

JSL

ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS 3T24



FADÉL TRANS MORENO TPC Rodomeu MARVEL TRUCKPAD IC TRANSPORTES FSJ

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



FORTE CRESCIMENTO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS E DESALAVANCAGEM

Resultados
3T24



Líder absoluto do setor com crescimento orgânico de 18% vs 3T23

Lucro Líquido Ajustado atinge R\$ 73 milhões no trimestre - crescimento de 25%

Aumento de 1,2 p.p. da Margem EBITDA vs 2T24

R\$2,2 bilhões em novos contratos no 3T24 (R\$ 4,5 bi em 9M24)

Fluxo de Caixa após Crescimento de R\$ 395 milhões e redução da alavancagem

“A Melhor Empresa do Ano” no setor de logística – Maiores e Melhores EXAME

**DISCIPLINA DE EXECUÇÃO GARANTE EVOLUÇÃO CONTÍNUA E BASES SÓLIDAS
PARA DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**



DESTAQUES 3T24

Resultados
3T24

RECEITA BRUTA

3T24

R\$ **2,8 bi** ↑

+17,7% vs. 3T23

RECEITA LÍQUIDA

3T24

R\$ **2,4 bi** ↑

+17,0% vs. 3T23

EBITDA Ajustado^{1/2}

3T24

R\$ **466 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 450 mm

+18,7% vs. 3T23

MARGEM EBITDA (sobre ROL de Serviços)

3T24

20,4% ↑

+0,2 p.p. vs. 3T23

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{1/2/3}

3T24

R\$ **73 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 44 mm

+25,3% vs. 3T23

ROIC *Running Rate*

3T24

15,4%

¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 8,2 mm no EBITDA e em R\$ 5,4 mm no LL | ²Exclusão do efeito de pagamento de um passivo contingente retroativo de R\$ 8,3 mm no EBITDA e R\$ 13,4 mm no Lucro Líquido | ³Ajuste de R\$ 10,1 mm no Lucro Líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia

GESTÃO E ESCALA GARANTEM DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO



ESCALA E EFICIÊNCIA

- ✓ **Crescimento orgânico de 18%** vs 3T23, comprovando a capacidade de crescer por *cross-selling* e com novos clientes
- ✓ **Grandes projetos implantados** no 2T24 já iniciaram suas operações e contribuíram para adição de R\$251 mm de receita e R\$68 mm de EBITDA (3T24 vs 2T24)
- ✓ **Aumento de 1,2 p.p. da Margem EBITDA** em relação ao 2T24, retomando o patamar adequado



MODELO DE GESTÃO

- ✓ **Modelo de gestão das adquiridas** com **independência para agilidade e crescimento** somada ao **suporte financeiro e escala da JSL** para transformar tamanho e **resultados**
- ✓ **Gente alinhada aos valores** e à **cultura**, que se antecipa à **necessidade dos clientes** com **disciplina** na **execução garantem resultados sustentáveis**
- ✓ Foco na **precificação individualizada dos contratos**

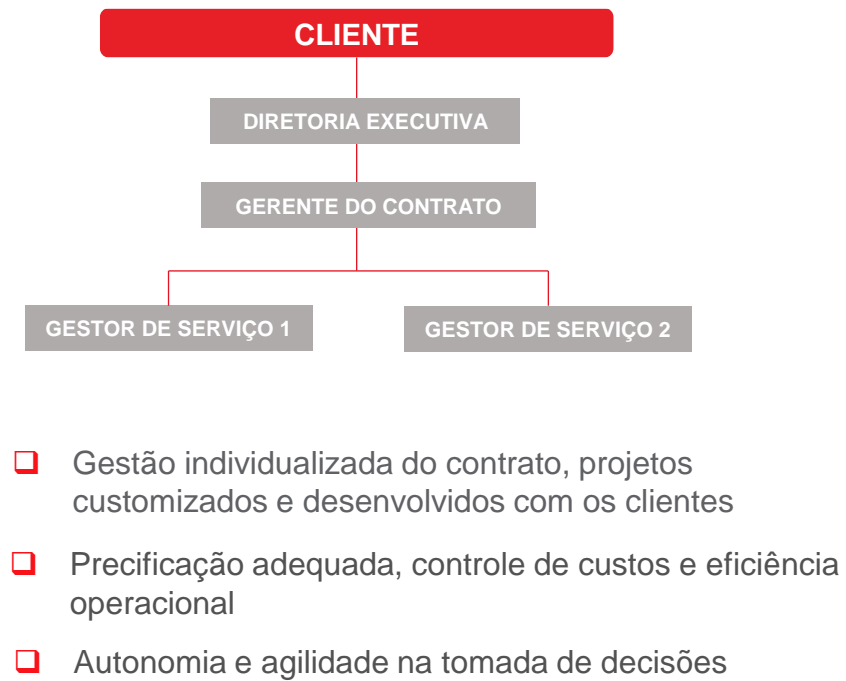


GESTÃO FINANCEIRA

- ✓ Trimestre com maior **geração de caixa** desde o IPO, com **Fluxo de Caixa Livre** após **Crescimento de R\$395 milhões**
- ✓ **Redução da alavancagem** já começa a ser observada no trimestre, reforçando nosso direcional de desalavancagem
- ✓ Considerando a composição da dívida ao final do 3T24, **temos uma redução do spread em 0,8 p.p. vs 3T23**

COMPROMISSO COM A QUALIDADE DOS SERVIÇOS PRESTADOS CRIA RELAÇÕES SUSTENTÁVEIS DE LONGO PRAZO, QUE RESULTAM EM NOVOS CONTRATOS QUE CONTRIBUIRÃO COM OS RESULTADOS FUTUROS

