



RESULTADOS 1T25





DESTAQUES 1T25



CONSISTÊNCIA DO RITMO DE CRESCIMENTO ORGÂNICO

RECEITA BRUTA DE R\$ 2,7 BILHÕES COM CRESCIMENTO DE 12% VS 1T24

PROJETOS LEVES EM ATIVOS COM MAIOR REPRESENTATIVIDADE

ASSET LIGHT E ASSET HEAVY COM CRESCIMENTO DE 12% E 11%, RESPECTIVAMENTE, VS 1T24

EVOLUÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS

EBITDA DE R\$ 458,2 MILHÕES COM MARGEM DE 20,6% (+ 2,6 p.p. vs 4T24)

RECEITA FUTURA CONTRATADA E NOVO SETOR DE ATUAÇÃO

R\$ 1,8 BILHÃO DE NOVOS CONTRATOS NO 1T25, COM ENTRADA NO SETOR AEROPORTUÁRIO

GERAÇÃO DE CAIXA CONTRIBUIRÁ COM A DESALAVANCAGEM

FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE R\$ 241,2 MILHÕES EM 1T25

ISEB3 COMPROMISSO COM O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

JSL COMPÕE ISE DA B3 PELO 2º ANO CONSECUTIVO, AVANÇANDO 12 POSIÇÕES NO RANKING



RESULTADOS 1T25

RECEITA BRUTA

R\$ **2,7 bi** ↑

+11,8% vs. 1T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,3 bi** ↑

+12,1% vs. 1T24

EBITDA Ajustado¹

R\$ **458 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 454 mm

+13,8% vs. 1T24

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

20,6% ↑

+0,3 p.p. vs. 1T24 | +2,6 p.p. vs. 4T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2}

R\$ **45 mm** ↓

REPORTADO: R\$ 32 mm

-7,4% vs. 1T24 | +26,3% vs. 4T24

ROIC Running Rate

14,3% ↓

-0,3 p.p. vs. 4T24

EXPANSÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

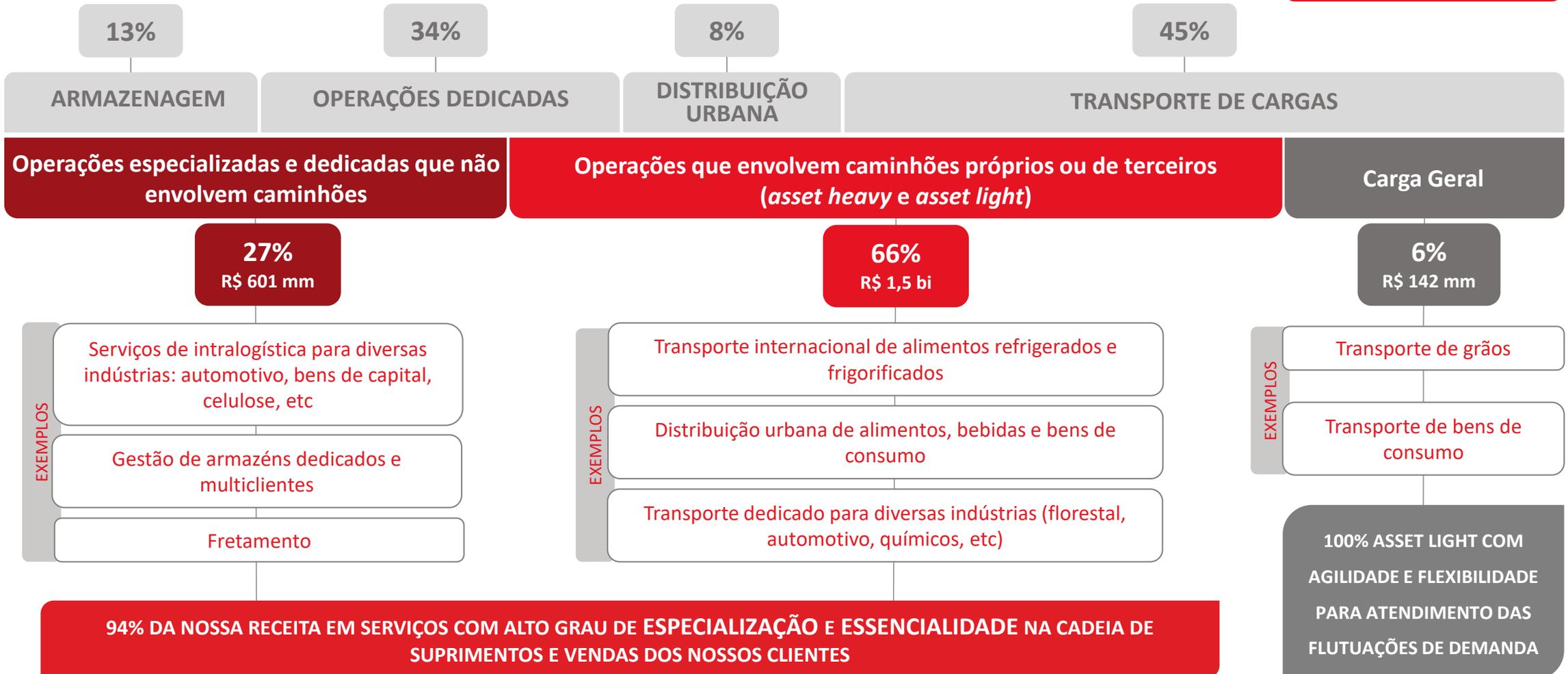
- Benefício da escala e programa de austeridade de custos
- Realinhamento de premissas contratuais e recomposição de preços para fazer frente a alta dos insumos
- Implantação de novos projetos alinhados ao novo custo de capital

