



ENTENDER PARA ATENDER



RESULTADOS 2T25



UMA EMPRESA DO GRUPO

SIMPAR



DESTAQUES 2T25



MODELO DE NEGÓCIO IMPULSIONA
CRESCIMENTO ORGÂNICO

RECEITA BRUTA DE R\$ 2,8 BILHÕES COM
CRESCIMENTO DE 13%¹

MAIOR VOLUME DE PROJETOS ASSET LIGHT

62% DOS NOVOS PROJETOS INCORPORAM
MODELO ASSET LIGHT REDUZINDO CAPEX
LÍQUIDO PARA R\$ 18MM NO 2T25

EVOLUÇÃO DAS MARGENS
OPERACIONAIS NO PATAMAR ADEQUADO

EBITDA DE R\$ 492 MILHÕES COM MARGEM DE
21,6% (+ 2,4 p.p. vs 2T24)

GARANTIA DE RECEITA FUTURA
CONTRATADA

R\$ 1,5 BILHÃO DE NOVOS CONTRATOS NO 2T25

GERAÇÃO DE CAIXA
PERMITE INÍCIO DE DESALAVANCAGEM

FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE
R\$ 295 MILHÕES NO 2T25 (+22% vs 2T24)

EXCELÊNCIA APOIADA
POR PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS

SELO OURO NO GHG PELO 6º ANO
CONSECUTIVO E SELO PRATA ECOVADIS ACIMA
DA MÉDIA GLOBAL DO SETOR

¹ O Crescimento (%) está excluindo os efeitos da redução no transporte de grãos



RESULTADOS 2T25

RECEITA BRUTA¹

R\$ 2,8 bi 

+12,5%

vs. 2T24

MARGEM EBITDA Ajustado (sobre ROL de Serviços)

21,6% 

+2,4 p.p.

vs. 2T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2,4 bi 

+11,2%

vs. 2T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{2/3}

R\$ 36,3 mm 

REPORTADO: R\$ 21 mm

+9,9%

vs. 2T24

EBITDA Ajustado²

R\$ 492 mm 

REPORTADO: R\$ 488 mm

+23,5%

vs. 2T24

ROIC Running Rate

14,5% 

+0,2 p.p.

vs. 1T25

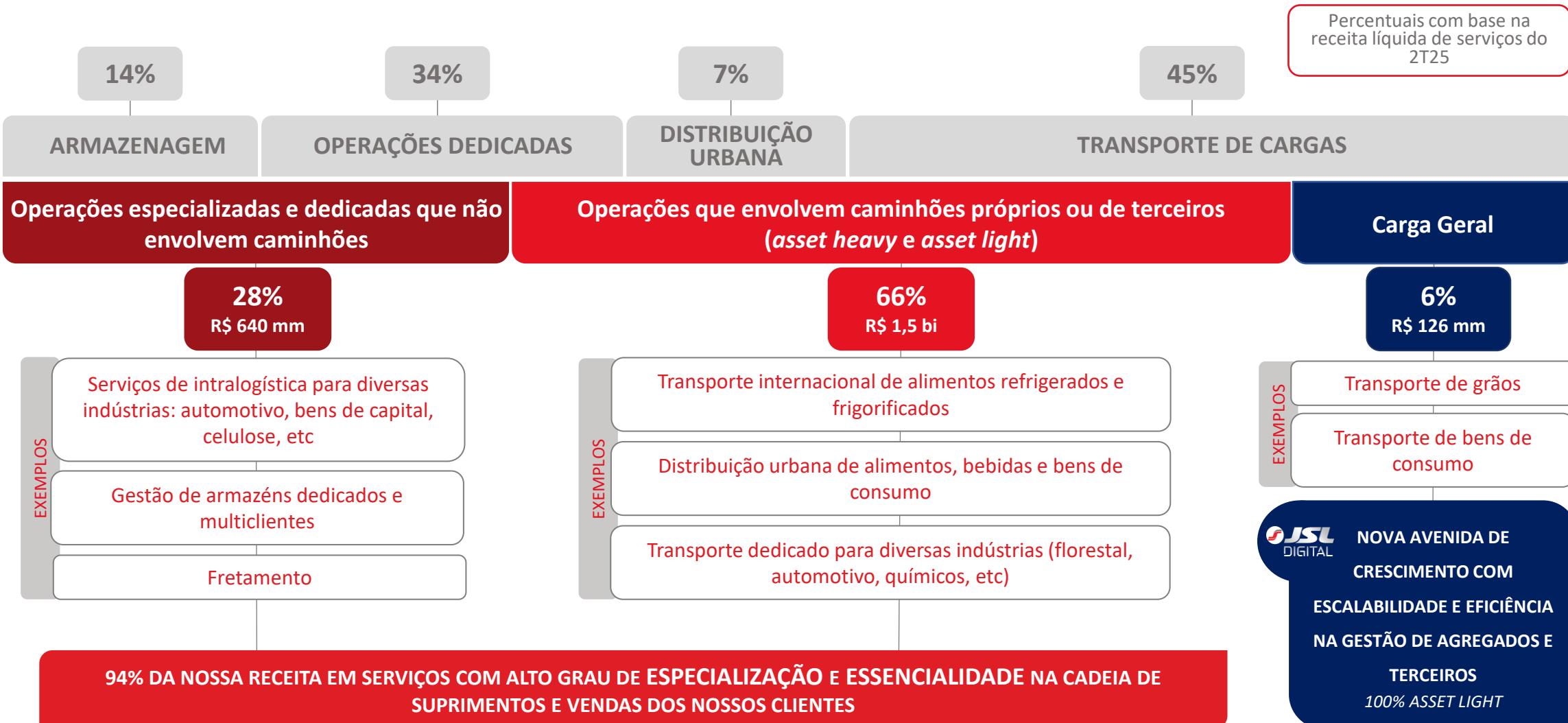
CRESCIMENTO ORGÂNICO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

