



# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 3T25



UMA EMPRESA DO GRUPO







# 5 ANOS DESDE O IPO, TRANSFORMAÇÃO DE ESCALA E RENTABILIDADE

## EVOLUÇÃO DA JSL DESDE O IPO:

### Receita Bruta

2020 vs 3T25 UDM

R\$ 3,4 bi → **+236%** → R\$ 11,4 bi

### EBITDA

2020 vs 3T25 UDM

R\$ 431 mi → **+339%** → R\$ 1,9 bi

### Margem EBITDA

2020 vs 3T25 UDM

15,3% → **+4,2 p.p.** → 19,5%

### ROIC

4T20 vs 3T25

7,1% → **+7,5 p.p.** → 14,6%

#### IPO

- Foco na consolidação no setor de logística no Brasil
- Estrutura de capital independente

#### Realizações do ciclo de 5 anos a partir do IPO.

- 8 novas aquisições, R\$ 5.3 bi de faturamento adicionado<sup>1</sup>
- Entrada em 3 novos países (Paraguai, África do Sul e Gana)
- Adição de +18 mil novos colaboradores

<sup>1</sup> – Soma das receitas brutas UDM das empresas no 3T25.

#### Reorganização para um **novo ciclo** de geração de valor:

- JSL SERVIÇOS DEDICADOS
- INTRALOG
- JSL DIGITAL



## 2025

- ⊕ Bases preparadas para geração de valor
- ⊕ Evolução da rentabilidade como resultado de ganhos de eficiência e redução de alavancagem
- ⊕ Alto potencial de crescimento nos clientes atuais e em novos clientes
- ⊕ Time preparado e com experiência para o novo ciclo



## RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T25

### RECEITA BRUTA<sup>1</sup>

R\$ **2,9 bi** ↑

**+5,0%**  
vs. 3T24

### RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,5 bi** ↑

**+5,6%**  
vs. 3T24

### EBITDA Ajustado<sup>2</sup>

R\$ **526 mm** ↑

**+12,8%**  
vs. 3T24

### MARGEM EBITDA Ajustado (sobre ROL)

**21,2%** ↑

**+1,3 p.p.**  
vs. 3T24

### LUCRO LÍQUIDO Ajustado<sup>2/3</sup>

R\$ **35,8 mm** ↓

**-50,7%**  
vs. 3T24

### ROIC Running Rate

**14,6%** ↑

**+0,1 p.p.**  
vs. 2T25

### CRESCIMENTO ORGÂNICO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

- O crescimento da receita líquida consolidada foi de 10% vs 3T24, quando excluimos as receitas da IC Transportes, que passou por um processo de revisão seletiva dos negócios, conforme planejamento estratégico.
- *Ramp-up* dos contratos firmados no 1º semestre de 2025.
- Reequilíbrio da rentabilidade por meio de ajuste de preços para fazer frente à inflação de insumos e iniciativas para ganho de eficiência.
- Ritmo consistente de expansão orgânica devido a nossos diferenciais competitivos e qualidade nos serviços.

<sup>1</sup>EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T25 e 3T24 conforme reportados na época. No 2T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,1 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 19,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 13,1 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.



# REORGANIZAÇÃO DA JSL EM TRÊS UNIDADES DE NEGÓCIOS PARA POTENCIALIZAR O CRESCIMENTO E A GERAÇÃO DE VALOR PARA NOSSOS CLIENTES

## Resultados Consolidados

(Últimos doze meses)

**R\$ 11,4 bi**  
Receita Bruta

**R\$ 1,9 bi**  
EBITDA

**19,5%**  
Mg. EBITDA

1



**SERVIÇOS  
DEDICADOS**

71% Asset Heavy

29% Asset Light

**R\$ 8,6 bi**  
Rec. bruta (UDM)

**R\$ 1,4 bi**  
EBITDA (UDM)

**19,0%**  
Mg. EBITDA (UDM)

Serviços de transporte dedicados, com contratos de médio e longo prazo voltados para necessidades específicas do cliente.

### Diferenciais estratégicos:

- Expertise e capacidade de execução;
- Relacionamento sólido e de longo prazo com os clientes;
- Atuação em mais de 16 setores da economia;
- Amplo acesso a capital para grandes projetos.

**KM's rodados**  
Últimos 12 meses  
(Em milhões)

**+170 mm**

2



100% Asset Light

**R\$ 2,2 bi**  
Rec. bruta (UDM)

**R\$ 441 mm**  
EBITDA (UDM)

**23,1%**  
Mg. EBITDA (UDM)

Passa a atuar com exclusividade em armazenagem e intralogística nos modelos 3PL e 4PL, gestão de armazéns, movimentação interna e coordenação de equipes.

