

JSL

ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS 2T24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



CONSISTÊNCIA DO MODELO DE NEGÓCIOS COM CRESCIMENTO E SUSTENTAÇÃO DE MARGENS

RECEITA BRUTA

2T24

R\$ **2,5 bi** | **+16,5%** ↑
vs. 2T23

RECEITA LÍQUIDA

2T24

R\$ **2,1 bi** | **+16,5%** ↑
vs. 2T23

EBITDA Ajustado¹

2T24

R\$ **398 mm** | **+11,1%** ↑
vs. 2T23

REPORTADO:

R\$ 544 mm

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

2T24

19,2% | **-0,9 p.p.**
vs. 2T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2}

2T24

R\$ **33 mm** | **-20,2%**
vs. 2T23

REPORTADO:

R\$ 107 mmCrescimento de **21%** em
bases comparáveis³

ROIC *Running Rate*

15,4% | **+0,2 p.p.**
vs. 2T23

- ✓ Lucro Líquido Ajustado, em bases comparáveis³, com crescimento de 21%, superior ao de receita, reforçando o direcional de aumento da conversão de EBITDA em Lucro Líquido
- ✓ Crescimento equilibrado das operações Asset Light e Asset Heavy – crescimento de 13% e 21%, respectivamente, em relação ao 2T23
- ✓ Concluímos o primeiro semestre com resultados dentro do planejado. O crescimento contratado (projetos já implantados e em implantação) reforça nossa confiança na contínua evolução de nossos resultados e no nosso potencial de desalavancagem em 2024, constituindo bases sólidas para o nossos resultados em 2025 e nos próximos anos

¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos e o impacto positivo da reversão da provisão do Sistema S | ²Número exclui o efeito de amortização de ágio/mas-valia | ³Excluindo os efeitos das subvenções de ICMS no 2T23 e efeitos do JSCP no 2T24

GESTÃO E ESCALA GARANTEM DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO

– CRESCIMENTO E ESCALA

- ✓ **Crescimento orgânico** sem efeito das consolidações de IC e FSJ, dado que no 2T23 não estavam consolidadas integralmente, foi de **13%** em relação ao ano anterior
- ✓ Segundo trimestre sazonalmente mais fraco nas nossas operações com sustentação de margens saudáveis
- ✓ **FSJ** segue com **crescimento acelerado de 40%** na comparação anual, tomando benefício do **ecossistema JSL**, principalmente pela **escala**

– MARGENS

- ✓ **Manutenção das margens médias da Companhia no patamar adequado ao capital investido** dos contratos
- ✓ **Marvel, Transmoreno e FSJ com evolução importante nas margens**, em função do contínuo ganho de **escala**
- ✓ **Grandes projetos em implantação** no trimestre impactam **os resultados pelos custos pré operacionais** e constroem a **base para os próximos trimestres**
- ✓ **IC** segue no processo de **captura de sinergias, redução de custos e aumento da produtividade**

– GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ **Redução do custo médio da dívida** (-2,5 p.p. vs. 2T23)
- ✓ Emitimos CRA no valor de R\$ 1,75 bilhão em fev/24, e o uso desses recursos para pré pagamento de aproximadamente R\$ 1 bilhão em dívidas foi concluído em jun/24, o que **contribuirá para redução do nosso spread médio a partir do 3T24**.
- ✓ Esse processo resultará em **redução do spread da nossa dívida em 0,5 p.p.**

– GESTÃO DE CONTRATOS

- ✓ **Disciplina e agilidade nos ajustes operacionais e contratuais** com descontinuidade daqueles com margens não adequadas ao custo do capital e dos principais insumos
- ✓ Foco na **precificação individualizada dos contratos**
- ✓ **Ritmo de crescimento orgânico acima de dois dígitos** no trimestre, comprova o potencial significativo para crescimento e aumento de *market share* por meio de *cross-selling* e novos clientes

RECONHECIMENTO E COMPROMISSO COM A QUALIDADE DOS SERVIÇOS PRESTADOS CRIA RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS DE LONGO PRAZO, QUE RESULTAM DE FORMA RECORRENTE EM NOVOS CONTRATOS QUE CONTRIBUEM COM OS RESULTADOS DE 2024, 2025 E PRÓXIMOS ANOS

CICLO DE UM PROJETO: IMPLANTAÇÃO, RAMP-UP E DESMOBILIZAÇÃO

IMPLANTAÇÃO

Fluxo de caixa negativo pelos investimentos, com resultados negativos por conta dos custos pré operacionais e da depreciação e custos financeiros dos ativos adquiridos

- ↑ Investimento
- ↑ Dívida Líquida
- ↑ Alavancagem
- ↓ Margens

OPERAÇÃO ATIVA

Ramp-up de receita nos primeiros meses de operação, com fluxo de caixa e resultados positivos

- ↑ Geração de Caixa
- ↓ Dívida Líquida
- ↓ Alavancagem
- ↑ Margens

DESMOBILIZAÇÃO

Fluxo de caixa positivo pela venda de ativos, com custos de desmobilização

- ↑ Geração de Caixa
- ↓ Dívida Líquida
- ↓ Alavancagem
- ↓ Margens



Concentração atípica de grandes projetos nessa fase no 2T24, que contribuirão para o resultado dos próximos trimestres

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



CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS

VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTAM EXPANSÃO ORGÂNICA DOS NOSSOS NEGÓCIOS



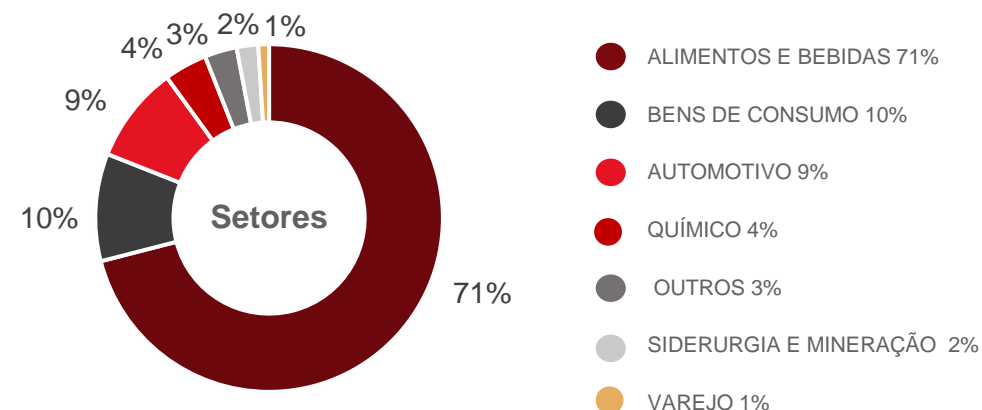
CRESCIMENTO CONTRATADO

2T24 **R\$ 1,3 bi** em contratos celebrados no 2T24 com prazo médio de 70 meses, sendo **79% cross-selling**

Novos clientes:

1S24 **R\$ 2,3 bi** em contratos celebrados no 1S24 com prazo médio de 57 meses

DIVERSIDADE DE SETORES NOS NOVOS CONTRATOS DO 2T24



ESCALA: Líder absoluto do setor com maior plataforma logística do país e portfólio diversificado em setores e serviços



DISCIPLINA: Precificação adequada assegura resultados sustentáveis para continuidade da capacidade de investimento em novos projetos



EXCELÊNCIA: Qualidade na prestação de serviço garante a segurança operacional para nossos clientes



CRÉDITO: Histórico de entrega e modelo de negócios garantem acesso a capital e capacidade de investimento

