

JSL

ENTENDER PARA ATENDER



RESULTADOS 4T24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



DESTAQUES 2024: CRESCIMENTO CONSISTENTE E BASES SÓLIDAS PARA DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO E SUSTENTÁVEL



ESCALA E RENTABILIDADE ACIMA DO PLANEJADO NO IPO

RECEITA DE R\$ 10,7 BI E ROIC *RUNNING RATE* NO PATAMAR DE 15% EM 2024

RITMO DE CRESCIMENTO ESTÁVEL MESMO NO ATUAL PATAMAR DE ESCALA

CRESCIMENTO DA RECEITA DE 20% NO ANO, ORGÂNICO DE 16% (ex-IC e FSJ)

EBITDA AJUSTADO RECORDE

EBITDA AJUSTADO DE R\$ 1,7 BILHÃO EM 2024, COM MARGEM DE 19,4%

MAIOR DIRECIONAMENTO PARA PROJETOS ASSET LIGHT

OPERAÇÕES ASSET LIGHT ATINGEM 54% DA RECEITA NO 4T COM CRESCIMENTO DE 18% A/A

RECEITA FUTURA CONTRATADA

R\$ 5,4 BILHÕES DE NOVOS CONTRATOS EM 2024

GERAÇÃO DE CAIXA QUE CONTRIBUIRÁ COM A DESALAVANCAGEM

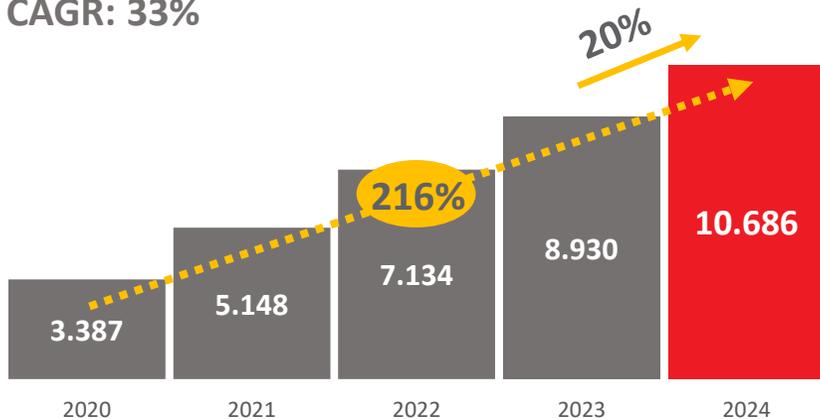
FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE R\$ 521,1 MILHÕES EM 2024



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E EFICIÊNCIA

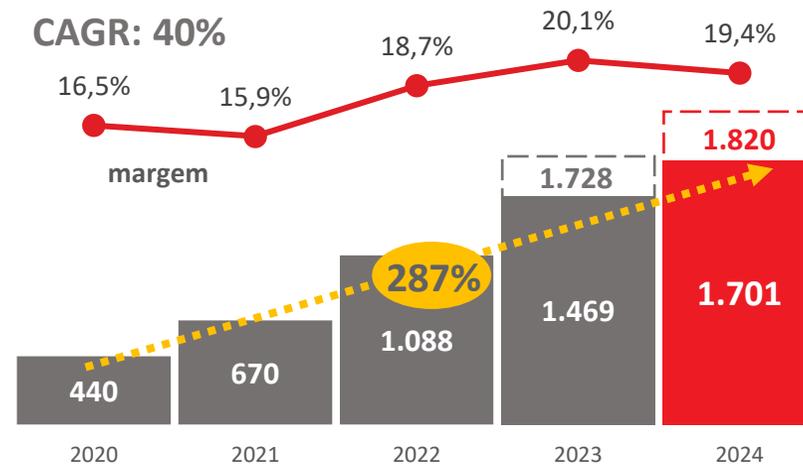
RECEITA BRUTA (R\$ mm)

CAGR: 33%



EBITDA Ajustado¹ (R\$ mm) | Margem EBITDA²

CAGR: 40%



4 ANOS

DESDE O IPO

+3X

RECEITA BRUTA

+4X

EBITDA

TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA, EFICIÊNCIA OPERACIONAL E GERAÇÃO DE CAIXA COM CRESCIMENTO ORGÂNICO ROBUSTO E OITO AQUISIÇÕES

REFLETE A CONFIANÇA DOS NOSSOS CLIENTES NA QUALIDADE DO SERVIÇO PRESTADO

COM EXPANSÃO DE 2,9 P.P. NA MARGEM – DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO E SUSTENTÁVEL

+20%

2024 x 2023

CRESCIMENTO SOBRE UMA RECEITA DE R\$ 9 BI EM 2023, SENDO 16% ORGÂNICO

¹Números ajustados conforme reportado, excluindo o efeito positivo das compras vantajosas | ²Margem EBITDA sobre ROL de Serviços



DESTAQUES 4T24 E 2024: MANUTENÇÃO DO RITMO DE CRESCIMENTO E RENTABILIDADE

RECEITA BRUTA

2024
R\$ **10,7 bi** ▲ **19,7%**
vs. 2023

4T24
R\$ **2,9 bi** ▲ **15,0%**
vs. 4T23

RECEITA LÍQUIDA

2024
R\$ **9,1 bi** ▲ **19,6%**
vs. 2023

4T24
R\$ **2,5 bi** ▲ **15,2%**
vs. 4T23

EBITDA Ajustado¹

2024
R\$ **1,7 bi** ▲ **15,8%**
vs. 2023

REPORTADO: R\$ 1,8 bi

4T24
R\$ **434 mm** ▲ **5,5%**
vs. 4T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/3}

2024
R\$ **190 mm** ▼ **-10,7%**
vs. 2023

REPORTADO: R\$ 207 mm

4T24
R\$ **36 mm** ▼ **-56,5%**
vs. 4T23

ROIC *Running Rate*

14,6%

Grande volume de implantações ao longo do ano, com pressão de custos pré-operacionais sobre as margens e retorno da Companhia. O amadurecimento desses projetos ao longo dos meses irá beneficiar os resultados em 2025.

MARGEM EBITDA² (sobre ROL de Serviços)

2024
19,4% ▼ **-0,7 p.p.**
vs. 2023

4T24
18,0% ▼ **-1,9 p.p.**
vs. 4T23

¹No 4T24, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,9 mm no EBITDA e em R\$ 2,6 mm no LL | ²Calculada sobre ROL de Serviços | ³No 4T24, ajuste de R\$ 10,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia

DISCIPLINA DE GESTÃO E ALOCAÇÃO DE CAPITAL

ESCALA E EFICIÊNCIA

- ✓ **Crescimento orgânico de 16%** em 2024 vs 2023 (excluindo IC e FSJ), comprovando a capacidade de crescimento por *cross-selling* e novos clientes
- ✓ **Margem EBITDA** mantida no patamar de **19,4%** em 2024 mesmo com a pressão nos custos operacionais pela inflação e implantações que impactaram os últimos meses do ano (custos pré-operacionais)



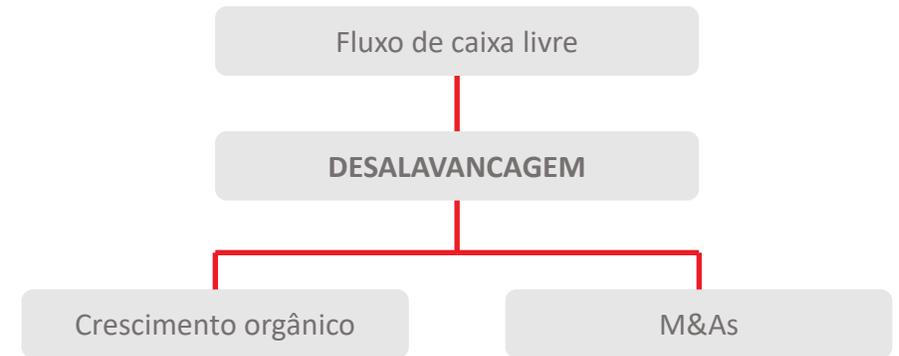
GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ **Redução da necessidade de investimento** para manter o crescimento orgânico já observada em 2024, favorecendo o potencial de **desalavancagem**
- ✓ **Redução do spread médio da dívida em 0,5 p.p.** (2024 vs 2023)
- ✓ Com amortização de um CRA com custo elevado em maio/25, estima-se uma redução ainda maior do spread em 0,2 p.p.



ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL

PRIORIZAÇÃO DA DESALAVANCAGEM



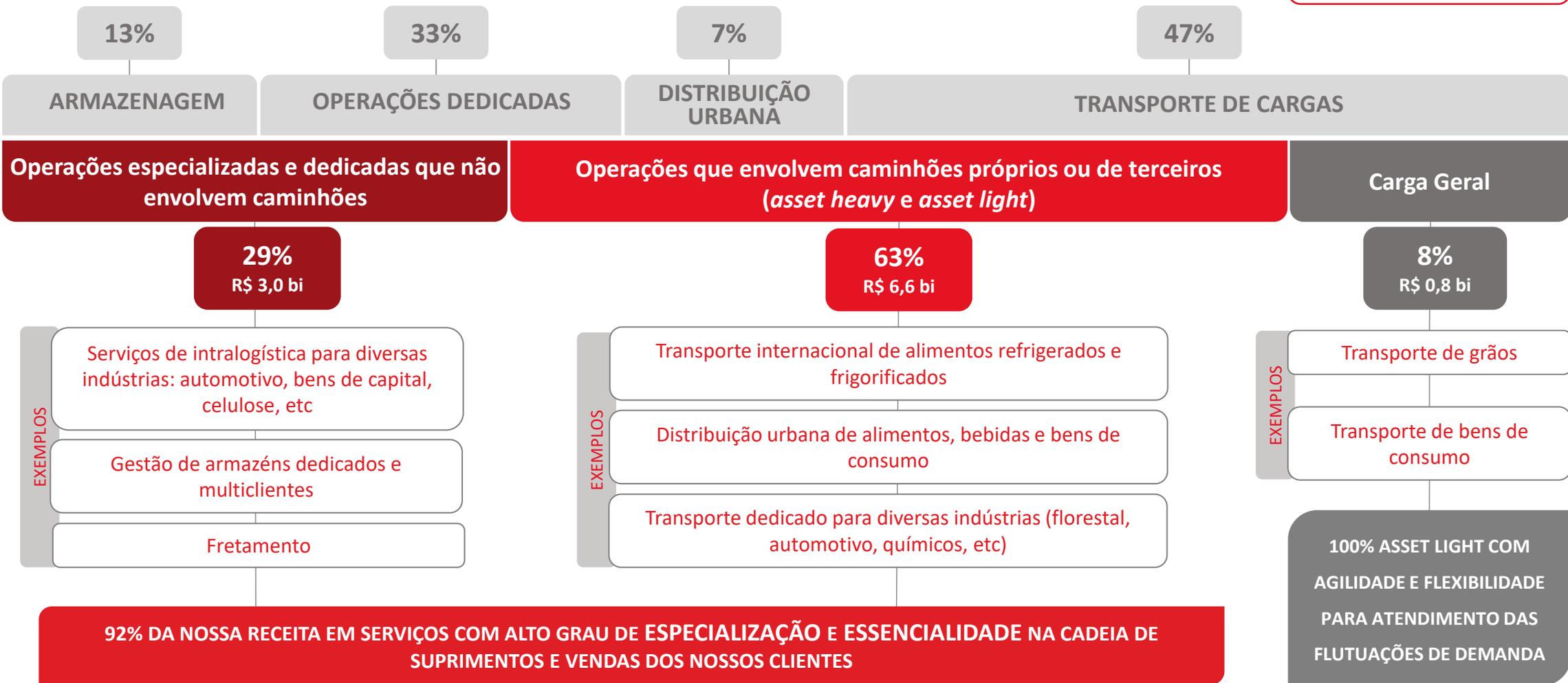
INICIATIVAS ADICIONAIS COM FOCO NA MELHORIA DOS RESULTADOS PARA FAZER FRENTE A INFLAÇÃO E AUMENTO DE JUROS

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



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

Percentuais com base na receita bruta de serviços do 2024





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



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



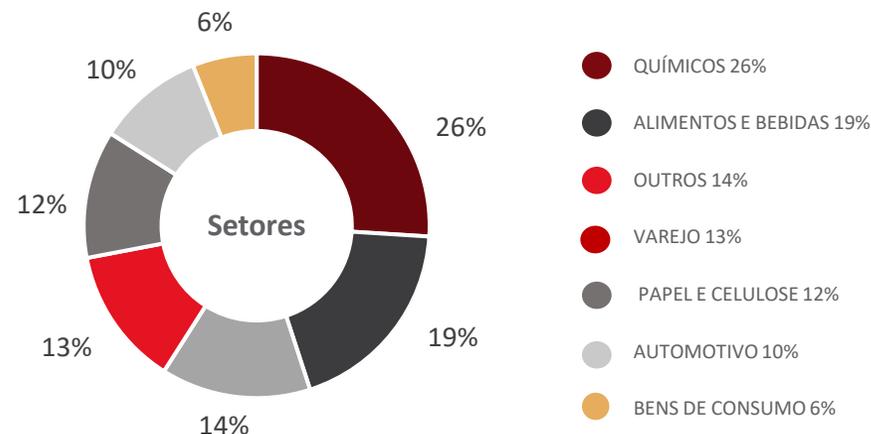
QUALIDADE E EFICIÊNCIA: NOVOS PROJETOS GERAM OPORTUNIDADES DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

CRESCIMENTO CONTRATADO



R\$ 5,4 bi em contratos celebrados em **2024** com prazo médio de 59 meses, sendo **89% cross-selling** e **28 novos clientes**

DIVERSIDADE DE SETORES NOS NOVOS CONTRATOS DE 2024



1T24

R\$ 1,3 bi em contratos celebrados com prazo médio de 70 meses, sendo **79% cross-selling**

- **41%** PAPEL E CELULOSE
- **18%** AUTOMOTIVO



2T24

R\$ 1 bi em contratos celebrados 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 celebrados com prazo médio de 64 meses, sendo **92% cross-selling**

- **58%** QUÍMICOS
- **19%** VAREJO



4T24

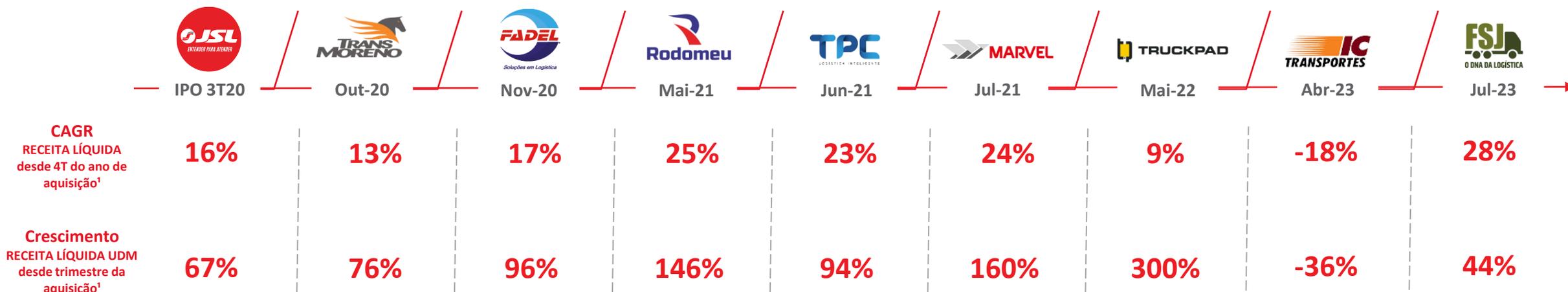
R\$ 886 mm em contratos celebrados com prazo médio de 49 meses, sendo **95% cross-selling**

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

**NOVOS CLIENTES GERAM A OPORTUNIDADE DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DE SERVIÇOS:
CAPACIDADE JÁ COMPROVADA PELO ALTO NÍVEL DE CROSS-SELLING**



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO



TOTAL

CAGR
RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA
(4T24 vs 4T20)



36%

CAGR ORGÂNICO
RECEITA LÍQUIDA COMBINADA
(4T24 vs 4T20)



