



APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 3T25



UMA EMPRESA DO GRUPO





5 ANOS DESDE O IPO, TRANSFORMAÇÃO DE ESCALA E RENTABILIDADE

EVOLUÇÃO DA JSL DESDE O IPO:

Receita Bruta

2020 vs 3T25 UDM

R\$ 3,4 bi → **+236%** → R\$ 11,4 bi

EBITDA

2020 vs 3T25 UDM

R\$ 431 mi → **+339%** → R\$ 1,9 bi

Margem EBITDA

2020 vs 3T25 UDM

15,3% → **+4,2 p.p.** → 19,5%

ROIC

4T20 vs 3T25

7,1% → **+7,5 p.p.** → 14,6%

IPO

- Foco na consolidação no setor de logística no Brasil
- Estrutura de capital independente

Realizações do ciclo de 5 anos a partir do IPO.

- 8 novas aquisições, R\$ 5.3 bi de faturamento adicionado¹
- Entrada em 3 novos países (Paraguai, África do Sul e Gana)
- Adição de +18 mil novos colaboradores

¹ – Soma das receitas brutas UDM das empresas no 3T25.

Reorganização para um **novo ciclo** de geração de valor:

- JSL SERVIÇOS DEDICADOS
- INTRALOG
- JSL DIGITAL



- ⊕ Bases preparadas para geração de valor
- ⊕ Evolução da rentabilidade como resultado de ganhos de eficiência e redução de alavancagem
- ⊕ Alto potencial de crescimento nos clientes atuais e em novos clientes
- ⊕ Time preparado e com experiência para o novo ciclo



RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T25

RECEITA BRUTA¹

R\$ **2,9 bi** ↑

+5,0%
vs. 3T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,5 bi** ↑

+5,6%
vs. 3T24

EBITDA Ajustado²

R\$ **526 mm** ↑

+12,8%
vs. 3T24

MARGEM EBITDA Ajustado (sobre ROL)

21,2% ↑

+1,3 p.p.
vs. 3T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{2/3}

R\$ **35,8 mm** ↓

-50,7%
vs. 3T24

ROIC Running Rate

14,6% ↑

+0,1 p.p.
vs. 2T25

CRESCIMENTO ORGÂNICO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

- O crescimento da receita líquida consolidada foi de 10% vs 3T24, quando excluímos as receitas da IC Transportes, que passou por um processo de revisão seletiva dos negócios, conforme planejamento estratégico.
- *Ramp-up* dos contratos firmados no 1º semestre de 2025.
- Reequilíbrio da rentabilidade por meio de ajuste de preços para fazer frente à inflação de insumos e iniciativas para ganho de eficiência.
- Ritmo consistente de expansão orgânica devido a nossos diferenciais competitivos e qualidade nos serviços.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T25 e 3T24 conforme reportados na época. No 2T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,1 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 19,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 13,1 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.



REORGANIZAÇÃO DA JSL EM TRÊS UNIDADES DE NEGÓCIOS PARA POTENCIALIZAR O CRESCIMENTO E A GERAÇÃO DE VALOR PARA NOSSOS CLIENTES

Resultados Consolidados

(Últimos doze meses)

R\$ 11,4 bi
Receita Bruta

R\$ 1,9 bi
EBITDA

19,5%
Mg. EBITDA

1



**SERVIÇOS
DEDICADOS**

62% Asset Heavy

38% Asset Light

R\$ 8,6 bi
Rec. bruta (UDM)

R\$ 1,4 bi
EBITDA (UDM)

19,0%
Mg. EBITDA (UDM)

Serviços de transporte dedicados, com contratos de médio e longo prazo voltados para necessidades específicas do cliente.

Diferenciais estratégicos:

- Expertise e capacidade de execução;
- Relacionamento sólido e de longo prazo com os clientes;
- Atuação em mais de 16 setores da economia;
- Amplo acesso a capital para grandes projetos.

KM's rodados
Últimos 12 meses
(Em milhões)

+170 mm

2



100% Asset Light

R\$ 2,2 bi
Rec. bruta (UDM)

R\$ 441 mm
EBITDA (UDM)

23,1%
Mg. EBITDA (UDM)

Passa a atuar com exclusividade em armazenagem e intralogística nos modelos 3PL e 4PL, gestão de armazéns, movimentação interna e coordenação de equipes.

Diferenciais estratégicos:

- Alta especialização técnica e desenvolvimento de carreiras internamente;
- Soluções customizadas de acordo com a necessidade dos clientes;
- WMS proprietário e tecnologias de ponta.

M² sob gestão

Armazéns alugados e de clientes
(Em milhões)

+2.0 mm
24% triple A¹

3



100% Asset Light

R\$ 593 mm
Rec. bruta (UDM)

R\$ 65 mm
EBITDA (UDM)

13,5%
Mg. EBITDA (UDM)

Transporte de cargas rodoviário com gestão digitalizada para mais eficiência e escalabilidade.

Diferenciais estratégicos:

- Segurança operacional em um modelo flexível;
- Expertise no relacionamento com o caminhoneiro;
- Otimização de fluxo *cross* indústria e cliente;
- Operação com modelo **100% asset light**.

Nº de motoristas
Cadastrados

+35 mil

1 SERVIÇOS DEDICADOS: MARGENS RESILIENTES E EXPANSÃO CONSTANTE

Receita Bruta
Últimos 12 meses
(Em Bilhões) **R\$ 8,6 bi**

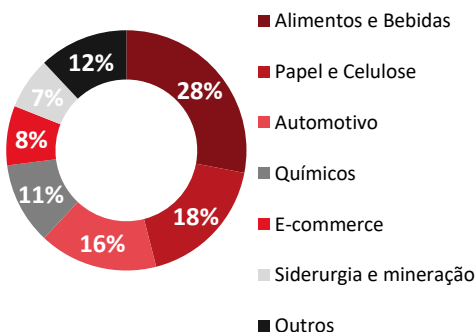
EBITDA
Últimos 12 meses
(Em Bilhões) **R\$ 1,4 bi**

CAGR
Desde 2023 **+8 %**

KM's Rodados
Últimos 12 meses
(Em Milhões) **+170 mm**

Nº de Contratos
Ativos **+200**

Principais Setores (% Rec. Bruta)



Serviços:

- **Transporte *milk run*** para abastecimento de linhas das montadoras
- **Transporte** de madeira, minério e outras commodities
- **Transferência de cargas** entre fábricas
- Transporte de **produtos perigosos**
- Outros **transportes especializados**
- **Distribuição urbana** dos centros de distribuição aos clientes finais nas cidades
- **Fretamento** de pessoas

Modelo de Negócio

- **Transportes especializados** como foco de atuação
- **Alta barreira de entrada** no segmento
- Compromisso com a **segurança operacional**, alto nível de SLA nos clientes
- **Necessidade de ativos e capex** para a execução dos serviços
- Alta aplicação de **tecnologia embarcada** nas operações
- Contratos de **longo prazo** customizados para cada cliente

Alavancas:

Gestão de riscos e segurança



A companhia utiliza análise de dados em tempo real para garantir a segurança e proteção das cargas e motoristas em todo o país.

TMS e roteirização



A companhia utiliza sistemas de TMS e roteirização preditiva para garantir entregas mais rápidas e com menor custo operacional em toda a cadeia logística.



Florestal



Temperatura Controlada



Produtos Perigosos

NOVA EMPRESA CRIADA A PARTIR DA CONSOLIDAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO INTERNA E INTRALOGÍSTICA DE JSL E TPC

Receita Bruta
Últimos 12 meses
(Em Bilhões) **R\$ 2,2 bi**

EBITDA
Últimos 12 meses
(Em Bilhões) **R\$ 441 mm**

CAGR
Desde 2023 **+21 %**

M² sob gestão
Armazéns alugados e de clientes
(Em Milhões) **+2.0 mm**

Pessoas
Em nossas operações **+15 mil**

Serviços:

- **Movimentação de produtos e insumos** nas plantas produtivas
- **Gestão de armazéns** dedicados, multiclientes e CDs de clientes
- **Distribuição urbana** a partir dos centros de armazenagem operados por nós
- **Operações integradas** com serviços de recepção, conferência, preparação e expedição de pedidos, além do monitoramento em todas as etapas
- **Gestão de estoques** dos nossos clientes.

Modelo de Negócio

- **Contratos de longo prazo** como resultado da fidelização e da complexidade operacional
- **Alta integração tecnológica** para visibilidade e eficiência, conectando ERPs, WMSs e TMSs
- Vantagem competitiva devido à **alta barreira de entrada**, exigindo expertise
- Operações com **galpões alugados** ou próprios dos clientes

Alavancas:

Integração com os clientes



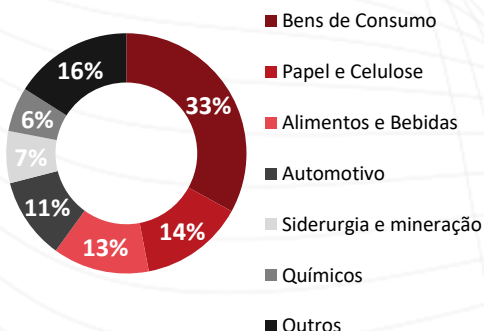
Combinação de WMS proprietário e equipe interna especializada garante integração e eficiência de ponta a ponta para os clientes.