MODELO DE GESTÃO ASSEGURA QUALIDADE DA ENTREGA E CROSS-SELLING



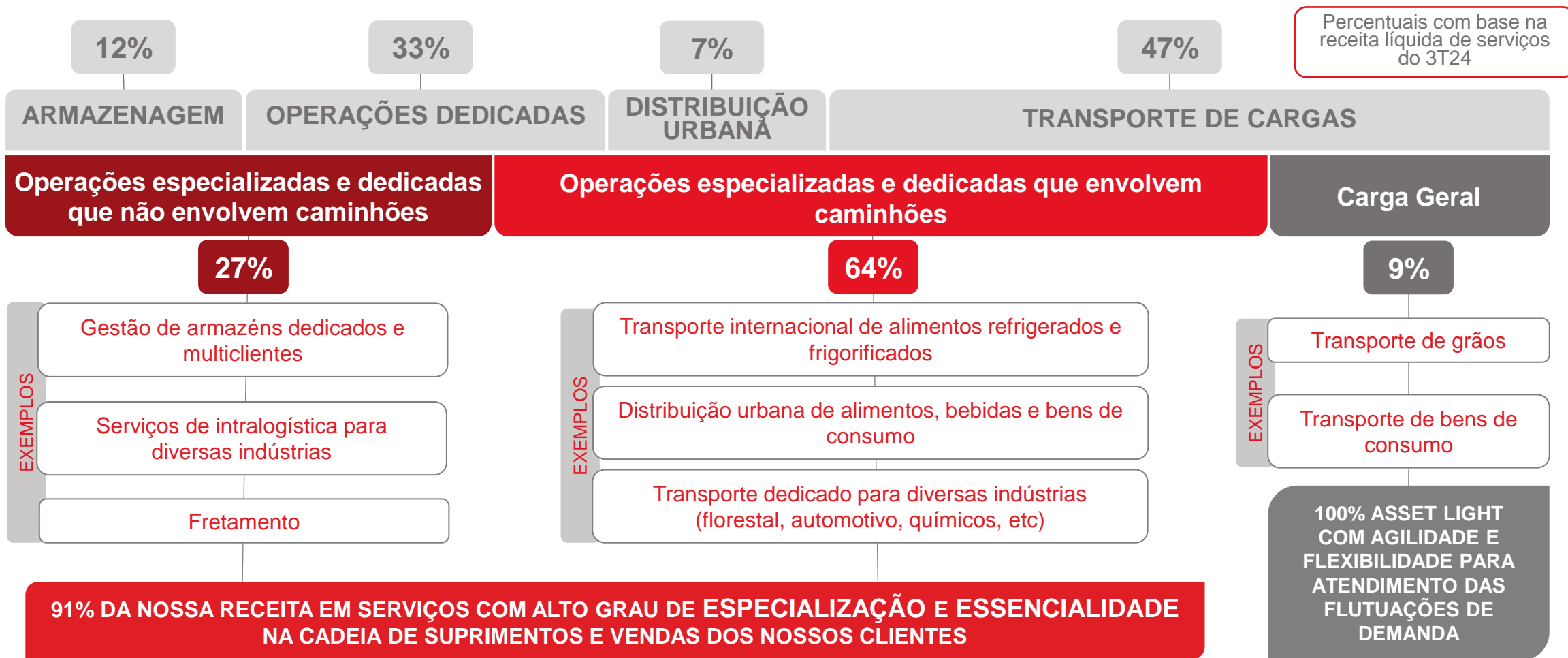
- Benefício da Escala
- Capilaridade
- Segurança e Confiabilidade
- Redução de Custos
- Soluções Customizadas
- Ganho de Eficiência
- Foco no Core Business

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS



LOGÍSTICA BASEADA EM CONTRATOS E SERVIÇOS ESSENCIAIS PARA OS CLIENTES

Resultados
3T24





VANTAGENS COMPETITIVAS SUSTENTAM EXPANSÃO ORGÂNICA DOS NOSSOS NEGÓCIOS

Resultados 3T24

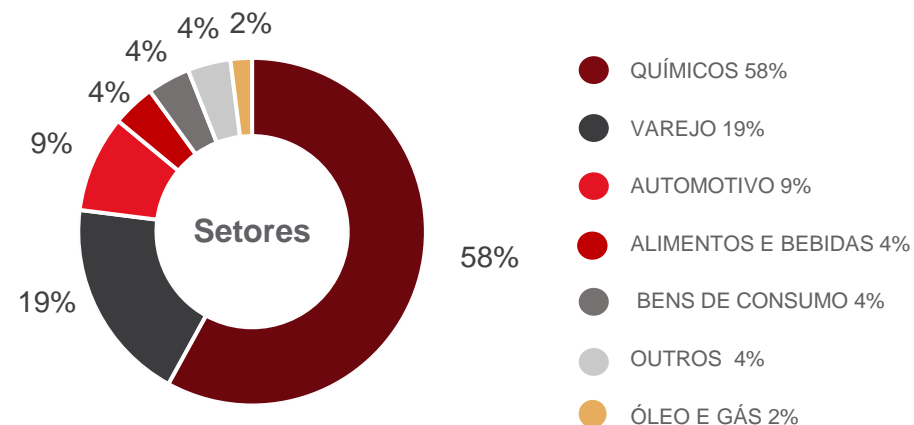


CRESCIMENTO CONTRATADO

3T24 **R\$ 2,2 bi** em contratos celebrados no 3T24 com prazo médio de 64 meses, sendo **92% cross-selling**

9M24 **R\$ 4,5 bi** em contratos celebrados no 9M24 com prazo médio de 60 meses, sendo **87% cross-selling**, além da adição de **27 novos clientes em 2024**

DIVERSIDADE DE SETORES NOS NOVOS CONTRATOS DO 3T24



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



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



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



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

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

TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS ADQUIRIDAS: EXPERTISE + ESCALA