### Diferenciais estratégicos:

- Alta especialização técnica e desenvolvimento de carreiras internamente;
- Soluções customizadas de acordo com a necessidade dos clientes;
- WMS proprietário e tecnologias de ponta.

**M² sob gestão**

Armazéns alugados e de clientes  
(Em milhões)

**+2.0 mm**  
**24% triple A¹**

3



100% Asset Light

**R\$ 593 mm**  
Rec. bruta (UDM)

**R\$ 65 mm**  
EBITDA (UDM)

**13,5%**  
Mg. EBITDA (UDM)

Transporte de cargas rodoviário com gestão digitalizada para mais eficiência e escalabilidade.

### Diferenciais estratégicos:

- Segurança operacional em um modelo flexível;
- Expertise no relacionamento com o caminhoneiro;
- Otimização de fluxo *cross* indústria e cliente;
- Operação com modelo **100% asset light**.

**Nº de motoristas**  
Cadastrados

**+35 mil**

# 1 SERVIÇOS DEDICADOS: MARGENS RESILIENTES E EXPANSÃO CONSTANTE

**Receita Bruta**  
Últimos 12 meses  
(Em Bilhões) **R\$ 8,6 bi**

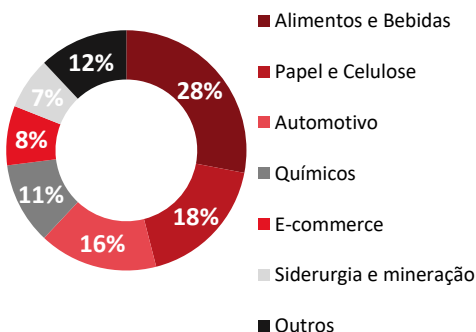
**EBITDA**  
Últimos 12 meses  
(Em Bilhões) **R\$ 1,4 bi**

**CAGR**  
Desde 2023 **+8 %**

**KM's Rodados**  
Últimos 12 meses  
(Em Milhões) **+170 mm**

**Nº de Contratos**  
Ativos **+200**

## Principais Setores (% Rec. Bruta)



## Serviços:

- **Transporte *milk run*** para abastecimento de linhas das montadoras
- **Transporte** de madeira, minério e outras commodities
- **Transferência de cargas** entre fábricas
- Transporte de **produtos perigosos**
- Outros **transportes especializados**
- **Distribuição urbana** dos centros de distribuição aos clientes finais nas cidades
- **Fretamento** de pessoas

## Modelo de Negócio

- **Transportes especializados** como foco de atuação
- **Alta barreira de entrada** no segmento
- Compromisso com a **segurança operacional**, alto nível de SLA nos clientes
- **Necessidade de ativos e capex** para a execução dos serviços
- Alta aplicação de **tecnologia embarcada** nas operações
- Contratos de **longo prazo** customizados para cada cliente

## Alavancas:

### Gestão de riscos e segurança



A companhia utiliza análise de dados em tempo real para garantir a segurança e proteção das cargas e motoristas em todo o país.

### TMS e roteirização



A companhia utiliza sistemas de TMS e roteirização preditiva para garantir entregas mais rápidas e com menor custo operacional em toda a cadeia logística.



**Florestal**



**Temperatura Controlada**



**Produtos Perigosos**



# NOVA EMPRESA CRIADA A PARTIR DA CONSOLIDAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO INTERNA E INTRALOGÍSTICA DE JSL E TPC

**Receita Bruta**  
Últimos 12 meses  
(Em Bilhões) **R\$ 2,2 bi**

**EBITDA**  
Últimos 12 meses  
(Em Bilhões) **R\$ 441 mm**

**CAGR**  
Desde 2023 **+21 %**

**M² sob gestão**  
Armazéns alugados e de clientes  
(Em Milhões) **+2.0 mm**

**Pessoas**  
Em nossas operações **+15 mil**

## Serviços:

- **Movimentação de produtos e insumos** nas plantas produtivas
- **Gestão de armazéns** dedicados, multiclientes e CDs de clientes
- **Distribuição urbana** a partir dos centros de armazenagem operados por nós
- **Operações integradas** com serviços de recepção, conferência, preparação e expedição de pedidos, além do monitoramento em todas as etapas
- **Gestão de estoques** dos nossos clientes.