Tecnologia aplicada



Portfólio de tecnologias aplicadas disponíveis para modelos diversos de operações.

Principais Setores (% Rec. Bruta)



Armazenagem



Intralogística



Movimentação Interna

3 NOVO SEGMENTO PARA EXPANSÃO ACELERADA NO TRANSPORTE DE CARGAS

Receita Bruta
Últimos 12 meses
(Em Milhões) **R\$ 593 mm**

EBITDA
Últimos 12 meses
(Em Milhões) **R\$ 65 mm**

Viagens Realizadas
Últimos 12 meses **+35 mil**

Nº de Motoristas Cadastrados **+35 mil**

Serviços:

- **Transporte de cargas** controlada de forma totalmente digital com a gestão do transporte integrada entre cliente, operador e motoristas
- Modelo operacional **100% (asset light)**
- **Ferramentas para gestão** completa do transporte, segurança e visibilidade dos clientes

Alavancas:

Gestão de riscos & segurança



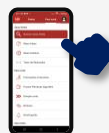
Controlada por uma plataforma centralizada que monitora rotas e a segurança dos motoristas parceiros em todo o país.

Programa de fidelidade



Programa de fidelidade para recompensar a produtividade e o engajamento de caminhoneiros parceiros.

Aplicativo JSL Digital



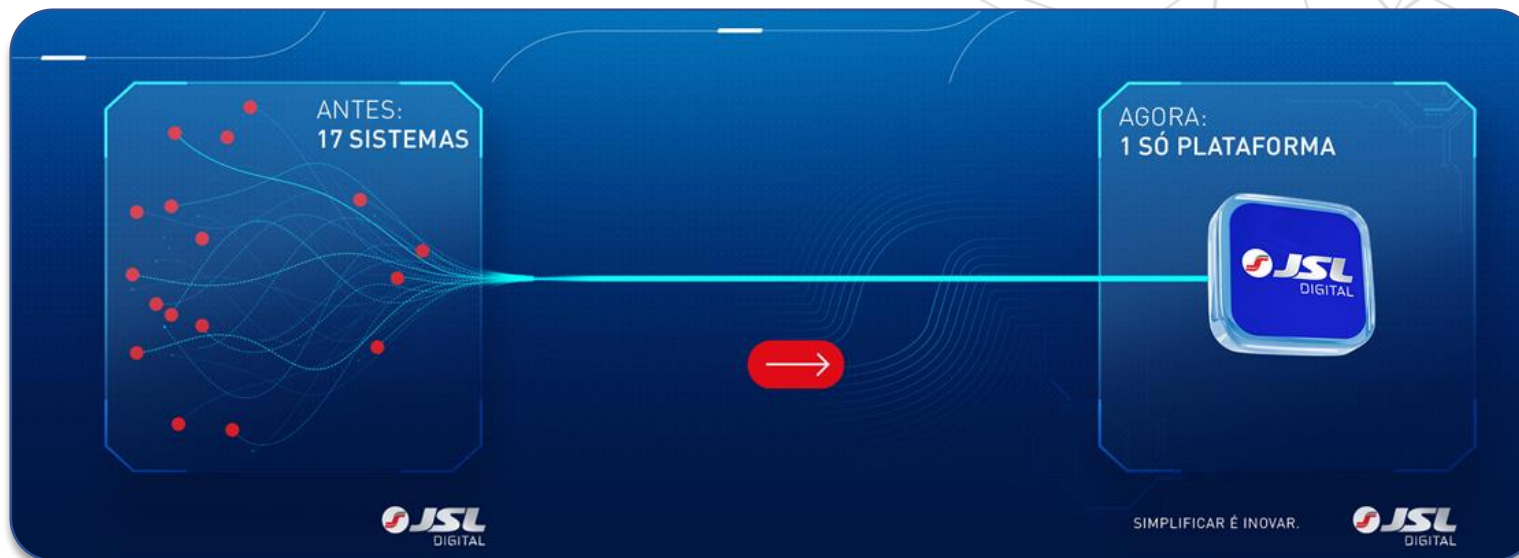
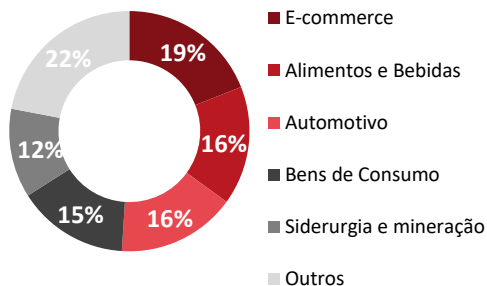
Plataforma digital para conexão rápida entre embarcadores (carga) e motoristas.

TMS proprietário



Sistema de gerenciamento de transporte para otimizar rotas de forma inteligente.

Principais Setores (% Rec. Bruta)





GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA E ASSEGURA O CRESCIMENTO MANTENDO NOSSA CULTURA E FORMA DE ATENDER NOSSOS CLIENTES

Conselho de Administração



Fernando Simões
Presidente



Denys Ferrez
Conselheiro



Antônio Barreto
Conselheiro



Gilberto Xandó
Conselheiro Independente



Marcelo Castelli
Conselheiro Independente

JSL



Ramon Alcaraz
CEO
5 anos de JSL
24 anos de Fadel



Guilherme Sampaio
CEO Eleito & CFO
6 anos de JSL



Eduardo Pereira
VP Comercial e Marketing
22 anos de JSL



Maristela Nascimento
Diretora de Controladoria
4 anos de JSL



Mauro Cardoso
Diretor de Gente e Cultura
4 anos de JSL



Deives Privatti
Diretor de Operações
14 anos de JSL



Thiago Charaf
Diretor de Operações
10 anos de JSL

Controladas



Renato Assessor
Diretor Fadel
2 anos de Fadel



Deneildo Santos
Diretor Transmoreno
13 anos de Transmoreno



Ronaldo Gomes
Diretor Rodomeu
35 anos de Rodomeu



Luis Chamadoiro
Diretor TPC
24 anos de TPC



Patricia Costella
Diretora Marvel
28 anos de Marvel



Bruno Souza
Diretor IC Transportes
1 ano de IC Transportes



Emerson Davo
Diretor FSJ
10 anos de FSJ

PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO



- 2 Edições
- 19 Pessoas contratadas



- 2 Edições
- 38 Motoristas contratados



- 16 Edições
- 243 Mulheres contratadas



+ 34 mil
Funcionários
+ 340
Gerentes **+ 9 Anos**
Tempo médio de empresa



SERVIÇOS DEDICADOS

+ 18 mil
Funcionários
+ 230
Gerentes **+ 10 Anos**
Tempo médio de empresa



+ 16 mil
Funcionários
+ 100
Gerentes **+ 9 Anos**
Tempo médio de empresa



+ 60
Funcionários
+ 5
Gerentes **+ 5 Anos**
Tempo médio de empresa



QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL GERAM OPORTUNIDADES DE NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

HISTÓRICO DE CONTRATOS FECHADOS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

4T24

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

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



1T25

R\$ 1,8 bi em contratos com prazo médio de 81 meses, sendo **33% cross-selling**

- **57%** OUTROS (inclui aeroportuário)
- **22%** AUTOMOTIVO



2T25

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

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



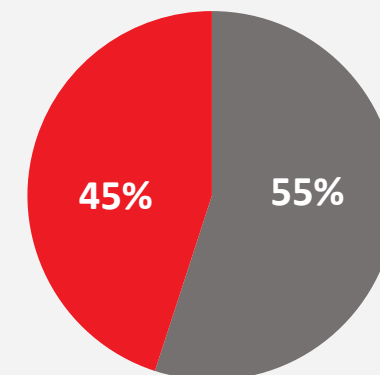
3T25

R\$ 854 mm em contratos com prazo médio de 62 meses, sendo **79% cross-selling**

- **44%** QUÍMICOS
- **21%** AUTOMOTIVO



UNIDADES DE NEGÓCIO



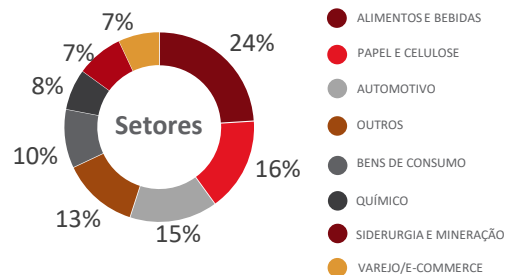
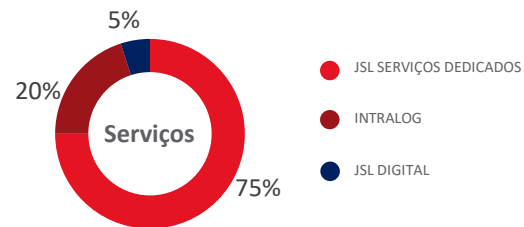
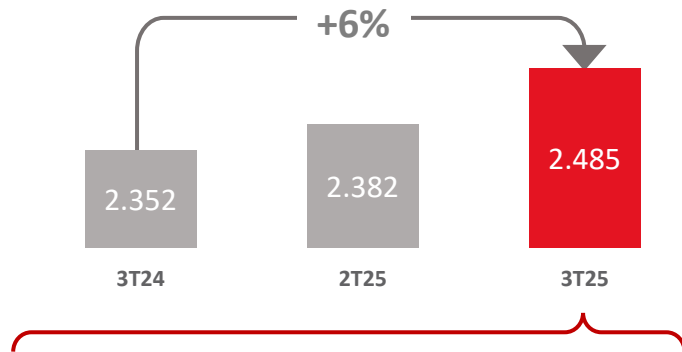
■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios