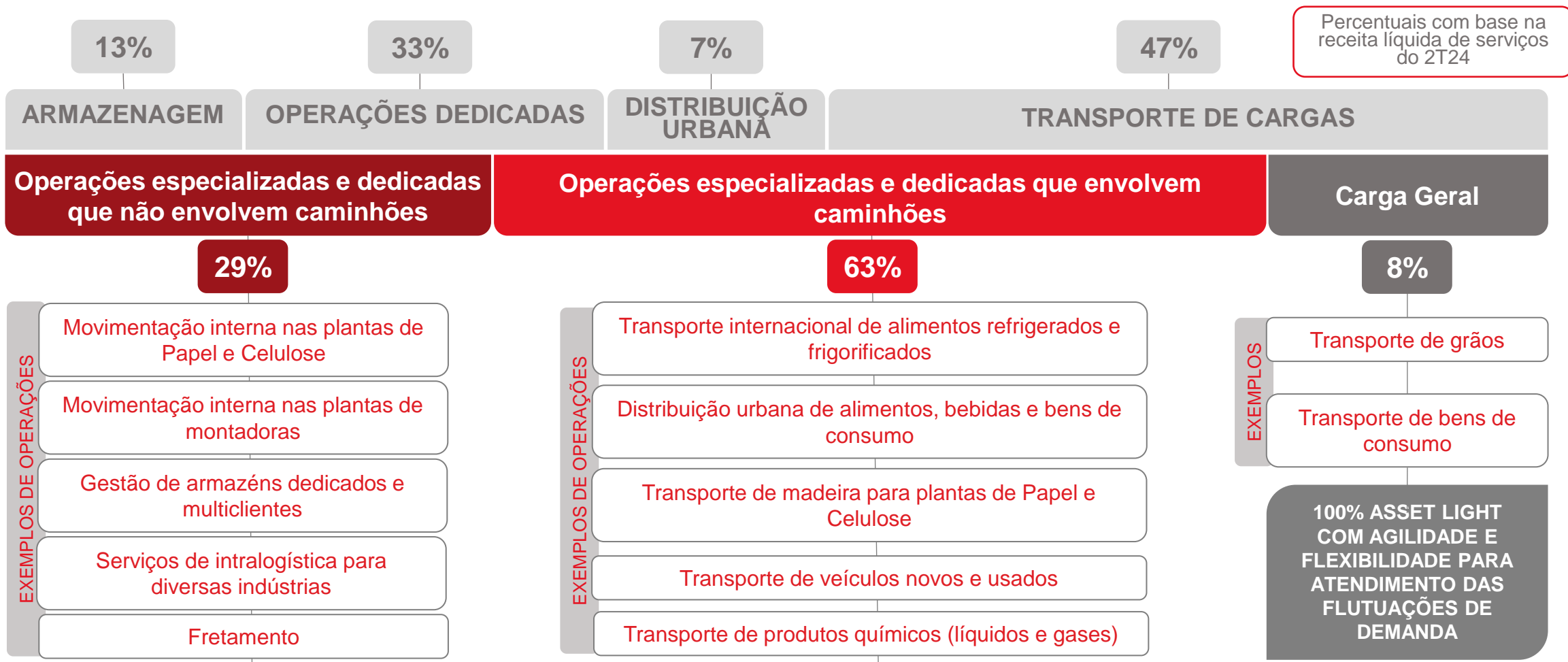
CONQUISTA DE NOVOS CLIENTES GERAM, ALÉM DE NOVOS CONTRATOS, A OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO POR MEIO DE NOVOS SERVIÇOS NESSES CLIENTES. CAPACIDADE JÁ COMPROVADA PELO ALTO NÍVEL DE CROSS-SELLING NA BASE ATUAL DE CLIENTES



LOGÍSTICA ESPECIALIZADA *BASEADA EM CONTRATOS LONGOS DE SERVIÇOS ESSENCIAIS NA CADEIA DE VALOR DE NOSSOS CLIENTES EM SETORES RESILIENTES*

Resultados
2T24

COMBINAÇÃO DE SERVIÇOS PRESTADOS COM ATIVOS PRÓPRIOS E DE TERCEIROS



100% ASSET LIGHT COM AGILIDADE E FLEXIBILIDADE PARA ATENDIMENTO DAS FLUTUAÇÕES DE DEMANDA

92% DA NOSSA RECEITA EM SERVIÇOS COM ALTO GRAU DE ESPECIALIZAÇÃO E ESSENCIALIDADE NA CADEIA DE SUPRIMENTOS E VENDAS DOS NOSSOS CLIENTES

TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS: EXPERTISE + ESCALA

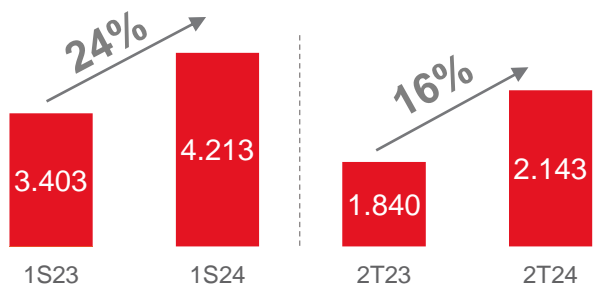
	Out-20	Nov-20	Mai-21	Jun-21	Jul-21	Mai-22	Abr-23	Jul-23
CAGR RECEITA LÍQUIDA desde 2T do ano de aquisição	38%	20%	36%	20%	36%	120%	-29%	39%
Crescimento RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição	62%	80%	143%	71%	139%	270%	-30%	27%

MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

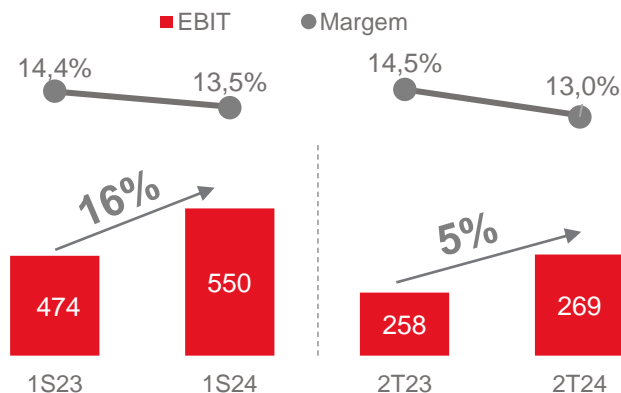
- ✓ **Ecosistema JSL permite redução no custo da compra de ativos e insumos** em função da **escala** e diluição das despesas administrativas pelo crescimento das empresas
- ✓ **Sinergias de 2% da receita bruta** já comprovadas pelo histórico de aquisições
- ✓ Crescimento e resultados impulsionados pela **qualidade e modelo de gestão independente das empresas**, somados à escala e ao acesso a capital da JSL
- ✓ Aproveitamento do **potencial de cross-selling e adição de novos clientes**

Em linha com o plano estratégico desenhado para a aquisição, a **IC** manterá **contratos e operações rentáveis**, com **margens adequadas** ao capital investido, **com foco total na excelência de atendimento** aos seus clientes

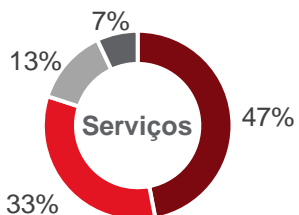
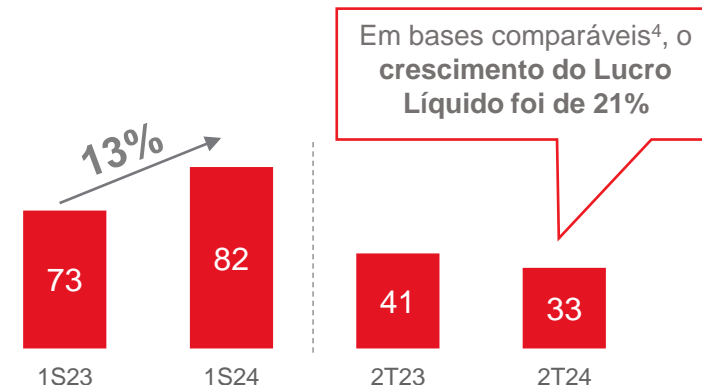
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