## Modelo de Negócio

- **Contratos de longo prazo** como resultado da fidelização e da complexidade operacional
- **Alta integração tecnológica** para visibilidade e eficiência, conectando ERPs, WMSs e TMSs
- Vantagem competitiva devido à **alta barreira de entrada**, exigindo expertise
- Operações com **galpões alugados** ou próprios dos clientes

## Alavancas:

### Integração com os clientes



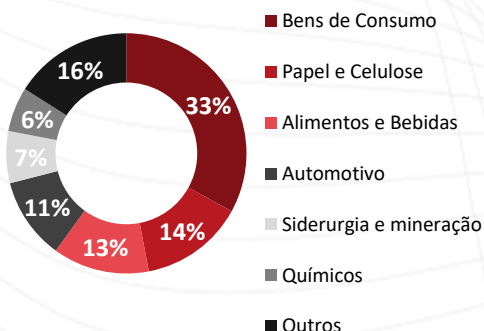
Combinação de WMS proprietário e equipe interna especializada garante integração e eficiência de ponta a ponta para os clientes.

### Tecnologia aplicada



Portfólio de tecnologias aplicadas disponíveis para modelos diversos de operações.

## Principais Setores (% Rec. Bruta)



**Armazenagem**



**Intralogística**



**Movimentação Interna**

## 3 NOVO SEGMENTO PARA EXPANSÃO ACELERADA NO TRANSPORTE DE CARGAS

**Receita Bruta**  
Últimos 12 meses  
(Em Milhões) **R\$ 593 mm**

**EBITDA**  
Últimos 12 meses  
(Em Milhões) **R\$ 65 mm**

**Viagens Realizadas**  
Últimos 12 meses **+35 mil**

**Nº de Motoristas Cadastrados** **+35 mil**

### Serviços:

- **Transporte de cargas** controlada de forma totalmente digital com a gestão do transporte integrada entre cliente, operador e motoristas
- Modelo operacional **100% (asset light)**
- **Ferramentas para gestão** completa do transporte, segurança e visibilidade dos clientes

### Alavancas:

#### Gestão de riscos & segurança



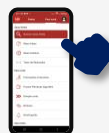
Controlada por uma plataforma centralizada que monitora rotas e a segurança dos motoristas parceiros em todo o país.

#### Programa de fidelidade



Programa de fidelidade para recompensar a produtividade e o engajamento de caminhoneiros parceiros.

#### Aplicativo JSL Digital



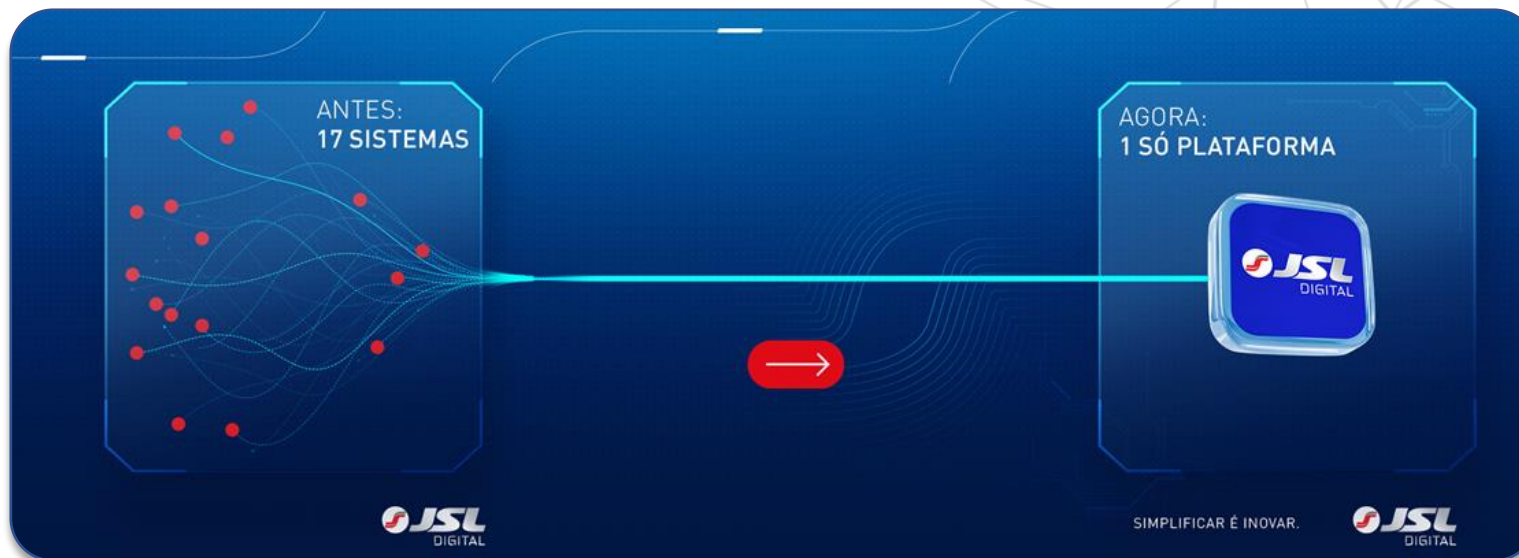
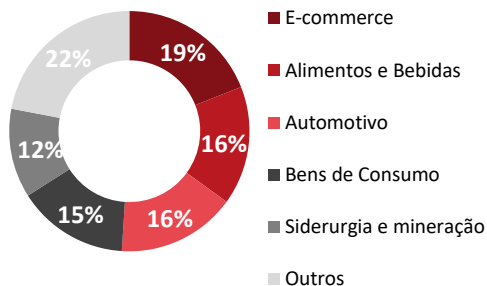
Plataforma digital para conexão rápida entre embarcadores (carga) e motoristas.