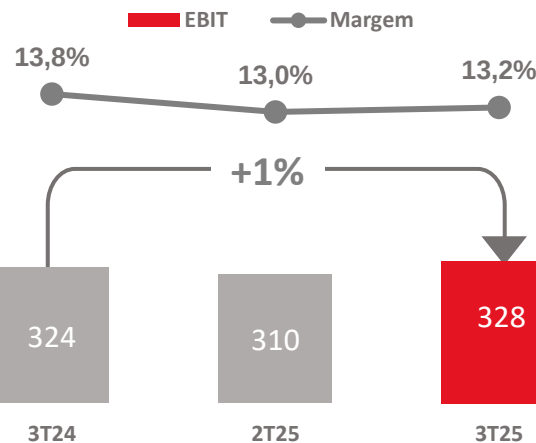
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM PARA EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS | ESCALA, EFICIÊNCIA E RESILIÊNCIA

Receita Líquida (R\$ mm)

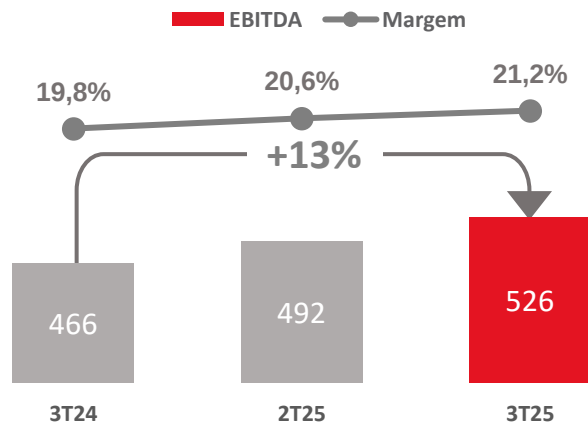


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUÍDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS ATIVOS

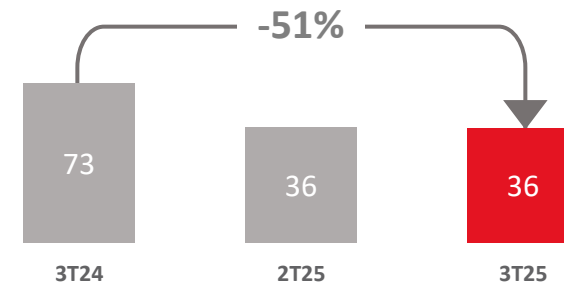
EBIT Aj.^{1/2} (R\$ mm) | Margem EBIT Aj.^{1/2/3} (%)



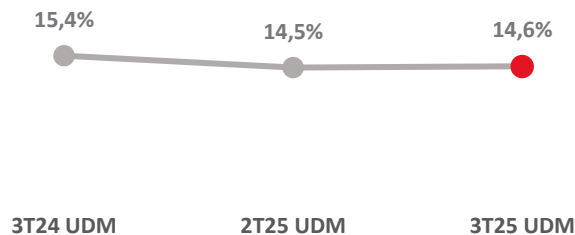
EBITDA Aj.^{1/3} (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj.^{1/3} (%)



Lucro Líquido Aj.^{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\$ 7,1 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 4,7 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 19,8 mm no EBIT e de R\$ 13,1 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ³Calculada sobre receita líquida



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

JSL Serviços Dedicados 75% da receita líquida

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS¹

3T25

R\$ **1,7 bi** | **+7,0%**
vs. 3T24

EBITDA | Margem EBITDA²

3T25

Margem

R\$ **382 mm** | **20,6%**
+9,6% vs. 3T24 | **+1,5 p.p.** vs. 3T24

Aumento de 7%, quando excluimos as receitas da IC Transportes, que passou por um processo de revisão seletiva dos negócios, conforme planejamento estratégico.

Intralog 20% da receita líquida

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T25

R\$ **498 mm** | **+18,8%**
vs. 3T24

EBITDA | Margem EBITDA²

3T25

Margem

R\$ **121 mm** | **24,1%**
+35,2% vs. 3T24 | **+2,8 p.p.** vs. 3T24

Crescimento de 19%, resultado dos novos projetos, com destaque para os setores aeroportuário e de bens de consumo.

JSL Digital 5% da receita líquida

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T25

R\$ **127 mm** | **+16,3%**
vs. 3T24

EBITDA | Margem EBITDA²

3T25

Margem

R\$ **16 mm** | **12,5%**
+32,1% vs. 3T24 | **+1,4 p.p.** vs. 3T24

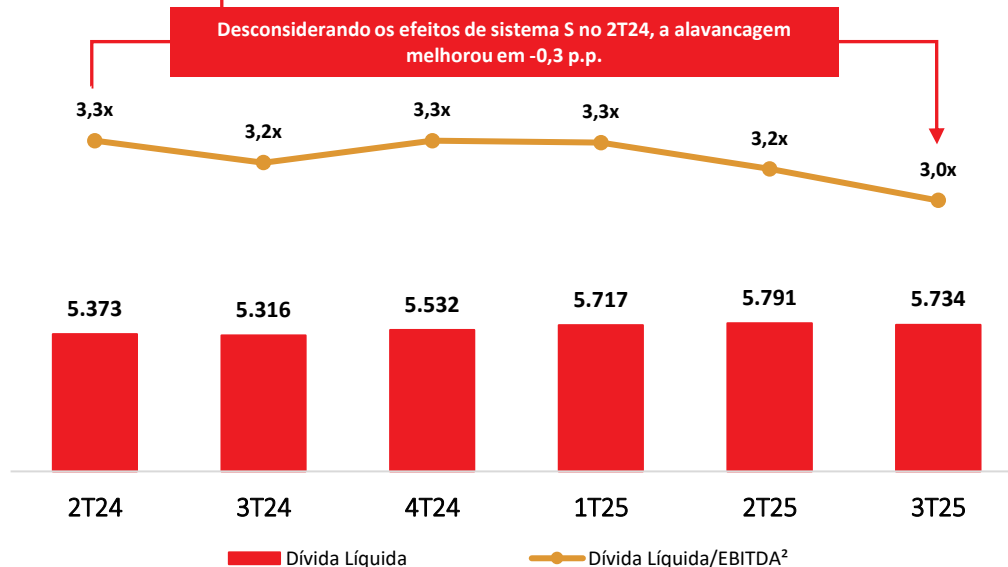
Crescimento de 16%, nova avenida de crescimento impulsionada principalmente pelos setores de *e-commerce* e automotivo.

¹Ao considerarmos os valores completos da receita líquida de serviços da unidade de negócio, houve uma variação de -0,7% no 3T25. ² Sobre receita líquida total.