18%

EVOLUÇÃO IMPULSIONADO PELO MODELO DE GESTÃO

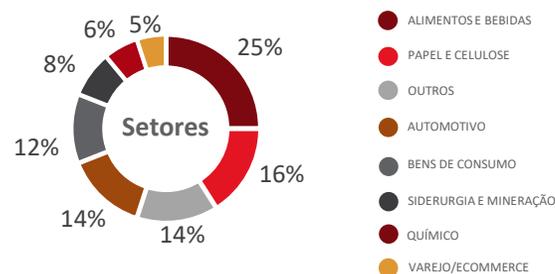
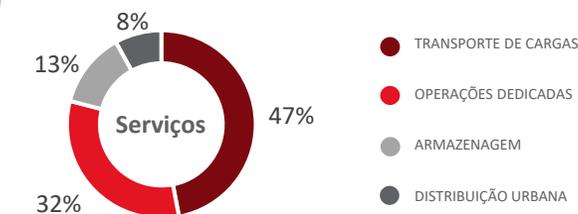
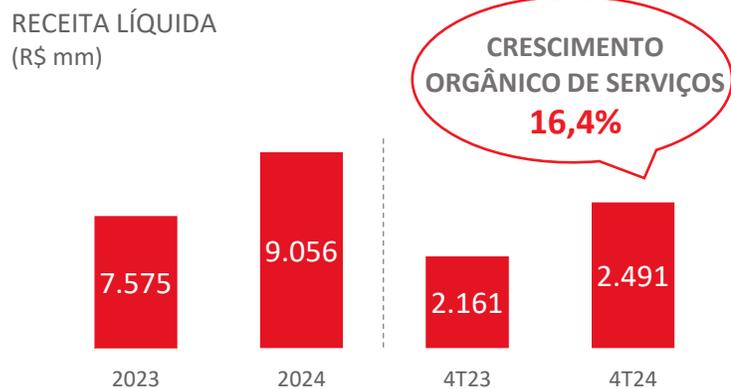
- ✓ Ecossistema JSL permite redução no custo da compra de ativos, serviços e insumos, resultando em uma sinergia de 2% da receita bruta, já comprovada pelo histórico de aquisições
- ✓ Qualidade e expertise das empresas se beneficiam da escala e acesso a capital da JSL para crescimento e melhoria de margem
- ✓ Aproveitamento do potencial de *cross-selling* e adição de novos clientes
- ✓ Forte crescimento orgânico desde o IPO pela disciplina na precificação dos contratos, alocação de capital e otimização de custos

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



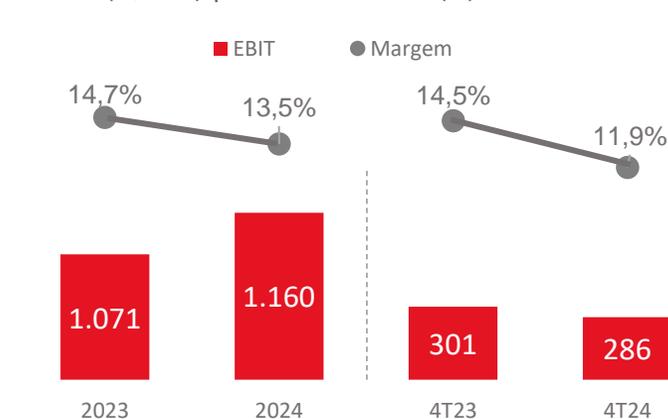
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM COM A RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS

RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)

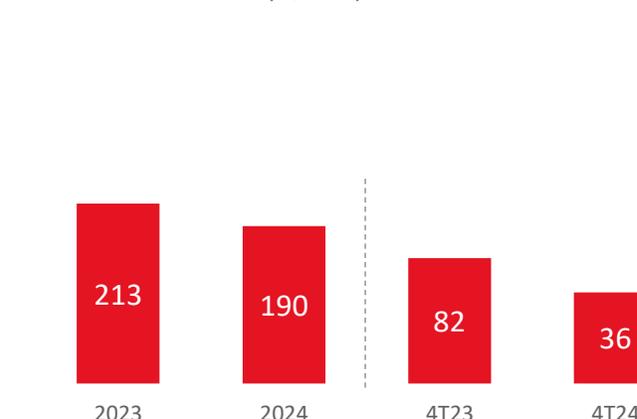


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA CERCA DE 10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

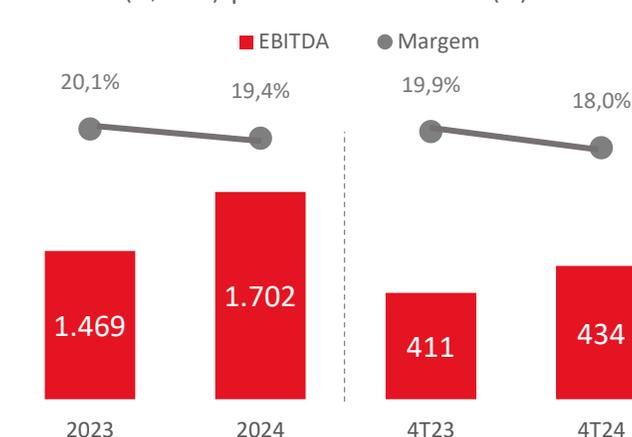
EBIT^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBIT³ (%)



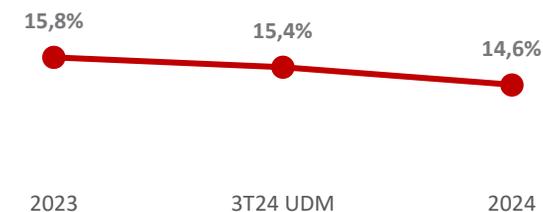
LUCRO LÍQUIDO^{1/2} (R\$ mm)



EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA³ (%)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,9 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 2,6 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 15,8 mm no EBIT e de R\$ 10,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ³Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

ASSET LIGHT 54% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

4T24

R\$ **1,3 bi** | **+18,0%**
vs. 4T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T24

R\$ **209 mm** | **16,1%**
+5,8% vs. 4T23 | -1,9 p.p. vs. 4T23

Margem

- **Crescimento de 18% pela implantação de novos projetos** ao longo dos últimos doze meses
- Margem EBITDA menor pelo aumento pelos custos pré-operacionais dos contratos fechados no 3T e 4T24
- Distribuição urbana aumentou de forma expressiva a representatividade no segmento *asset light* pelas grandes implantações no setor de alimentos e bebidas realizadas ao longo de 2024, com enorme potencial de contribuição com a expansão das margens a medida que vão atingindo a maturação

ASSET HEAVY 46% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

4T24

R\$ **1,1 bi** | **+14,6%**
vs. 4T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T24

R\$ **221 mm** | **19,9%**
+3,4% vs. 4T23 | -2,1 p.p. vs. 4T23

Margem

- **Crescimento de 15% vs 4T23** pelo *ramp-up* dos projetos implantados principalmente nos primeiros seis meses do ano
- Evolução na distribuição urbana pela implantação de novos contratos em **e-commerce** e operações dedicadas pela maturação dos projetos implantados já mencionados, com foco no setor de papel e celulose e alimentos e bebidas.
- **Margem EBITDA de 19,9%** menor pela alta nos custos indiretos e diretos (como peças e pneus) com a alta do dólar. O aumento desses custos estão protegidos pelas fórmulas paramétricas dos contratos e **os impactos devem se normalizar ao longo dos próximos meses.**

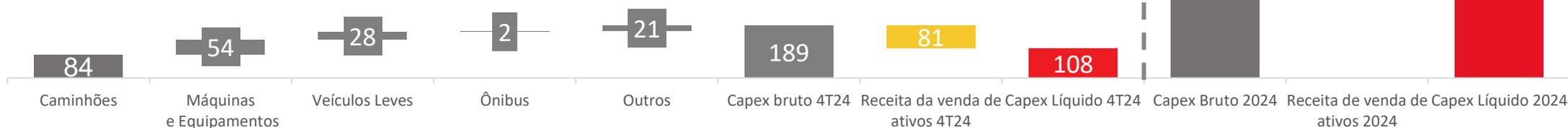
¹Calculada sobre a ROL de Serviços



CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 4T24 e 2024 R\$ mm

- No 4T24, 77% 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 de **2024** tem um **potencial de geração de receita mensal adicional de ~R\$ 100 milhões**
- Além da aquisição de ativos para os novos contratos, apenas em 2025 já contratamos aproximadamente **2 mil pessoas para as implantações em andamento**



Com base no histórico de conversão, Capex de expansão do 2024 poderá gerar aproximadamente **R\$1,2 bi de receita anual adicional**

EXEMPLO DE PROJETOS ASSET HEAVY COM PRAZO MÉDIO DE 5 ANOS

PROJETO 1

Setor: Mineração

- Início do projeto: 01/2019
- Investimento: R\$ 34,4 mm
- Receita mensal média: R\$ 3,7 mm

CONVERSÃO: **11%**

PROJETO 2

Setor: Químicos

- Início do projeto: 05/2022
- Investimento: R\$ 18,9 mm
- Receita mensal média: R\$ 3,1 mm

CONVERSÃO: **16%**

PROJETO 3

Setor: Papel e Celulose

- Início do projeto: 04/2023
- Investimento: R\$ 159,2 mm
- Receita mensal média: R\$ 18,2 mm