#### TMS proprietário



Sistema de gerenciamento de transporte para otimizar rotas de forma inteligente.

### Principais Setores (% Rec. Bruta)





# GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA E ASSEGURA O CRESCIMENTO MANTENDO NOSSA CULTURA E FORMA DE ATENDER NOSSOS CLIENTES

## Conselho de Administração



**Fernando Simões**  
Presidente



**Denys Ferrez**  
Conselheiro



**Antônio Barreto**  
Conselheiro



**Gilberto Xandó**  
Conselheiro Independente



**Marcelo Castelli**  
Conselheiro Independente

## JSL



**Ramon Alcaraz**  
CEO  
5 anos de JSL  
24 anos de Fadel



**Guilherme Sampaio**  
CEO Eleito & CFO  
6 anos de JSL



**Eduardo Pereira**  
VP Comercial e Marketing  
22 anos de JSL



**Maristela Nascimento**  
Diretora de Controladoria  
4 anos de JSL



**Mauro Cardoso**  
Diretor de Gente e Cultura  
4 anos de JSL



**Deives Privatti**  
Diretor de Operações  
14 anos de JSL



**Thiago Charaf**  
Diretor de Operações  
10 anos de JSL

## Controladas



**Renato Assessor**  
Diretor Fadel  
2 anos de Fadel



**Deneildo Santos**  
Diretor Transmoreno  
13 anos de Transmoreno



**Ronaldo Gomes**  
Diretor Rodomeu  
35 anos de Rodomeu



**Luis Chamadoiro**  
Diretor TPC  
24 anos de TPC



**Patricia Costella**  
Diretora Marvel  
28 anos de Marvel



**Bruno Souza**  
Diretor IC Transportes  
1 ano de IC Transportes



**Emerson Davo**  
Diretor FSJ  
10 anos de FSJ

## PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO



- 2 Edições
- 19 Pessoas contratadas



- 2 Edições
- 38 Motoristas contratados



- 16 Edições
- 243 Mulheres contratadas



**+ 34 mil**  
**Funcionários**  
**+ 340**  
**Gerentes** **+ 9 Anos**  
Tempo médio de empresa



**1**  
**+ 18 mil**  
**Funcionários**  
**+ 230**  
**Gerentes** **+ 10 Anos**  
Tempo médio de empresa



**2**  
**+ 16 mil**  
**Funcionários**  
**+ 100**  
**Gerentes** **+ 9 Anos**  
Tempo médio de empresa



**3**  
**+ 60**  
**Funcionários**  
**+ 5**  
**Gerentes** **+ 5 Anos**  
Tempo médio de empresa





# QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL GERAM OPORTUNIDADES DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

