





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
LIQUIDO 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

RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,4 bi** ↑

+11,2%

vs. 2T24

EBITDA Ajustado²

R\$ **492 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 488 mm

+23,5%

vs. 2T24

MARGEM EBITDA Ajustado (sobre ROL de Serviços)

21,6% ↑

+2,4 p.p.

vs. 2T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{2/3}

R\$ **36,3 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 21 mm

+9,9%

vs. 2T24

ROIC Running Rate

14,5% ↑

+0,2 p.p.

vs. 1T25

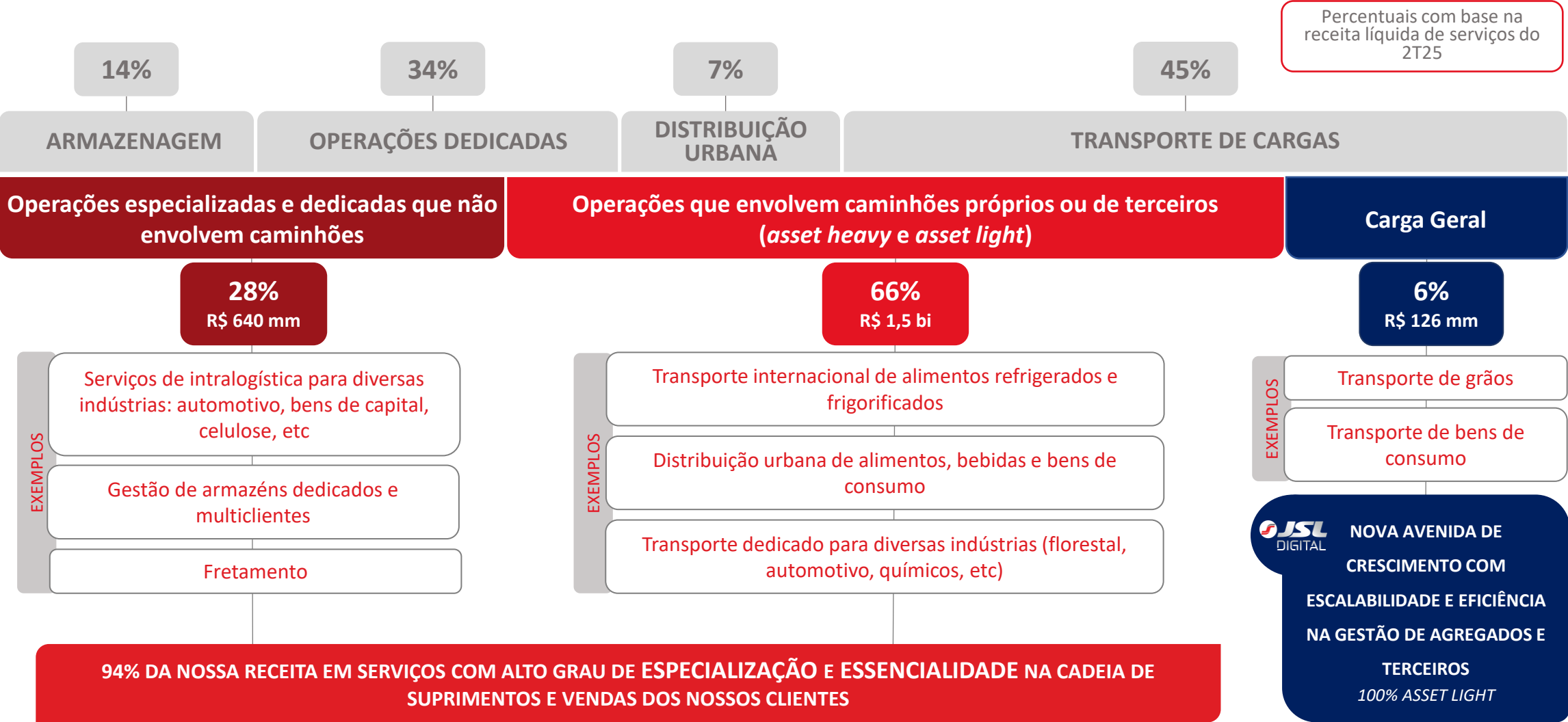
CRESCIMENTO ORGÂNICO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