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

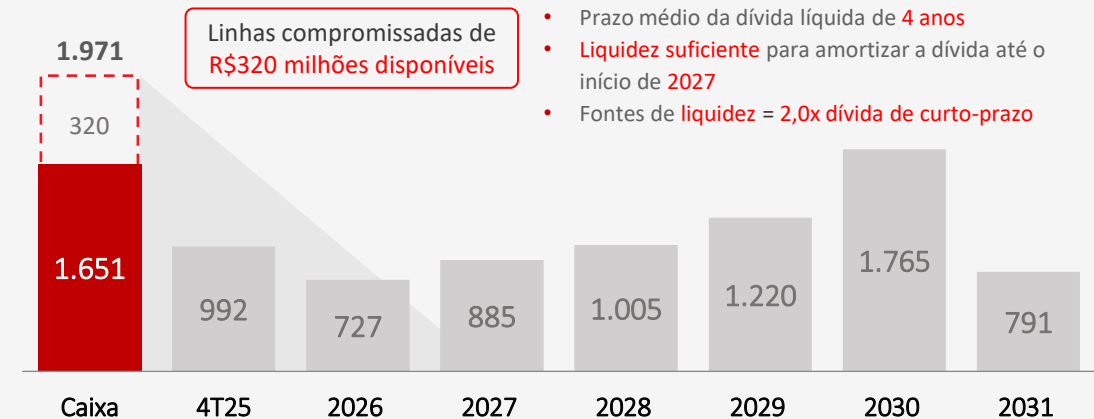
(R\$ mm)	3T24	2T25	3T25	
Dívida bruta	7.628,6	7.144,3	7.385,2	
Caixa e aplicações financeiras	2.313,0	1.353,7	1.650,9	
Dívida líquida	5.315,6	5.790,6	5.734,3	
EBITDA ¹ UDM	1.805,2	1.822,2	1.891,2	
EBITDA-A ¹ UDM	2.059,3	2.192,5	2.314,7	
Indicadores Financeiros – Covenants	3T24	2T25	3T25	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A ¹	2,58x	2,64x	2,48x	Menor que 3,5x
EBITDA-A ¹ / Resultado Financeiro Líquido	2,74x	2,60x	2,60x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA ¹	2,94x	3,18x	3,03x	N/A



RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm





GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL COMPROVA CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO

Fluxo de caixa dos últimos 9 meses (R\$ mm)

EBITDA	R\$ 1.461
Capital de giro (-)	- R\$ 229
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 309
Capex renovação e outros (-)	- R\$ 102
IR e itens não caixa (-)	- R\$ 72
Fluxo de caixa livre	R\$ 1.367
Capex expansão (-)	- R\$ 238
Fluxo de caixa após crescimento	R\$ 1.128
Captação de dívida (+)	+ R\$ 743
Amortização de principal (-)	- R\$ 1.098
Pagamento de juros (-)	- R\$ 599
Arrendamento de direito de uso (-)	- R\$ 233
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R\$ 80
Dividendos pagos (-)	- R\$ 107
Variação do caixa	- R\$ 244
Caixa início do período	R\$ 1.895
Caixa final do período	R\$ 1.651

Geração de caixa livre antes do crescimento de R\$ 768 milhões após o pagamento de juros.

É importante ressaltar que, mesmo se considerarmos o pagamento por aquisição de empresas e dividendos, a geração de caixa é de **R\$ 582 milhões** nos últimos nove meses.



PROGRAMA ESCALA JSL: INICIATIVAS PARA GANHO DE EFICIÊNCIA E REDUÇÃO DE CUSTOS

Exemplo de iniciativas de ações estratégicas



- Aumento do abastecimento em postos internos e maior concentração em postos parceiros.
- Implementação de programa de bonificação por desempenho para motoristas, baseado na eficiência do consumo de combustível nas operações.



- Revisão de toda a estratégia de suprimento de peças para manutenção para melhores alternativas, com qualidade e desempenho equivalentes.
- Internalização de serviços de manutenção, especialmente em operações remotas, com redução de custos, qualidade e tempo de parada.



- Redução de quadro não operacional com iniciativas de otimização de processos, automação e centralização de atividades de backoffice.
- Monitoramento ativo da jornada de trabalho, com redução no uso de horas extras e no *turnover* por maior adequação de funções.



R\$ 240 mm

Redução em custos
(Anualizado)

66 %

dos abastecimentos passaram a ser em postos parceiros ou próprios, concentrando volumes

26 %

de melhora no giro de estoque de manutenção

R\$ 10 milhões

de redução em horas extras não programadas





CRIAÇÃO DE UMA ÁREA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E EFICIÊNCIA OPERACIONAL PARA BENEFICÍO DA ESCALA JSL



Centralização e governança de dados



Automação e eficiência



Inteligência artificial preditiva e prescritiva

Organização, consolidação e integração de dados operacionais para suportar:



Análises preditivas e prescritivas



Otimização de produtividade por *benchmarking*



Identificação de lacunas

Revisão de processos usando conceito *lean*, uso de **robotização** e **hiper automação** em ferramentas de **IA**, em processos **core e BackOffice**



Processamento de notas fiscais



Processos de RH



Gestão de riscos e segurança



Conciliações e faturamento



Emissão de documento de transporte



Jurídico e contratos

POCS (*proof of concept*) em andamento para buscar otimizações em:



Manutenção de frota



Otimização operacional no transporte



Precificação



Integração completa de sistemas e plataformas.

- Gestão dos processos de transporte (*end to end*)
- **Operação autônoma**, eliminando a necessidade de intervenção humana
- **Plataforma de conexão** entre carga e motorista



MOTORISTA



APLICATIVO



EMBARCADOR

Julia

Nossa assistente virtual para eficiência na comunicação com:



Centralização de canais



Consultas e dúvidas



Resolução de temas sem interferência humana



PILARES CRUCIAIS PARA UM FUTURO SUSTENTÁVEL

PILARES ESSENCIAIS E PROJETOS 2025

AMBIENTAL





- **Eficiência operacional:** otimização de rotas, reduzindo viagens ociosas e o consumo de combustível.
- **Frota sustentável:** veículos movidos a combustíveis alternativos, minimizando o impacto ambiental.

SOCIAL





- **Formação de talentos:** Contratação de 38 motoristas em 2025, com foco na inclusão de homens e mulheres.
- **Cultura de segurança zero acidentes:** Aumento no mapeamento de riscos em 2025, visando zero acidentes.

GOVERNANÇA





- **Soluções sustentáveis:** Proposição ativa de soluções de baixo impacto ambiental em todos os novos projetos e BIDs.
- **Controle de emissões:** Monitoramento detalhado das emissões de gases de efeito estufa (GEE) por cliente e projeto.

RECONHECIMENTOS

ISEB3

2º ano com avanço de 12 posições no ranking do **Índice de Sustentabilidade Empresarial**, da B3

TIME

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



Selo Ouro no Programa Brasileiro GHG Protocol, pelo quinto ano consecutivo

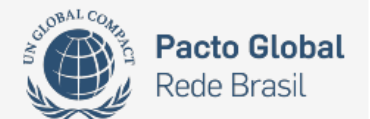


Nota B no **Carbon Disclosure Project**, acima da média global do setor de transporte e logística

INICIATIVAS GLOBAIS



INTEGRATED REPORTING <IR>



INÍCIO DE UM NOVO CICLO COM FOCO NO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- 1 CRIAÇÃO DE NOVA EMPRESA COM A CONSOLIDAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE ARMAZENAGEM E INTRALOGISTICA
- 2 REORGANIZAÇÃO DAS UNIDADES DE NEGÓCIO COM FOCO NA CAPACIDADE DE ESCALA
- 3 FOCO TOTAL NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO
- 4 TRANSFORMAÇÃO DIGITAL COMO ALAVANCA DE EFICIENCIA E NOVOS NEGÓCIOS
- 5 NOVA ESTRUTURA COMERCIAL PARA MAIS AGILIDADE NO CRESCIMENTO EM INDÚSTRIAS PRIORITÁRIAS
- 6 CAPACITAÇÃO DE PESSOAS E DESENVOLVIMENTO INTERNO DE COLABORADORES

Fortalecemos nossa competitividade por meio da confiança construída ao longo do tempo, com entrega de serviços diferenciado e customizados em diversas industrias, o que nos possibilita *cross-selling* e conquista de novos clientes.



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





EARNINGS PRESENTATION 3Q25



UMA EMPRESA DO GRUPO





5 YEARS SINCE THE IPO – TRANSFORMATION IN SCALE AND PROFITABILITY

JSL'S PROGRESS SINCE THE IPO

Gross Revenue

2020 vs 3Q25 LTM

R\$ 3.4 B → +236% → R\$ 11.4 B

EBITDA

2020 vs 3Q25 LTM

R\$ 431 M → +339% → R\$1.9 B

EBITDA Margin

2020 vs 3Q25 LTM

15.3% → +4.2 p.p. → 19.5%

ROIC

4Q20 vs 3Q25

7.1% → +7.5 p.p. → 14.6%

IPO

- Focus on consolidating the logistics sector in Brazil
- Independent capital structure

Key Achievements over the 5 years since the IPO

- 8 new acquisitions, adding R\$ 5.3 billion in gross revenue¹
- Expansion into 3 new countries (Paraguay, South Africa, and Ghana)
- Over 18 thousand new employees

¹ – Sum of the LTM gross revenues of the acquired companies in 3Q25.

Reorganization for a
new cycle of value creation:

- JSL DEDICATED SERVICES
- INTRALOG
- JSL DIGITAL

2025

- ⊕ Foundations in place for value generation
- ⊕ Improved profitability driven by efficiency gains and deleveraging
- ⊕ Strong growth potential among current and new clients
- ⊕ Experienced and well-prepared team for the new cycle





3Q25 CONSOLIDATED RESULTS

GROSS REVENUE¹

R\$ **2.9 B** 

+5.0%
vs. 3Q24

NET REVENUE

R\$ **2.5 B** 

+5.6%
vs. 3Q24

Adjusted EBITDA²

R\$ **526 M** 

+12.8%
vs. 3Q24

Adjusted EBITDA Margin (over Net Operating Revenue)

21.2% 

+1.3 p.p.
vs. 3Q24

Adjusted Net Profit^{2/3}

R\$ **35.8 M** 

-50.7%
vs. 3Q24

ROIC Running Rate

14.6% 

+0.1 p.p.
vs. 2Q25

ORGANIC GROWTH AND EXPANSION OF OPERATING MARGINS:

- Consolidated Net Revenue grew 10% vs. 3Q24, excluding IC Transportes revenues, which went through a selective review of businesses process as planned.
- Ramp-up of contracts signed in 1H25.
- Profitability recovery driven by price adjustments to offset input inflation and by efficiency initiatives.
- Consistent pace of organic expansion driven by our competitive differentials and service quality.