## HISTÓRICO DE CONTRATOS FECHADOS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

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)
- **22%** AUTOMOTIVO



2T25

**R\$ 1,5 bi** em contratos com prazo médio de 67 meses, sendo **95% cross-selling**

- **35%** ALIMENTOS E BEBIDAS
- **24%** SIDERURGIA E MINERAÇÃO



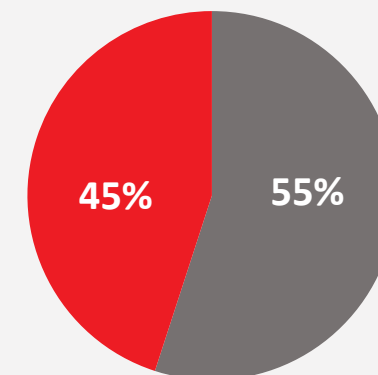
3T25

**R\$ 854 mm** em contratos com prazo médio de 62 meses, sendo **79% cross-selling**

- **44%** QUÍMICOS
- **21%** AUTOMOTIVO



## UNIDADES DE NEGÓCIO



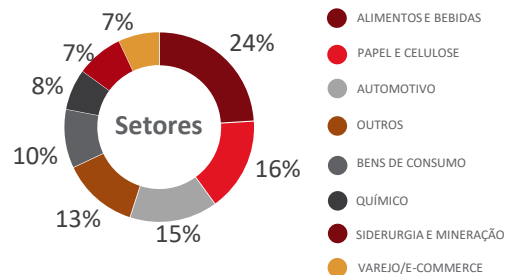
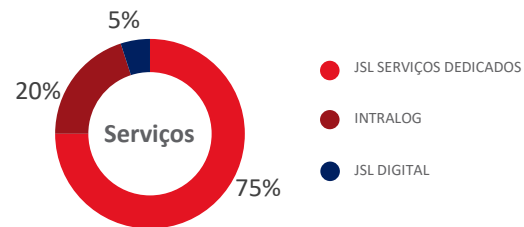
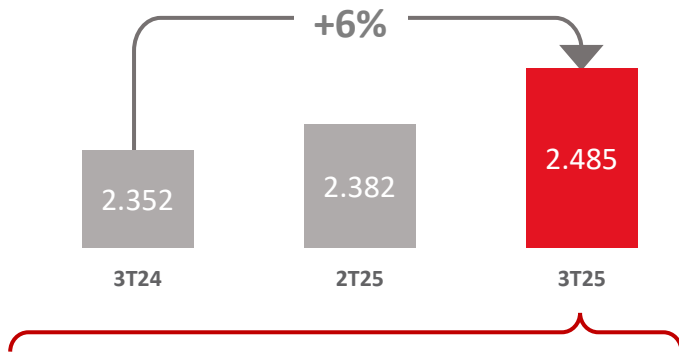
■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

\*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios



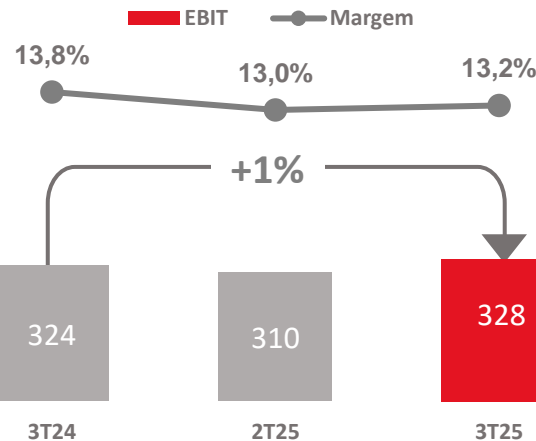
# DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM PARA EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS | ESCALA, EFICIÊNCIA E RESILIÊNCIA

## Receita Líquida (R\$ mm)

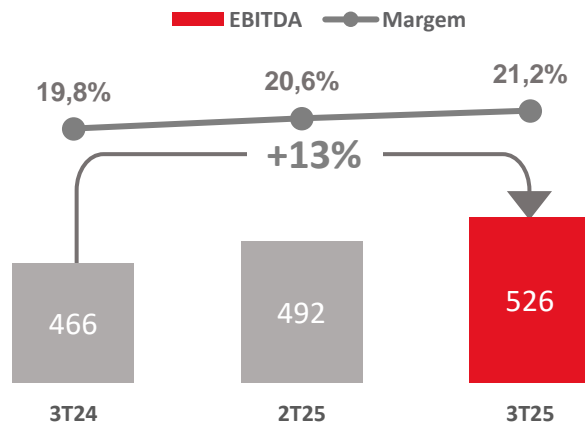


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUÍDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS ATIVOS

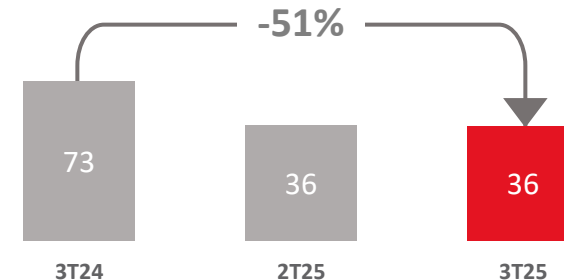
## EBIT Aj.<sup>1/2</sup> (R\$ mm) | Margem EBIT Aj.<sup>1/2/3</sup> (%)