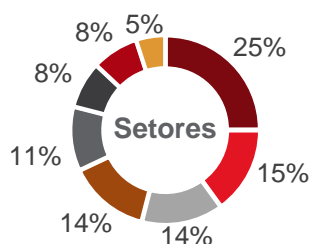
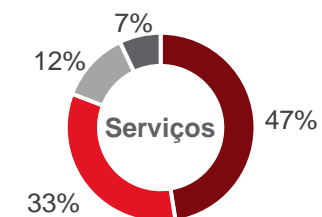
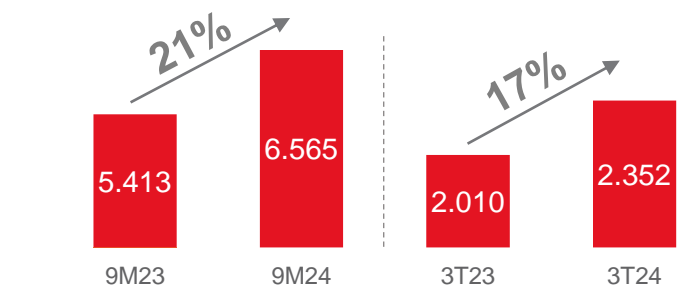
	Out-20	Nov-20	Mai-21	Jun-21	Jul-21	Mai-22	Abr-23	Jul-23
CAGR RECEITA LÍQUIDA desde 3T do ano de aquisição	17%	20%	38%	22%	33%	142%	-13%	27%
Crescimento RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição	71%	88%	148%	83%	153%	287%	-25%	35%

MODELO DE GESTÃO DAS ADQUIRIDAS

- ✓ **Ecosistema 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**

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

RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)

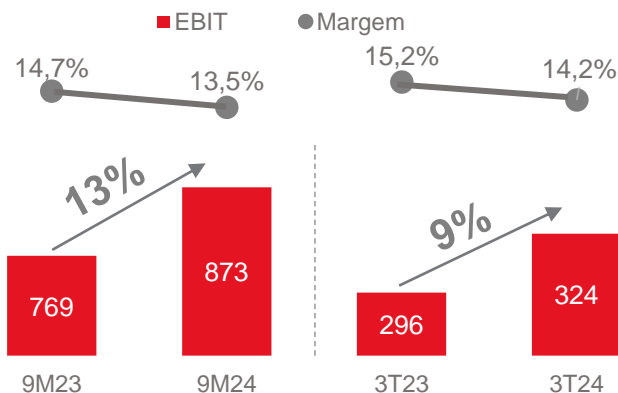


- TRANSPORTE DE CARGAS
- OPERAÇÕES DEDICADAS
- ARMAZENAGEM
- DISTRIBUIÇÃO URBANA

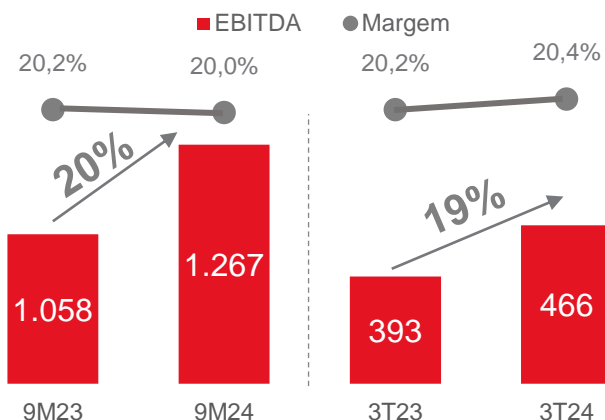
- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPEL E CELULOSE
- OUTROS
- AUTOMOTIVO
- BENS DE CONSUMO
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- QUÍMICO
- VAREJO/ECOMMERCE

NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA CERCA DE 11% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM 19 CONTRATOS ATIVOS

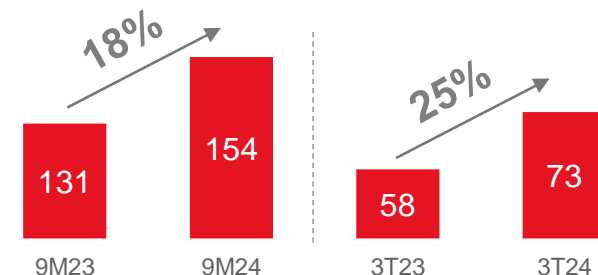
EBIT^{1/2/3} (R\$ mm) | MARGEM EBIT⁴ (%)



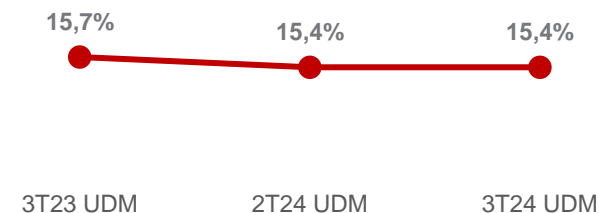
EBITDA^{1/2} (R\$ mm) | MARGEM EBITDA⁴ (%)



LUCRO LÍQUIDO^{1/2/3} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 8,2 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 5,4 mm no LL | ²Exclusão do efeito de pagamento de um passivo contingente retroativo de R\$ 8,3 mm no EBITDA e EBIT e R\$ 13,4 mm no Lucro Líquido | ³ Ajuste de R\$ 10,1 mm no Lucro Líquido e de R\$ 15,3 mm no EBIT para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ⁴Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS

ASSET LIGHT E ASSET HEAVY

Resultados
3T24

ASSET LIGHT 53% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T24

R\$ **1,2 bi** | **+16,1%**
vs. 3T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

3T24

R\$ **216 mm** | **18,0%**
+19,3% vs. 3T23 | +0,5 p.p. vs. 3T23

Margem

- **Crescimento de 16%** pela implantação de novos projetos ao longo dos últimos doze meses (**crescimento orgânico**), além do efeito de consolidação da **FSJ**.
- Evolução em **Transporte de Cargas e Operações Dedicadas** em função de novos contratos e maiores volumes no setor **Automotivo**. Crescimento de **Armazenagem** com novos contratos em **Bens de Consumo** implantados no primeiro semestre de 2024.
- Implantações do trimestre anterior já deram início às operações, **contribuindo para evolução de margens** com um *ramp-up* mais rápido no modelo *Asset Light*.