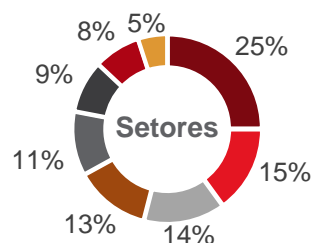
EBIT^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBIT^{1/2/3} (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2} (R\$ mm)



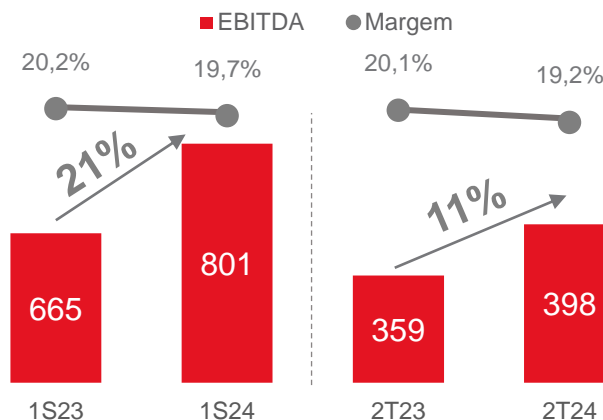
- TRANSPORTE DE CARGAS
- OPERAÇÕES DEDICADAS
- ARMAZENAGEM
- DISTRIBUIÇÃO URBANA



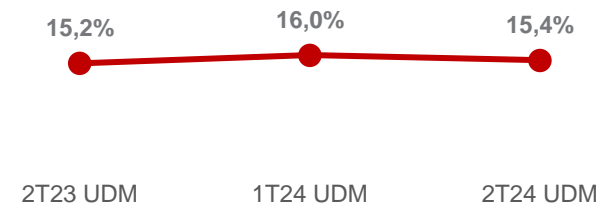
- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPEL E CELULOSE
- OUTROS
- AUTOMOTIVO
- BENS DE CONSUMO
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- QUÍMICO
- VAREJO/ECOMMERCE

NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA MENOS DE 9% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

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



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos e o impacto positivo da reversão da provisão do Sistema S | ²Números excluem efeitos de ágio/mais-valia das aquisições | ³ Calculada sobre a ROL de Serviços | ⁴Excluindo o benefício das subvenções de ICMS do 2T23 e JSCP do 2T24



EQUILÍBRIO DOS MODELOS

ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

Resultados
2T24

ASSET LIGHT 52% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T24

R\$ **1,1 bi** | **+12,3%**
vs. 2T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T24

R\$ **177 mm** | **16,3%**
-1,3% vs. 2T23 | -2,1 p.p. vs. 2T23

Margem

- **Crescimento de 12% em função da implantação de novos projetos** ao longo dos últimos doze meses (**crescimento orgânico**), além do efeito de consolidação da FSJ. Aquisição mais recente que passou a fazer parte de nossos resultados em set/2023 e já vem **apresentando forte crescimento orgânico**, tomando benefício do ecossistema da JSL, da mesma forma que a empresas adquiridas anteriormente.
- **Margem estável mesmo com a sazonalidade, e com melhora já contratada pelas implantações realizadas** ao longo do primeiro semestre, que já impactaram custos, mas **contribuirão com receita e resultados a partir do 3T24**

ASSET HEAVY 48% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T24

R\$ **1,0 bi** | **+21,2%**
vs. 2T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T24

R\$ **219 mm** | **22,1%**
+21,8% vs. 2T23 | -0,1 p.p. vs. 2T23

Margem

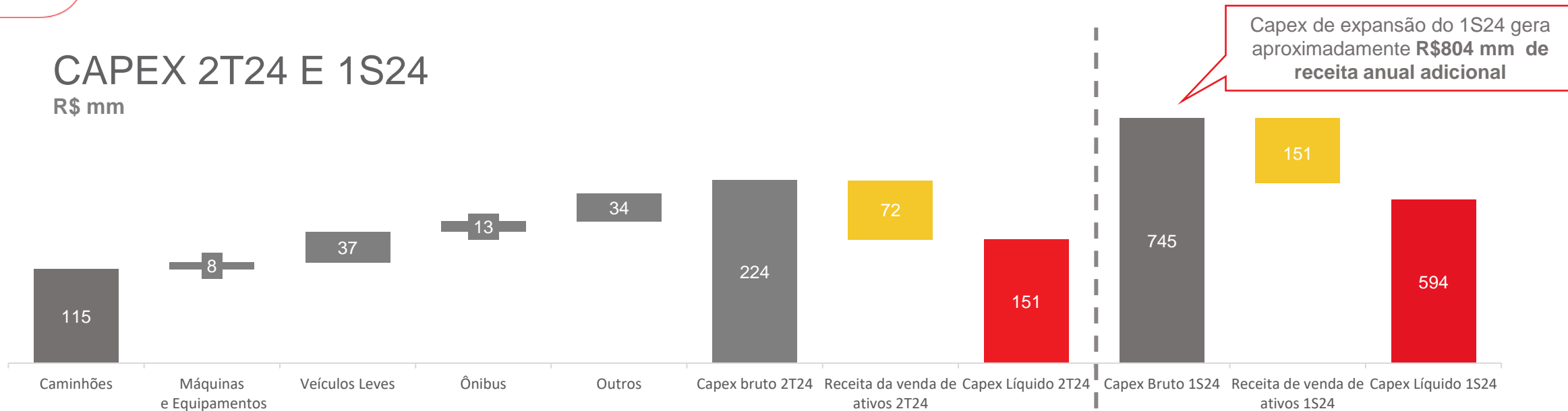
- **Crescimento de 21% (vs 2T23)** por aumento de demanda em operações existentes, além do *ramp-up* de importantes contratos implantados desde o 2T23.
- **Evolução no Transporte de Cargas** pela implantação de novos contratos principalmente nos segmentos de **Alimentos e Bebidas, E-commerce e Químicos**.
- **Margem EBITDA de 22,1%**, ainda impactada por **importantes implantações** realizadas no trimestre, portanto, com potencial de evolução a partir do amadurecimento dessas operações

¹Calculada sobre a ROL de Serviços

CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 2T24 E 1S24

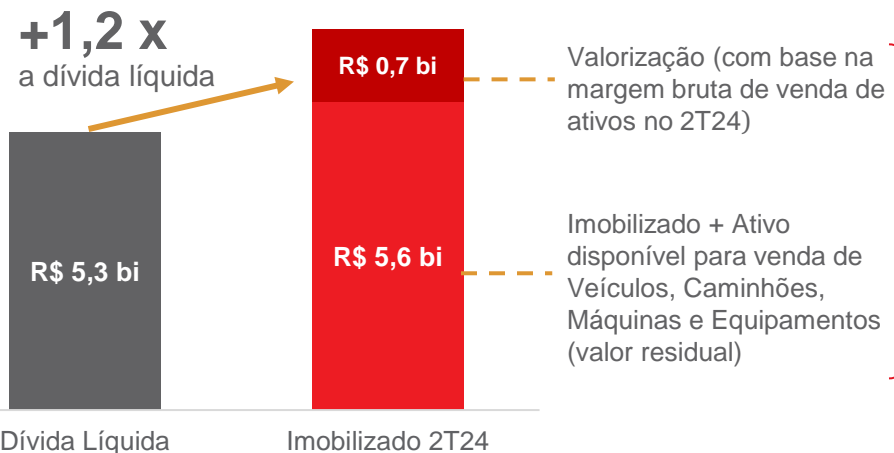
R\$ mm



Capex de expansão do 1S24 gera aproximadamente **R\$804 mm de receita anual adicional**

TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS

+1,2 x
a dívida líquida



R\$ 6,3 bilhões

Estimativa de valor de mercado dos ativos operacionais com base na margem de venda que vem sendo alcançada pela JSL