- Se desconsiderarmos as receitas do transporte de grãos, o crescimento da receita líquida consolidada foi de 13% vs 2T24.
- *Ramp-up* dos contratos firmados em 2024 e no 1T25
- Reequilíbrio da rentabilidade dos contratos comerciais por meio de ajuste de preços para fazer frente à inflação de insumos
- Implantação de iniciativas para ganho de eficiência e redução de custos contribuiu para evolução das margens no período
- Resultado segue pressionado pelas despesas financeiras, com CDI médio ainda mais elevado nesse trimestre, o que reforça o foco na estratégia de desalavancagem

¹ O Crescimento (%) está excluindo os efeitos da redução no transporte de grãos | ²No 2T25, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,7 mm no EBITDA e em R\$ 2,4 mm no LL | ³ No 2T25, ajuste de R\$ 12,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia



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





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

NECESSIDADE DO CLIENTE



CLIENTE/PROJETO NOVO

EXCELENCIA NA ENTREGA



Estratégia proativa na prospecção de novos clientes e aumento de *share of wallet* na base atual (*cross-selling*)



CLIENTE FIDELIZADO



CLIENTE

DIRETORIA EXECUTIVA

GERENTE DO CONTRATO

GESTOR DE SERVIÇO 1

GESTOR DE SERVIÇO 2

- 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

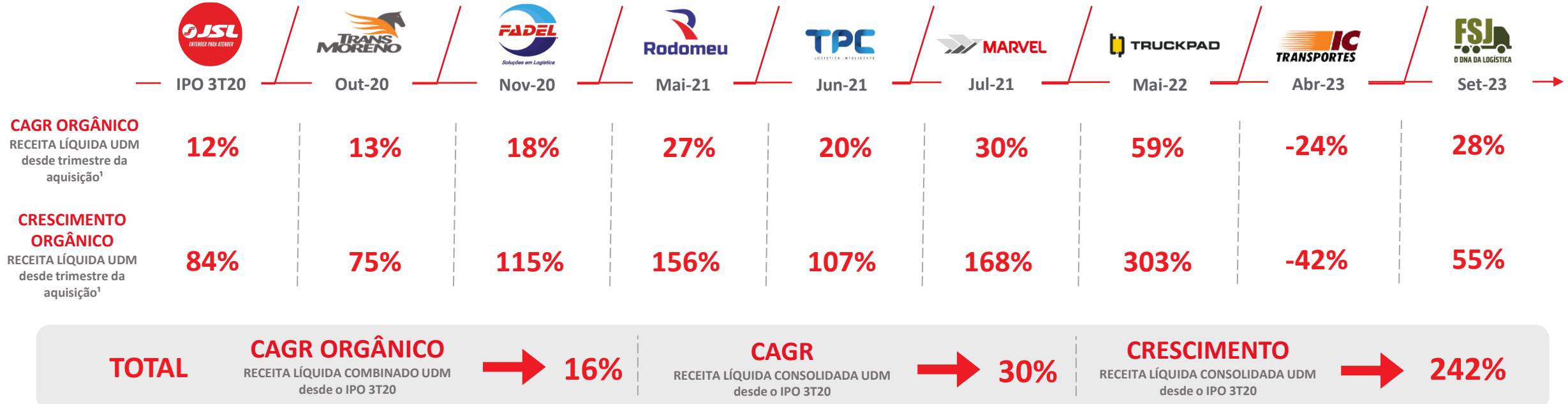


Foco no Core Business

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO



BASE DIVERSIFICADA DE CLIENTES COM LONGO HISTÓRICO DE RELACIONAMENTO, VÁRIOS CONTRATOS ATIVOS E ALTO POTENCIAL DE CROSS-SELLING