ASSET HEAVY 47% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T24

R\$ **1,1 bi** | **+19,3%**
vs. 3T23

EBITDA | Margem EBITDA¹

3T24

R\$ **243 mm** | **22,4%**
+14,3% vs. 3T23 | -1,0 p.p. vs. 3T23

Margem

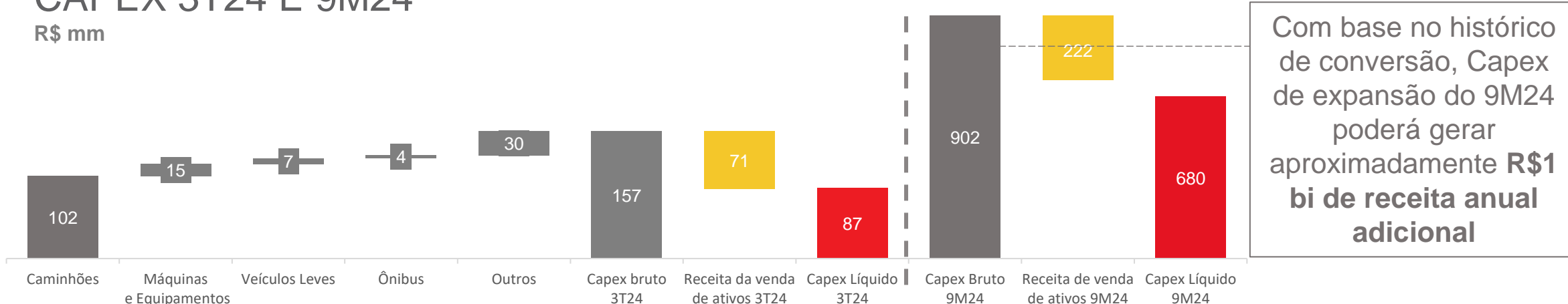
- **Crescimento de 19% vs 3T23** pelo início da operação dos grandes projetos implantados no 2T24, além dos demais contratos implantados a partir do 4T23.
- Evolução no **Transporte de Cargas** pela implantação de novos contratos principalmente nos segmentos de **Alimentos e Bebidas, E-commerce e Químicos**. Crescimento de **Operações Dedicadas** com amadurecimento de contratos de **Papel e Celulose**.
- **Margem EBITDA de 22,4%** (+0,3 p.p. vs. 2T24), **estável no patamar adequado à rentabilidade dos contratos**.

¹Calculada sobre a ROL de Serviços

CAPEX REALIZADO ASSEGURA GERAÇÃO DE NOVAS RECEITAS NO FUTURO

CAPEX 3T24 E 9M24

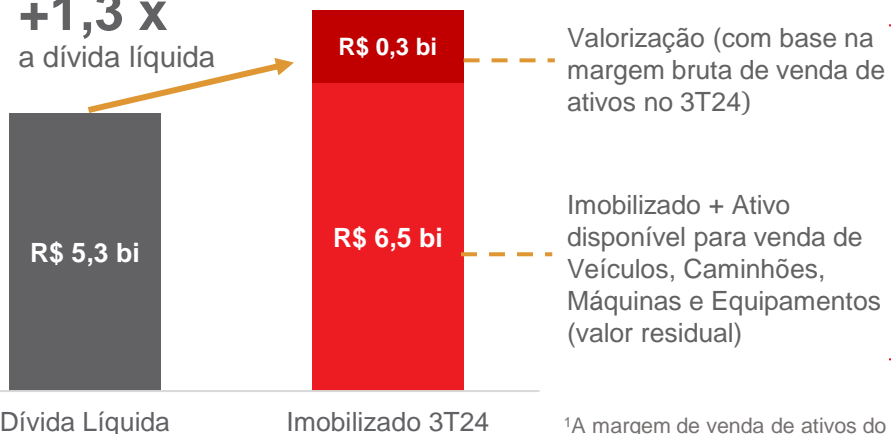
R\$ mm



Com base no histórico de conversão, Capex de expansão do 9M24 poderá gerar aproximadamente **R\$1 bi de receita anual adicional**

TRANSFORMAÇÃO NO VALOR DOS ATIVOS

+1,3 x
a dívida líquida



R\$ 6,8 bilhões

Estimativa de valor de mercado com base na margem de venda que vem sendo alcançada pela JSL¹

- No 3T24, 83% do capex bruto foi destinado à expansão e ainda não se converteu em receita.
- Historicamente, a proporção da conversão do Capex bruto de expansão em receita mensal tem se mantido entre 11-13%. Sendo assim, o Capex bruto de expansão do 9M24 tem um potencial de geração de receita mensal de ~R\$ 84 milhões

¹A margem de venda de ativos do trimestre, ajustada para exclusão da baixa de Mais Valia de parte dos ativos vendidos, foi de 18%.

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS FAVORECEM POTENCIAL DE DESALAVANCAGEM

R\$ mm	3T23	2T24	3T24	
Dívida bruta	5.726,3	7.771,3	7.628,6	
Caixa e aplicações financeiras	1.232,3	2.398,0	2.313,0	
Dívida Líquida	4.494,0	5.373,2	5.315,6	
EBITDA UDM ¹	1.710,5	1.769,7	1.805,2	
EBITDA-A UDM ¹	1.894,2	2.003,9	2.059,3	
Indicadores Financeiros – Covenants	3T23	2T24	3T24	Covenants
Dívida Líquida/EBITDA-A	2,45x	2,68x	2,58x	Menor que 3,5x
EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido	2,90x	2,77x	2,74x	Maior que 2x
Dívida Líquida/EBITDA	2,74x	3,04x	2,94x	N/A