- 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






















TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO

	 IPO 3T20	 Out-20	 Nov-20	 Mai-21	 Jun-21	 Jul-21	 Mai-22	 Abr-23	 Set-23	→
CAGR ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição¹	12%	13%	18%	27%	20%	30%	59%	-24%	28%	
CRESCIMENTO ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição¹	84%	75%	115%	156%	107%	168%	303%	-42%	55%	

TOTAL	CAGR ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA COMBINADO UDM desde o IPO 3T20	→ 16%	CAGR RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA UDM desde o IPO 3T20	→ 30%	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA UDM desde o IPO 3T20	→ 242%
--------------	---	-------	--	-------	---	--------

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

 TEMPO DE RELACIONAMENTO	 20 17	 69 40	 4 5	 19 9	 14 7	 32 11	 17 3	 25 11
 NÚMERO DE CONTRATOS	 23 15	 10 4	 23 13	 26 7	 9 7	 10 2	 49 16	 30 15

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

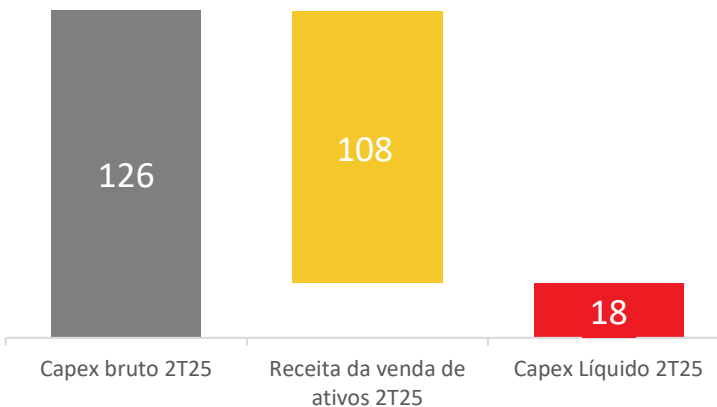


2T25

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

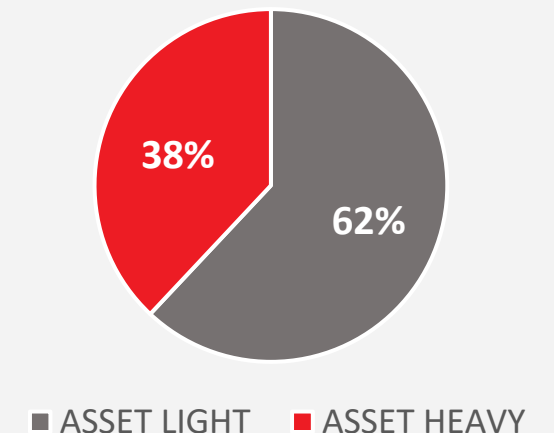
- **35%** ALIMENTOS E BEBIDAS
- **24%** SIDERURGIA E MINERAÇÃO