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

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*

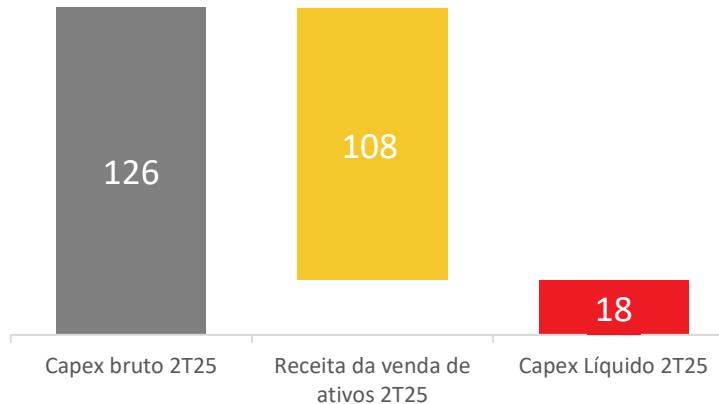
- 57% OUTROS (inclui aeroportuário – novo setor)
- 22% AUTOMOTIVO

2T25

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

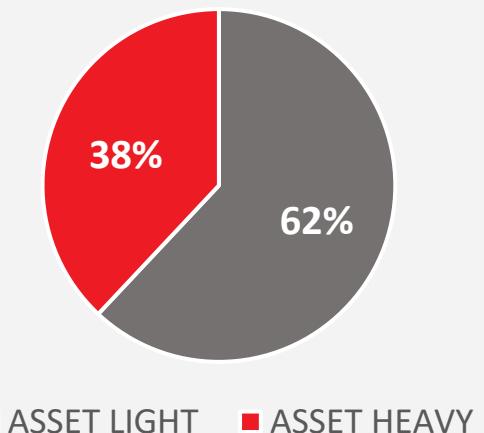
- 35% ALIMENTOS E BEBIDAS
- 24% SIDERURGIA E MINERAÇÃO

CAPEX 2T25 R\$ mm



- O perfil *asset light* (em função da natureza dos serviços) de 62% dos novos contratos firmados no 2T25 contribuiu para uma necessidade menor de capex no período
- Parte dos novos contratos firmados no 2T25 reflete a estratégia de avaliação da alternativa de locação de ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, observa-se uma **redução de 88% vs 2T24**.

PERFIL DOS NOVOS CONTRATOS



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

RECEITA LÍQUIDA
(R\$ mm)

+11%

2.143

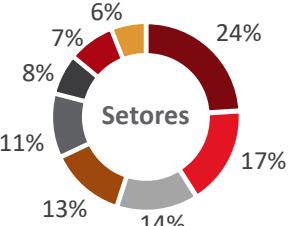
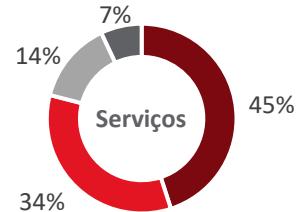
2.320

2.382

2T24

1T25

2T25



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

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

EBIT

Margem

13.0%

13.4%

13,6%

269

299

310

2T24

1T25

2T25

+15%

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

EBITDA

Margem

19.2%

20.6%

21,6%

398

458

492

2T24

1T25

2T25

+23%

LUCRO LÍQUIDO Aj.^{1/2} (R\$ mm)

+10%

33

45

36

2T24

1T25

2T25

ROIC Running Rate (%)

15,4%

14,3%

14,5%

2T24 UDM

1T25 UDM

2T25 UDM



EQUILÍBRIO DOS MODELOS *ASSET LIGHT* E *ASSET HEAVY*

ASSET LIGHT 52% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T25

R\$ **1,2 bi** | +9,3%
vs. 2T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T25

R\$ **260 mm** | Margem
22,0%
+47,2% vs. 2T24 | +5,7 p.p. vs. 2T24

ASSET HEAVY 48% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T25

R\$ **1,1 bi** | +10,1%
vs. 2T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T25