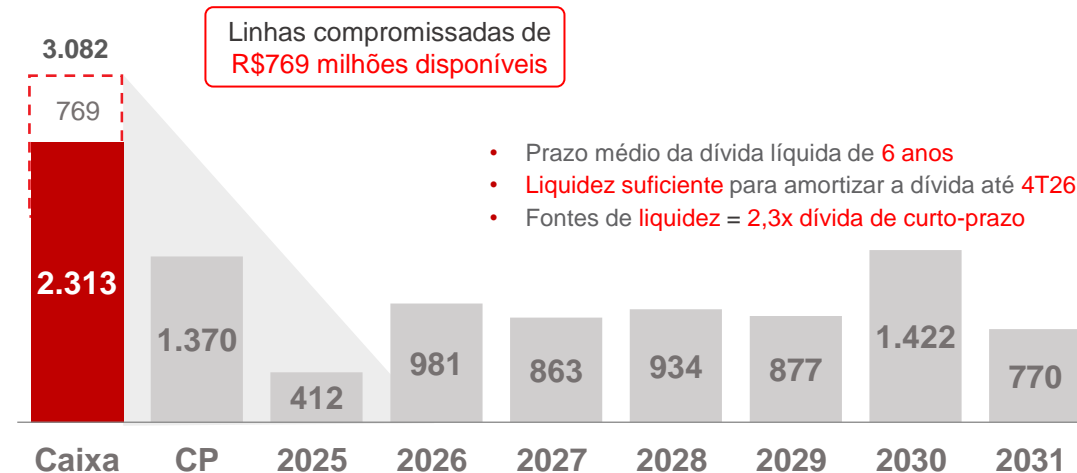
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

Excluindo-se os efeitos da Compra Vantajosa e reversão das provisões referentes ao Sistema S do EBITDA UDM, a relação **Dív. Líq./EBITDA foi de 3,22x, já representando uma redução em relação ao trimestre anterior (3,33x)**

Considerando a composição da dívida ao final do terceiro trimestre, **temos uma redução do spread em 0,8 p.p. na comparação anual**

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL: FUNDAMENTOS PARA UM NOVO CICLO

BASES SÓLIDAS

POSICIONAMENTO ÚNICO

A **JSL** se destaca pela capacidade de atender com **soluções personalizadas**, histórico **comprovado**, **escala** e o mais **abrangente portfólio** de logística do país

GESTÃO E EXECUÇÃO

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

CONSISTÊNCIA DE RESULTADOS

Disciplina na execução e eficiência operacional que asseguram **balanço robusto e rentabilidade adequada**: bases **preparadas** para os próximos anos.

GENTE DEDICADA

- Preparada para assegurar qualidade
- Eficiência na gestão individualizada dos contratos
- Antecipação das necessidades dos clientes
- Foco na execução e na entrega de resultados

FOCO NA ENTREGA E NOS RESULTADOS

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

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

RENTABILIDADE

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

CRESCIMENTO CONTRATADO

Implantações concluídas asseguram **crescimento contratado com potencial de desalavancagem**



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 3Q24



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



STRONG GROWTH *WITH* **EMARGINS** **EVOLUTION** *AND* **DELEVERAGING**



Absolute leader in the sector with organic growth of 18% vs 3Q23

Adjusted Net Income reaches R\$73 million in the quarter - growth of 25%

Increase of 1.2 p.p. in EBITDA Margin vs 2Q24

R\$2.2 billion in new contracts in 3Q24 (R\$4.5 billion in 9M24)

Cash Flow after Growth of R\$395 million and reduction in leverage

“The Best Company of the Year” in logistics sector – Maiores e Melhores EXAME

**EXECUTION DISCIPLINE GUARANTEES CONTINUOUS EVOLUTION AND SOLID
BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT**



3Q24 HIGHLIGHTS

Results
3Q24

GROSS REVENUE

3Q24

R\$ **2.8 bn** ↑

+17.7% vs. 3Q23

NET REVENUE

3Q24

R\$ **2.4 bn** ↑

+17.0% vs. 3Q23

Adjusted EBITDA^{1/2}

3Q24

R\$ **466 mn** ↑

REPORTED: R\$ 450 mn

+18.7% vs. 3Q23

EBITDA Margin (on Net Revenue from Services)

3Q24

20.4% ↑

+0.2 p.p. vs. 3Q23

Adjusted Net Income^{1/2/3}

3Q24

R\$ **73 mn** ↑

REPORTED: R\$ 44 mn

+25.3% vs. 3Q23

ROIC Running Rate

3Q24

15.4%

¹Number excludes the impact of the write-off of goodwill allocated to cost of asset sales adjusted by R\$ 8.2 million in EBITDA and EBIT and by R\$ 5.4 million in Net Income | ²Excludes the payment of a retroactive contingent liability adjusted by R\$ 8.3 million in EBITDA and EBIT and by R\$ 13.4 million in Net Income | ³Adjusted by R\$ 15.3 million in EBIT and by R\$ 10.1 million in Net Profit to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.

MANAGEMENT AND SCALE *ENSURE* CONTINUED DEVELOPMENT



SCALE AND EFFICIENCY

- ✓ **Organic growth of 18%** vs 3Q23, proving the ability to grow through cross-selling and with new customers
- ✓ **Large projects implemented** in 2Q24 have **already started operations** and contributed to the addition of R\$251 million in revenue and R\$68 million in EBITDA (3Q24 vs 2Q24)
- ✓ **Increase of 1.2 p.p. in the EBITDA Margin** in relation to 2Q24, returning to an adequate level



MANAGEMENT MODEL

- ✓ **Management model for acquired companies** with **independence for agility and growth** combined with **financial support and scale from JSL** to transform size and results
- ✓ **People aligned with values and culture**, who anticipate **customer needs** with **disciplined execution guarantee sustainable results**
- ✓ Focus on **individualized pricing of contracts**

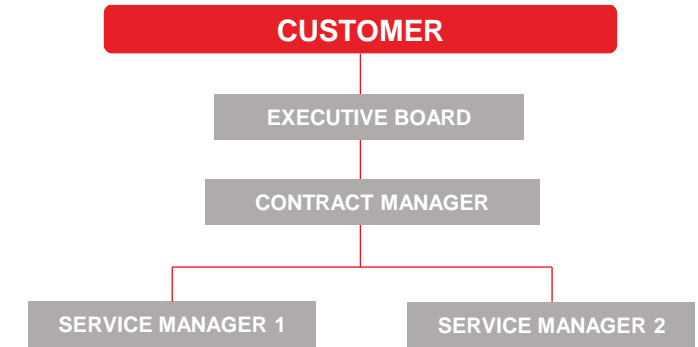


FINANCIAL MANAGEMENT

- ✓ Quarter with highest **cash generation** since the IPO, with **Free Cash Flow after Growth of R\$395 million**
- ✓ **Reduction in leverage** is already beginning to be observed in the quarter, reinforcing our deleveraging direction
- ✓ Considering the debt composition at the end of 3Q24, we have a **spread reduction of 0.8 p.p. vs 3Q23**