^{1,2,3} EBITDA, EBIT, and Net Profit adjusted in 2Q25 and 3Q24 as reported in those periods. In 3Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.1 million to exclude the gain/loss on asset sales, reflecting a R\$ 4.7 million adjustment in Net Profit. EBIT was adjusted by R\$ 19.8 million and Net Profit by R\$ 13.1 million to exclude the effects of the amortization of goodwill and fair value step-up from acquisitions.



JSL REORGANIZATION INTO THREE BUSINESS UNITS TO DRIVE GROWTH AND VALUE CREATION FOR OUR CLIENTS

Consolidated Results

(Last twelve months)

R\$ 11.4 B
Gross Revenue

R\$1.9 B
EBITDA

19.5%
Mg. EBITDA

1



**DEDICATED
SERVICES**

62% Asset Heavy

38% Asset Light

R\$ 8.6 B
Gross Rev. (LTM)

R\$1.4 B
EBITDA (LTM)

19.0%
EBITDA Mg. (LTM)

Dedicated transportation services under medium- and long-term contracts tailored to clients' specific needs.

Strategic Differentiators:

- Execution expertise and operational capability;
- Strong, long-term relationships with customers;
- Operating in more than 16 sectors of the economy;
- Broad access to capital for large projects.

Kilometers Driven
Last 12 Months
(in millions)

+170 M

2



100% Asset Light

R\$ 2.2 B
Gross Rev. (LTM)

R\$ 441 M
EBITDA (LTM)

23.1%
EBITDA Mg. (LTM)

Now with operations exclusively in warehousing and intralogistics under 3PL and 4PL models, managing warehouses, internal handling, and team coordination.

Strategic Differentiators:

- High technical specialization and in-house career development;
- Customized solutions according to customer needs;
- Proprietary WMS and cutting-edge technologies.

Sqm Under Management
Leased and Client-Owned Wh.
(in millions)

+2.0 M
24% triple A¹

3



100% Asset Light

R\$ 593 M
Gross Rev. (LTM)

R\$ 65 M
EBITDA (LTM)

13.5%
EBITDA Mg. (LTM)

Road cargo transportation with digitalized management for greater efficiency and scalability.

Strategic Differentiators:

- Operational safety under a flexible model;
- Expertise in building strong relationships with truck drivers;
- Optimization of cross-industry and client flows;
- Operation under a **100% asset-light model**.

Number of Registered Drivers

+ 35K

¹ "Triple A" is the highest classification in logistics and industrial infrastructure, referring to warehouses designed to meet the demands of modern operations in efficiency, technology, and sustainability.

1 DEDICATED SERVICES: RESILIENT MARGINS AND CONSISTENT EXPANSION

Gross Revenue

Last 12 months
(In billion)

R\$8.6 B

EBITDA

Last 12 months
(in billion)

R\$1.4 B

CAGR

Since 2023

+8%

Kilometers Driven

Last 12 months
(millions km)

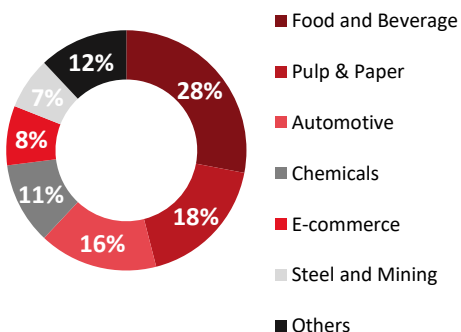
+170 M

N° of Contracts

Actives

+200

Key Segments (% Gross Revenue)



Services:

- **Milk run transportation** for OEM supply lines
- **Transportation** of wood, ore, and other commodities
- **Cargo transfer** between plants
- Transportation of **hazardous materials**
- **Other specialized** transportation services
- **Urban distribution** from distribution centers to end clients
- **Personnel transportation**

Business Model

- Focus on **specialized transportation**
- **High entry barriers** in the segment
- Commitment to **operational safety** and high SLA standards for clients
- **Asset and CAPEX** requirements for service execution
- Extensive use of **embedded technology** in operations
- **Long-term** contracts customized for each client

Growth Levers:

Risk and Safety Management



The Company uses real-time data analysis to ensure cargo and driver safety and protection throughout the country.

TMS and Routing



The Company uses TMS systems and predictive routing to ensure faster deliveries with lower operating costs across the logistics chain.



Forestry



Temperature-Controlled Transportation



Hazardous Materials

NEW COMPANY CREATED FROM THE CONSOLIDATION OF THE WAREHOUSING, INTERNAL HANDLING, AND INTRALOGISTICS OPERATIONS OF JSL AND TPC.

Gross Revenue

Last 12 months
(In billion)

R\$ 2.2 B

EBITDA

Last 12 months
(in millions)

R\$ 441 M

CAGR

Since 2023

+21%

Sqm Under Management

Leased and client-owned warehouses
(In millions)

+2.0 M

People

Across our operations

+15K

Services:

- **Handling of products and materials** within production plants
- **Management** of dedicated, multi-client **warehouses** and Distribution Centers (DCs)
- **Urban distribution** from our operated warehouses
- **Integrated operations** including receiving, inspection, order picking and shipping, with full-process monitoring
- **Inventory management** for our clients

Business Model

- **Long-term contracts** built on customer loyalty and operational complexity
- **High technological integration** for visibility and efficiency, connecting ERPs, WMSs, and TMSs
- Competitive advantage from **high entry barriers**, requiring deep expertise
- Operations in **leased** or client-owned **warehouses**

Growth Levers:

Integration with Clients



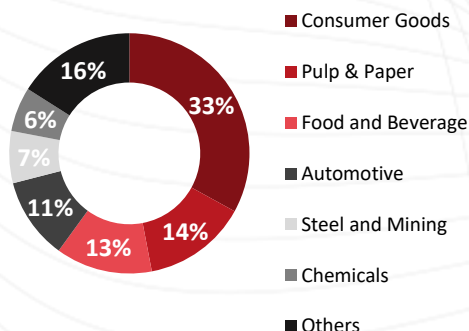
A combination of proprietary WMS and a specialized in-house team ensures end-to-end integration and efficiency with clients.

Applied Technology



Portfolio of applied technologies available for different operation models.

Key Segments (% Gross Revenue)



Warehousing



Intralogistics



Internal Handling

3 NEW SEGMENT FOR ACCELERATED EXPANSION IN CARGO TRANSPORTATION

Gross Revenue
Last 12 months
(In millions) **R\$ 593 M**

EBITDA
Last 12 months
(in millions) **R\$ 65 M**

Trips Completed
Last 12 months **+35k**

Number of Registered Drivers **+35k**

Services:

- **Cargo transportation** fully managed through a digital platform integrating clients, operators, and drivers.
- **100% asset-light** operating model.
- **Management tools** for full transportation visibility, control, and safety for clients.

Growth Levers:

Risk & Safety Management



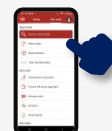
Centralized platform monitoring routes and partner driver safety across the country.

Loyalty Program



Program designed to reward and strengthen engagement with partner drivers.

