



RESULTADOS 1T25



JSL
ENTENDER PARA ATENDER
CENTRO LOGÍSTICO INTERMODAL



UMA EMPRESA DO GRUPO





DESTAQUES 1T25



**CONSISTÊNCIA DO RITMO DE
CRESCIMENTO ORGÂNICO**

**RECEITA BRUTA DE R\$ 2,7 BILHÕES COM
CRESCIMENTO DE 12% VS 1T24**

**PROJETOS LEVES EM ATIVOS COM
MAIOR REPRESENTATIVIDADE**

**ASSET LIGHT E ASSET HEAVY COM CRESCIMENTO
DE 12% E 11%, RESPECTIVAMENTE, VS 1T24**

**EVOLUÇÃO DAS MARGENS
OPERACIONAIS**

**EBITDA DE R\$ 458,2 MILHÕES COM MARGEM
DE 20,6% (+ 2,6 p.p. vs 4T24)**

**RECEITA FUTURA CONTRATADA E NOVO
SETOR DE ATUAÇÃO**

**R\$ 1,8 BILHÃO DE NOVOS CONTRATOS NO 1T25,
COM ENTRADA NO SETOR AEROPORTUÁRIO**

**GERAÇÃO DE CAIXA CONTRIBUIRÁ COM
A DESALAVANCAGEM**

**FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE R\$
241,2 MILHÕES EM 1T25**

**ISEB3 COMPROMISSO COM O
DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**

**JSL COMPÕE ISE DA B3 PELO 2º ANO CONSECUTIVO,
AVANÇANDO 12 POSIÇÕES NO RANKING**



RESULTADOS 1T25

RECEITA BRUTA

R\$ **2,7 bi** 

+11,8% vs. 1T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,3 bi** 

+12,1% vs. 1T24

EBITDA Ajustado¹

R\$ **458 mm** 

REPORTADO: R\$ 454 mm

+13,8% vs. 1T24

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

20,6% 

+0,3 p.p. vs. 1T24 | +2,6 p.p. vs. 4T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2}

R\$ **45 mm** 

REPORTADO: R\$ 32 mm

-7,4% vs. 1T24 | +26,3% vs. 4T24

ROIC Running Rate

14,3% 

-0,3 p.p. vs. 4T24

EXPANSÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

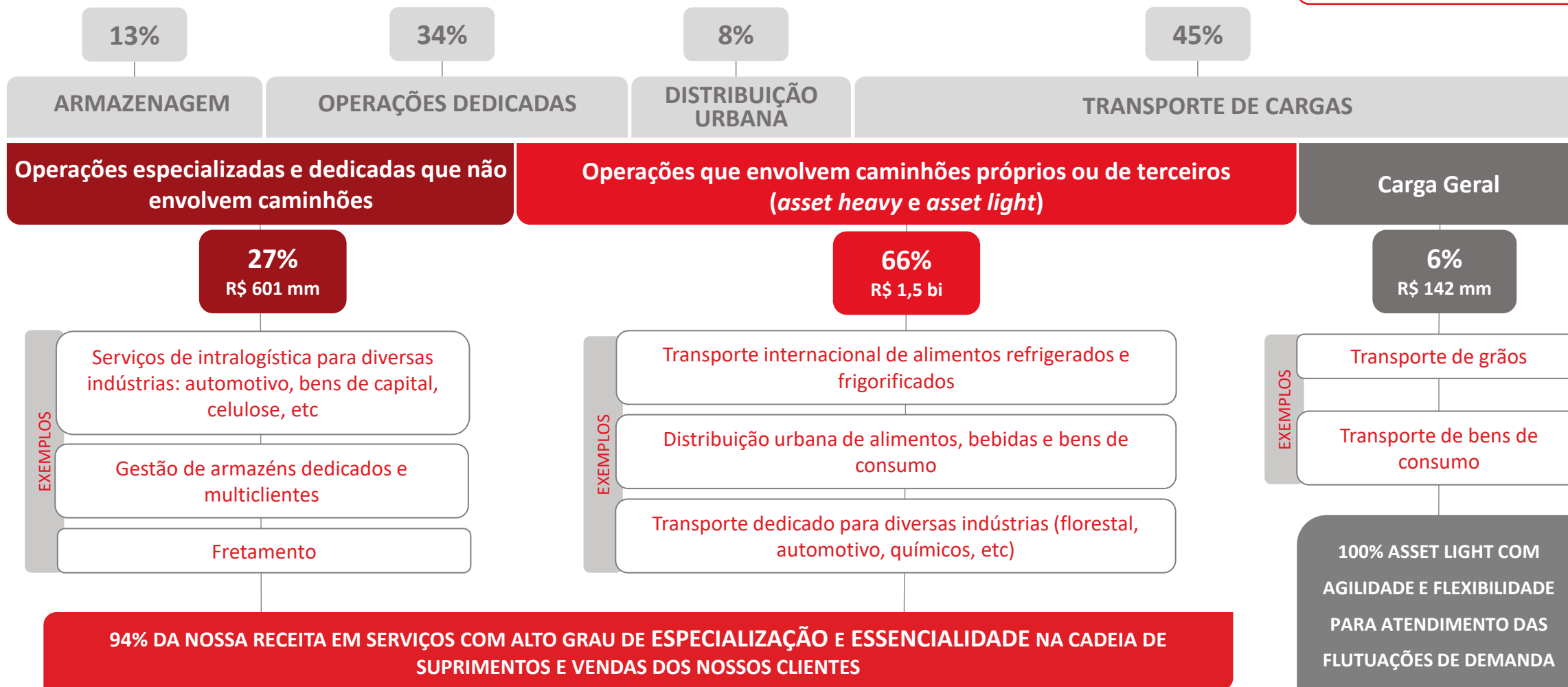
- Benefício da escala e programa de austeridade de custos
- Realinhamento de premissas contratuais e recomposição de preços para fazer frente a alta dos insumos
- Implantação de novos projetos alinhados ao novo custo de capital

