA ATENDER

PRECIFICAÇÃO E FECHAMENTO DE CONTRATOS

FORMAÇÃO DO PREÇO

- Preço de aquisição do ativo
- Remuneração do capital
- Depreciação
- Custos e despesas operacionais
- Impostos
- Valor residual do ativo
- Margem esperada

ESTRUTURA DOS CONTRATOS

- Contratos de 2 a 10 anos
- Reajustes anuais de preços
- Volume mínimo garantido
- Multa por cancelamento
- Ativos específicos:
- obrigatoriedade de compra em caso de rescisão antecipada

FORTE PODER DE NEGOCIAÇÃO

FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DE ATIVOS

SEGURANÇA NA GERAÇÃO DE CAIXA

- Capex atrelado ao contrato

FONTES DIVERSAS DE FINANCIAMENTO

- Bonds
- Debêntures
- CRA
- FINAME
- Leasing
- OEMs

AQUISIÇÃO DE ATIVOS

- Maior comprador de veículos pesados e equipamentos no Brasil
- Segundo maior comprador de veículos leves no Brasil

REVENDA DE ATIVOS AO FINAL DO CONTRATO

- 15 autorizadas – veículos leves



- 29 autorizadas – veículos pesados



- 64 lojas seminovos – veículos leves



- 12 lojas seminovos – veículos pesados



PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



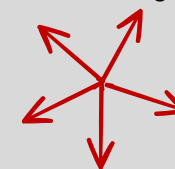
- Serviços Dedicados
- Transporte de Carga
- Fretamento