CAPEX 2T25 R\$ mm

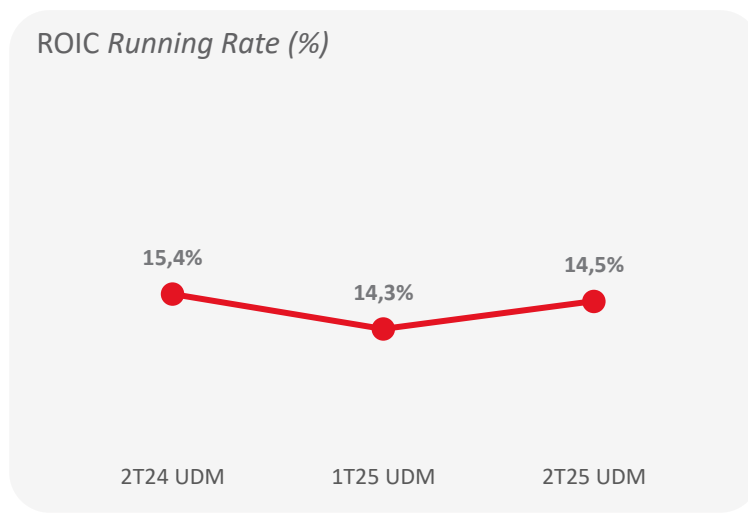
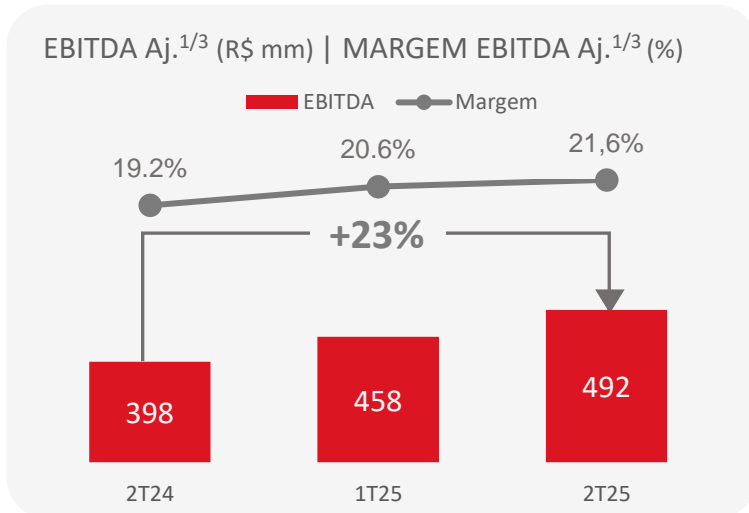
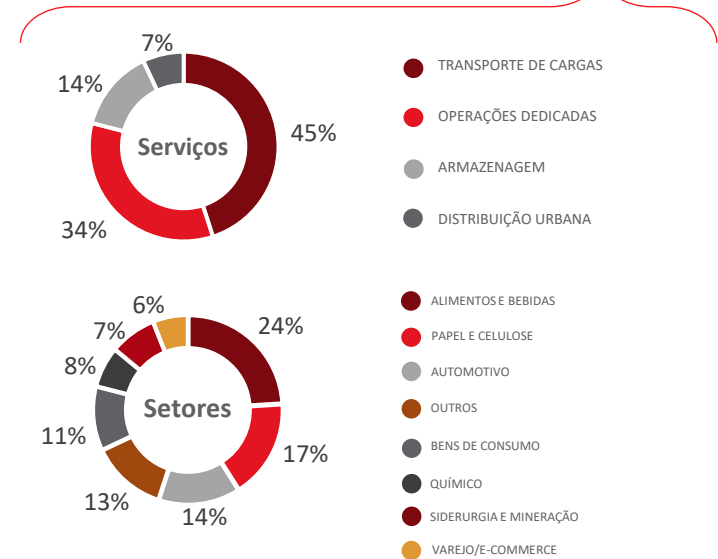
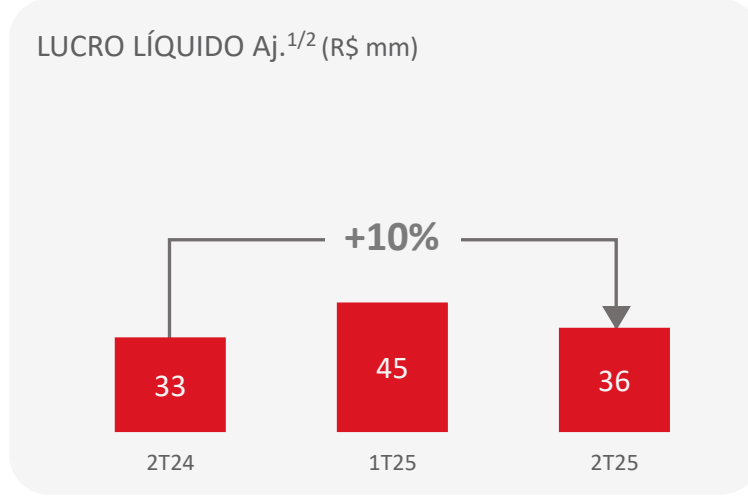
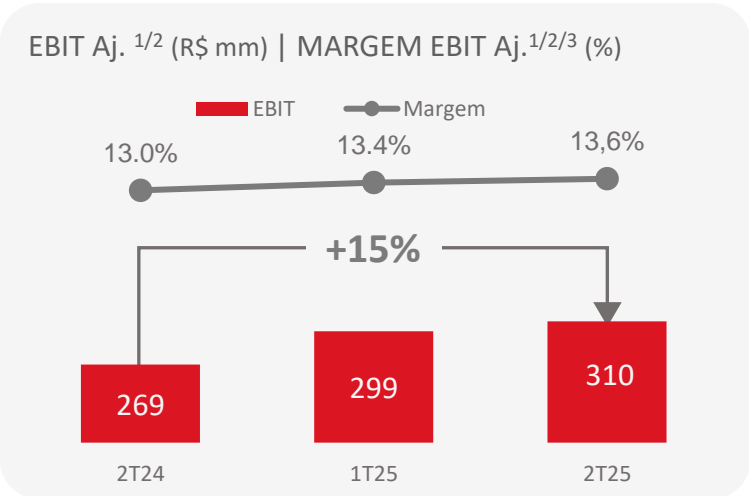
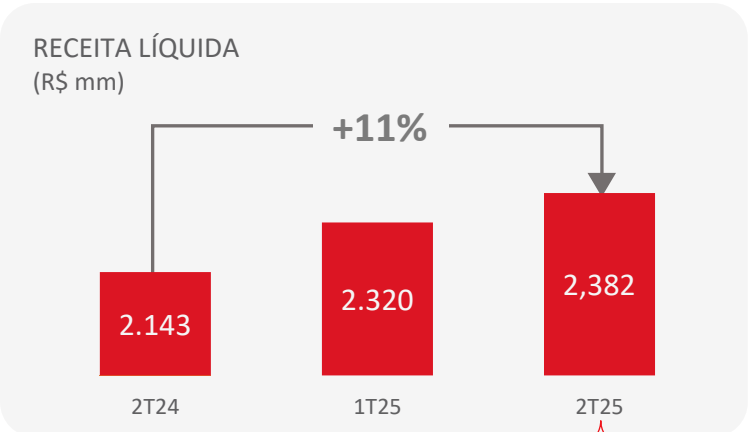