¹No 1T25, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 4,0 mm no EBITDA e em R\$ 2,7 mm no LL | ² No 1T25, ajuste de R\$ 10,6 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 QUE TRAZ RESILIÊNCIA E FORTE CROSS-SELLING

Percentuais com base na receita líquida de serviços do 1T25



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



- ❑ **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**



CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS



TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO

										
	IPO 3T20	Out-20	Nov-20	Mai-21	Jun-21	Jul-21	Mai-22	Abr-23	Jul-23	→
CAGR ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição¹	13%	15%	18%	28%	21%	32%	67%	-25%	31%	
CRESCIMENTO ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição¹	72%	78%	105%	150%	102%	166%	309%	-40%	49%	

TOTAL	CAGR ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA COMBINADO UDM desde o IPO 3T20	→ 16%	CAGR RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA UDM desde o IPO 3T20	→ 31%	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA UDM desde o IPO 3T20	→ 233%
--------------	---	-------	--	-------	---	--------

EXEMPLOS DE CLIENTES DA BASE DIVERSIFICADA COM HISTÓRICO LONGO DE RELACIONAMENTO E VÁRIOS CONTRATOS ATIVOS

				
TEMPO DE RELACIONAMENTO	20 17	69 40	4 5	19 9
				
NÚMERO DE CONTRATOS	23 15	10 4	23 13	26 7

POTENCIAL DO CROSS-SELLING NO ECOSISTEMA JSL (CASE REAL DE UM CLIENTE)



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

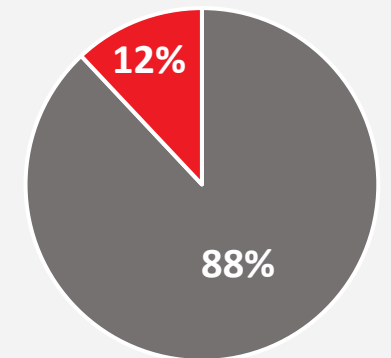


CAPEX 1T25 R\$ mm

- O perfil *asset light* (em função da natureza dos serviços) de 88% dos novos contratos firmados no 1T25 contribuiu para uma necessidade menor de capex no período
- Em adição, parte dos novos contratos firmados no 4T24 e 1T25 tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, observa-se uma **redução de 89% vs 1T24**



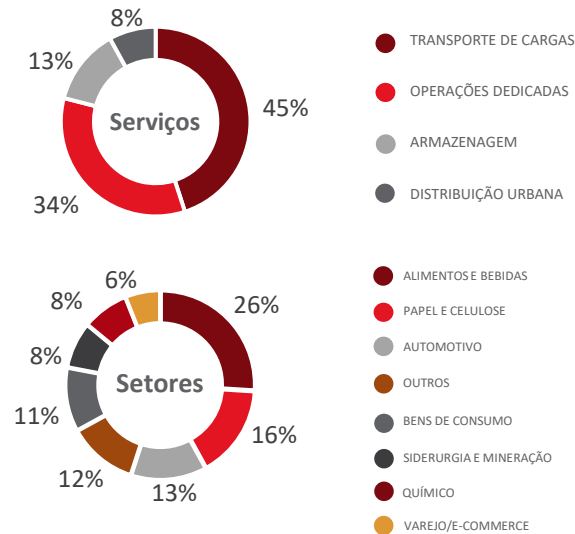
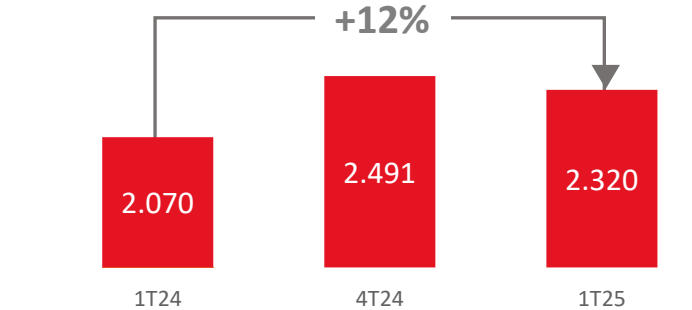
PERFIL DOS NOVOS CONTRATOS



■ ASSET LIGHT ■ ASSET HEAVY

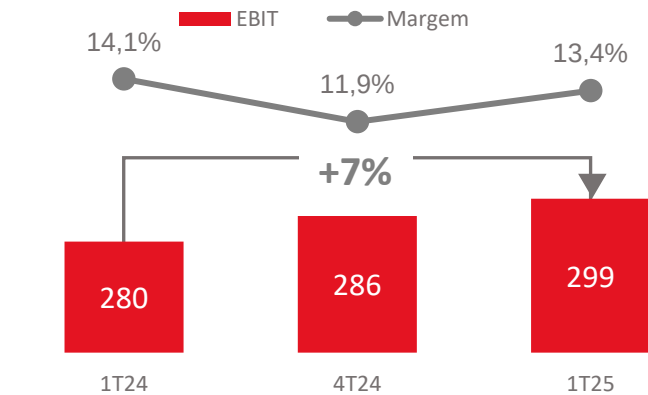
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM COM A RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS

RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)