¹No 1T25, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 4,0 mm no EBITDA e em R\$ 2,7 mm no LL | ²No 1T25, ajuste de R\$ 10,6 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/máior valia



PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS ESSENCIAIS EM TODAS AS ETAPAS DO CICLO PRODUTIVO: DIVERSIFICAÇÃO QUE TRAZ RESILIÊNCIA E FORTE CROSS-SELLING

Percentuais com base na receita líquida de serviços do 1T25





MODELO ÚNICO DE GESTÃO, ESCALA, CAPILARIDADE E DIVERSIFICAÇÃO GERAM CADA VEZ MAIS EXPERTISE, RELACIONAMENTO E NOVOS NEGÓCIOS



BOAS EMPRESAS, BEM GERIDAS E COM PORTFÓLIOS DE SERVIÇOS, SETORES E CLIENTES COMPLEMENTARES



- ❑ **Gestão individualizada do contrato, projetos customizados e desenvolvidos com os clientes**
- ❑ **Experiência e capacidade de implantação com agilidade e eficiência**
- ❑ Precificação adequada, controle de custos e eficiência
- ❑ Autonomia e agilidade na tomada de decisões

Benefício da Escala

Capilaridade

Segurança e Confiabilidade

Redução de Custos

Soluções Customizadas

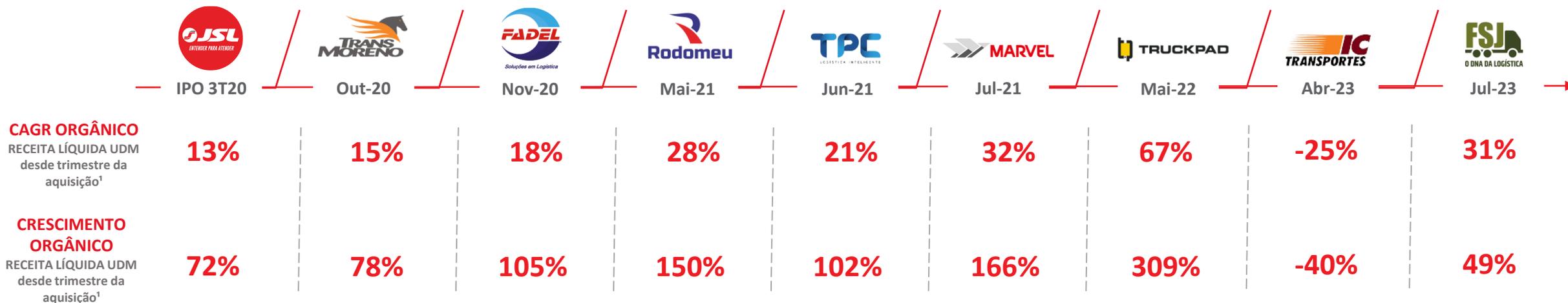
Ganho de Eficiência

Foco no Core Business

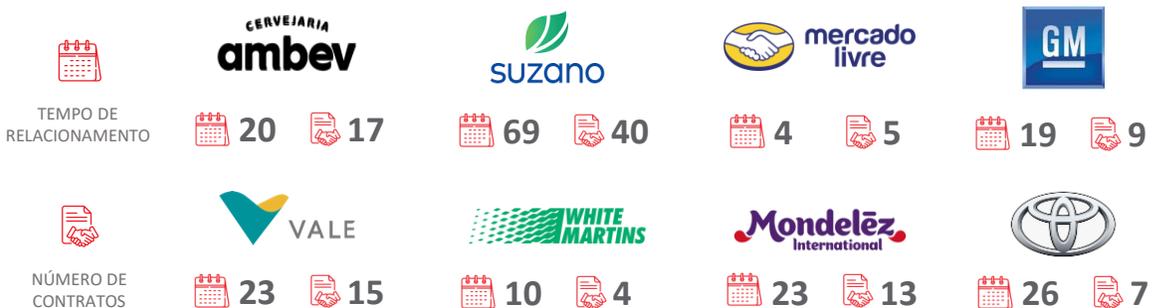
CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO



EXEMPLOS DE CLIENTES DA BASE DIVERSIFICADA COM HISTÓRICO LONGO DE RELACIONAMENTO E VÁRIOS CONTRATOS ATIVOS



POTENCIAL DO CROSS-SELLING NO ECOSISTEMA JSL (CASE REAL DE UM CLIENTE)



¹Cálculo do CAGR e crescimento da JSL considera o ano de 2020 como base