CONVERSÃO: **11%**



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

R\$ mm	4T23	3T24	4T24	
Dívida bruta	6.706,5	7.628,6	7.427,0	
Caixa e aplicações financeiras	1.854,1	2.313,0	1.894,9	
Dívida Líquida	4.852,4	5.315,6	5.532,2	
EBITDA UDM ¹	1.810,4	1.805,2	1.819,5	
EBITDA-A UDM ¹	2.010,4	2.059,3	2.106,8	
Indicadores Financeiros – Covenants	4T23	3T24	4T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,41x	2,58x	2,63x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,96x	2,74x	2,82x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,68x	2,94x	3,04x	N/A

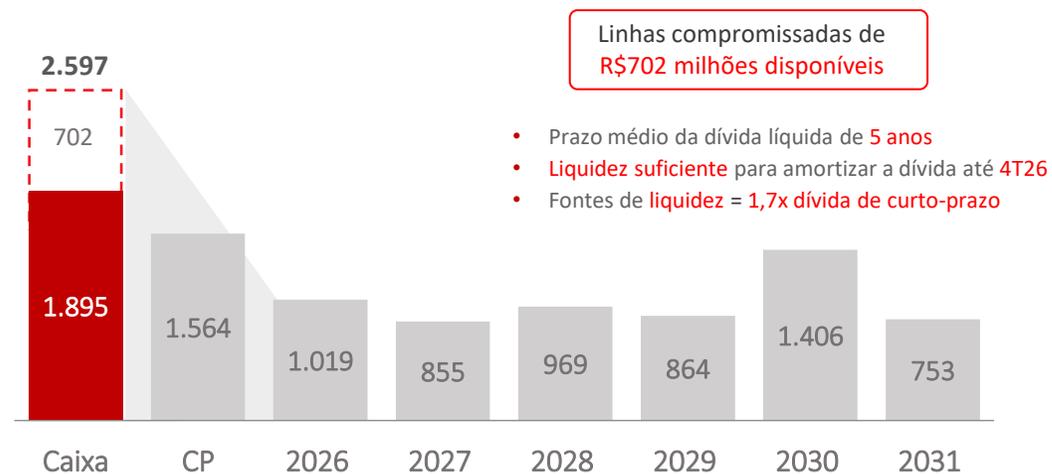
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

ESTRATÉGIA DE DESALAVANCAGEM



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ



AÇÕES E RECONHECIMENTOS ESG DE 2024

PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO

Capacitação e contratação de mulheres para posições do setor de logística



- + 7 edições do programa (13 desde 2021)
- 86 mulheres contratadas (+200 desde 2021)
- Três modalidades inéditas: Mulheres na Manutenção, Mulheres na Mineração e Mulheres no Fretamento

Inclusão, empregabilidade e a integração socioeconômica para migrantes ou pessoas refugiadas



- 1ª edição
- 9 trabalhadores imigrantes e migrantes contratados
- Fórum Empresas com Refugiados, iniciativa da ONU e Pacto Global

RECONHECIMENTOS

ISEB3

1º ano no **Índice de Sustentabilidade Empresarial**, da **B3**, que reúne empresas de capital aberto reconhecidas por seu comprometimento com a sustentabilidade

TIME

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

exame.

“**A Melhor Empresa do Ano**” no setor de Transporte e Logística na 51ª edição do MELHORES E MELHORES 2024 da EXAME



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



Reconhecimentos em saúde e segurança de diversos clientes, como Vale, Suzano, Unilever, CBA e Gerdau



LÍDER ABSOLUTO DO SETOR COM ECOSSISTEMA ÚNICO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS

Modelo de gestão único e ecossistema irreplicável

Liderança

Líder absoluto do setor há **24 anos**, com ~2% do *market-share* no Brasil e alto potencial de expansão

Modelo de Gestão

Empresas adquiridas com **gestão independente** e com foco no negócio

Expansão

Presença em **9 países** e em **setores essenciais** da economia com alto **potencial de crescimento**

Diversificação

Participação em mais de **16 setores econômicos** (múltiplos **clientes, contratos e serviços**)

Clientes

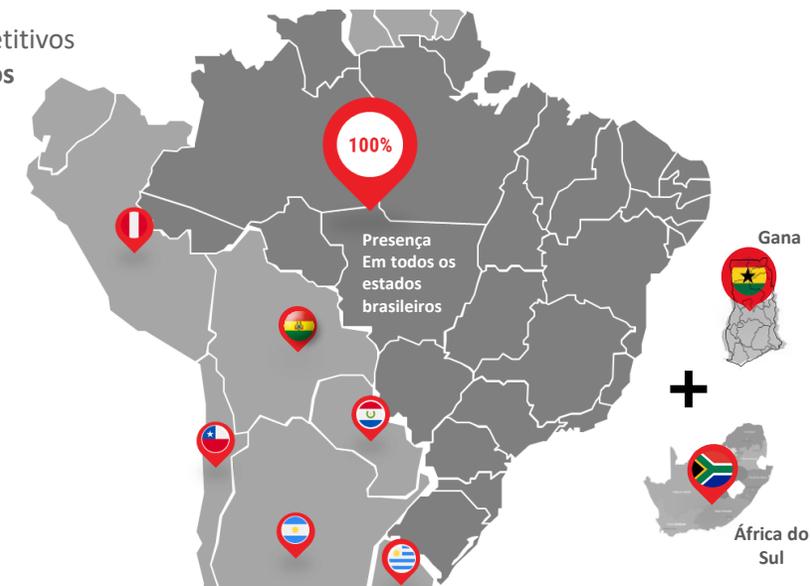
DNA de serviços comprovado pelo alto *cross-selling* e **contratos de longo prazo**

Gente

+35 mil colaboradores com **251** gerentes com média de **+10 anos** na JSL que reforçam nossa cultura

Escala e *expertise* como diferenciais competitivos para continuar o **desenvolvimento de novos negócios**

Ecosistema de negócios único:



BASES CONSTRUÍDAS

+10 anos

Tempo Médio na JSL entre os **251** gerentes

Governança

5 Conselheiros de Administração
40% Independente

+35 mil

Colaboradores alinhados com a Cultura e Valores

+34 mil

Ativos operacionais

1,5 mm m²

Capacidade de armazenagem

+ 55 mil

Agregados e Terceiros em nossa base com pagamento de **~R\$ 1,8 bi** de frete em 2024

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

1 LÍDER ABSOLUTO COM MODELO DE NEGÓCIO QUE GARANTE RESILIÊNCIA INDEPENDENTE DO MOMENTO DE MERCADO E AINDA COM POTENCIAL DE EXPANSÃO DO MARKET-SHARE (APROX. 2%)

2 RECOMPOSIÇÃO DOS PREÇOS PARA FAZER FRENTE AO AUMENTO DOS CUSTOS GARANTIDO PELA GESTÃO TÉCNICA/OPERACIONAL INDIVIDUALIZADA DOS CONTRATOS E PELOS MECANISMOS CONTRATUAIS DE EQUILÍBRIO DAS MARGENS

3 OTIMIZAÇÃO NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL COM FOCO EM MELHORIA DO CAPITAL DE GIRO E BALANÇO MAIS LEVE, JUNTO A REDUÇÃO DE CUSTOS E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

4 NOSSOS PRINCIPAIS GESTORES COM TEMPO MÉDIO DE JSL ACIMA DE 10 ANOS – MAIS DE 35 MIL COLABORADORES ALINHADOS A NOSSA CULTURA E PREPARADOS PARA ASSEGURAR QUALIDADE E EFICIÊNCIA

5 HISTÓRICO DE ENTREGA, DIVERSIFICAÇÃO E CAPILARIDADE CONTRIBUI PARA CROSS-SELLING E OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO EM NOVOS CLIENTES

6 JSL DIGITAL: INICIAÇÃO DO PROCESSO DE ESCALA DA PLATAFORMA

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





ENTENDER PARA ATENDER

RESULTS 4Q24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



2024 HIGHLIGHTS: CONSISTENT GROWTH AND SOLID FOUNDATIONS FOR CONTINUOUS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT



SCALE AND PROFITABILITY ABOVE IPO'S PLAN

REVENUE OF R\$ 10.7 BI AND ROIC *RUNNING* RATE AT 15% IN 2024

STABLE GROWTH PACE EVEN AT THE CURRENT SCALE LEVEL

REVENUE GROWTH OF 20% OVER THE PREVIOUS YEAR, ORGANIC OF 16% (ex-IC and FSJ)