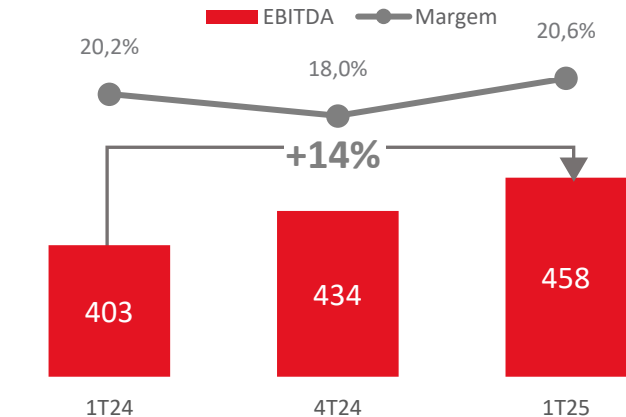


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

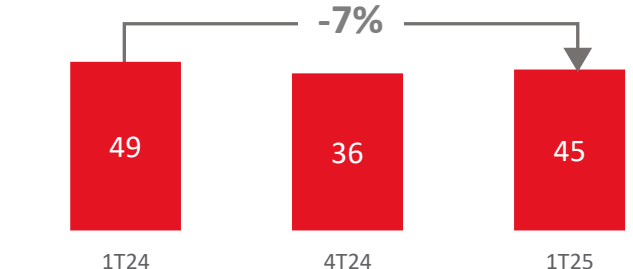
EBIT^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBIT^{1/2/3} (%)



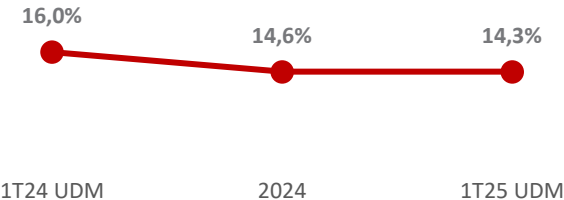
EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA^{1/3} (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 4,0 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 2,7 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 16,0 mm no EBIT e de R\$ 10,6 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mas-valia | ³Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

ASSET LIGHT 52% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

1T25

R\$ **1,2 bi** | **+12,6%**
vs. 1T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

1T25

R\$ **224 mm** | **19,4%**
+31,2% vs. 1T24 | **+2,7 p.p.** vs. 1T24

Margem

- **Crescimento de 13%** com potencial de expansão pela concentração do perfil leve em ativos nos contratos firmados no 4T24 e 1T25 (88% dos novos contratos do trimestre são *asset light*)
- Recomposição dos preços pela renegociação dos contratos e foco em redução de custos resultou em um **aumento de 3,4 p.p.** na margem EBITDA em relação ao 4T24
- Distribuição urbana com crescimento da representatividade do *asset light* pelas implantações no setor de alimentos e bebidas e *e-commerce* realizadas ao longo de 2024

ASSET HEAVY 48% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

1T25

R\$ **1,1 bi** | **+11,0%**
vs. 1T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

1T25

R\$ **231 mm** | **21,5%**
+2,2% vs. 1T24 | **-1,8 p.p.** vs. 1T24

Margem

- **Crescimento de 12% vs 1T24** pelo *ramp-up* dos projetos implantados principalmente no setor de papel e celulose
- Avanços no transporte de cargas especializadas e dedicadas pelas grandes implantações realizadas nos setores de combustível e bens de consumo em 2024
- **Margem EBITDA de 21,5%, expansão de 1,6 p.p.** em relação ao 4T24, retomando ao patamar adequado, também fruto da renegociação de contratos ainda em andamento, necessária para fazer frente a inflação

¹Calculada sobre a ROL de Serviços



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

R\$ mm	1T24	4T24	1T25	
Dívida bruta	8.679,6	7.427,0	7.465,5	
Caixa e aplicações financeiras	3.720,4	1.894,9	1.748,5	
Dívida Líquida	4.959,2	5.532,2	5.717,0	
EBITDA UDM ¹	1.848,7	1.819,5	1.877,6	
EBITDA-A UDM ¹	2.066,5	2.106,8	2.203,5	
Indicadores Financeiros – Covenants	1T24	4T24	1T25	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,40x	2,63x	2,59x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,98x	2,82x	2,75x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,68x	3,04x	3,04x	N/A

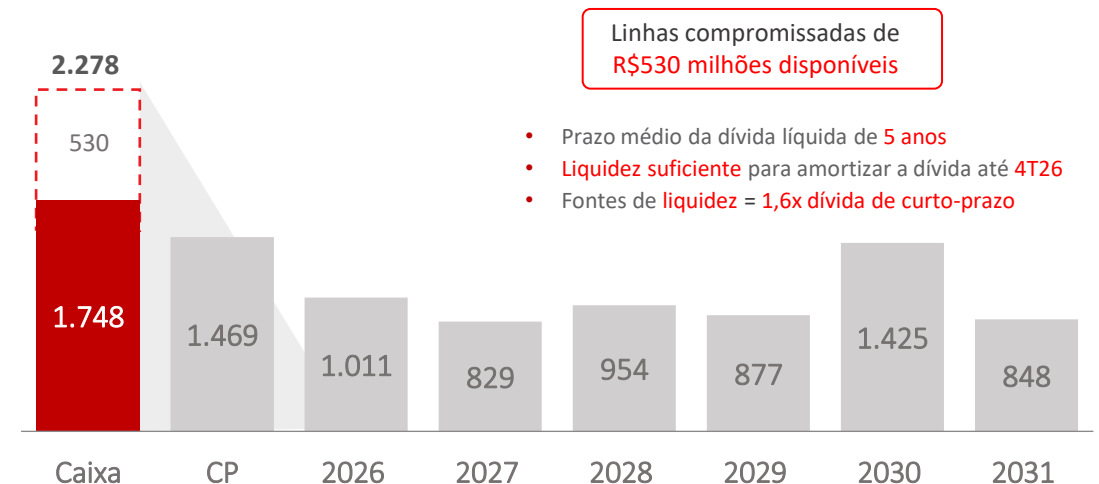
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