R\$ **228 mm** | Margem
20,9%
+4,2% vs. 2T24 | -1,2 p.p. vs. 2T24

- **Crescimento de 9%**, com potencial de expansão, devido a concentração do perfil leve em ativos nos contratos firmados no primeiro semestre de 2025 (76% dos novos contratos do semestre são *asset light*). Excluindo o transporte de grãos o crescimento foi de 14%.
- A **evolução da margens operacionais** está na direção do nosso planejamento estratégico de focar em operações com alto nível de especialização, neste trimestre impulsionados pelas operações de intralogística e armazenagem. Também na mesma linha, no transporte de carga, os novos contratos já contam com frota alugada.
- A JSL Digital, uma nova avenida de crescimento para o transporte de cargas com caminhoneiros autônomos, com modelo de operação “*asset zero*”, já apresentou expansão de mais de 4x vs 1T25.
- **Crescimento de 10%** devido o *ramp-up* dos projetos implantados nos trimestres anteriores, principalmente no segmento de operações dedicadas e distribuição urbana, nos setores de papel e celulose e alimentos e bebidas
- **Margem EBITDA de 20,9%**. A margem segue pressionada pela venda de ativos, conforme já citado, por um tipo de veículo leve específico (picape). O EBITDA de serviços foi de R\$ R\$ 232,1 milhões, com margem de 21,3%, em linha com períodos anteriores.
- Novos contratos assinados no período reforçarão a diversificação de setores, destaque para mineração e químicos, nos tornando cada vez mais integrados à cadeia de produção dos nossos clientes.

¹Calculada sobre a ROL de Serviços



PROGRAMA ESCALA JSL

INICIATIVAS PARA GANHO DE EFICIÊNCIA E REDUÇÃO DE CUSTOS

Projeto de redução de custos e melhora da eficiência operacional da companhia, implantadas desde o **último trimestre de 2024**.

Principais destaques das iniciativas de eficiência são: fretes, despesas com pessoal e infraestrutura.

Ações implantadas até junho resultam em um **ganho** anualizado de aproximadamente **R\$ 230 milhões**.

Existem **novas iniciativas** de eficiência já mapeadas que serão implantadas ao longo do **segundo semestre de 2025**.

Exemplo de iniciativas ações estratégicas

Redução de despesas

- Digitalização de processos operacionais
- Revisão de processos e procedimentos com impacto em horas extras e escala de trabalho

Otimização de infraestrutura

- Integração e sinergias operacionais entre operações
- Centralização de estruturas de *backoffice* operacional



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

(R\$ mm)	2T24	1T25	2T25	
Dívida bruta	7.771,3	7.465,5	7.144,3	
Caixa e aplicações financeiras	2.398,0	1.748,5	1.353,7	
Dívida líquida	5.373,2	5.717,0	5.790,6	
EBITDA ¹ UDM	1.769,7	1.877,6	1.822,2	
EBITDA-A ¹ UDM	2.003,9	2.203,5	2.192,5	
Indicadores Financeiros – Covenants	2T24	1T25	2T25	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A ¹	2,68x	2,59x	2,64x	Menor que 3,5x
EBITDA-A ¹ / Resultado Financeiro Líquido	2,77x	2,75x	2,60x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA ¹	3,04x	3,04x	3,18x	N/A

Excluindo o efeito da reversão das provisões referentes ao sistema S do EBITDA do 1T25 UDM, **apresentamos uma redução de -0,13x na alavancagem em relação trimestre anterior (3,18x vs. 3,31x).**

Redução da dívida bruta na comparação trimestral, resultando em **redução do spread médio do custo da dívida da companhia**

Considerando a composição da dívida no final do segundo trimestre, **tivemos uma redução do spread médio em 0,3 p.p. na comparação trimestral e 0,6 p.p. na comparação anual.**