RECORD ADJUSTED EBITDA

ADJUSTED EBITDA OF R\$ 1.7 BILLION FOR THE YEAR, WITH A SOLID 19.4% MARGIN

GREATER FOCUS ON ASSET-LIGHT PROJECTS

ASSET-LIGHT OPERATIONS REACH 54% OF THE REVENUE, GROWTH OF 18% Y/Y

CONTRACTED FUTURE REVENUE

R\$ 5.4 BILLION IN NEW CONTRACTS IN 2024

CASH GENERATION THAT WILL CONTRIBUTE TO REDUCING LEVERAGE

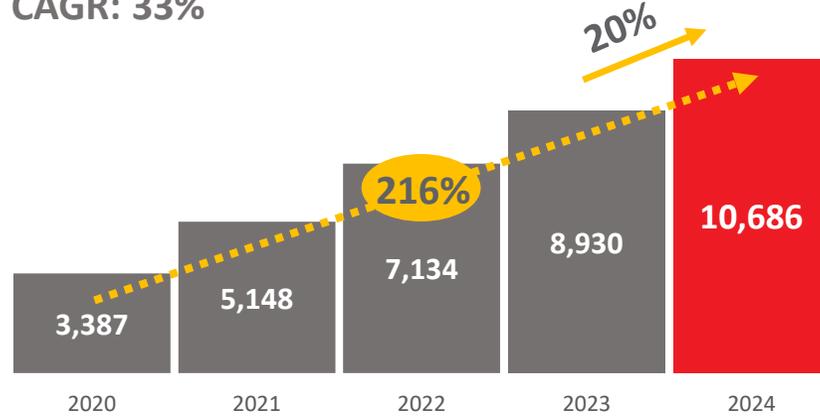
CASH FLOW AFTER GROWTH OF R\$ 521.1 MILLION IN 2024



TRANSFORMATION OF SCALE AND EFFICIENCY

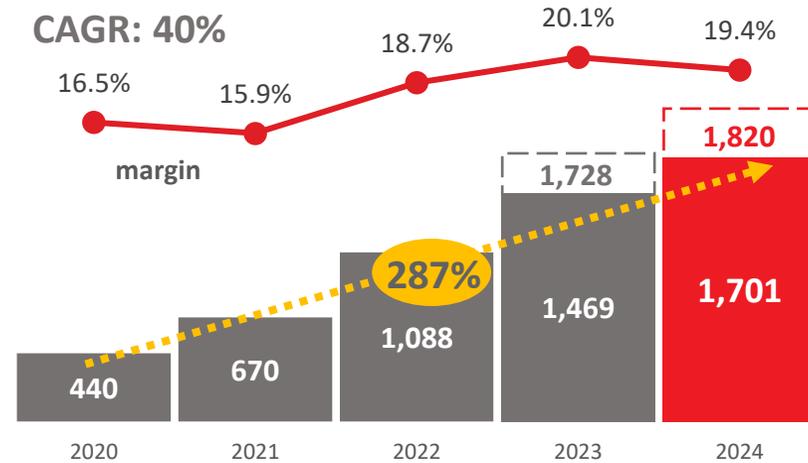
GROSS REVENUE (R\$ mn)

CAGR: 33%



Adjusted EBITDA¹ (R\$ mn) | EBITDA Margin²

CAGR: 40%



4 YEARS

SINCE IPO

TRANSFORMATION OF SCALE, OPERATIONAL EFFICIENCY AND CASH GENERATION WITH ROBUST GROWTH AND 8 ACQUISITIONS

+3X

GROSS REVENUE

REFLECTS OUR CLIENTS' TRUST ON THE QUALITY OF THE SERVICE PROVIDED

+4X

EBITDA

WITH A 2.9 P.P. MARGIN EXPANSION – CONTIOUS AND SUSTAINABLE GROWTH

+20%

2024 x 2023

GROWTH OVER A R\$ 9bn REVENUE IN 2023, ORGANIC OF 16%

¹Numbers adjusted as reported, excluding the effects of bargain purchases | ²EBITDA Margin over net revenue from services



4T24 AND 2024 HIGHLIGHTS: MAINTAINING THE GROWTH PACE AND PROFITABILITY

GROSS REVENUE

2024
R\$ **10.7 bn** ▲ **19.7%**
vs. 2023

4Q24
R\$ **2.9 bn** ▲ **15.0%**
vs. 4Q23

NET REVENUE

2024
R\$ **9.1 bn** ▲ **19.6%**
vs. 2023

4Q24
R\$ **2.5 bi** ▲ **15.2%**
vs. 4Q23

ADJUSTED EBITDA¹

2024
R\$ **1.7 bi** ▲ **15.8%**
vs. 2023

REPORTED: R\$ 1.8 bn

4Q24
R\$ **434 mn** ▲ **5.5%**
vs. 4Q23

ADJUSTED NET INCOME^{1/3}

2024
R\$ **190 mn** ▼ **-10.7%**
vs. 2023

REPORTED: R\$ 207 mn

4Q24
R\$ **36 mn** ▼ **-56.5%**
vs. 4Q23

ROIC Running Rate

14.6%

Large volume of implementations throughout the year, with pre-operational cost pressure on the Company's margins and return. The maturation of these projects over the months will benefit results in 2025.

EBITDA MARGIN²

2024
19.4% ▼ **-0.7 p.p.**
vs. 2023

4Q24
18.0% ▼ **-1.9 p.p.**
vs. 4Q23

¹In 4Q24, EBITDA were adjusted by R\$ 3.9 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.6 million in Net Income | ²Calculated on the net revenue from services | ³ In 4Q24, Net Income by R\$ 10.4 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.



MANAGEMENT AND CAPITAL ALLOCATION DISCIPLINE

SCALE AND EFFICIENCY



- ✓ **Organic growth of 16%** in 2024 vs 2023 (excluding IC and FSJ), proving the capacity for growth through cross-selling and new clients
- ✓ **EBITDA margin** maintained at **19.4%** in 2024 despite pressure on operating costs due to inflation and implementations that impacted the last months of the year (pre-operational costs)

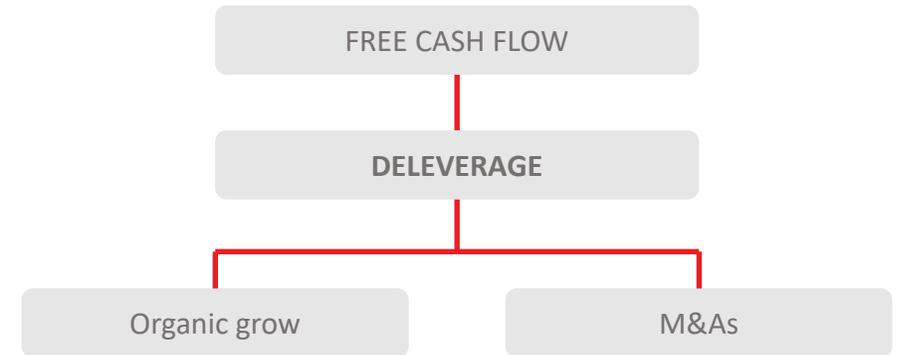
FINANCIAL MANAGEMENT



- ✓ **Reduction in investment need** to maintain organic growth already observed in 2024, favoring the potential for deleveraging
- ✓ **Reduction in the average debt spread by 0.5 p.p.** (2024 vs 2023)
- ✓ With the amortization of a CRA with a high cost in May/25, an even greater reduction in the spread of 0.2 p.p. is estimated.