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 e aceleração do processo de digitalização com foco em eficiência operacional
- ✓ Novos projetos com avaliação constante para decisão de aluguel ou aquisição dos ativos operacionais

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ



NOVA UNIDADE DE NEGÓCIO DA JSL

Operação 100% *asset light* que traz nova avenida de crescimento para aumento de volume nos clientes atuais e novos clientes

EFICIÊNCIA E PLATAFORMA ESCALÁVEL

Plataforma traz eficiência ao processo atual da JSL e tem escalabilidade – aumento de receita com custo fixo marginal

DIFERENCIAL

Plataforma multissetorial desenvolvida por quem opera transporte em escala há quase 70 anos. Mais transparência, segurança e visibilidade para clientes e caminhoneiros

ECOSSISTEMA ROBUSTO

Mais de 55 mil caminhoneiros só na base da JSL para iniciar o projeto com já volume e representatividade no mercado



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

- 1 MODELO DE NEGÓCIO GARANTE RESILIÊNCIA INDEPENDENTE DO CONTEXTO DE MERCADO
- 2 OTIMIZAÇÃO NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL COM FOCO EM MELHORIA DO PERFIL DE ALAVANCAGEM
- 3 FOCO EM REDUÇÃO DE CUSTOS E EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- 4 JSL DIGITAL: INICIAÇÃO DO PROCESSO DE ESCALA DA PLATAFORMA
- 5 +35 MIL PESSOAS QUE COMPARTILHAM A CULTURA E ASSEGURAM QUALIDADE E EFICIÊNCIA
- 6 CAPACIDADE DE CONQUISTAR E EXPERTISE PARA IMPLANTAR COM AGILIDADE PROJETOS COMPLEXOS

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





RESULTS 1Q25



JSL
ENTENDER PARA ATENDER
CENTRO LOGÍSTICO INTERMODAL



UMA EMPRESA DO GRUPO





1Q25 HIGHLIGHTS



**CONSISTENCY OF ORGANIC GROWTH
RATE**

**GROSS REVENUE OF R\$2.7 BILLION WITH 12%
GROWTH VS 1Q24**

**PROJECTS LIGHT IN ASSETS WITH
GREATER REPRESENTATION**

**ASSET LIGHT AND ASSET HEAVY WITH A
GROWTH OF 12% AND 11%, RESPECTIVELY, VS
1Q24**

EVOLUTION OF OPERATION MARGINS

**EBITDA OF R\$ 458.2 MILLION WITH A 20.6%
MARGIN (+ 2.6 p.p. vs 4Q24)**

**CONTRACTED FUTURE REVENUE AND
NEW SECTOR OF OPERATION**

**R\$1.8 BILLION IN NEW CONTRACTS IN 1Q25,
WITH ENTRY INTO THE AIRPORT SECTOR**

**CASH GENERATION WILL CONTRIBUTE
TO DELEVERAGE**

**CASH FLOW AFTER GROWTH OF R\$241.2
MILLION IN 1Q25**

**COMMITMENT TO SUSTAINABLE
DEVELOPMENT**
ISEB3

**JSL COMPOSES B3'S ISE FOR THE 2ND CONSECUTIVE
YEAR, ADVANCING 12 POSITIONS IN THE RANKING**



RESULTS 1Q25

GROSS REVENUE

R\$ **2.7 bi** 

+11.8% vs. 1Q24

NET REVENUE

R\$ **2.3 bi** 

+12.1% vs. 1Q24

ADJUSTED EBITDA¹

R\$ **458 mn** 

REPORTED: R\$ 454 mn

+13.8% vs. 1Q24

EBITDA MARGIN (on net revenue from services)