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

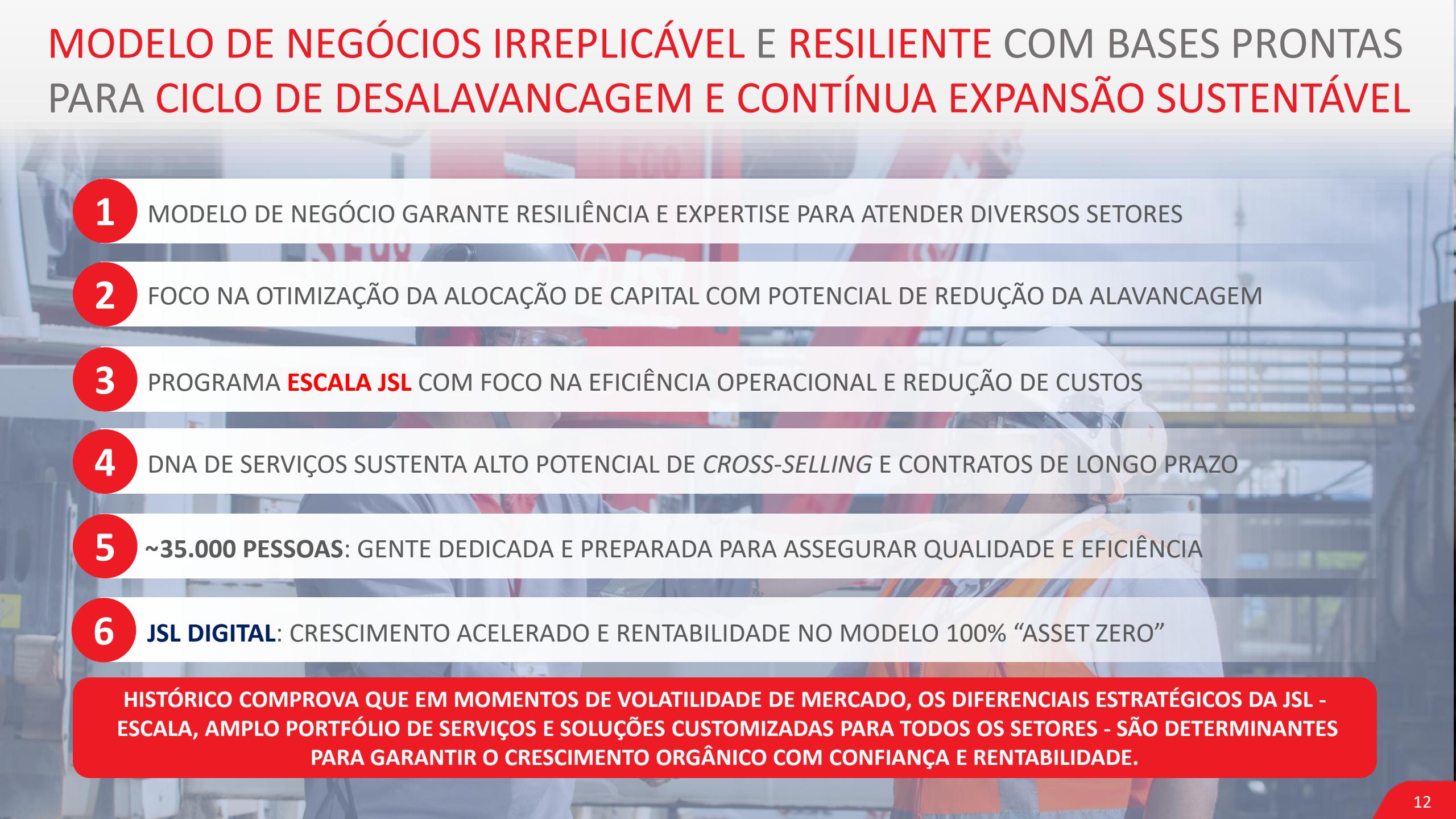
	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
Fitch Ratings	AA(bra)	BB-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ

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

- 
- 1 MODELO DE NEGÓCIO GARANTE RESILIÊNCIA E EXPERTISE PARA ATENDER DIVERSOS SETORES
 - 2 FOCO NA OTIMIZAÇÃO DA ALOCAÇÃO DE CAPITAL COM POTENCIAL DE REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM
 - 3 PROGRAMA **ESCALA JSL** COM FOCO NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E REDUÇÃO DE CUSTOS
 - 4 DNA DE SERVIÇOS SUSTENTA ALTO POTENCIAL DE *CROSS-SELLING* E CONTRATOS DE LONGO PRAZO
 - 5 ~35.000 PESSOAS: GENTE DEDICADA E PREPARADA PARA ASSEGURAR QUALIDADE E EFICIÊNCIA
 - 6 **JSL DIGITAL:** CRESCIMENTO ACELERADO E RENTABILIDADE NO MODELO 100% “ASSET ZERO”

HISTÓRICO COMPROVA QUE EM MOMENTOS DE VOLATILIDADE DE MERCADO, OS DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS DA JSL - ESCALA, AMPLO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS E SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS PARA TODOS OS SETORES - SÃO DETERMINANTES PARA GARANTIR O CRESCIMENTO ORGÂNICO COM CONFIANÇA E RENTABILIDADE.



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.

Q&A

RELACIONES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