CAPITAL ALLOCATION STRATEGY

DELEVERAGING PRIORITIZATION

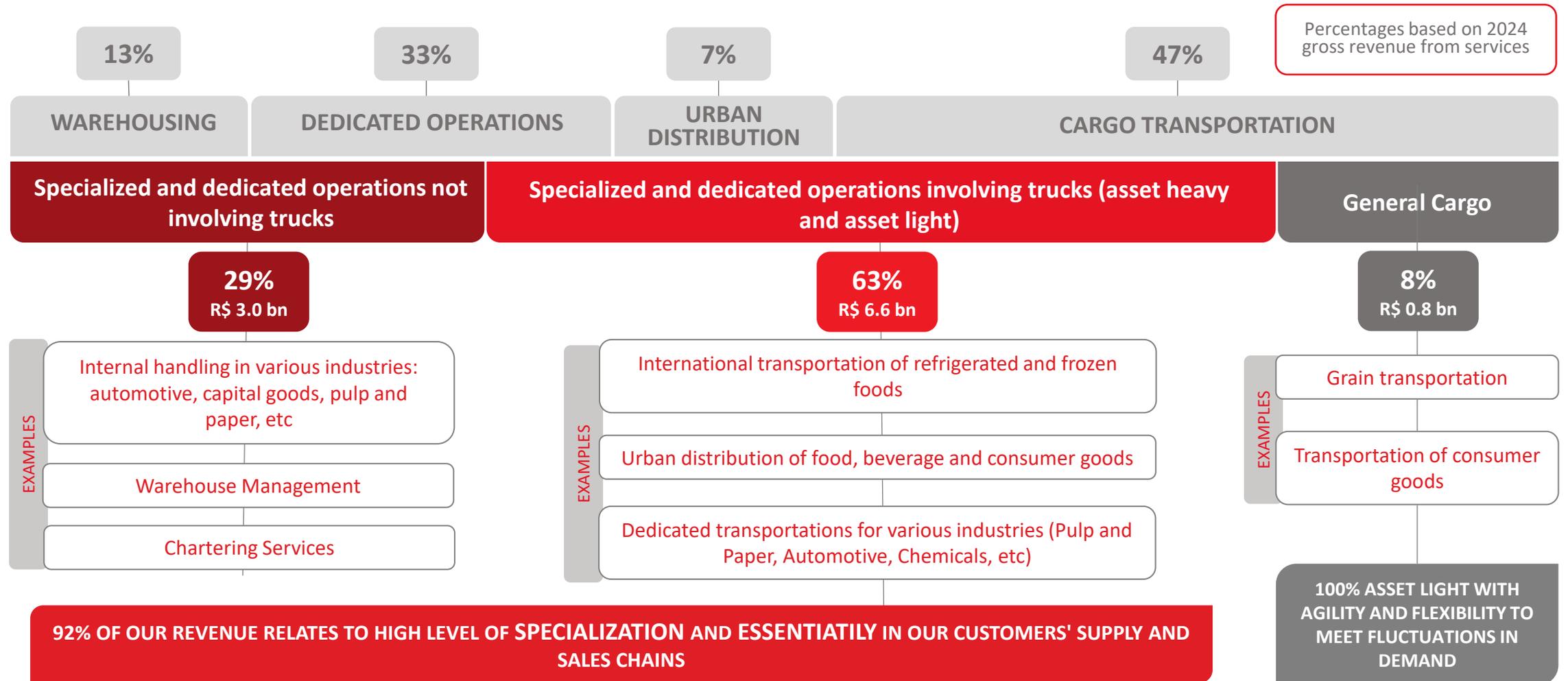


ADDITIONAL INITIATIVES FOCUSED ON IMPROVING RESULTS TO ADDRESS INFLATION AND RISING INTEREST RATES

- ✓ Reduction in the payment term and price realignment with our clients
- ✓ Even more robust cost austerity program
- ✓ New projects with constant evaluation for decision on leasing or acquiring operational assets

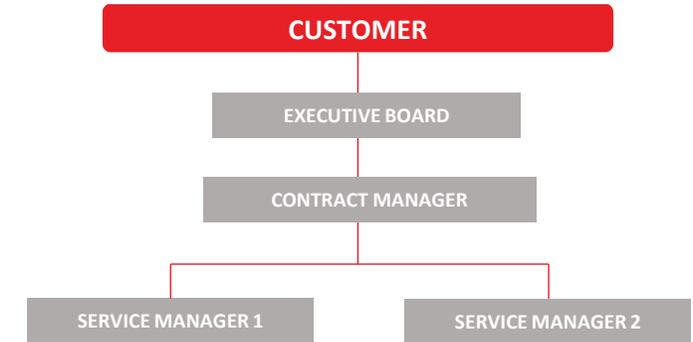


PORTFOLIO OF LOGISTICS SERVICES BASED ON CONTRACTS AND ESSENTIAL SERVICES TO CLIENTS AT ALL STAGES: INPUTS, PRODUCTION AND FINISHED PRODUCTS





UNIQUE MANAGEMENT MODEL WITH SCALE, CAPILARITY AND DIVERSIFICATION GENERATES MORE EXPERTISE, RELATIONSHIPS AND NEW PROJECTS



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



SUSTAINABLE GROWTH – RESILIENT MARGINS AND RESULTS



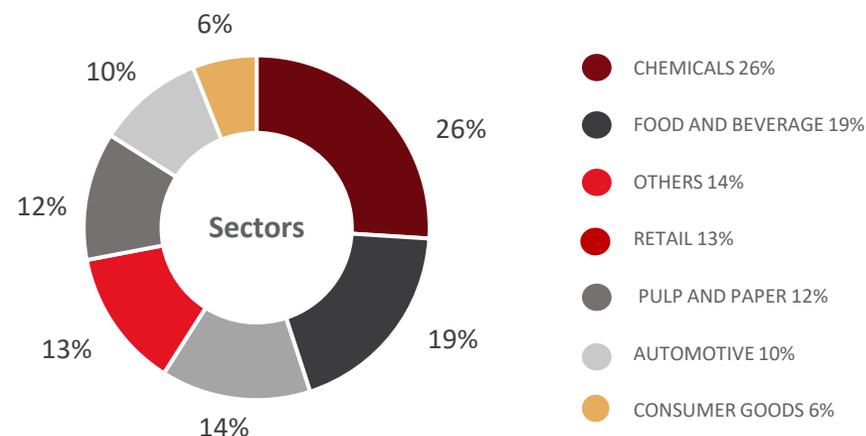
QUALITY AND EFFICIENCY: NEW PROJECTS GENERATE OPORTUNITIES OF NEW CONTRACTS AND SERVICES EXPANSION

CONTRACTED GROWTH



R\$ 5.4 bn in contracts signed in **2024** with an average term of 59 months, of which **89% cross-selling and 28 new clients**

DIVERSIFICATION OF SECTORS IN NEW CONTRACTS IN 2024



1Q24

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

- **41%** PULP AND PAPER
- **18%** AUTOMOTIVE



2Q24

R\$ 1 bn in contracts signed with an average term of 40 months, of which **87% cross-selling**

- **71%** FOOD AND BEVERAGE
- **10%** CONSUMER GOODS



3Q24

R\$ 2.2 bn in contracts signed with an average term of 64 months, of which **92% cross-selling**

- **58%** CHEMICALS
- **19%** RETAIL



4Q24

R\$ 886 mn in contracts signed with an average term of 49 months, of which **95% cross-selling**

- **21%** CHEMICALS
- **17%** PULP AND PAPER

**NEW CLIENTS GENERATE THE OPPORTUNITY FOR NEW CONTRACTS AND EXPANSION OF SERVICES:
CAPACITY ALREADY PROVEN BY HIGH LEVEL OF CROSS-SELLING**



SCALE TRANSFORMATION AND ORGANIC GROWTH

	 IPO 3T20	 Oct-20	 Nov-20	 May-21	 Jun-21	 Jul-21	 May-22	 Apr-23	 Jul-23
CAGR NET REVENUE since Q4 of the year of acquisition ¹	16%	13%	17%	25%	23%	24%	9%	-18%	28%
GROWTH NET REVENUE LTM since the quarter of acquisition ¹	67%	76%	96%	146%	94%	160%	300%	-36%	44%

TOTAL	CAGR CONSOLIDATED NET REVENUE (4Q24 vs 4Q20)	→ 36%	ORGANIC CAGR COMBINED NET REVENUE (4Q24 vs 4Q20)	→ 18%
--------------	---	--------------	---	--------------

DEVELOPMENT DRIVEN BY THE MANAGEMENT MODEL

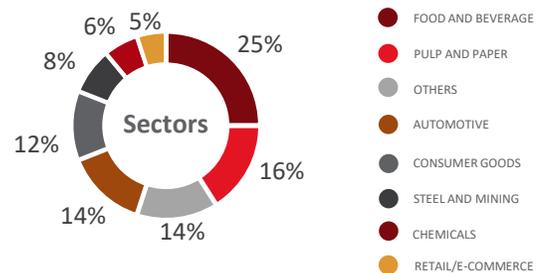
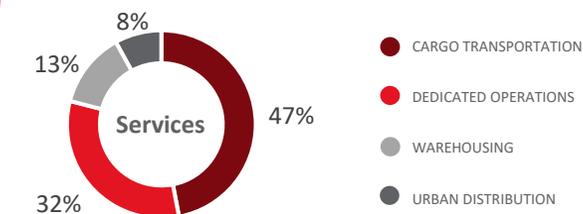
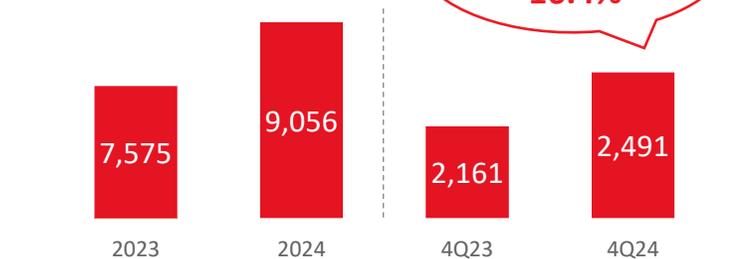
- ✓ JSL ecosystem allows reduction in the cost of purchasing assets and inputs, resulting in synergies of 2% of gross revenue already proven by the history of acquisitions
- ✓ **Quality and expertise** of acquired companies get benefit from the scale and access to JSL's capital for growth and margin improvement
- ✓ Taking advantage of cross-selling potential and adding new customers
- ✓ **Strong organic growth** since IPO due to discipline in **contract pricing, capital allocation and cost optimization**