- O perfil *asset light* (em função da natureza dos serviços) de 62% dos novos contratos firmados no 2T25 contribuiu para uma necessidade menor de capex no período
- Parte dos novos contratos firmados no 2T25 refletem a estratégia de avaliação da alternativa de locação de ativos alugados (parcialmente 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



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

¹No 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/EBIT e em R\$ 2,4 mm no LL | ²No 2T25, ajuste de R\$ 18,8 mm no EBIT e R\$ 12,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mas-valia | ³ Calculada sobre ROL de Serviços



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** | **22,0%**
+47,2% vs. 2T24 | **+5,7 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.

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** | **20,9%**
+4,2% vs. 2T24 | **-1,2 p.p.** vs. 2T24

- **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

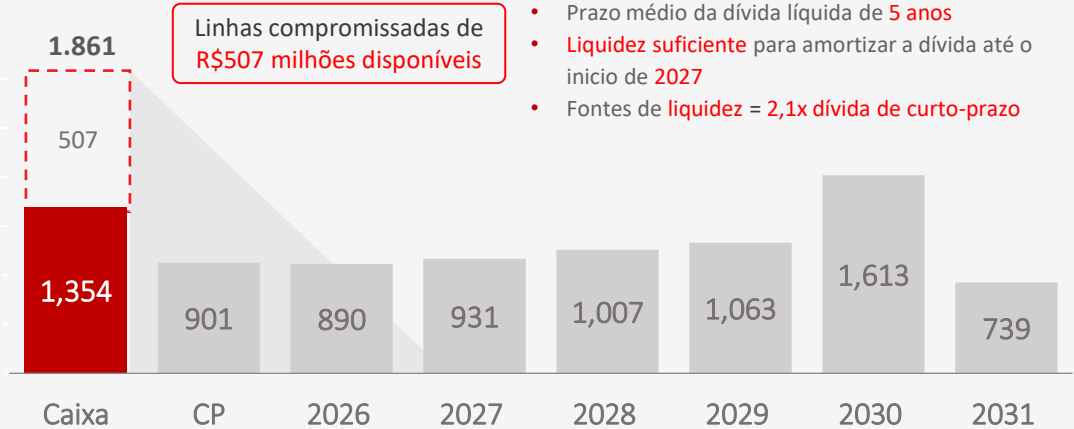
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO			
	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA(bra)	BB-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

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.**

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.



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