JSL Digital App



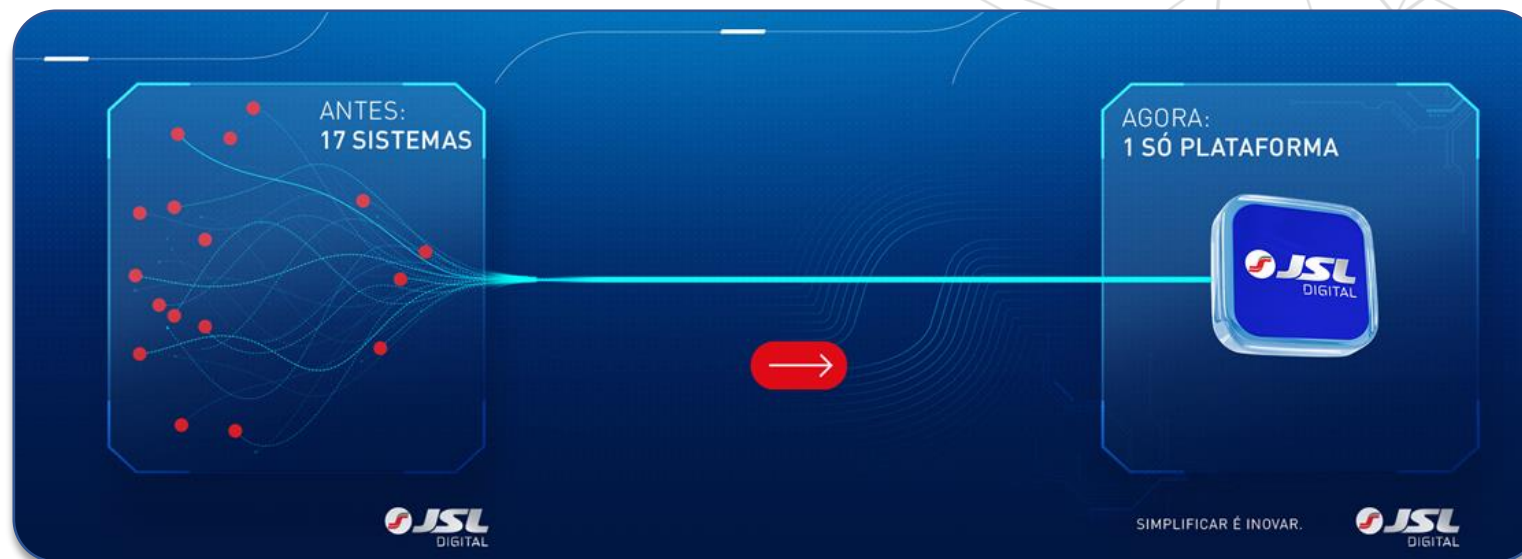
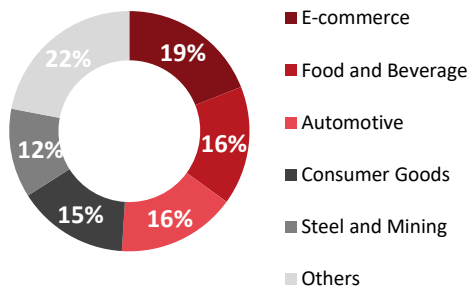
Digital platform enabling fast connection between shippers (cargo) and drivers.

Proprietary TMS



Transportation management system that optimizes routes intelligently.

Key Segments (% Gross Revenue)





PEOPLE WHO MAKE A DIFFERENCE AND ENSURE GROWTH WHILE MAINTAINING OUR CULTURE AND WAY OF SERVING OUR CUSTOMERS.

Board of Directors



Fernando Simões
Chairman



Denys Ferrez
Board Member



Antônio Barreto
Board Member



Gilberto Xandó
Independent
Board Member



Marcelo Castelli
Independent
Board Member

JSL



Ramon Alcaraz
CEO
5 years at JSL
24 years at Fadel



Guilherme Sampaio
CEO-elect & CFO
6 years at JSL



Eduardo Pereira
VP of Sales & Marketing
22 years at JSL



Maristela Nascimento
Controller Director
4 years at JSL



Mauro Cardoso
People and Culture Director
4 years at JSL



Deives Privatti
Operations Director
14 years at JSL



Thiago Charaf
Operations Director
10 years at JSL

Controlled Companies



Renato Assessor
Fadel Director
2 years at FADEL



Deneildo Santos
Transmoreno Director
13 years at Transmoreno



Ronaldo Gomes
Rodomeu Director
35 years at RODOMEU



Luis Chamadoiro
TPC Director
24 years at TPC



Patricia Costella
Marvel Director
28 years at Marvel



Bruno Souza
IC Transportes Director
1 year at IC Transportes



Emerson Davo
FSJ Director
10 years at FSJ

DEVELOPMENT PROGRAMS



- 2 Editions
- 19 People Hired



- 2 Editions
- 38 Drivers hired



- 16 Editions
- 243 Women Hired



+ 34 k
Employees

+ 340
Managers

+ 9 Years
Average Tenure

1



**DEDICATED
SERVICES**

+ 18 k
Employees

+ 230
Managers

+ 10 Years
Average Tenure

2



+ 16 k
Employees

+ 100
Managers

+ 9 Years
Average Tenure

3



+ 60
Employees

+ 5
Managers

+ 5 Years
Average Tenure



QUALITY, EFFICIENCY, AND OPERATIONAL SAFETY GENERATE OPPORTUNITIES FOR NEW CONTRACTS AND SERVICE EXPANSION.

HISTORY OF CONTRACTS SIGNED IN THE LAST 12 MONTHS

4Q24

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

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



1Q25

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

- **57% OTHERS** (includes airport logistics)
- **22% AUTOMOTIVE**



2Q25

R\$ 1.5 billion in contracts with an average term of 67 months, **95% cross-selling**

- **35% FOOD & BEVERAGE**
- **24% STEEL AND MINING**



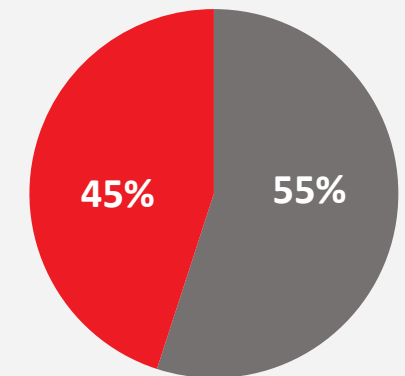
3Q25

R\$ 854 million in contracts with an average term of 62 months, **79% cross-selling**

- **44% CHEMICALS**
- **21% AUTOMOTIVE**



BUSINESS UNITS



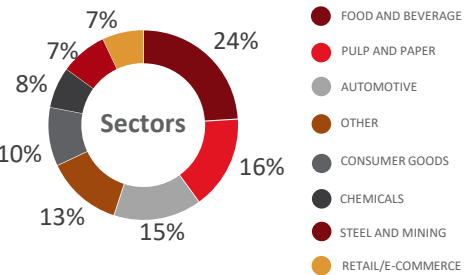
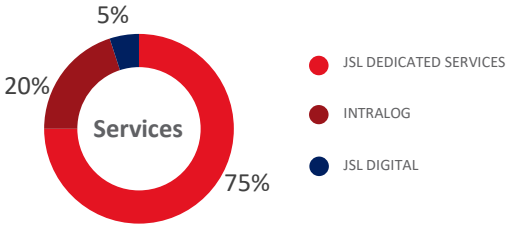
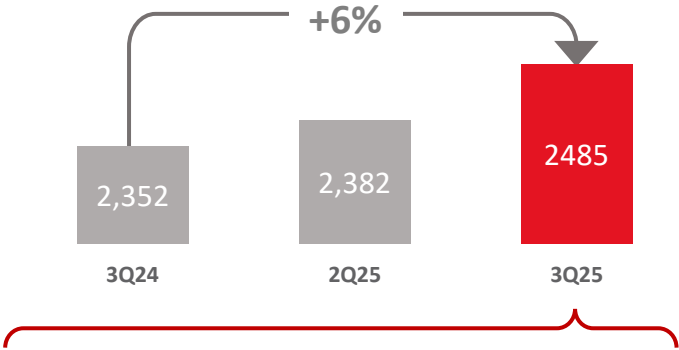
■ JSL DEDICATED SERVICES ■ INTRALOG

*JSL Digital does not operate on a long-term contract model, due to its business profile.



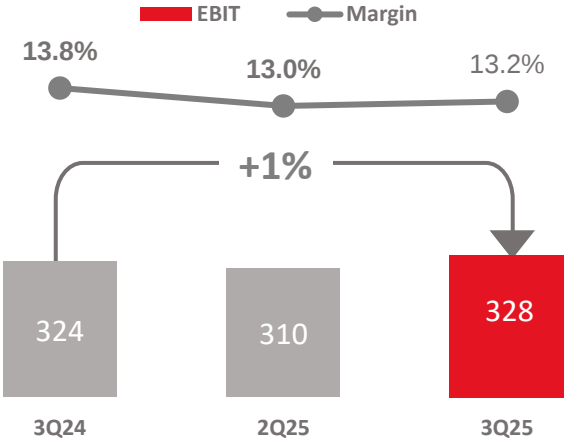
SECTOR AND SERVICE DIVERSIFICATION ARE STRATEGIC DIFFERENTIATORS THAT DRIVE PERFORMANCE | SCALE, EFFICIENCY, AND RESILIENCE

Net Revenue (R\$ million)