20.6% 

+0.3 p.p. vs. 1Q24 | **+2.6 p.p.** vs. 4Q24

ADJUSTED NET INCOME^{1/2}

R\$ **45 mn** 

REPORTED: R\$ 32 mn

-7.4% vs. 1Q24 | **+26.3%** vs. 4Q24

ROIC Running Rate

14.3% 

-0.3 p.p. vs. 4Q24

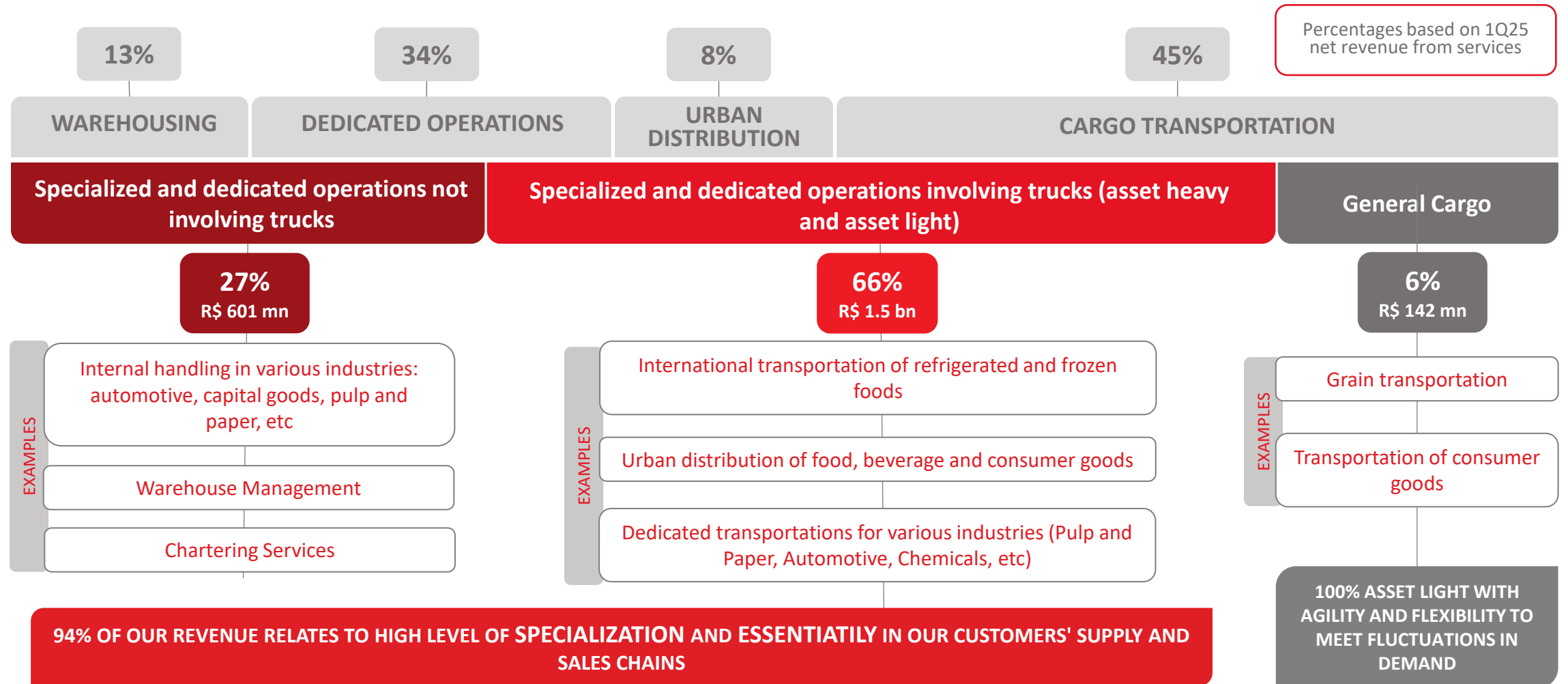
OPERATIONAL MARGIN EXPANSION:

- Benefit from scale and cost austerity program
- Realignment of contractual premises and price adjustment to cope with rising input prices
- Implementation of new projects aligned with the new cost of capital

¹In 1Q25, EBITDA were adjusted by R\$ 4.0 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.7 million in Net Income | ² In 1Q25, Net Income by R\$ 10.6 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.

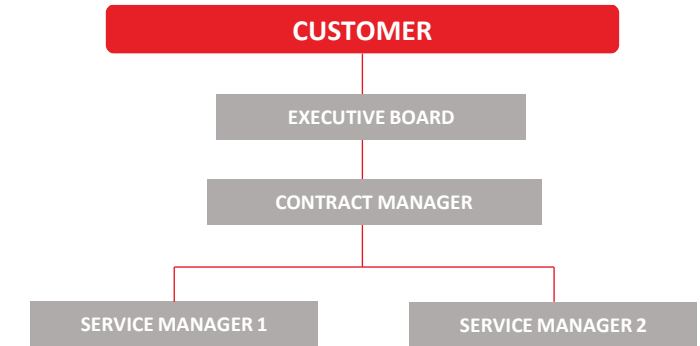
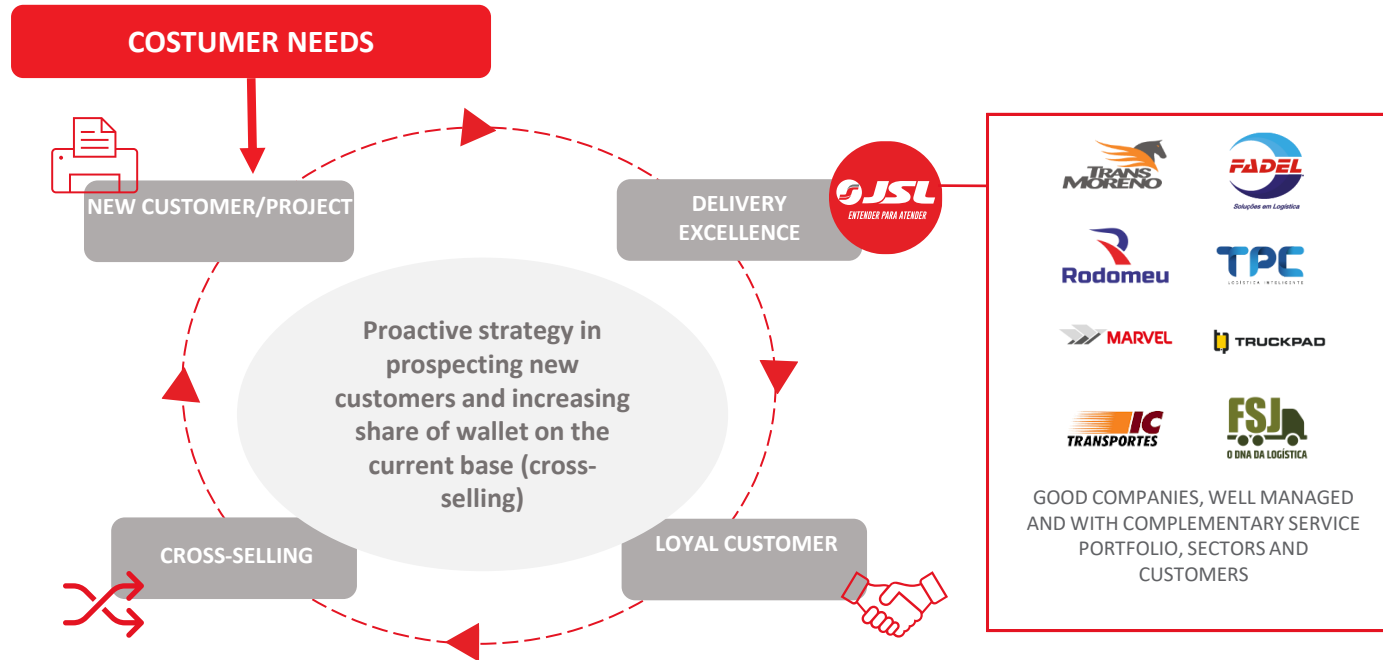