- No 2T24, 85% do capex bruto foi destinado à expansão e ainda não se converteu em receita.
- Historicamente, a proporção da conversão do Capex bruto de expansão em receita mensal tem se mantido entre **11-13%**. Sendo assim, o Capex bruto de expansão do 1S24 tem um **potencial de geração de receita mensal de ~R\$ 67 milhões**

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS FAVORECEM POTENCIAL DE DESALAVANCAGEM

R\$ mm	2T23	1T24	2T24	
Dívida bruta	5.115,0	8.679,6	7.771,3	
Caixa e aplicações financeiras	758,9	3.720,4	2.398,0	
Dívida Líquida	4.356,2	4.959,2	5.373,2	
EBITDA UDM ¹	1.591,8	1.848,7	1.769,7	
EBITDA-A UDM ¹	1.774,6	2.066,6	2.003,9	
Indicadores Financeiros – Covenants	2T23	1T24	2T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,45x	2,40x	2,68x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,90x	2,98x	2,77x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,74x	2,68x	3,04x	N/A

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

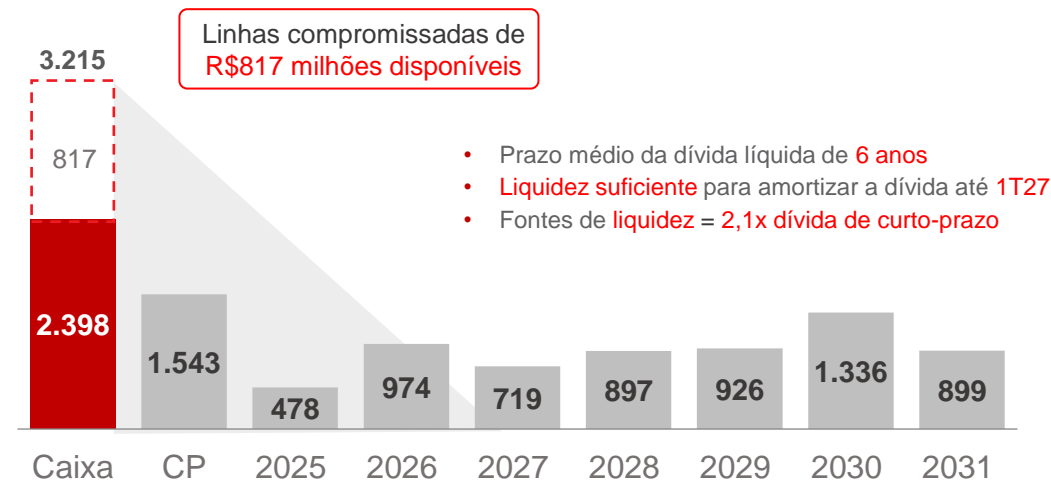
	Nacional	Global	Perspectiva
Fitch Ratings	AAA(bra)	BB	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável



Pré pagamento de dívidas da Companhia efetuado em junho trará uma **redução de 0,5 p.p. no spread** médio do nosso endividamento. Os efeitos somados da emissão do CRA e pré pagamento de debêntures alongarão o prazo médio da dívida líquida em 1 ano

Excluindo-se os efeitos da Compra Vantajosa e reversão das provisões referentes ao Sistema S do EBITDA UDM, a relação **Dív. Líq./EBITDA foi de 3,33x, estável em relação ao 2T23**

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de IC Transportes e FSJ

MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL: FUNDAMENTOS PARA UM NOVO CICLO

BASES SÓLIDAS

POSICIONAMENTO ÚNICO

A **JSL** se destaca pela **capacidade de atender demandas com soluções personalizadas, histórico comprovado, ampla escala e o mais abrangente portfólio** de logística do país com diversificação em setores e serviços.

MODELO DE GESTÃO

Precificação adequada e excelência na entrega resultam em **fidelização dos clientes**, com **alto nível de cross-selling**, e **amplas oportunidades** para conquistar novos clientes e expandir os negócios na atual base.

Know-how para **identificar aquisições estratégicas** com **potencial de expansão** ao tomar **benefício da escala** e do **apoio da JSL**, com **manutenção da independência da gestão qualificada**

CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS

Disciplina na execução, eficiência operacional e controle de custos que asseguram **balanço robusto e rentabilidade adequada**. **Concluímos o semestre com resultados dentro do planejado e bases preparadas** para os próximos anos.

GENTE dedicada e preparada para **assegurar qualidade e eficiência na gestão individualizada dos contratos. Foco na execução e na entrega de resultados garante contínuos ciclos de crescimento e desenvolvimento.**

FOCO NA ENTREGA E NOS RESULTADOS

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Diversificação em serviços e setores abre **múltiplas avenidas de crescimento orgânico**, que somadas à **aquisição de boas empresas** complementares ao nosso portfólio, **nos permitem alavancar oportunidades.**

RENTABILIDADE

Consolidação das margens operacionais, combinada a **alocação adequada de capital**, proporcionam **consistência de margens e rentabilidade.**

CRESCIMENTO CONTRATADO

Implantações concluídas asseguram **crescimento contratado para 2024 com potencial de desalavancagem**, além de **contribuírem com os resultados de 2025 e próximos anos.**



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



JSL

ENTENDER PARA ATENDER



RESULTS 2Q24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



CONSISTENCY OF THE BUSINESS MODEL WITH GROWTH AND MARGINS SUSTAINMENT

Results
2Q24

GROSS REVENUE

2Q24

R\$ **2.5 bn** | **+16.5%** ↑
vs. 2Q23

NET REVENUE

2Q24

R\$ **2.1 bn** | **+16.5%** ↑
vs. 2Q23

Adjusted EBITDA¹

2Q24

R\$ **398 mn** | **+11.1%** ↑
vs. 2Q23

REPORTED:
R\$ 544 mn

EBITDA Margin (on Net Revenue from Services)

2Q24

19.2% | **-0.9 p.p.**
vs. 2Q23

Adjusted Net Income^{1/2}

2Q24

R\$ **33 mn** | **-20.2%**
vs. 2Q23

REPORTED:
R\$ 107 mn

Growth of **21%** on the
same basis³

ROIC Running Rate

15.4% | **+0.2 p.p.**
vs. 2Q23

- ✓ Adjusted Net Income, on the same basis³, with growth of 21%, higher than revenue growth, reinforcing the direction of increasing the conversion of EBITDA into Net Income
- ✓ Balanced growth between Asset Light and Asset Heavy operations – an increase of 13% and 21%, respectively, compared to 2Q23
- ✓ We concluded the first semester with results as planned. The contracted growth (projects already implemented and under implementation) for 2024 reinforces our confidence in the continuous evolution of our results and in our deleveraging potential, and constitutes solid foundations for our development in 2025

¹Number excludes the effect of the write-off of the goodwill value allocated to the cost of asset sales and the positive impact from the reversal of the System S provision | ²Number exclude the effects of goodwill/excesso value amortization from acquisitions | ³Excluding the effects of ICMS subsidies in 2Q23 and the effects of Interest on Equity in 2Q24.