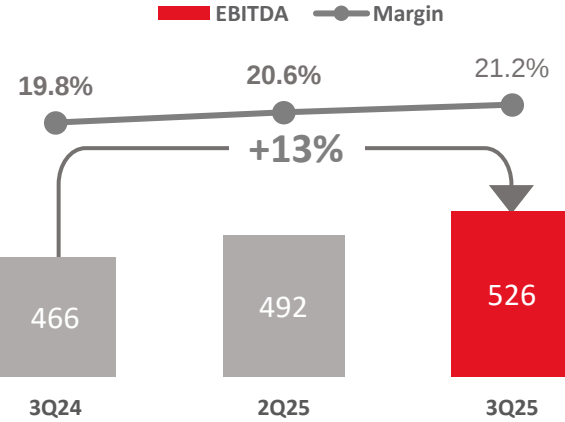


OUR LARGEST CLIENT ACCOUNTS FOR ~10% OF REVENUE, SPREAD ACROSS MORE THAN 15 ACTIVE CONTRACTS

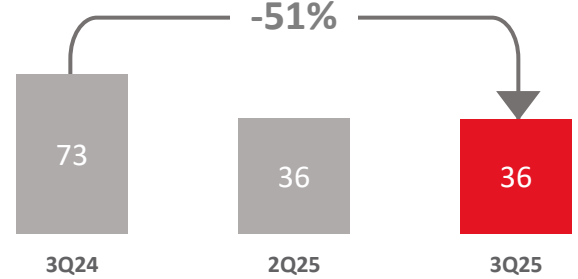
Adj. EBIT^{1/2} (R\$ million) | Adj. EBIT Margin¹²³ (%)



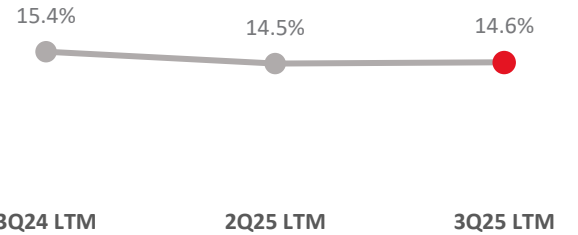
Adj. EBITDA^{1/3} (R\$ million) | Adj. EBITDA MARGIN^{1/3} (%)



Adj. Net Profit^{1/2} (R\$ million)



ROIC Running Rate (%)

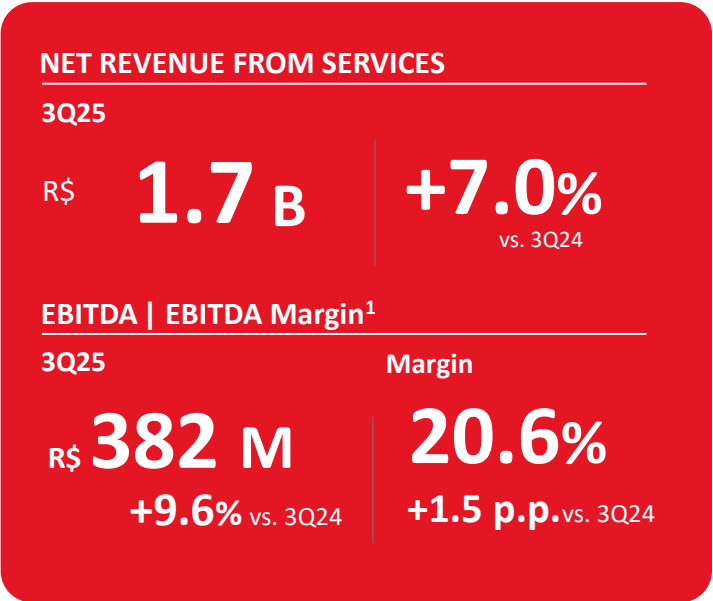


¹ The figure excludes the write-off of fair value allocated to the cost of asset sales, adjusted by R\$ 7.1M in EBITDA and EBIT and R\$ 4.7M in Net Profit. ² A R\$ 19.8M adjustment in EBIT and R\$ 13.1M in Net Profit was made to exclude the amortization of goodwill/fair value. ³ Calculated based on Net Revenue



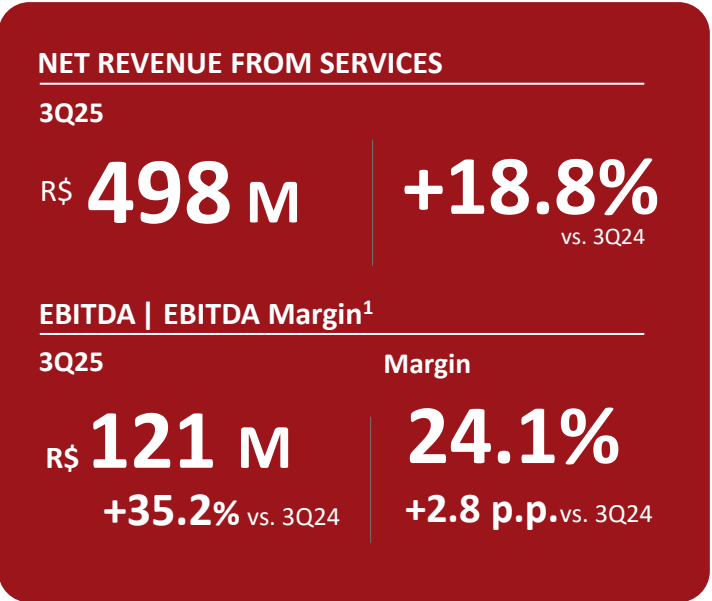
LOGISTICS SERVICES PORTFOLIO BASED ON CONTRACTS AND ESSENTIAL SERVICES FOR CLIENTS ACROSS ALL STAGES: INPUTS, PRODUCTION, AND FINISHED PRODUCTS

JSL Dedicated Services 75% of Net Revenue



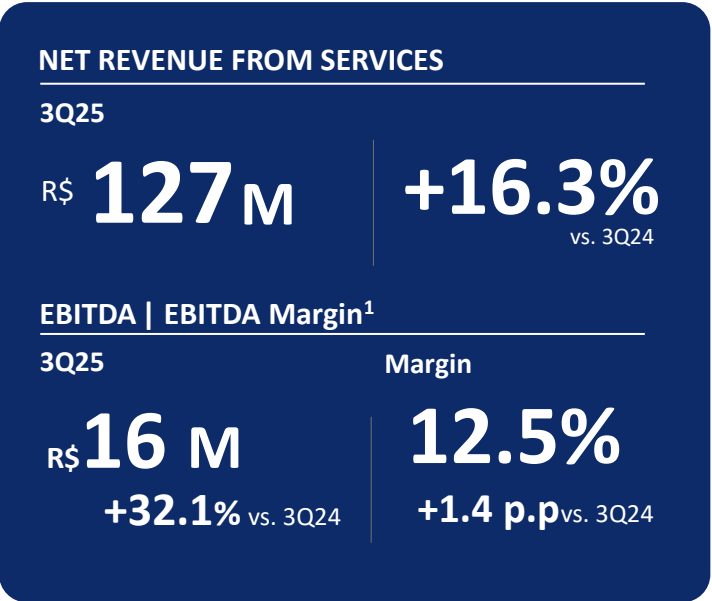
7% increase, when we exclude the revenues of IC Transportes, which went through a selective business review process, in accordance with the strategic plan.

Intralog 20% of Net Revenue



19% growth, mainly driven by the results of the new projects, with a focus on the airport and consumer goods sectors.

JSL Digital 5% of Net Revenue



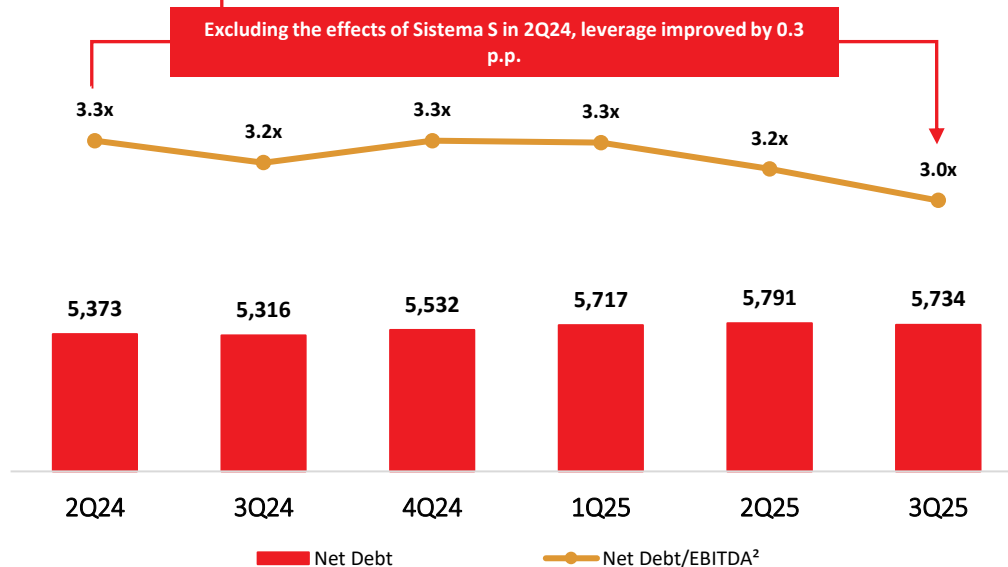
16% growth, a new growth avenue mainly driven by the e-commerce and automotive sectors.