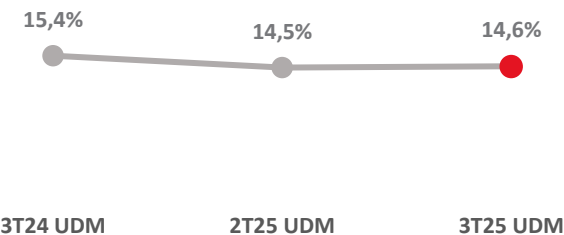
## EBITDA Aj.<sup>1/3</sup> (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj.<sup>1/3</sup> (%)



## Lucro Líquido Aj.<sup>1/2</sup> (R\$ mm)



## ROIC Running Rate (%)



<sup>1</sup>Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 7,1 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 4,7 mm no LL | <sup>2</sup>Ajuste de R\$ 19,8 mm no EBIT e de R\$ 13,1 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | <sup>3</sup>Calculada sobre receita líquida



# PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS BASEADO EM CONTRATOS E SERVIÇOS ESSENCIAIS AOS CLIENTES EM TODAS AS ETAPAS: INSUMOS, PRODUÇÃO E PRODUTOS ACABADOS

## JSL Serviços Dedicados 75% da receita líquida

### RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS<sup>1</sup>

3T25

R\$ **1,7 bi** | **+7,0%**  
vs. 3T24

### EBITDA | Margem EBITDA<sup>2</sup>

3T25

Margem

R\$ **382 mm** | **20,6%**  
**+9,6%** vs. 3T24 | **+1,5 p.p.** vs. 3T24

**Aumento de 7%**, quando excluimos as receitas da IC Transportes, que passou por um processo de revisão seletiva dos negócios, conforme planejamento estratégico.

## Intralog 20% da receita líquida

### RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T25

R\$ **498 mm** | **+18,8%**  
vs. 3T24

### EBITDA | Margem EBITDA<sup>2</sup>

3T25

Margem

R\$ **121 mm** | **24,1%**  
**+35,2%** vs. 3T24 | **+2,8 p.p.** vs. 3T24

**Crescimento de 19%**, resultado dos novos projetos, com destaque para os setores aeroportuário e de bens de consumo.

## JSL Digital 5% da receita líquida

### RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T25

R\$ **127 mm** | **+16,3%**  
vs. 3T24

### EBITDA | Margem EBITDA<sup>2</sup>

3T25

Margem

R\$ **16 mm** | **12,5%**  
**+32,1%** vs. 3T24 | **+1,4 p.p.** vs. 3T24

**Crescimento de 16%**, nova avenida de crescimento impulsionada principalmente pelos setores de *e-commerce* e automotivo.

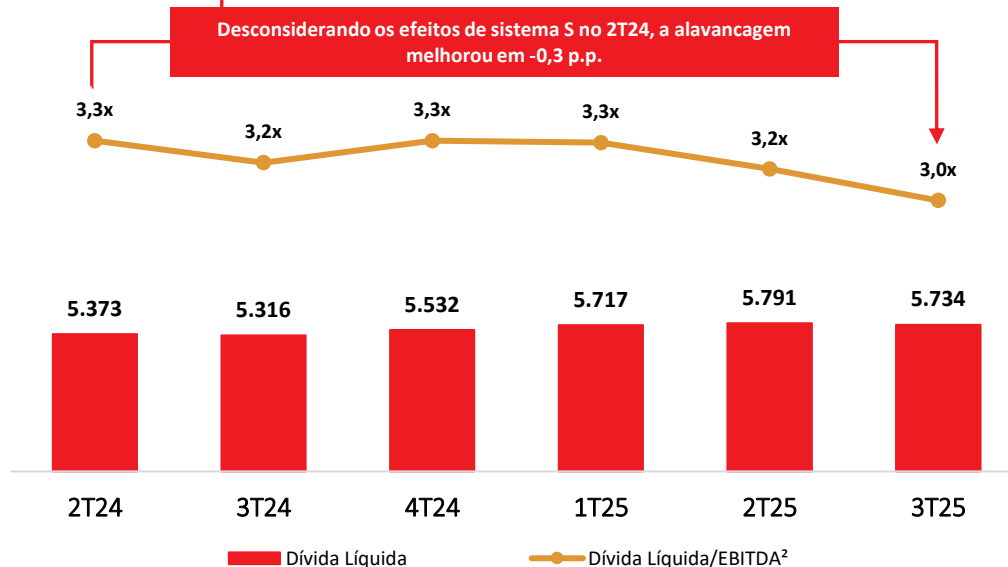
<sup>1</sup>Ao considerarmos os valores completos da receita líquida de serviços da unidade de negócio, houve uma variação de -0,7% no 3T25. <sup>2</sup> Sobre receita líquida total.