MANAGEMENT AND SCALE *ENSURE* CONTINUED DEVELOPMENT



GROWTH AND SCALE

- ✓ **Organic growth** excluding the impact of the consolidation of IC and FSJ, as they were not fully consolidated in 2Q23, was **13%** compared to the previous year
- ✓ Seasonally weaker second quarter in our businesses, but margins remain healthy.
- ✓ **FSJ** continues to **grow at an accelerated rate of 40%** year-on-year, benefiting from the **JSL ecosystem**, mainly due to its **scale**



MARGINS

- ✓ **Company average margins remain at levels commensurate with the capital invested** in the contracts
- ✓ **Marvel, Transmoreno and FSJ with significant growth in margins**, due to continued gains in **scale**
- ✓ **Major projects under implementation** in the quarter impact results due to **upfront costs** and set the **stage for future quarters**
- ✓ **IC** continues in the process of **capturing synergies**, **reducing costs and increasing productivity**



FINANCIAL MANAGEMENT

- ✓ **Lower average cost of debt** (-2.5 p.p. vs. 2Q23)
- ✓ We issued R\$ 1.75 billion of CRA in February 2024, and the use of these funds to prepay approximately R\$1 billion in debentures was only completed in June 2024, **which will contribute to reducing our average spread from 3Q24 onwards**
- ✓ This will **reduce our debt spread by 0.5 p.p.**



CONTRACT MANAGEMENT

- ✓ **Discipline and agility in operational and contractual adjustments**, terminating those with margins that are not commensurate with the cost of capital and the main inputs
- ✓ Focus on **individualized pricing of contracts**
- ✓ **Organic growth rate above double digits** in the quarter proves the significant potential for growth and increased market share through cross-selling and new customers

RECOGNITION AND COMMITMENT TO THE QUALITY OF SERVICES PROVIDED CREATES LONG-TERM SUSTAINABLE RELATIONSHIPS, WHICH RESULTED IN NEW CONTRACTS (SIGNED AND UNDER IMPLEMENTATION) THAT WILL CONTRIBUTE TO THE RESULTS IN 2024 AND 2025

DEPLOYMENT

Negative cash flow from investments, with negative results due to upfront costs and depreciation and financing costs of acquired assets

- ↑ Investment
- ↑ Net Debt
- ↑ Leverage
- ↓ Margins

ACTIVE OPERATION

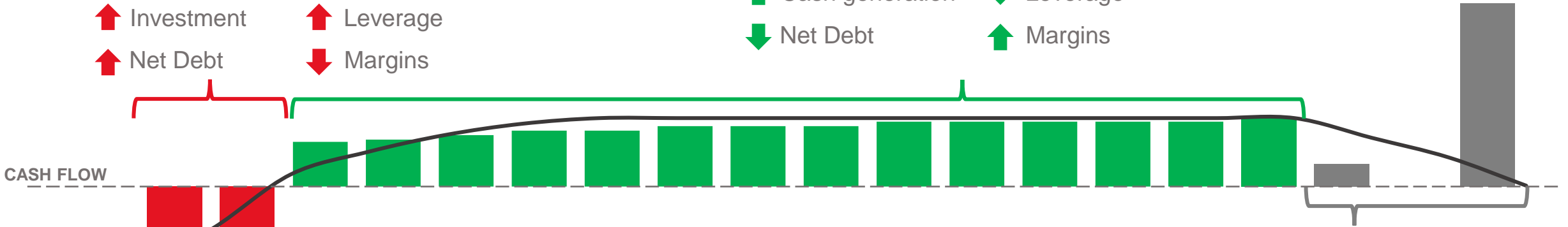
Revenue ramp-up in the first few months of operation, with positive cash flow and results

- ↑ Cash generation
- ↓ Net Debt
- ↓ Leverage
- ↑ Margins

RETIREMENT

Positive cash flow from asset sales, with retirement costs

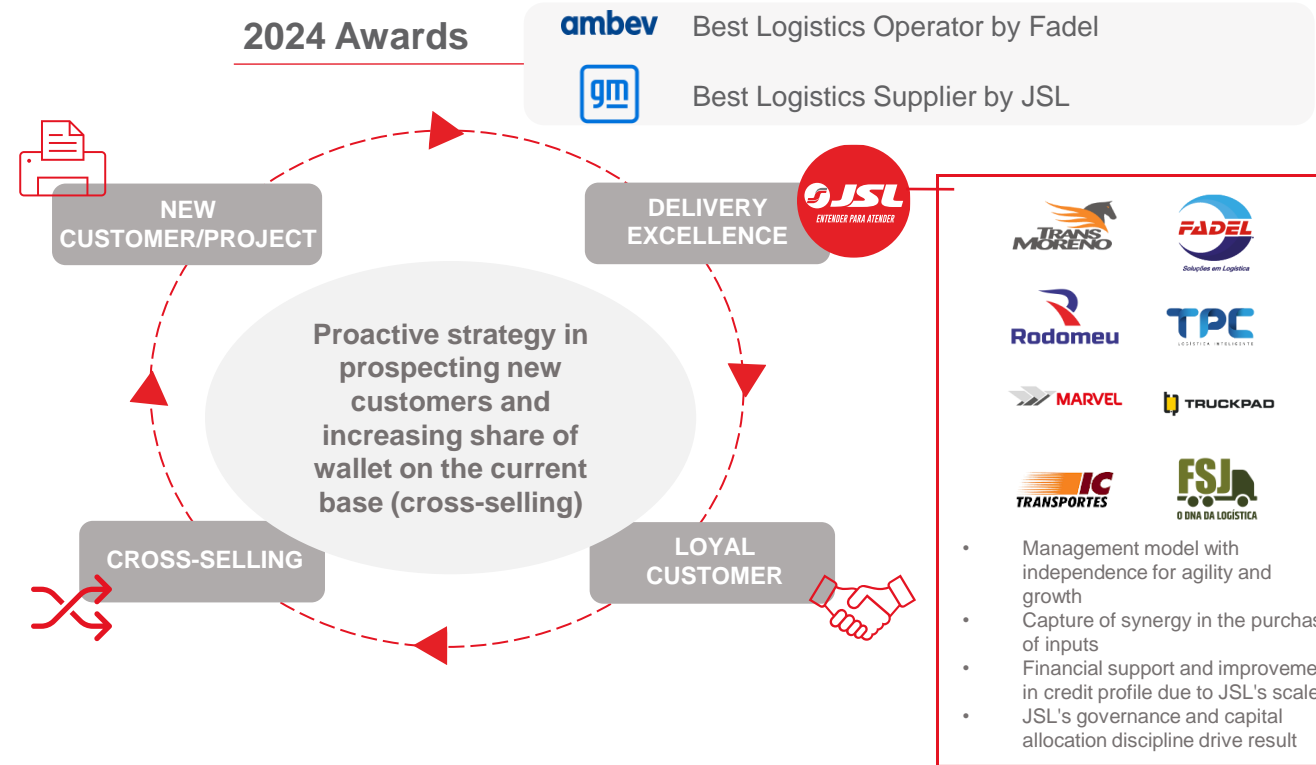
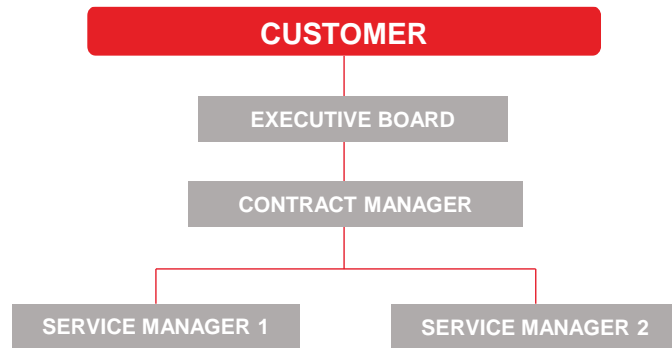
- ↑ Cash generation
- ↓ Net Debt
- ↓ Leverage
- ↓ Margins



Atypical concentration of large projects at this stage in 2Q24, which will contribute to results in the coming quarters

MANAGEMENT MODEL *ENSURES* QUALITY DELIVERY AND **CROSS-SELLING**

- Individualized contract management and customized projects developed with customers
- Appropriate pricing, cost control and operational efficiency
- Autonomy and agility in decision-making



Benefit of Scale

Reach

Safety and Reliability

Cost Reduction

Customized Solutions

Efficiency Gains

Focus on Core Business

SUSTAINABLE GROWTH – RESILIENT MARGINS AND RESULTS

COMPETITIVE ADVANTAGES SUPPORT THE ORGANIC EXPANSION OF OUR BUSINESS



CONTRACTED GROWTH

2Q24 **R\$ 1.3 bn** em in contracts signed in 2Q24 with an average term of 70 months, of which **79% cross-selling**