¹CAGR and growth calculation consider 2020 as the base year for JSL



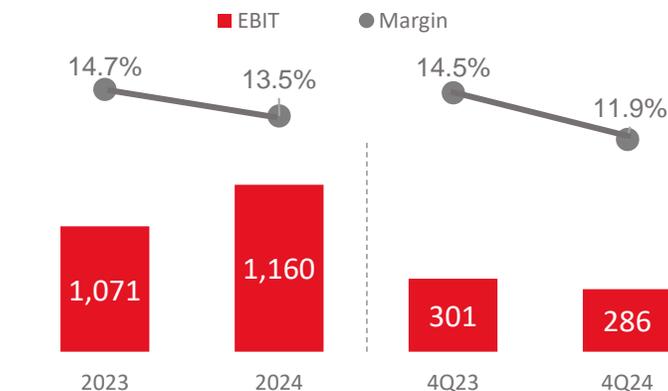
DIVERSIFICATION OF SECTORS AND SERVICES ARE STRATEGIC DIFFERENTIATORS AND CONTRIBUTE TO RESILIENCE OF RESULTS

NET REVENUE (R\$ mn)

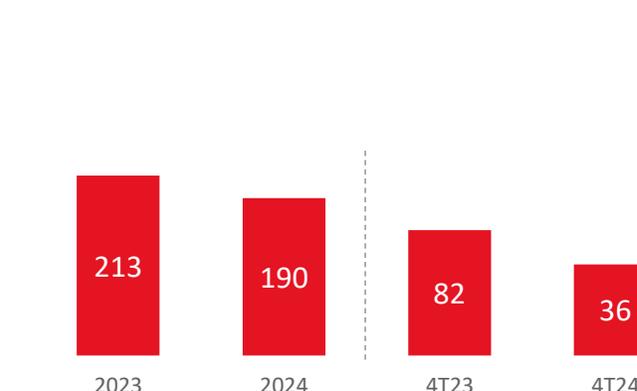


OUR LARGEST CUSTOMER REPRESENTS AROUND 10% OF REVENUE, DISTRIBUTED ACROSS 19 ACTIVE CONTRACTS

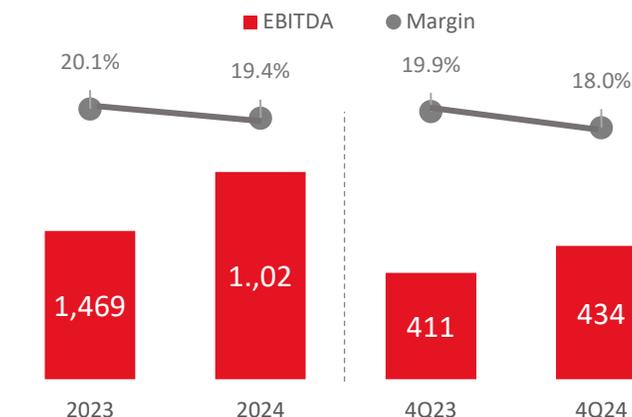
EBIT^{1/2} (\$ mn) | EBIT MARGIN³ (%)



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



EBITDA¹ (R\$ mn) | EBITDA MARGIN³ (%)



ROIC Running Rate (%)



¹In 4Q24, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 3.9 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.6 million in Net Income | ²In 4Q24, EBIT was adjusted by R\$ 15.8 million and Net Income by R\$ 10.4 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions. | ³Calculated on net revenue of services



BALANCE BETWEEN ASSET LIGHT AND ASSET HEAVY

ASSET LIGHT 54% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

4Q24

R\$ **1.3 bn** | **+18.0%**
vs. 4Q23

EBITDA | EBITDA Margin¹

4Q24

R\$ **209 mn** | **16.1%**
+5.8% vs. 4Q23 | -1.9 p.p. vs. 4Q23

Margin

- **18% growth due to the implementation of new projects** over the last twelve months
- Lower EBITDA margin due to the increase in pre-operational costs of contracts signed in Q3 and Q424
- Urban distribution significantly increased its representation in the asset light segment due to the large implementations in the food and beverage sector carried out throughout 2024, with enormous potential to contribute to the expansion of margins as they reach maturity

ASSET HEAVY 46% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

4Q24

R\$ **1.1 bn** | **+14.6%**
vs. 4Q23

EBITDA | EBITDA Margin¹

4Q24

R\$ **221 mn** | **19.9%**
+3.4% vs. 4Q23 | -2.1 p.p. vs. 4Q23

Margin

- **Growth of 15% vs. 4Q23** due to the ramp-up of projects implemented mainly in the first six months of the year
- Evolution in urban distribution due to the implementation of new contracts in e-commerce and dedicated operations due to the maturation of the projects already implemented, with a focus on the pulp and paper and food and beverage sectors.
- **EBITDA margin of 19.9%** lower due to the increase in indirect and direct costs (such as parts and tires) with the rise in the dollar. The increase in these costs is protected by the parametric formulas of the contracts and the **impacts should normalize over the coming months.**

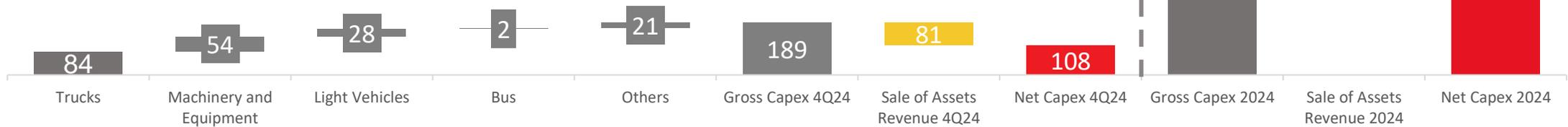
¹Calculated on net revenue of services



CAPEX REALIZATION ENSURES GENERATION OF NEW REVENUES IN THE FUTURE

CAPEX 4Q24 e 2024 R\$ mn

- In 4Q24, 77% 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 **2024** has a **potential to generate monthly revenue of ~R\$ 100 million**
- In addition to acquiring assets for new contracts, in 2025 alone we have already hired approximately **2,000 people for ongoing implementations**



Based on th expansion history, expansion capex of 2024 can generates approximately **R\$1.2 bn in additional annual revenue**

EXAMPLE OF ASSET HEAVY PROJECTS WITH NA AVERAGE TERM OF 5 YEARS

PROJECT 1
Sector: Mining

- Project start: 01/2019
- Investment: R\$ 34.4 mn
- Monthly average revenue: R\$ 3.7 mn

CONVERSION: 11%

PROJECT 2
Sector: Chemicals

- Project start: 05/2022
- Investment: R\$ 18.9 mn
- Monthly average revenue: R\$ 3.1 mn

CONVERSION: 16%

PROJECT 3
Sector: Pulp and Paper

- Project start: 04/2023
- Investment: R\$ 159.2 mn
- Monthly average revenue: R\$ 18.2 mn

CONVERSION: 11%



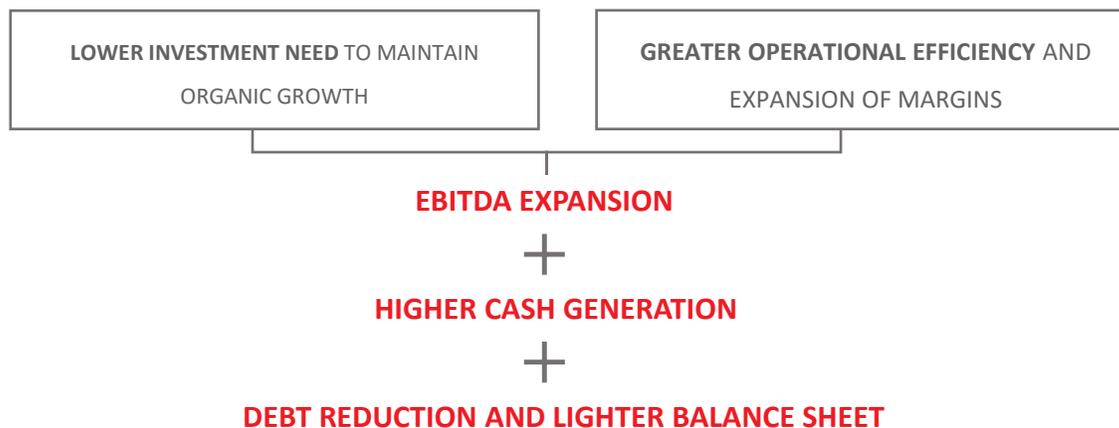
EXECUTION OF STRATEGIC PLANNING BOOSTS CASH GENERATION AND RESULTS, CONTRIBUTION TO POTENTIAL DELEVERAGING