COMMITMENT TO THE QUALITY OF SERVICES PROVIDED CREATES LONG-TERM SUSTAINABLE RELATIONSHIPS, WHICH RESULT IN NEW CONTRACTS THAT WILL CONTRIBUTE TO FUTURE RESULTS

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



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

Benefit of Scale

Reach

Safety and Reliability

Cost Reduction

Customized Solutions

Efficiency Gains

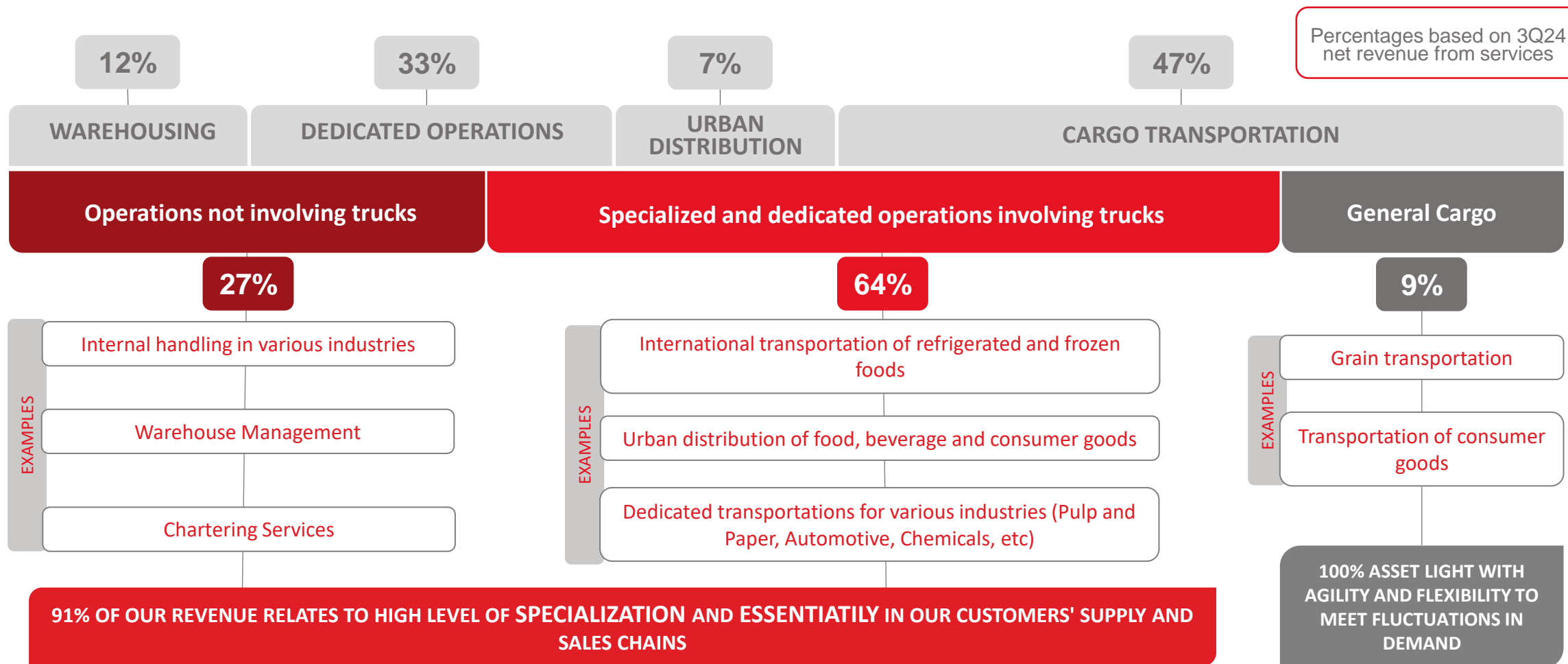
Focus on Core Business

SUSTAINABLE GROWTH – RESILIENT MARGINS AND RESULTS



LOGISTICS *BASED ON* LONG-TERM CONTRACTS *AND* RESILIENT SECTORS

Results
3Q24



COMPETITIVE ADVANTAGES SUPPORT THE ORGANIC EXPANSION OF OUR BUSINESS

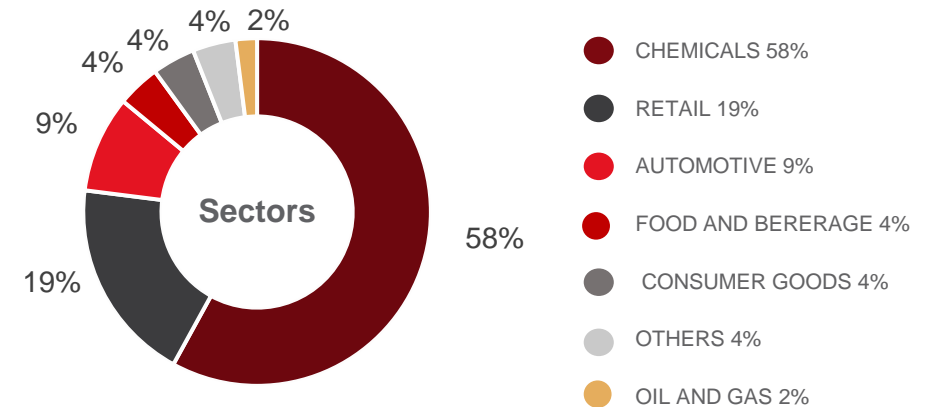
CONTRACTED GROWTH



3Q24 **R\$ 2.2 bn** em in contracts signed in 3Q24 with an average term of 64 months, of which **92% cross-selling**