New clients:



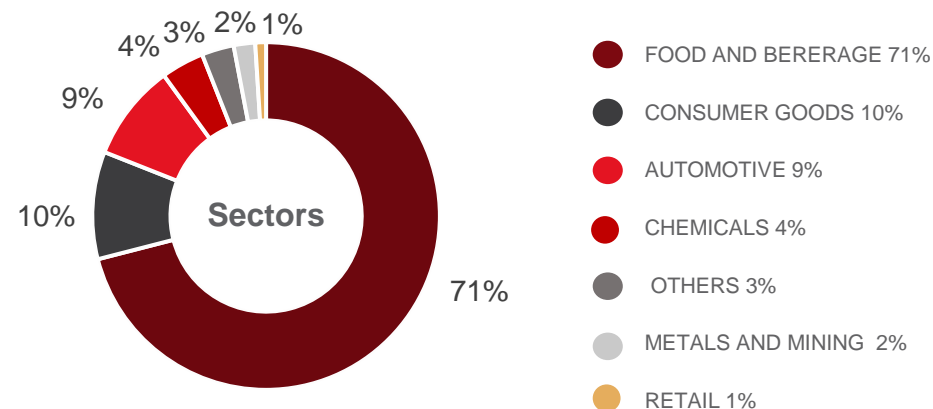
DEXCO



VIA VIBRA

1H24 **R\$ 2.3 bn** in contracts signed in 1H24 with average term of 57 months

DIVERSIFICATION OF SECTORS IN NEW CONTRACTS IN 2Q24



SCALE: Historical and business model ensure access to capital and investment capacity



DISCIPLINE: Pricing discipline ensures sustainable results for the continuation of investment capacity in new projects



EXCELLENCE: Absolute leader in the sector with the country's largest logistics platform and a diversified portfolio in sectors and services



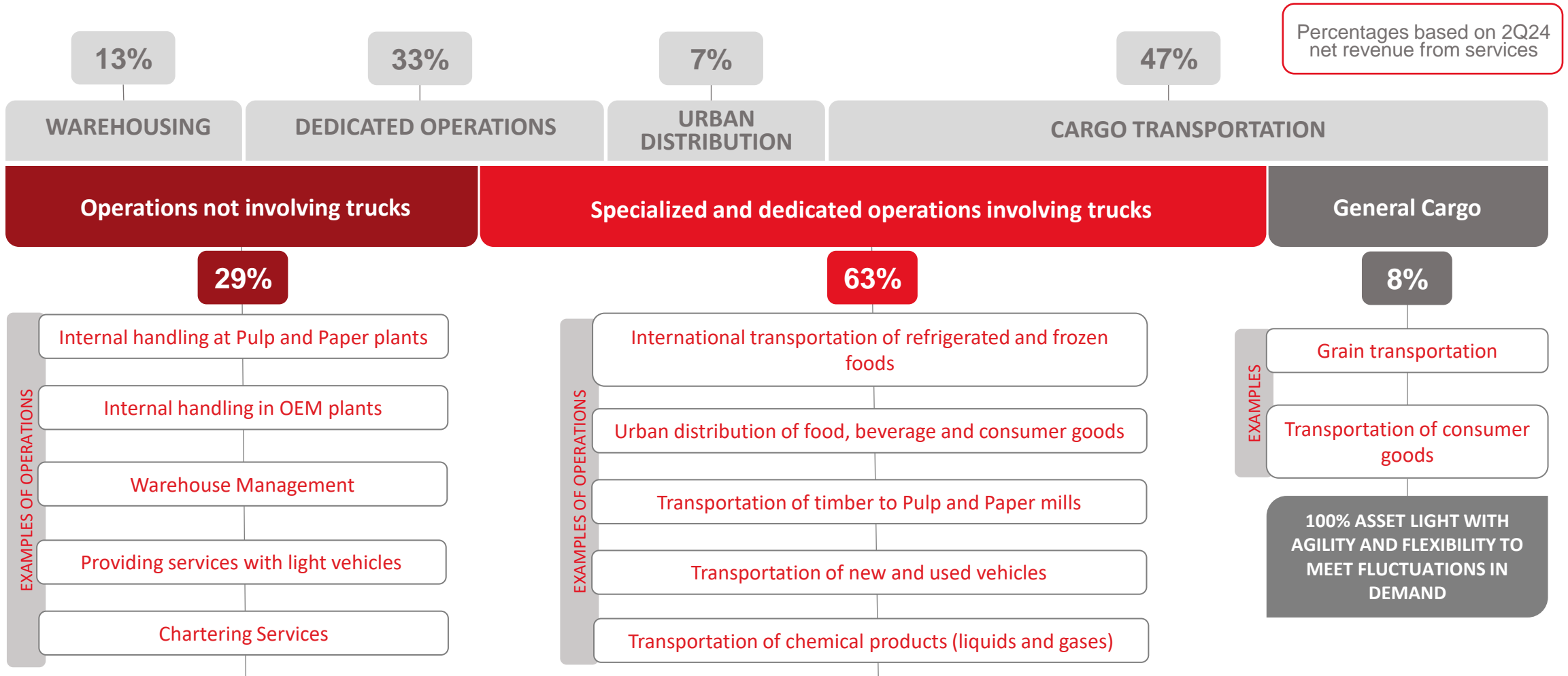
CREDIT: Service quality guarantees operational safety for our customers.

ACQUIRING NEW CUSTOMERS AND NEW CONTRACTS WITH CURRENT CUSTOMERS MULTIPLY OPPORTUNITIES FOR JSL IN PRACTICALLY ALL SECTORS OF THE ECONOMY



LOGISTICS BASED ON LONG-TERM CONTRACTS AND RESILIENT SECTORS









COMBINATION OF SERVICES PROVIDED WITH OWN AND THIRD PARTY ASSETS



86% OF OUR REVENUE RELATES TO HIGH LEVEL OF SPECIALIZATION AND ESSENTIALLY IN OUR CUSTOMERS' SUPPLY AND SALES CHAINS

100% ASSET LIGHT WITH AGILITY AND FLEXIBILITY TO MEET FLUCTUATIONS IN DEMAND

TRANSFORMATION OF THE ACQUIRED COMPANIES EXPERTISE + SCALE

	 Oct-20	 Nov-20	 May-21	 Jun-21	 Jul-21	 May-22	 Apr-23	 Jul-23
CAGR NET REVENUE since Q2 of the year of acquisition	38%	20%	36%	20%	36%	120%	-29%	39%
GROWTH NET REVENUE LTM since the quarter of acquisition	62%	80%	143%	71%	139%	270%	-30%	27%