CAPEX E NOVOS CONTRATOS PARA SUSTENTAR O RITMO DE CRESCIMENTO

HISTÓRICO DE CONTRATOS FECHADOS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

2T24

R\$ 1 bi em contratos com prazo médio de 40 meses, sendo **87% cross-selling**

- **71%** ALIMENTOS E BEBIDAS
- **10%** BENS DE CONSUMO

3T24

R\$ 2,2 bi em contratos com prazo médio de 64 meses, sendo **92% cross-selling**

- **58%** QUÍMICOS
- **19%** VAREJO

4T24

R\$ 886 mm em contratos com prazo médio de 49 meses, sendo **95% cross-selling**

- **21%** QUÍMICOS
- **17%** PAPEL E CELULOSE

1T25

R\$ 1,8 bi em contratos com prazo médio de 81 meses, sendo **33% cross-selling**

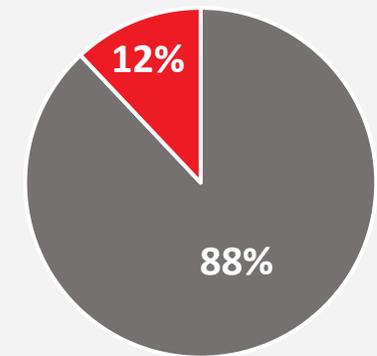
- **57%** OUTROS (inclui aeroportuário – novo setor)
- **22%** AUTOMOTIVO

CAPEX 1T25 R\$ mm

- O perfil *asset light* (em função da natureza dos serviços) de **88%** dos novos contratos firmados no 1T25 contribuiu para uma necessidade menor de capex no período
- Em adição, parte dos novos contratos firmados no 4T24 e 1T25 tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, observa-se uma **redução de 89% vs 1T24**



PERFIL DOS NOVOS CONTRATOS

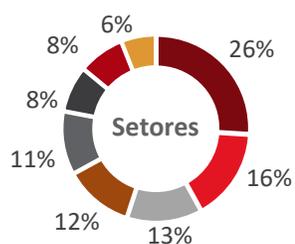
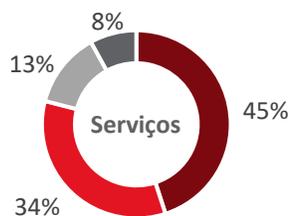
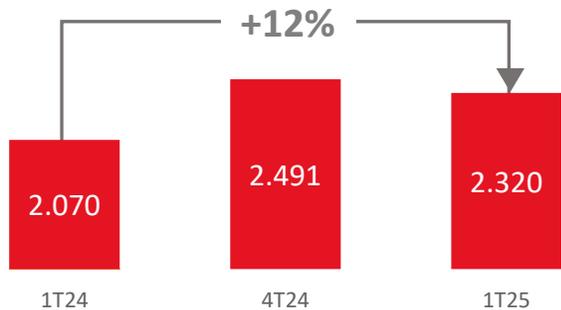


■ ASSET LIGHT ■ ASSET HEAVY



DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM COM A RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS

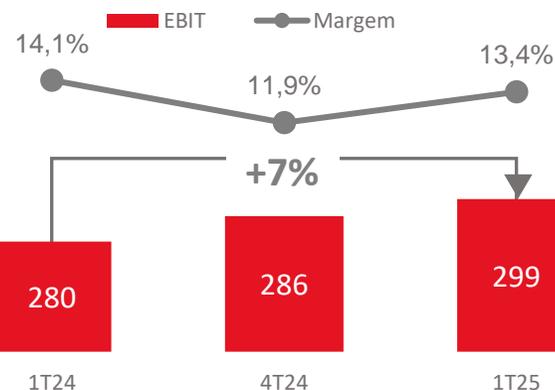
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



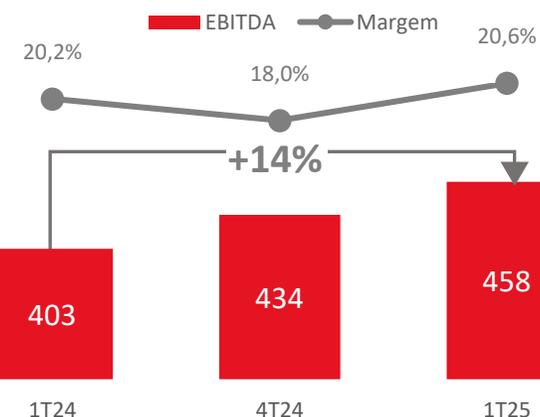
- TRANSPORTE DE CARGAS
- OPERAÇÕES DEDICADAS
- ARMAZENAGEM
- DISTRIBUIÇÃO URBANA
- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPEL E CELULOSE
- AUTOMOTIVO
- OUTROS
- BENS DE CONSUMO
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- QUÍMICO
- VAREJO/E-COMMERCE

NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

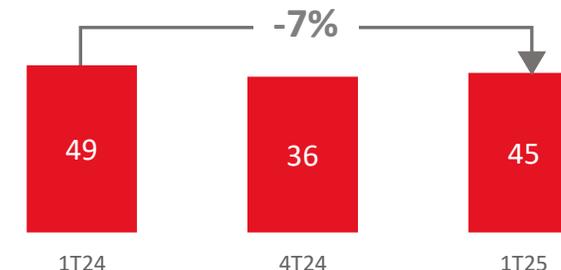
EBIT^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBIT^{1/2/3} (%)



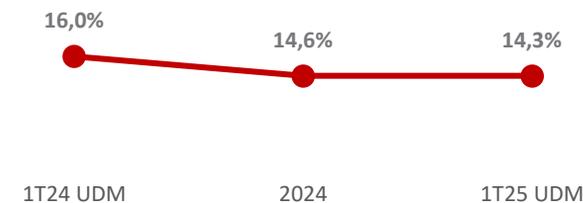
EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA^{1/3} (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 4,0 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 2,7 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 16,0 mm no EBIT e de R\$ 10,6 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mas-valia | ³Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

ASSET LIGHT 52% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

1T25

R\$ **1,2 bi** | **+12,6%**
vs. 1T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

1T25

R\$ **224 mm** | **19,4%**
+31,2% vs. 1T24 | **+2,7 p.p.** vs. 1T24

Margem

- **Crescimento de 13%** com potencial de expansão pela concentração do perfil leve em ativos nos contratos firmados no 4T24 e 1T25 (88% dos novos contratos do trimestre são *asset light*)
- Recomposição dos preços pela renegociação dos contratos e foco em redução de custos resultou em um **aumento de 3,4 p.p.** na margem EBITDA em relação ao 4T24
- Distribuição urbana com crescimento da representatividade do *asset light* pelas implantações no setor de alimentos e bebidas e *e-commerce* realizadas ao longo de 2024

ASSET HEAVY 48% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

1T25

R\$ **1,1 bi** | **+11,0%**
vs. 1T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

1T25

R\$ **231 mm** | **21,5%**
+2,2% vs. 1T24 | **-1,8 p.p.** vs. 1T24

Margem

- **Crescimento de 12% vs 1T24** pelo *ramp-up* dos projetos implantados principalmente no setor de papel e celulose
- Avanços no transporte de cargas especializadas e dedicadas pelas grandes implantações realizadas nos setores de combustível e bens de consumo em 2024
- **Margem EBITDA de 21,5%, expansão de 1,6 p.p.** em relação ao 4T24, retomando ao patamar adequado, também fruto da renegociação de contratos ainda em andamento, necessária para fazer frente a inflação