9M24 **R\$ 4.5 bn** in contracts signed in 9M24 with average term of 60 months, of which **87% cross-selling**, in addition to 27 new clients on 2024

DIVERSIFICATION OF SECTORS IN NEW CONTRACTS IN 3Q24



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



EXCELLENCE: Quality in service provision guarantees operational security for our customers



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



CREDIT: Delivery track record and business model ensure access to capital and investment capacity

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

TRANSFORMATION OF THE ACQUIRED COMPANIES: EXPERTISE + SCALE

	Oct-20	Nov-20	May-21	Jun-21	Jul-21	May-22	Apr-23	Jul-23
CAGR NET REVENUE since Q3 of the year of acquisition	17%	20%	38%	22%	33%	142%	-13%	27%
GROWTH NET REVENUE LTM since the quarter of acquisition	17%	88%	148%	83%	153%	287%	-25%	35%

MANAGEMENT MODEL OF THE ACQUIRED COMPANIES

- ✓ **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**

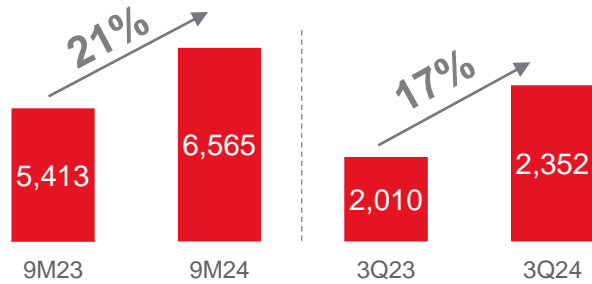
In line with the strategic plan designed for the acquisition, **IC** will maintain **profitable contracts and operations**, with **margins adequate for the capital invested**, with **total focus on excellent service** to its customers



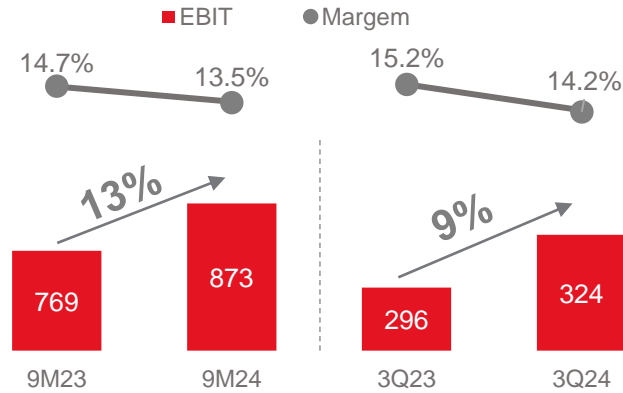
3Q24 RESULTS WITH RESILIENCE FROM DIVERSIFICATION OF SECTORS AND SERVICES

Results
3Q24

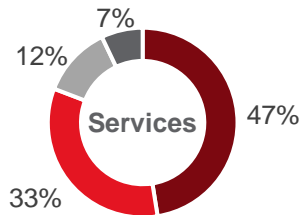
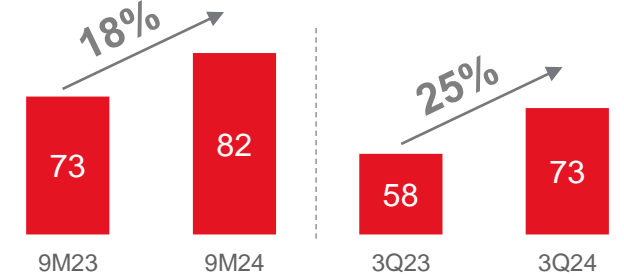
NET REVENUE (R\$ mn)



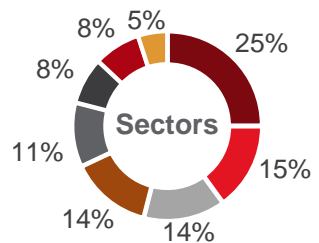
EBIT^{1/2} (R\$ mn) | EBIT MARGIN^{1/2/3} (%)



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

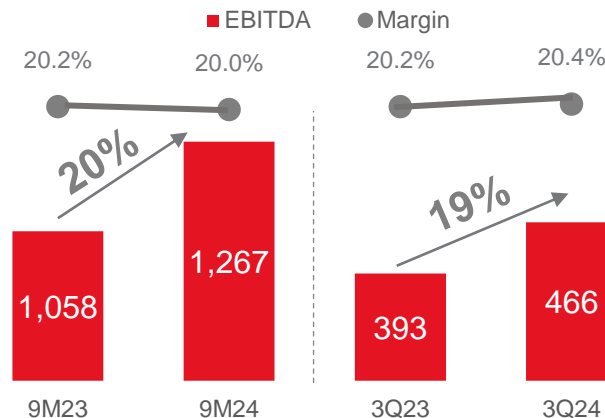


- CARGO TRANSPORTATION
- DEDICATED OPERATIONS
- WAREHOUSING
- URBAN DISTRIBUTION

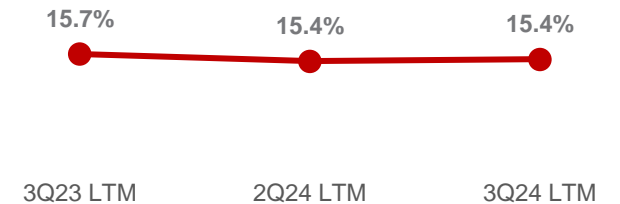


- FOOD AND BEVERAGE
- PULP AND PAPER
- OTHERS
- AUTOMOTIVE
- CONSUMER GOODS
- STEEL AND MINING
- CHEMICALS
- RETAIL/E-COMMERCE

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



ROIC Running Rate (%)