PORTFOLIO OF LOGISTICS SERVICES BASED ON CONTRACTS AND ESSENTIAL SERVICES TO CLIENTS AT ALL STAGES: DIVERSIFICATION FOSTERS RESILIENCE





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



- ❑ Individualized contract management and customized projects developed with customers
- ❑ Experience and ability to implement with agility and efficiency
- ❑ 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



SCALE TRANSFORMATION AND ORGANIC GROWTH

	 IPO 3T20	 Oct-20	 Nov-20	 May-21	 Jun-21	 Jul-21	 May-22	 Apr-23	 Jul-23	→
ORGANIC CAGR NET REVENUE LTM Since the quarter of acquisition ¹	13%	15%	18%	28%	21%	32%	67%	-25%	31%	
ORGANIC GROWTH NET REVENUE LTM since the quarter of acquisition ¹	72%	78%	105%	150%	102%	166%	309%	-40%	49%	

TOTAL	ORGANIC CAGR COMBINED NET REVENUE SINCE IPO 3Q20	→ 16%	CAGR CONSOLIDATED NET REVENUE SINCE IPO 3Q20	→ 31%	GROWTH CONSOLIDATED NET REVENUE SINCE IPO 3Q20	→ 233%
--------------	---	-------	---	-------	---	--------

EXAMPLES OF OUR DIVERSIFIED CLIENT BASE WITH LONG RELATIONSHIP HISTORY AND MANY ACTIVE CONTRACTS

 YEARS OF SERVICE	 20 17	 69 40	 4 5	 19 9
 NUMBER OF CONTRACTS	 23 15	 10 4	 23 13	 26 7

CROSS-SELLING POTENTIAL IN THE JSL ECOSYSTEM (REAL CLIENT CASE)



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



CAPEX AND NEW CONTRACT TO SUPORT THE GROWTH PACE

HISTORY OF CONTRACTS SIGNED IN THE LAST 12 MONTHS

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

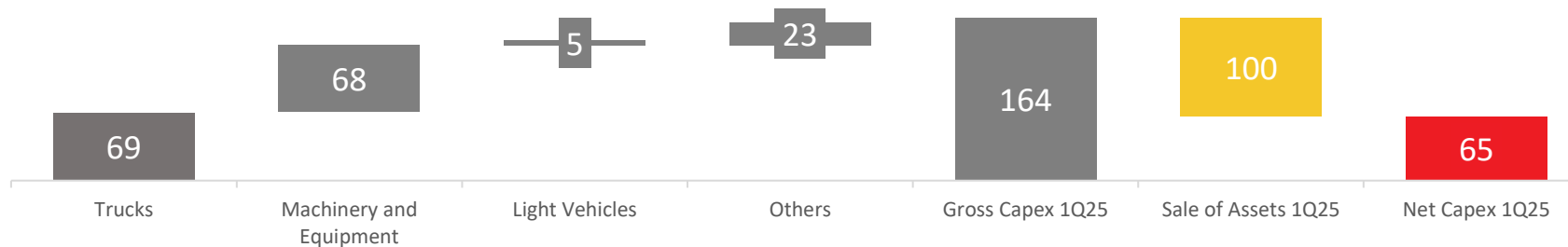
1Q25

R\$ 1.8 bi in contracts signed with an average term of 81 months, of which **33% cross-selling**

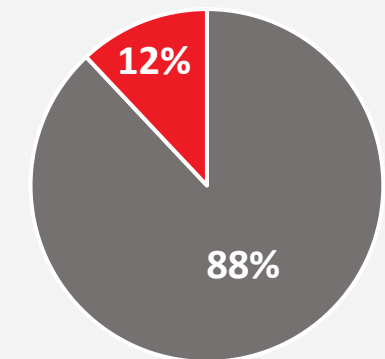
- **57%** OTHERS (includes airport – new sector)
- **22%** AUTOMOTIVE

CAPEX 1Q25 R\$ mn

- The asset-light profile (due to the nature of the services) of **88%** of the new contracts signed in 1Q25 contributed to a lower need for capex in the period
- In addition, part of the new contracts signed in 4Q24 and 1Q25 had the assets leased (partially or in full) when the assessment indicated it to be beneficial. As a result, there was a **reduction of 89% vs 1Q24**.