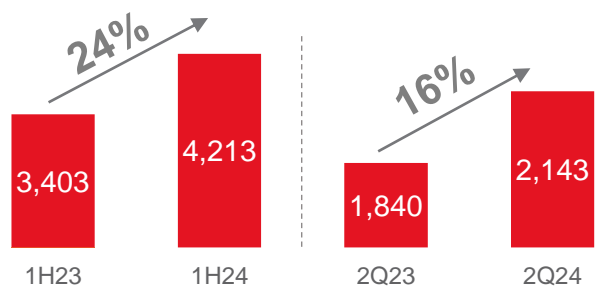
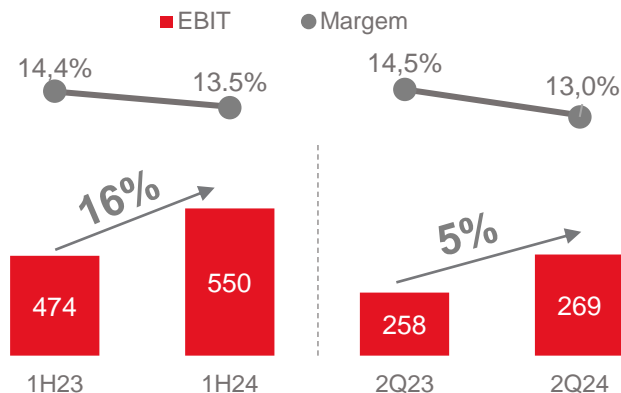
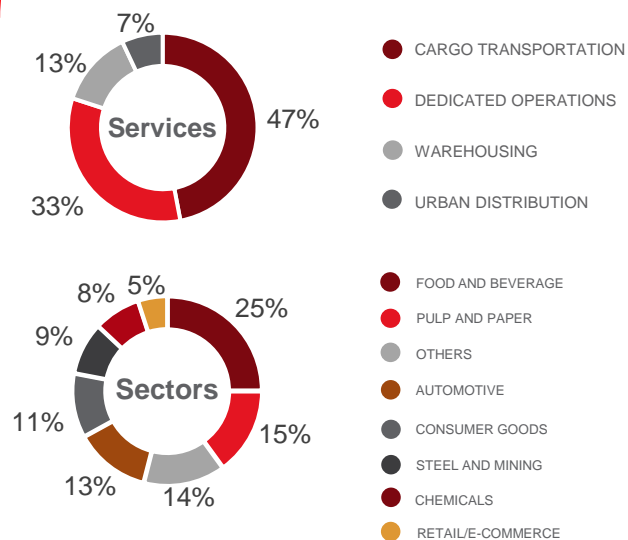
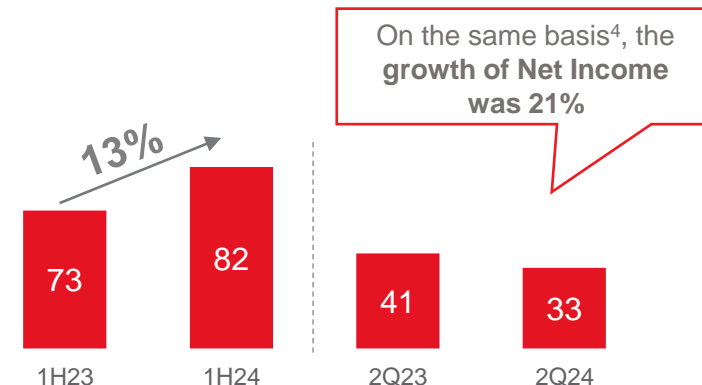
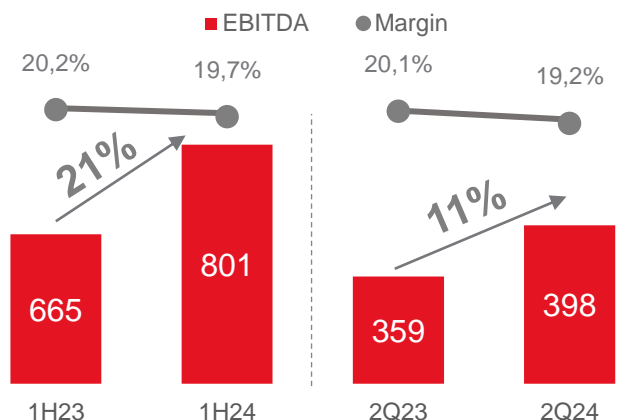
MANAGEMENT MODEL OF THE ACQUIRED COMPANIES

- ✓ **JSL ecosystem allows reduction in the cost of purchasing assets and inputs** due to the scale and dilution of administrative expenses due to company growth
- ✓ **Synergies of 2% of gross revenue** already proven by the history of acquisitions
- ✓ Growth and results driven by the **companies' quality and independent management model**, combined with JSL's scale and access to capital
- ✓ Taking advantage of **cross-selling potential and adding new customers**

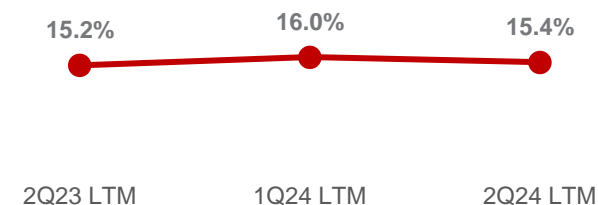
In line with the strategic plan designed for the acquisition, **IC** will maintain **profitable contracts and operations**, with **margins adequate for the capital invested**, with **total focus on excellent service** to its customers

GROWTH OF 2Q24 RESULTS WITH DIVERSIFICATION OF SECTORS AND SERVICES

NET REVENUE (R\$ mn)


 EBIT^{1/2} (R\$ mn) | EBIT MARGIN^{1/2/3} (%)

 NET INCOME^{1/2} (R\$ mn)

 EBITDA¹ (R\$ mn) | EBITDA MARGIN^{1/3} (%)


ROIC Running Rate (%)



OUR LARGEST CUSTOMER REPRESENTS LESS THAN 9% OF REVENUE, DISTRIBUTED ACROSS 19 ACTIVE CONTRACTS

¹Number excludes the effect of the write-off of the goodwill value allocated to the cost of asset sales and the positive impact from the reversal of the System S provision | ²Number exclude the effects of goodwill/excesso value amortization from acquisitions | ³Calculated on Net Op Revenue from Services | ⁴Excluding the effects of ICMS subsidies in 2Q23 and the effects of Interest on Equity in 2Q24.



BALANCE BETWEEN **ASSET LIGHT** AND **ASSET HEAVY** MODELS

Results
2Q24

ASSET LIGHT 52% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

2Q24

R\$ **1.1 bn** | **+12.3%**
vs. 2Q23

EBITDA | EBITDA Margin¹

2Q24

R\$ **177 mn**

-1.3% vs. 2Q23

Margin

16.3%

-2.1 p.p vs. 2Q23

- **Growth of 12% due to the implementation of new projects** over the last twelve months (**organic growth**), in addition to the consolidation effect of **FSJ**. Most recent acquisition that became part of our results in Sep/2023 and has already **shown strong organic growth, benefiting from the JSL ecosystem**, in the same way as previously acquired companies.
- **Stable margin despite seasonality**, and with an **improvement already contracted by the implementations carried out** throughout the first half of the year, which have already impacted costs, but **will contribute to revenue and results from 3Q24 onwards**

ASSET HEAVY 48% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

2Q24

R\$ **1.0 bn** | **+21.2%**
vs. 2Q23

EBITDA | EBITDA Margin¹

2Q24

R\$ **219 mn**

+21.8% vs. 2Q23

Margin

22.1%

-0.1 p.p vs. 2Q23

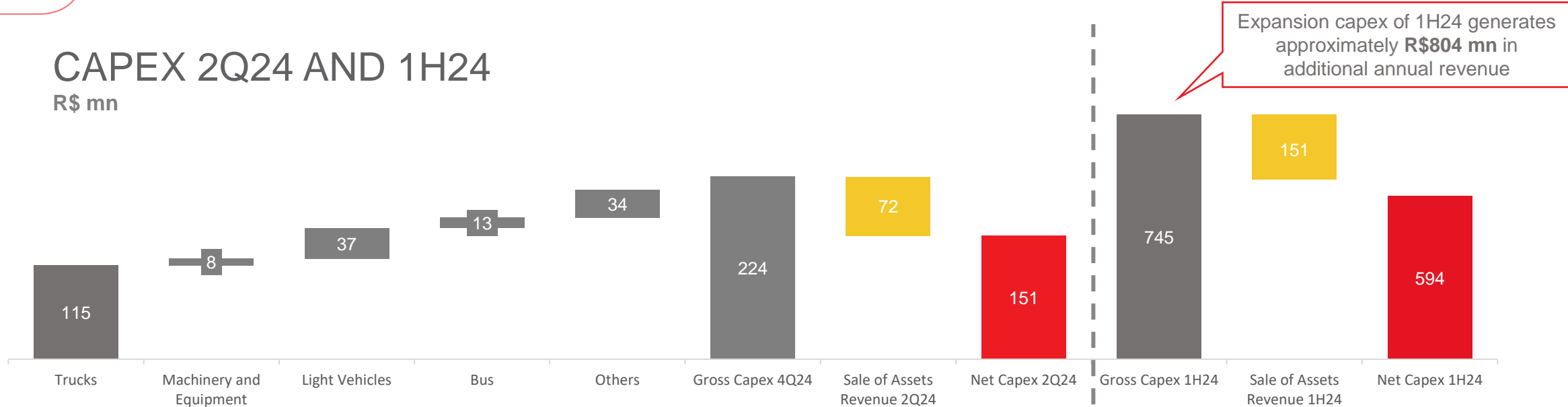
- **Growth of 21% (vs. 2Q23)** due to increased demand for **Marvel**, ramp-up of an important **Pulp and Paper** project implemented in 2Q23 and growth in **IC Transportes'** Asset Heavy operations
- **Growth in Cargo Transportation** through the implementation of new contracts mainly in the **Food and Beverage, E-commerce** and **Chemical** sectors.
- **EBITDA margin of 22.1%**, driven by **major implementations** carried out in the quarter, therefore, with potential for evolution as these operations mature