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

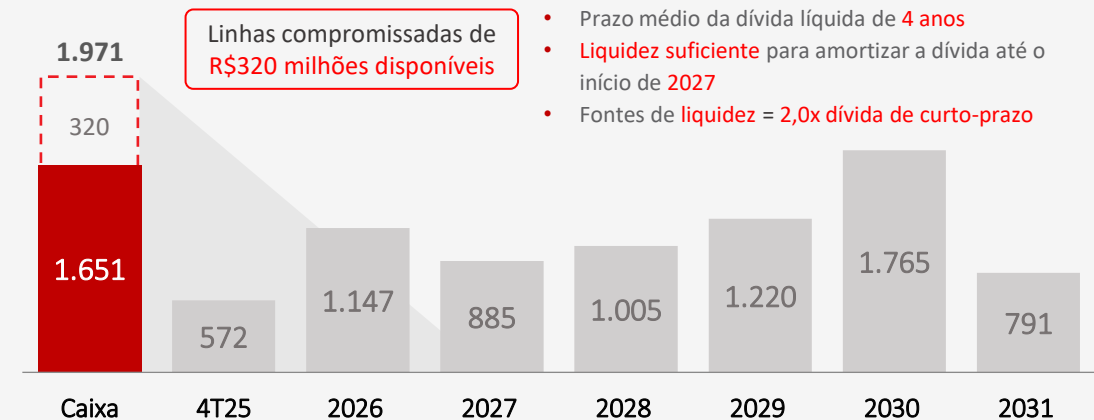
(R\$ mm)	3T24	2T25	3T25	
Dívida bruta	7.628,6	7.144,3	7.385,2	
Caixa e aplicações financeiras	2.313,0	1.353,7	1.650,9	
Dívida líquida	5.315,6	5.790,6	5.734,3	
EBITDA¹ UDM	1.805,2	1.822,2	1.891,2	
EBITDA-A¹ UDM	2.059,3	2.192,5	2.314,7	
Indicadores Financeiros – Covenants	3T24	2T25	3T25	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A¹	2,58x	2,64x	2,48x	Menor que 3,5x
EBITDA-A¹ / Resultado Financeiro Líquido	2,74x	2,60x	2,60x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA¹	2,94x	3,18x	3,03x	N/A



## RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
<b>MOODY'S</b> LOCAL	AA+.br	-	Estável
<b>FitchRatings</b>	AA(bra)	BB-	Estável
<b>S&amp;P Global</b> Ratings	brAA+	BB-	Estável

## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



# GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL COMPROVA CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO

## Fluxo de caixa dos últimos 9 meses (R\$ mm)

<b>EBITDA</b>	<b>R\$ 1.461</b>
Capital de giro (-)	- R\$ 229
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 309
Capex renovação e outros (-)	- R\$ 102
IR e itens não caixa (-)	- R\$ 72
<b>Fluxo de caixa livre</b>	<b>R\$ 1.367</b>
Capex expansão (-)	- R\$ 238
<b>Fluxo de caixa após crescimento</b>	<b>R\$ 1.128</b>
Captação de dívida (+)	+ R\$ 743
Amortização de principal (-)	- R\$ 1.098
<b>Pagamento de juros (-)</b>	<b>- R\$ 599</b>
Arrendamento de direito de uso (-)	- R\$ 233
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R\$ 80
Dividendos pagos (-)	- R\$ 107
<b>Variação do caixa</b>	<b>- R\$ 244</b>
Caixa início do período	R\$ 1.895
Caixa final do período	R\$ 1.651

**Geração de caixa livre antes do crescimento de R\$ 768 milhões após o pagamento de juros.**

É importante ressaltar que, mesmo se considerarmos o pagamento por aquisição de empresas e dividendos, a geração de caixa é de **R\$ 582 milhões** nos últimos nove meses.



# PROGRAMA ESCALA JSL: INICIATIVAS PARA GANHO DE EFICIÊNCIA E REDUÇÃO DE CUSTOS

## Exemplo de iniciativas de ações estratégicas



- Aumento do abastecimento em postos internos e maior concentração em postos parceiros.
- Implementação de programa de bonificação por desempenho para motoristas, baseado na eficiência do consumo de combustível nas operações.



- Revisão de toda a estratégia de suprimento de peças para manutenção para melhores alternativas, com qualidade e desempenho equivalentes.
- Internalização de serviços de manutenção, especialmente em operações remotas, com redução de custos, qualidade e tempo de parada.