PROFILE OF NEW CONTRACTS

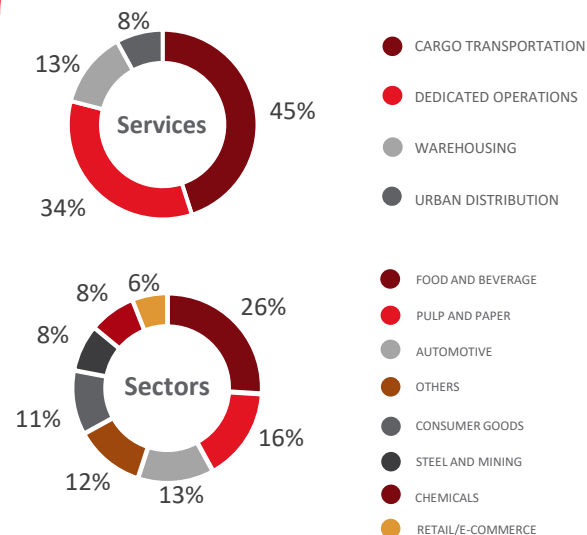
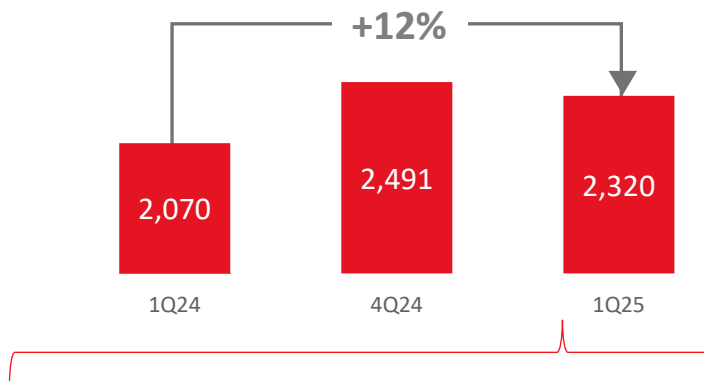


■ ASSET LIGHT ■ ASSET HEAVY



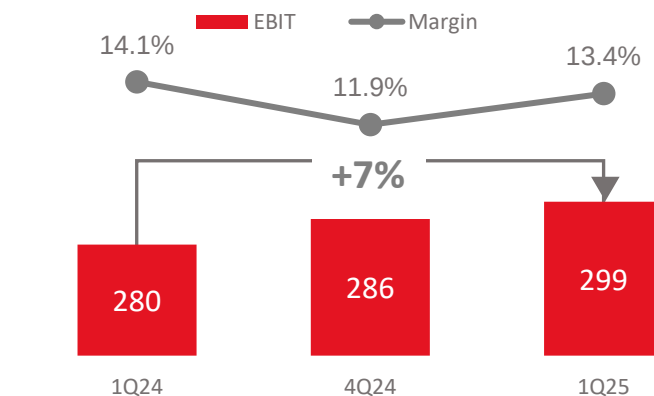
DIVERSIFICATION OF SECTORS AND SERVICES ARE STRATEGIC DIFFERENTIATORS AND CONTRIBUTE TO RESILIENCE OF RESULTS

NET REVENUE
(R\$ mn)

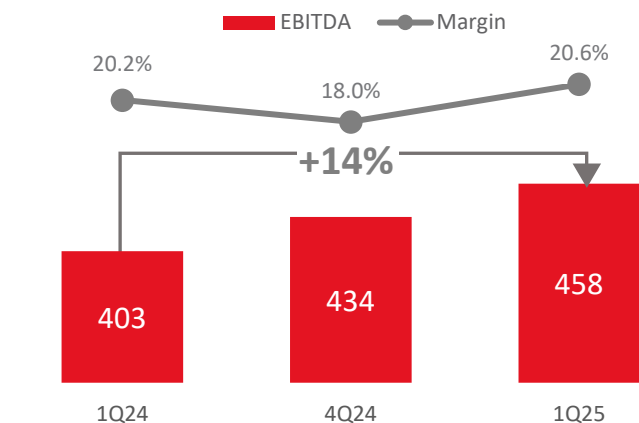


OUR LARGEST CUSTOMER REPRESENTS AROUND 10% OF REVENUE, DISTRIBUTED ACROSS 19 ACTIVE CONTRACTS

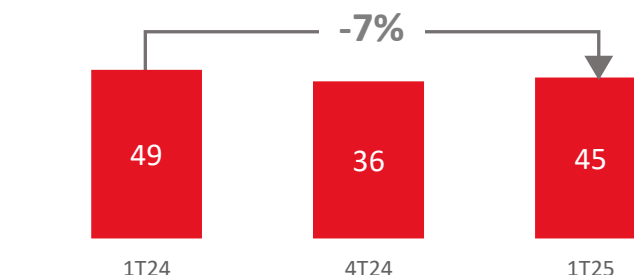
EBIT^{1/2} (R\$ mn) | EBIT MARGIN^{1/2/3} (%)



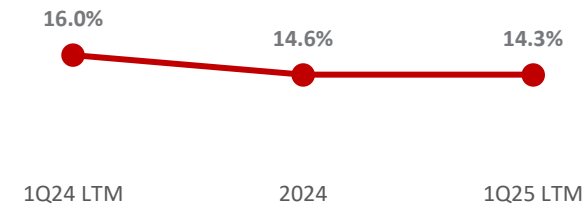
EBITDA¹ (R\$ mn) | EBITDA MARGIN^{1/3} (%)



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



ROIC Running Rate (%)



¹In 1Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 4.0 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.7 million in Net Income | ²In 1Q25, EBIT was adjusted by R\$ 16.0 million and Net Income by R\$ 10.6 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions. | ³Calculated on net revenue from services