R\$ mn	4Q23	3Q24	4Q24	
Gross Debt	6,706.5	7,628.6	7,427.0	
Cash and investments	1,854.1	2,313.0	1,894.9	
Net Debt	4,852.4	5,315.6	5,532.2	
LTM EBITDA ¹	1,810.4	1,805.2	1,819.5	
LTM EBITDA-A ¹	2,010.4	2,059.3	2,106.8	
Financial Indicators - Covenants	4Q23	3Q24	4Q24	Covenants
Net Debt/EBITDA-A	2.41x	2.58x	2.63x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Net Financial Result	2.96x	2.74x	2.82x	Maior que 2x
Net Debt/EBITDA	2.68x	2.94x	3.04x	N/A

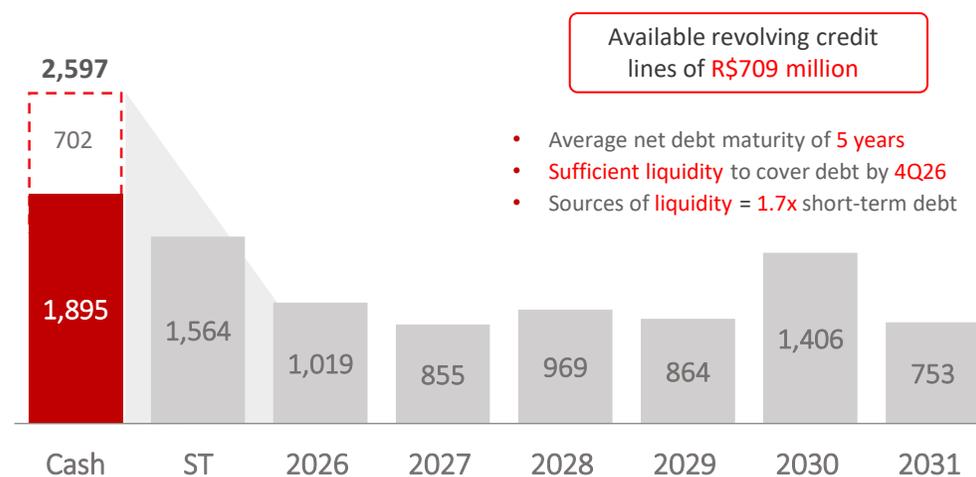
CORPORATE CREDIT RATING

	National	Global	Outlook
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Stable
FitchRatings	AA+(bra)	BB	Negative
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Stable

DELEVERAGE STRATEGY



AMORTIZATION SCHEDULE R\$ mn



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



2024 ESG ACTIONS AND RECOGNITIONS

DEVELOPMENT PROGRAMS



Training and hiring of women for positions in the logistics sector

- + 7 editions of the program (13 since 2021)
- 86 women hired (+200 since 2021)
- Three new modalities: Women in Maintenance, Women in Mining and Women in Chartering



Inclusion, employability and socioeconomic integration for migrants or refugees

- 1st edition
- 9 immigrant and migrant workers hired Forum on Companies with Refugees, an initiative of the UN and the Global Compact

RECOGNITIONS

ISEB3

1st year in the B3 Corporate Sustainability Index, which brings together publicly traded companies recognized for their commitment to sustainability



Gold Seal in the Brazilian GHG Protocol Program, for the fifth consecutive year

TIME

Among the 500 Best Companies in the World – Sustainable Growth 2025, by TIME magazine



Grade B in the Carbon Disclosure Project, above the global average for the transport and logistics sector

exame.

“The Best Company of the Year” in the Transport and Logistics sector in the 51st edition of EXAME’s BEST AND BEST 2024



Health and safety recognition from several clients, such as Vale, Suzano, Unilever, CBA and Gerdau



ABSOLUTE INDUSTRY LEADER WITH A UNIQUE ECOSYSTEM OF LOGISTICS SERVICES

UNIQUE MANAGEMENT MODEL AND IRREPLICABLE ECOSYSTEM

Leadership Absolute leader in the sector for 24 years, with ~2% of the market share in Brazil and high expansion potential

Management Model Acquired companies with independent management and focused on the business

Expansion Presence in 8 countries and in essential sectors of the economy with high growth potential

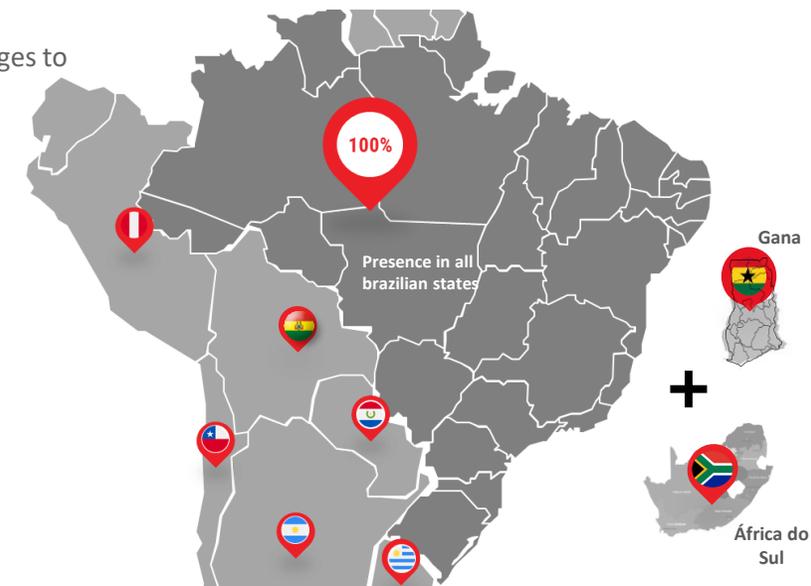
Diversification Participation in more than 16 economic sectors (multiple clients, contracts and services)

Clients **Service DNA** proven by high cross-selling and long-term contracts

People **+35k** employees with 251 managers with an average of +10 years at JSL who reinforce our culture

Scale and expertise as competitive advantages to continue developing new businesses

Unique business ecosystem:



BUILT BASES

+10 years
Average Time at JSL among **251**
managers

Governance
5 Board Members
40% Independent

+35k
Employees
aligned with Culture and Values

+34k
Operating Assets

1.5 mn m²
Warehouse capacity

+ 55k
Aggregates and Third Parties in
our base with payment of
~ R\$ 1.8 bn freight in 2024

IRREPLICABLE AND RESILIENT BUSINESS MODEL WITH SOLID BASES FOR DELEVERAGE CYCLE AND CONTINUOUS SUSTAINABLE EXPANSION

- 1** ABSOLUTE LEADER WITH A BUSINESS MODEL THAT GUARANTEES RESILIENCE INDEPENDENT OF THE MARKET MOMENT AND WITH POTENTIAL FOR MARKET SHARE EXPANSION (APPROX. 2%)
- 2** PRICE RECOMPOSITION TO MEET INCREASED COSTS GUARANTEED BY INDIVIDUALIZED TECHNICAL/OPERATIONAL MANAGEMENT OF CONTRACTS AND BY CONTRACTUAL MECHANISMS FOR BALANCING MARGINS
- 3** OPTIMIZATION IN CAPITAL ALLOCATION WITH A FOCUS ON IMPROVING WORKING CAPITAL AND A LIGHTER BALANCE SHEET, ALONG WITH COST REDUCTION AND OPERATIONAL EFFICIENCY
- 4** OUR TOP MANAGERS HAVE AVERAGE TIME WITH JSL OF OVER 10 YEARS – OVER 35,000 EMPLOYEES ALIGNED WITH OUR CULTURE AND PREPARED TO ENSURE QUALITY AND EFFICIENCY
- 5** HISTORY OF EXECUTION, DIVERSIFICATION AND CAPILLARITY CONTRIBUTES TO CROSS-SELLING AND GROWTH OPPORTUNITIES IN NEW CLIENTS
- 6** JSL DIGITAL: INITIATION OF THE PLATFORM SCALING PROCESS

OUR HISTORY PROVES THAT IN MARKET MOMENTS LIKE THE CURRENT ONE, THERE ARE GREAT OPPORTUNITIES FOR ORGANIC GROWTH DUE TO OUR CREDIBILITY WITH CUSTOMERS, WITH A MOVEMENT TO SEARCH FOR QUALITY AND GUARANTEED SERVICE



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