¹Considering the total net service revenue figures for the business unit, there was a variation of -0.7% in Q3 2025. ² Regarding total net revenue.



EXECUTION OF STRATEGIC PLANNING DRIVES CASH GENERATION AND RESULTS, CONTRIBUTING TO POTENTIAL DELEVERAGING

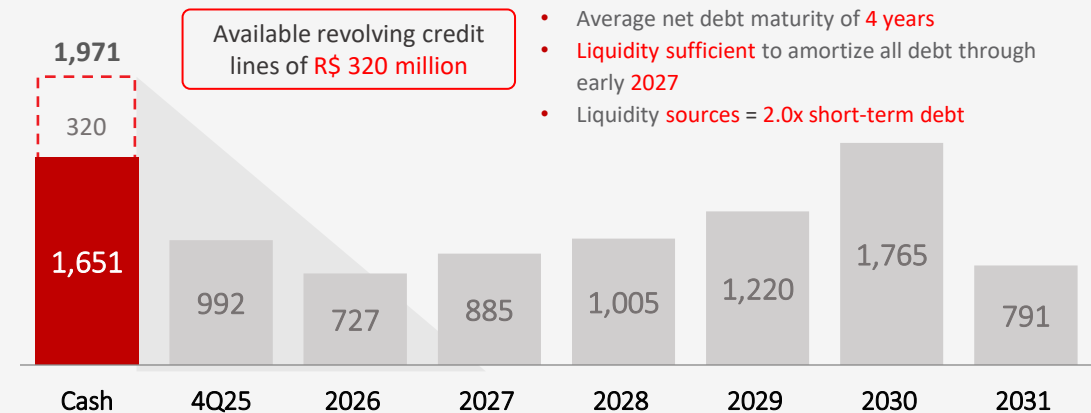
(R\$ million)	3Q24	2Q25	3Q25	
Gross Debt	7,628.6	7,144.3	7,385.2	
Cash and Investments	2,313.0	1,353.7	1,650.9	
Net Debt	5,315.6	5,790.6	5,734.3	
LTM EBITDA ¹	1,805.2	1,822.2	1,891.2	
LTM EBITDA-A ¹	2,059.3	2,192.5	2,314.7	
Financial Indicators - Covenants	3Q24	2Q25	3Q25	Covenants
Net Debt / EBITDA-A ¹	2.58x	2.64x	2.48x	Less than 3.5x
EBITDA-A ¹ / Net Financial Result	2.74x	2.60x	2.60x	Greater than 2x
Net Debt / EBITDA ¹	2.94x	3.18x	3.03x	N/A



CORPORATE CREDIT RATING

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

AMORTIZATION SCHEDULE R\$ million



¹ Combined results, considering the last twelve months of FSJ; ² Excluding the effects of Sistema S.

OPERATING CASH GENERATION DEMONSTRATES THE COMPANY'S ABILITY TO FINANCE GROWTH

Cash Flow for the Last 9 Months (R\$ million)

EBITDA	R\$ 1,461
Working Capital (-)	- R\$ 229
Cost of Asset Sales (+)	+ R\$ 309
Renewal and other CAPEX (-)	- R\$ 102
Income tax and non-cash items (-)	- R\$ 72
Free Cash Flow	R\$ 1,367
Expansion Capex (-)	- R\$ 238
Post-Growth Free Cash Flow	R\$ 1,128
Debt raised (+)	+ R\$ 743
Principal amortization (-)	- R\$ 1,098
Interest paid (-)	- R\$ 599
Right of use lease payments (-)	- R\$ 233
Payment for company acquisitions (-)	- R\$ 80
Dividends paid (-)	- R\$ 107
Cash flow variation	- R\$ 244
Beginning Cash and Equivalents	R\$ 1.895
Ending Cash and Equivalents	R\$ 1.651

Free cash flow before growth reached R\$ 768 million after interest payments.

It is worth noting that, even when including payments for acquisitions and dividends, cash generation reached R\$ 582 million over the last nine months.



JSL SCALE PROGRAM: INITIATIVES FOR EFFICIENCY GAINS AND COST REDUCTION

Examples of Strategic Action Initiatives



- Increased fueling at internal stations and higher concentration at partner locations.
- Implementation of a performance-based bonus program for drivers, focused on fuel efficiency in operations.



- Review of the entire parts supply strategy for maintenance, identifying better alternatives with equivalent quality and performance.
- Insourcing of maintenance services, especially in remote operations, reducing costs, improving quality, and minimizing downtime.



- Reduction of non-operational staff through process optimization, automation, and centralization of back-office activities.
- Active monitoring of working hours, reducing overtime and turnover by ensuring better job alignment.



R\$ 240 million
(Annualized)
Cost Reduction

66%

of fuel supply now takes place at owned or partner stations, concentrating volumes.

26%

improvement in maintenance inventory turnover

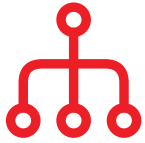
R\$ 10 M

Reduction in unplanned overtime expenses





CREATION OF A DIGITAL TRANSFORMATION AND OPERATIONAL EFFICIENCY AREA TO BENEFIT JSL'S SCALE



Data Centralization and Governance

Organization, consolidation, and integration of operational data to support:

-  Predictive and Prescriptive Analyses
-  Productivity Optimization Through Benchmarking
-  Gap Identification



Automation and Efficiency

Process review using **lean** methodology, with **robotization** and **hyper automation** supported by **AI** tools, in both **core** and **back-office** processes:

-  Invoice Processing
-  HR Processes
-  Risk and Safety Management
-  Reconciliation and Billing
-  Issuance of Transportation Documents
-  Legal and Contract Management



Predictive and Prescriptive Artificial Intelligence

POCs (Proofs of Concept) in progress to identify optimization opportunities in:

-  Fleet Maintenance
-  Transportation Operations Efficiency
-  Pricing



Full integration of systems and platforms

- **End-to-end** transportation process management
- **Autonomous operation**, eliminating the need for human intervention
- **Connection platform** bringing together cargo and drivers



Our virtual assistant, improving communication efficiency through:

-  Centralization of communication channels
-  Support and inquiries
-  Resolutions without human intervention





KEY PILLARS FOR A SUSTAINABLE FUTURE

KEY PILLARS AND PROJECTS IN 2025

ENVIRONMENTAL



- **Operational efficiency:** route optimization to reduce idle trips and fuel consumption.
- **Sustainable fleet:** vehicles powered by alternative fuels, minimizing environmental impact.

SOCIAL



- **Talent Development:** Hiring of 38 drivers in 2025, with a focus on gender inclusion.
- **Zero-Accident Safety Culture:** Expanded risk mapping in 2025 to support the goal of zero accidents.

GOVERNANCE



- **Sustainable Solutions:** Proactive proposal of solutions with low environmental impact in all new projects and bids.
- **Emissions Control:** Detailed monitoring of Greenhouse Gas (GHG) Emissions by client and project.

ACKNOWLEDGEMENTS

ISEB3

2nd consecutive year with a 12-position rise in **B3's Corporate Sustainability Index (ISE B3)** ranking.

TIME

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



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



B Score in the **Carbon Disclosure Project**, above the global average for the transportation and logistics sector.

GLOBAL INITIATIVES



INTEGRATED REPORTING <IR>



Pacto Global Rede Brasil

BEGINNING OF A NEW CYCLE FOCUSED ON SUSTAINABLE GROWTH AND OPERATIONAL EFFICIENCY

- 1 CREATION OF A NEW COMPANY THROUGH THE CONSOLIDATION OF WAREHOUSING AND INTRALOGISTICS
- 2 REORGANIZATION OF BUSINESS UNITS WITH A FOCUS ON SCALABILITY
- 3 FULL FOCUS ON OPERATIONAL EFFICIENCY AND EXCELLENCE IN CUSTOMER SERVICE
- 4 DIGITAL TRANSFORMATION AS A LEVER FOR EFFICIENCY AND NEW BUSINESS OPPORTUNITIES
- 5 NEW COMMERCIAL STRUCTURE TO ENHANCE AGILITY IN GROWTH WITHIN PRIORITY INDUSTRIES
- 6 EMPLOYEE TRAINING AND INTERNAL DEVELOPMENT

We strengthen our competitiveness through trust built over time, delivering differentiated and customized services across various industries, which enables us to cross-sell and acquire new clients.



Q&A



Disclaimer

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional unaudited or unreviewed information and are based on the current assumptions and views of the Company's management that may cause actual results, performance and future events to vary materially. Actual results, performance or events may differ materially from those expressed or implied by such statements due to, among other things, general economic conditions in Brazil and other countries, interest rates, inflation and currency exchange rates, changes in laws and regulations, and general competitive factors (on a global, regional or national basis). Accordingly, the Company's management does not accept responsibility for the conformity and accuracy of the additional unaudited or unreviewed information discussed in this report, which should be independently reviewed and interpreted by the shareholders and market agents who should make their own analyses and conclusions about the results disclosed herein.

INVESTOR RELATIONS

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