- Concessionárias Leves
- Corretora de Seguros



- RAC
- GTF Leves
- Seminovos Leves



- GTF Público
- Mobilidade Urbana
- Limpeza Urbana
- Novos Negócios



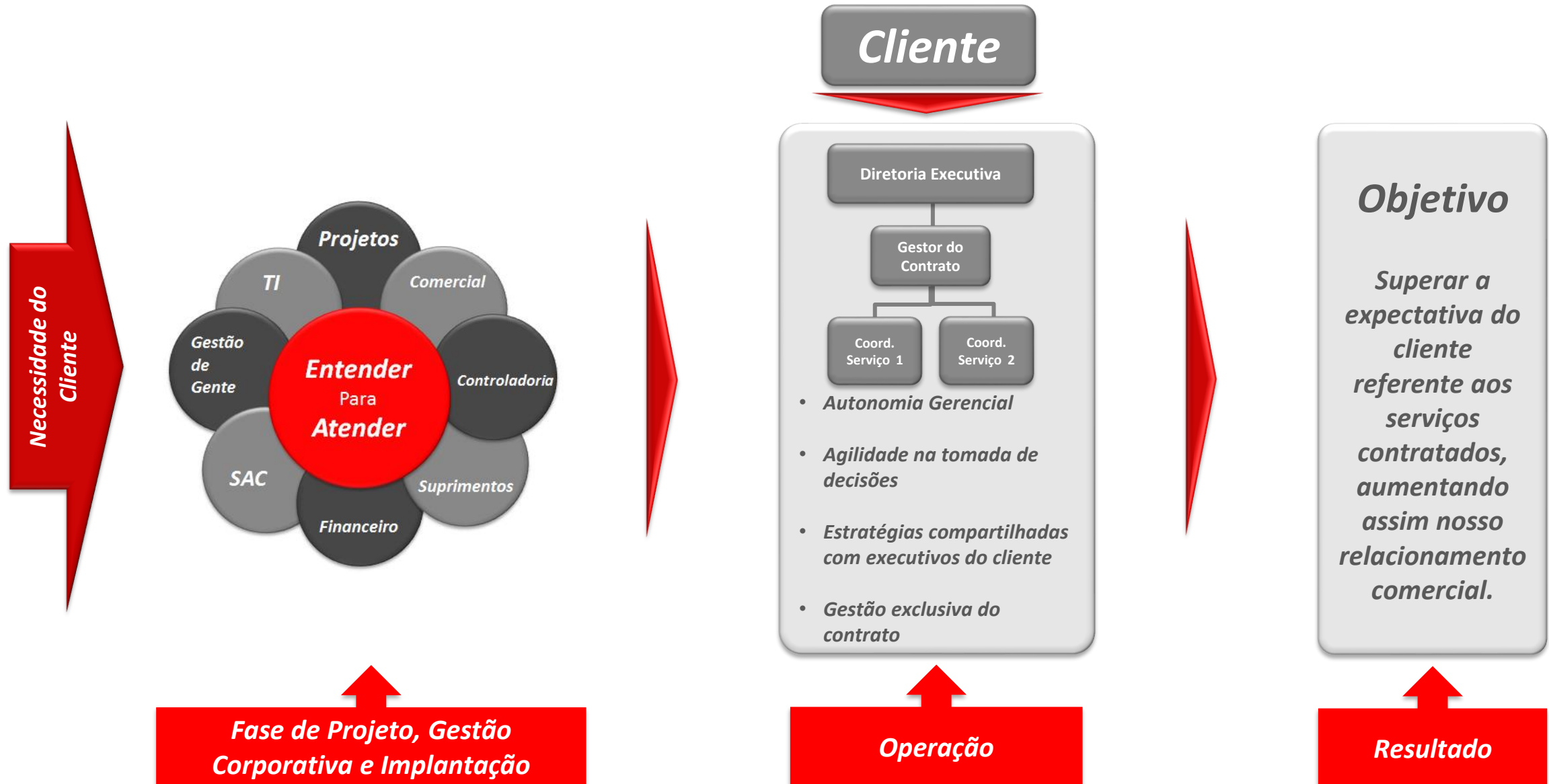
- Leasing
- Serviços Financeiros



- Locação Caminhões, Máquinas e Equipamentos
- Rede Concessionárias
- Rede de Seminovos

CAPACIDADE DE GIRO DO ATIVO

MAIOR PORTFOLIO DE SERVIÇOS



O Conselho da JSL tem como objetivo obter uma **diversificação de conhecimentos e experiências**, o que é garantido pelo background diversificado e experiência profissional do grupo, dentre os quais podemos citar: empreendedorismo, finanças, fiscal, jurídico, contábil, consultoria, administrativo e terceiro setor.

Membros do Conselho de Administração	Posição
Adalberto Calil	Presidente
Fernando Antonio Simões	Conselheiro
Fernando Antonio Simões Filho	Conselheiro
Alvaro Pereira Novis	Conselheiro Independente
Augusto Marques da Cruz Filho	Conselheiro Independente



1

Canais de Denúncia

- Canal de comunicação confidencial, independente e sigiloso
- Disponível para o público interno e externo

2

Novo Código de Conduta

- Nova versão em Fevereiro de 2019, totalmente aderente aos requisitos do Novo Mercado
- Novo ciclo de treinamento para todos os colaboradores

3

Conformidade e Avaliações de Risco

- Política e processo de Gerenciamento de Riscos em conformidade com as exigências do Novo Mercado
- Processo abrangente de avaliação de risco em cada empresa do Grupo

4

Políticas e Procedimentos

- Política de interações com agentes públicos
- Políticas de refeições, presentes, entretenimentos, viagens e despesas, patrocínios, bolsas e doações

5

Formação e Comunicação

- Programa de treinamento efetivo adaptado a cada área de negócios
- Papéis e responsabilidades definidos a todos os níveis (especialmente aqueles que envolvem atividades de "alto risco")

Principais realizações em 2018...



Transparência Internacional

- JSL está entre as 20 Melhores Empresas do relatório elaborado pela Transparency International
- Estudo avaliando como 110 empresas brasileiras divulgam informações sobre suas práticas anticorrupção, estrutura organizacional e dados financeiros



Associação ao Instituto Ethos

- Associação ao Instituto Ethos em Março/2018, envolvendo todo o grupo JSL



Adesão ao Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção

- Signatário do Pacto Empresarial em Março de 2018
- Membro do Grupo de Trabalho do Pacto Empresarial (Signatários, Ethos e CGU);
- Membro e Coordenador do Grupo de Trabalho Anticorrupção da ONU

... e objetivos principais para 2019

Implementação do gerenciamento de fornecedores e terceiros

- Desenvolvimento da Cadeia de Valor de Fornecedores e Terceiros com o Ethos;
- Implementação da fase 2 de gestão de fornecedores e terceiros;
- Processo de conscientização de Conformidade de toda a rede.

Transparência e Sustentabilidade

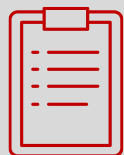
- Instauração do Comitê de Sustentabilidade com membro independente;
- Liderança no Pacto Setorial Anticorrupção da ONU – Setor de Limpeza Urbana;
- Certificação Empresa B (Movida).

Ciclo contínuo de treinamento de conformidade

- Lei Anticorrupção / Programa de Compliance;
- Código de Conduta;
- Políticas Anticorrupção;
- Política de Gerenciamento de Risco.

Mais um passo importante na evolução das demonstrações dos resultados dos negócios do Grupo JSL

A partir do 2T19, divulgamos **JSL Logística e CS Brasil de maneira independente** com os objetivos de:



- Facilitar entendimento e avaliação das empresas



- Simplificar a avaliação dos negócios



- Reforçar a independência e gestão dedicada

CRONOLOGIA

A partir do 2T19



1T18 até 1T19

Embora independente desde 2009, os resultados da CS Brasil eram divulgados em conjunto com a Logística



Até 4T17

Embora independente desde 2015, os resultados da Vamos eram divulgados em conjunto com Logística e CS Brasil



Organograma