BALANCE BETWEEN ASSET LIGHT AND ASSET HEAVY

ASSET LIGHT 52% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

1Q25
R\$ **1.2 bn** | **+12.6%**
vs. 1Q24

EBITDA | EBITDA MARGIN¹

1Q25
R\$ **224 mn** | **19.4%**
+31.2% vs. 1Q24 | +2.7 p.p. vs. 1Q24

- **Growth of 13%** with potential for expansion due to the concentration of the asset-light profile in contracts signed in 4Q24 and 1Q25 (88% of new contracts in the quarter are asset-light)
- Price adjustments through contract renegotiation and focus on cost reduction resulted in a **3.4 p.p. increase** in the EBITDA margin compared to 4Q24
- Urban distribution with growth in the representation of asset light due to implementations in the food and beverage and e-commerce sectors carried out throughout 2024

ASSET HEAVY 48% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

1Q25
R\$ **1.1 bn** | **+11.0%**
vs. 1Q24

EBITDA | Margem EBITDA¹

1Q25
R\$ **231 mn** | **21.5%**
+2.2% vs. 1Q24 | -1.8 p.p. vs. 1Q24

- **Growth of 12%** vs 1Q24 due to the ramp-up of projects implemented mainly in the pulp and paper sector
- Advances in the transportation of specialized and dedicated cargo due to major implementations in the fuel and consumer goods sectors in 2024
- **EBITDA margin of 21.5%**, an expansion of 1.6 p.p. compared to 4Q24, returning to an adequate level, also as a result of the renegotiation of contracts still in progress, necessary to face inflation

¹Calculated on net revenue from services



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

R\$ mn	1Q24	4Q24	1Q25	
Gross Debt	8,679.6	7,427.0	7,465.5	
Cash and investments	3,720.4	1,894.9	1,748.5	
Net Debt	4,959.2	5,532.2	5,717.0	
LTM EBITDA ¹	1,848.7	1,819.5	1,877.6	
LTM EBITDA-A ¹	2,066.5	2,106.8	2,203.5	
Financial Indicators - Covenants	1Q24	4Q24	1Q25	Covenants
Net Debt/EBITDA-A	2.40x	2.63x	2.59x	Less than 3.5x
EBITDA-A/Net Financial Result	2.98x	2.82x	2.75x	Greater than 2x
Net Debt/EBITDA	2.68x	3.04x	3.04x	N/A

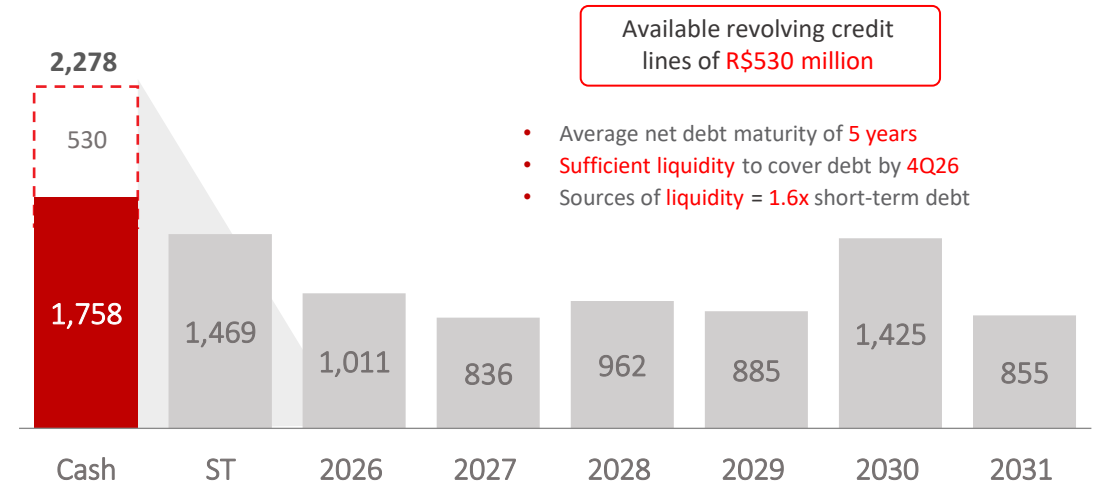
CORPORATE CREDIT RATING

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

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 and acceleration of the digitization process with a focus on operational efficiency
- ✓ New projects with constant evaluation for decision on leasing or acquiring operational assets

AMORTIZATION SCHEDULE R\$ mn



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ



NEW JSL BUSINESS UNIT

100% asset light operation that brings new avenue of growth to increase volume for current and new clients

EFFICIENCY AND SCALABLE PLATFORM

Platform brings efficiency to JSL's current process and is scalable – increased revenue with marginal fixed cost

DIFFERENTIAL

Multi-sector platform developed by those who have been operating transportation on a large scale for almost 70 years. Greater transparency, security and visibility for customers and truck drivers

ROBUST ECOSYSTEM

Over 55 thousand truck drivers at JSL alone to start the project with volume and representation in the market



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

- 
- The background of the slide is a photograph of a red and white JSL truck parked in a vineyard. The truck is a modern semi-truck with 'JSL' branding on the side. It is parked on a dirt path next to rows of grapevines. In the background, there are rolling hills under a blue sky with scattered white clouds. The overall scene is bright and sunny.
- 1 BUSINESS MODEL GUARANTEES RESILIENCE, REGARDLESS OF MARKET CONTEXT
 - 2 OPTIMIZATION OF CAPITAL ALLOCATION WITH A FOCUS ON IMPROVING THE LEVERAGE PROFILE
 - 3 FOCUS ON COST REDUCTION AND OPERATIONAL EFFICIENCY
 - 4 JSL DIGITAL: INITIATION OF THE PLATFORM SCALING PROCESS
 - 5 +35K PEOPLE WHO SHARE THE CULTURE AND ENSURE QUALITY AND EFFICIENCY
 - 6 ABILITY TO CONQUER AND EXPERTISE TO IMPLEMENT COMPLEX PROJECTS WITH AGILITY

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