- Redução de quadro não operacional com iniciativas de otimização de processos, automação e centralização de atividades de backoffice.
- Monitoramento ativo da jornada de trabalho, com redução no uso de horas extras e no *turnover* por maior adequação de funções.



**R\$ 240 mm**

Redução em custos  
(Anualizado)

**66 %**

dos abastecimentos passaram a ser em postos parceiros ou próprios, concentrando volumes

**26 %**

de melhora no giro de estoque de manutenção

**R\$ 10 milhões**

de redução em horas extras não programadas







# CRIAÇÃO DE UMA ÁREA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E EFICIÊNCIA OPERACIONAL PARA BENEFICÍO DA ESCALA JSL



**Centralização e governança de dados**



**Automação e eficiência**



**Inteligência artificial preditiva e prescritiva**

**Organização, consolidação e integração** de dados operacionais para suportar:



Análises preditivas e prescritivas



Otimização de produtividade por *benchmarking*



Identificação de lacunas

Revisão de processos usando conceito *lean*, uso de **robotização** e **hiper automação** em ferramentas de **IA**, em processos **core e BackOffice**



Processamento de notas fiscais



Processos de RH



Gestão de riscos e segurança



Conciliações e faturamento



Emissão de documento de transporte



Jurídico e contratos

**POCS** (*proof of concept*) em andamento para buscar otimizações em:



Manutenção de frota



Otimização operacional no transporte



Precificação



**Integração completa** de sistemas e plataformas.

- Gestão dos processos de transporte (*end to end*)
- **Operação autônoma**, eliminando a necessidade de intervenção humana
- **Plataforma de conexão** entre carga e motorista



MOTORISTA



APLICATIVO



EMBARCADOR

*Julia*

**Nossa assistente virtual** para eficiência na comunicação com:



Centralização de canais



Consultas e dúvidas



Resolução de temas sem interferência humana



# PILARES CRUCIAIS PARA UM FUTURO SUSTENTÁVEL

## PILARES ESSENCIAIS E PROJETOS 2025

### AMBIENTAL





- Eficiência operacional:** otimização de rotas, reduzindo viagens ociosas e o consumo de combustível.
- Frota sustentável:** veículos movidos a combustíveis alternativos, minimizando o impacto ambiental.

### SOCIAL





- Formação de talentos:** Contratação de 38 motoristas em 2025, com foco na inclusão de homens e mulheres.
- Cultura de segurança zero acidentes:** Aumento no mapeamento de riscos em 2025, visando zero acidentes.

### GOVERNANÇA





- Soluções sustentáveis:** Proposição ativa de soluções de baixo impacto ambiental em todos os novos projetos e BIDs.
- Controle de emissões:** Monitoramento detalhado das emissões de gases de efeito estufa (GEE) por cliente e projeto.

## RECONHECIMENTOS

ISEB3

2º ano com avanço de 12 posições no ranking do **Índice de Sustentabilidade Empresarial**, da B3

TIME

Entre as **500 Melhores Empresas do Mundo em Crescimento Sustentável 2025**, da revista TIME



**Selo Ouro** no Programa Brasileiro GHG Protocol, pelo quinto ano consecutivo



**Nota B** no **Carbon Disclosure Project**, acima da média global do setor de transporte e logística

## INICIATIVAS GLOBAIS



INTEGRATED  
REPORTING <IR>



**Pacto Global**  
Rede Brasil

# INÍCIO DE UM NOVO CICLO COM FOCO NO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- 1 CRIAÇÃO DE NOVA EMPRESA COM A CONSOLIDAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE ARMAZENAGEM E INTRALOGISTICA
- 2 REORGANIZAÇÃO DAS UNIDADES DE NEGÓCIO COM FOCO NA CAPACIDADE DE ESCALA
- 3 FOCO TOTAL NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO
- 4 TRANSFORMAÇÃO DIGITAL COMO ALAVANCA DE EFICIENCIA E NOVOS NEGÓCIOS
- 5 NOVA ESTRUTURA COMERCIAL PARA MAIS AGILIDADE NO CRESCIMENTO EM INDÚSTRIAS PRIORITÁRIAS
- 6 CAPACITAÇÃO DE PESSOAS E DESENVOLVIMENTO INTERNO DE COLABORADORES

Fortalecemos nossa competitividade por meio da confiança construída ao longo do tempo, com entrega de serviços diferenciado e customizados em diversas industrias, o que nos possibilita *cross-selling* e conquista de novos clientes.





# 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](mailto:ri@jsl.com.br)

[ri.jsl.com.br](http://ri.jsl.com.br)