¹Calculada sobre a ROL de Serviços



EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO IMPULSIONA GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS, CONTRIBUINDO PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

| R\$ mm | 1T24 | 4T24 | 1T25 | |
|---------------------------------------|---------|---------|--------------|----------------|
| Dívida bruta | 8.679,6 | 7.427,0 | 7.465,5 | |
| Caixa e aplicações financeiras | 3.720,4 | 1.894,9 | 1.748,5 | |
| Dívida Líquida | 4.959,2 | 5.532,2 | 5.717,0 | |
| EBITDA UDM ¹ | 1.848,7 | 1.819,5 | 1.877,6 | |
| EBITDA-A UDM ¹ | 2.066,5 | 2.106,8 | 2.203,5 | |
| Indicadores Financeiros – Covenants | 1T24 | 4T24 | 1T25 | Covenants |
| Dívida Líquida/EBITDA-A | 2,40x | 2,63x | 2,59x | Menor que 3,5x |
| EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido | 2,98x | 2,82x | 2,75x | Maior que 2x |
| Dívida Líquida/EBITDA | 2,68x | 3,04x | 3,04x | N/A |

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

| | Nacional | Global | Perspectiva |
|----------------------------------|----------|--------|-------------|
| MOODY'S LOCAL | AA+.br | - | Estável |
| FitchRatings | AA+(bra) | BB | Negativa |
| S&P Global Ratings | brAA+ | BB- | Estável |

INICIATIVAS ADICIONAIS COM FOCO NA MELHORIA DOS RESULTADOS PARA FAZER FRENTE A INFLAÇÃO E AUMENTO DE JUROS

- ✓ Redução do prazo de recebimento e realinhamento de preços junto aos nossos clientes
- ✓ Programa de austeridade de custos ainda mais robusto e aceleração do processo de digitalização com foco em eficiência operacional
- ✓ Novos projetos com avaliação constante para decisão de aluguel ou aquisição dos ativos operacionais

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ

JSL DIGITAL

NOVA UNIDADE DE NEGÓCIO DA JSL

Operação 100% *asset light* que traz nova avenida de crescimento para aumento de volume nos clientes atuais e novos clientes

EFICIÊNCIA E PLATAFORMA ESCALÁVEL

Plataforma traz eficiência ao processo atual da JSL e tem escalabilidade – aumento de receita com custo fixo marginal

DIFERENCIAL

Plataforma multissetorial desenvolvida por quem opera transporte em escala há quase 70 anos. Mais transparência, segurança e visibilidade para clientes e caminhoneiros

ECOSSISTEMA ROBUSTO

Mais de 55 mil caminhoneiros só na base da JSL para iniciar o projeto com já volume e representatividade no mercado



Embarcador disponibiliza a demanda da carga



A JSL Digital analisa e publica as cargas no aplicativo



Viagem finalizada e carga entregue com comprovante digital



Time de contratação ativa inicia o processo de contratação



Viagem segura monitorada em tempo real



Caminhão e motorista contratados com sucesso

MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL E RESILIENTE COM BASES PRONTAS PARA CICLO DE DESALAVANCAGEM E CONTÍNUA EXPANSÃO SUSTENTÁVEL

- 1 MODELO DE NEGÓCIO GARANTE RESILIÊNCIA INDEPENDENTE DO CONTEXTO DE MERCADO
- 2 OTIMIZAÇÃO NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL COM FOCO EM MELHORIA DO PERFIL DE ALAVANCAGEM
- 3 FOCO EM REDUÇÃO DE CUSTOS E EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- 4 JSL DIGITAL: INICIAÇÃO DO PROCESSO DE ESCALA DA PLATAFORMA
- 5 +35 MIL PESSOAS QUE COMPARTILHAM A CULTURA E ASSEGURAM QUALIDADE E EFICIÊNCIA
- 6 CAPACIDADE DE CONQUISTAR E EXPERTISE PARA IMPLANTAR COM AGILIDADE PROJETOS COMPLEXOS

NOSSO HISTÓRICO COMPROVA QUE EM MOMENTOS DE MERCADO COMO O ATUAL, HÁ GRANDES OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO ORGÂNICO DEVIDO A NOSSA CREDIBILIDADE JUNTO AOS CLIENTES, COM MOVIMENTO DE BUSCA POR QUALIDADE E GARANTIA DE ATENDIMENTO



Q&A



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.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