¹Calculated on Net Revenue from Services

CAPEX REALIZATION ENSURES THE GENERATION OF NEW REVENUE IN THE FUTURE

CAPEX 2Q24 AND 1H24

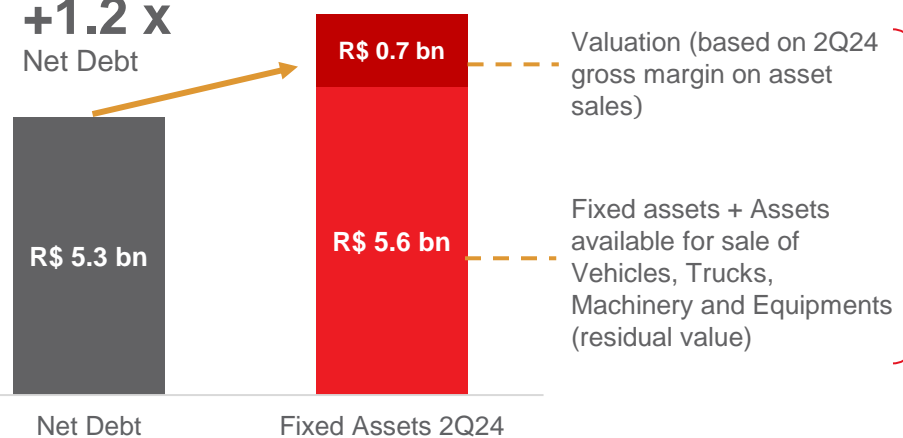
R\$ mn



Expansion capex of 1H24 generates approximately **R\$804 mn** in additional annual revenue

ASSET APPRECIATION

+1.2 x
Net Debt



R\$ 6.3 billion

Estimate of the market value of operating assets based on the sales margin that has been achieved by JSL

- In 2Q24, 85% of gross capex was allocated to expansion and has not yet been converted into revenue.
- Historically, the **conversion** ratio of gross expansion Capex into monthly revenue has remained between 11-13%. Therefore, the gross expansion Capex in 2Q24 has a **potential to generate monthly revenue of ~R\$ 67 million**

CASH GENERATION AND RESULTS FAVOR POTENTIAL DELEVERAGING

R\$ mn	2Q23	1Q24	2Q24	
Gross Debt	5,115.0	8,679.6	7,771.3	
Cash and investments	758.9	3,720.4	2,398.0	
Net Debt	4,356.2	4,959.2	5,373.2	
LTM EBITDA ¹	1,591.8	1,848.8	1,769.7	
LTM EBITDA-A ¹	1,774.6	2,066.6	2,003.9	
Financial Indicators - Covenants	2Q23	1Q24	2Q24	Covenants
Net Debt/EBITDA-A	2.45x	2.40x	2.68x	Less than 3.5x
EBITDA-A/Net Financial Result	2.90x	2.98x	2.77x	Greater than 2x
Net Debt/EBITDA	2.74x	2.68x	3.04x	N/A

CORPORATE CREDIT RATING

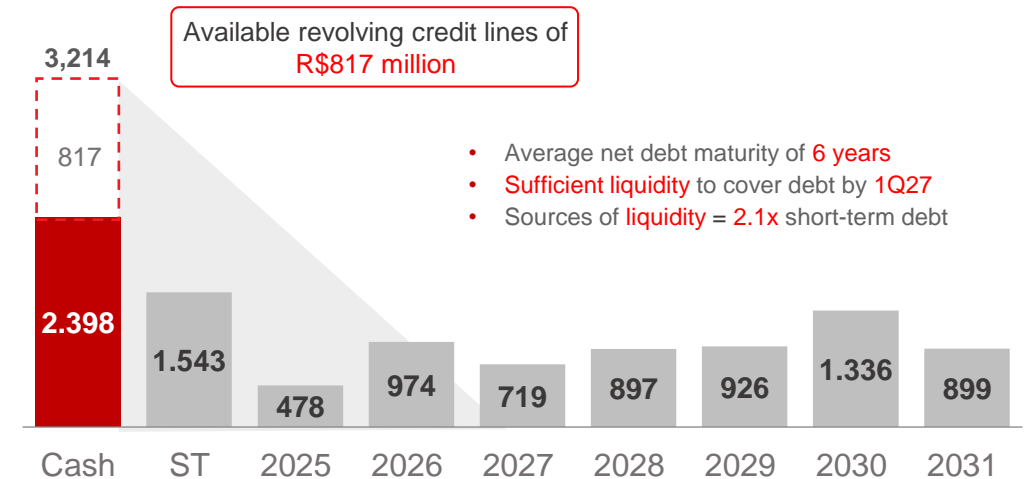
	National	Global	Outlook
Fitch Ratings	AAA(bra)	BB	Stable
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Stable



The prepayment of the Company's debts in June will **reduce the average spread on our debt by 0.5 p.p.** The combined effects of the CRA issue and pre-payment of debentures will lengthen average net debt maturity by 1 year

Excluding the effects of the Bargain Purchase and the release of provisions relating to Sistema S from LTM EBITDA, the **Net Debt/EBITDA was 3.33x, stable compared to 2Q23**

AMORTIZATION SCHEDULE R\$ mn



¹Combined results, taking into account the last twelve months of IC Transportes and FSJ

IRREPLICABLE BUSINESS MODEL: FOUNDATIONS FOR A NEW CYCLE

SOLID FOUNDATIONS

UNIQUE POSITIONING

JSL stands out for its **ability to meet** demands with **customized solutions, proven track record, large scale** and the most **comprehensive logistics portfolio** in the country with diversification of sectors and services.

MANAGEMENT MODEL

Adequate pricing and delivery excellence result in **customer loyalty**, with a **high level of cross-selling**, and **ample opportunities** to win new customers and expand business within the current base

Know-how for **identifying strategic acquisitions** with **expansion potential** by taking **advantage of JSL's scale and support**, while maintaining the **independence of business management**

CONSISTENT RESULTS

Discipline in pricing, operational efficiency and cost control that ensure a **strong balance sheet and adequate profitability**. We have completed the first half of the year with **results in line with our plan** and **prepared foundations** for the next years.

PEOPLE
dedicated and prepared to ensure quality and efficiency in the individual management of contracts. Focus on execution and delivery of results guarantees continuous cycles of growth and development.

FOCUS ON DELIVERY AND RESULTS

STRATEGIC PLANNING

Diversification in services and sectors opens **multiple avenues for organic growth**. These, together with the **acquisition of good companies** that complement our portfolio, **allow us to leverage opportunities**.

PROFITABILITY

Consolidation of operating margins and appropriate capital allocation, provide **consistent margins and profitability**.

CONTRACTED GROWTH

Completed implementations ensure **contracted growth through 2024 with potential for deleveraging**, in addition to **contributing to the results of 2025** and future years.



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