OUR LARGEST CUSTOMER REPRESENTS AROUND 11% OF REVENUE, DISTRIBUTED ACROSS 19 ACTIVE CONTRACTS

¹Excludes the impact of the write-off of goodwill allocated to cost of asset sales adjusted by R\$ 8.2 million in EBITDA and EBIT and by R\$ 5.4 million in Net Income | ²Adjusted by R\$ 8.3 million in EBITDA and EBIT and by R\$ 13.4 million in Net Income to exclude the payment of a retroactive contingent liability | ³Adjusted by R\$ 15.3 million in EBIT and by R\$ 10.1 million in Net Income to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions | ⁴Calculated on Net Op Revenue from Services



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

ASSET LIGHT 53% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

3Q24

R\$ **1.2 bn** | **+16.1%**
vs. 3Q23

EBITDA | EBITDA Margin¹

3Q24

R\$ **216 mn** | **18.0%**
+19.3% vs. 3Q23 | **+0.5 p.p** vs. 3Q23

Margin

- **Growth of 16%** due to the implementation of new projects over the last twelve months (organic growth), in addition to the consolidation effect of **FSJ**.
- Evolution in **Cargo Transport and Dedicated Operations** due to new contracts and higher volumes in the **Automotive sector**. **Warehousing** growth with new contracts in Consumer Goods implemented in the first half of 2024.
- Implementations from the previous quarter have already started operations, **contributing to the evolution of margins** with a faster ramp-up in the Asset Light model.

ASSET HEAVY 47% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

3Q24

R\$ **1.1 bn** | **+19.3%**
vs. 3Q23

EBITDA | EBITDA Margin¹

3Q24

R\$ **243 mn** | **22.4%**
+14.3% vs. 3Q23 | **-1.0 p.p** vs. 3Q23

Margin

- **Growth of 19% vs 3Q23** due to the start of operation of major projects implemented in 2Q24, in addition to other contracts implemented from 4Q23 onwards.
- Evolution in **Cargo Transport** due to the implementation of new contracts mainly in the **Food and Beverage, E-commerce and Chemical segments**. Growth of **Dedicated Operations** with the maturation of **Paper and Pulp contracts**
- **. EBITDA margin of 22.4%** (+0.3 p.p. vs. 2Q24), **stable at a level appropriate to the profitability of the contracts.**

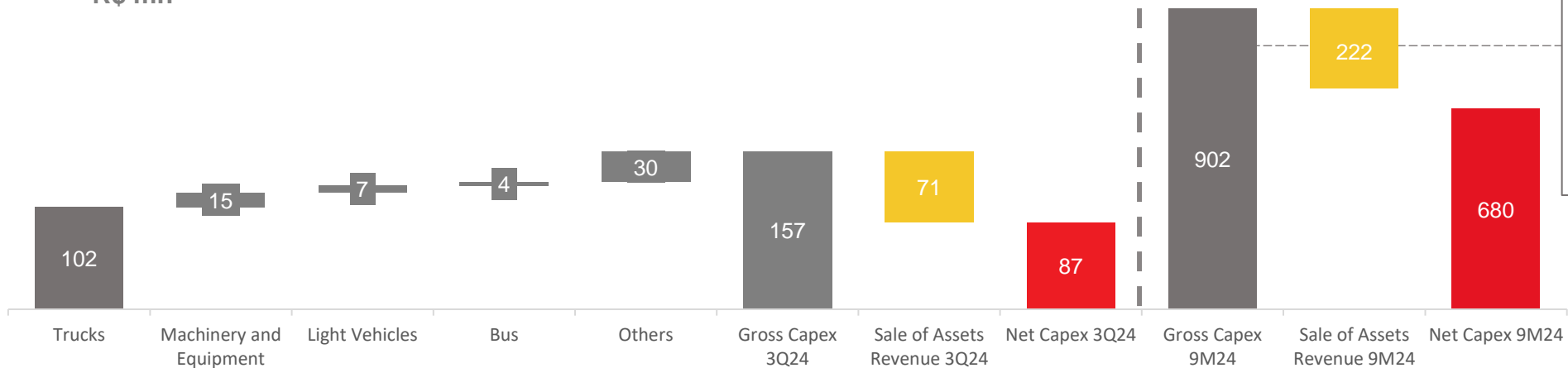
¹Calculated on Net Revenue from Services



CAPEX REALIZATION ENSURES THE GENERATION OF NEW REVENUE IN THE FUTURE

CAPEX 3Q24 AND 9M24

R\$ mn



Expansion capex of 9M24 can generate approximately **R\$1 bn** in additional annual revenue

ASSET APPRECIATION

+1.3 x
Net Debt

R\$ 5.3 bn

Net Debt

R\$ 0.3 bn

R\$ 6.5 bn

Fixed Assets 3Q24

Valuation (based on 3Q24 gross margin on asset sales)

Fixed assets + Assets available for sale of Vehicles, Trucks, Machinery and Equipments (residual value)

R\$ 6.8 billion

Estimate of the market value on the sales margin that has been achieved by JSL¹

- In 3Q24, 83% 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 9M24 has a **potential to generate monthly revenue of ~R\$ 84 million**

¹The asset sales margin for the quarter, adjusted to exclude the write-off of capital gains on part of the assets sold, was 18%.



CASH GENERATION AND RESULTS FAVOR POTENTIAL DELEVERAGING

Results
3Q24

R\$ mn	3Q23	2Q24	3Q24	
Gross Debt	5,726.3	7,771.3	7,628.6	
Cash and investments	1,232.3	2,398.0	2,313.0	
Net Debt	4,494.0	5,373.2	5,315.6	
LTM EBITDA ¹	1,710.5	1,769.7	1,805.2	
LTM EBITDA-A ¹	1,894.2	2,003.9	2,059.3	
Financial Indicators - Covenants	3T23	2Q24	3Q24	Covenants
Net Debt/EBITDA-A	2.45x	2.68x	2.58x	Less than 3.5x
EBITDA-A/Net Financial Result	2.90x	2.77x	2.74x	Greater than 2x
Net Debt/EBITDA	2.74x	3.04x	2.94x	N/A

CORPORATE CREDIT RATING

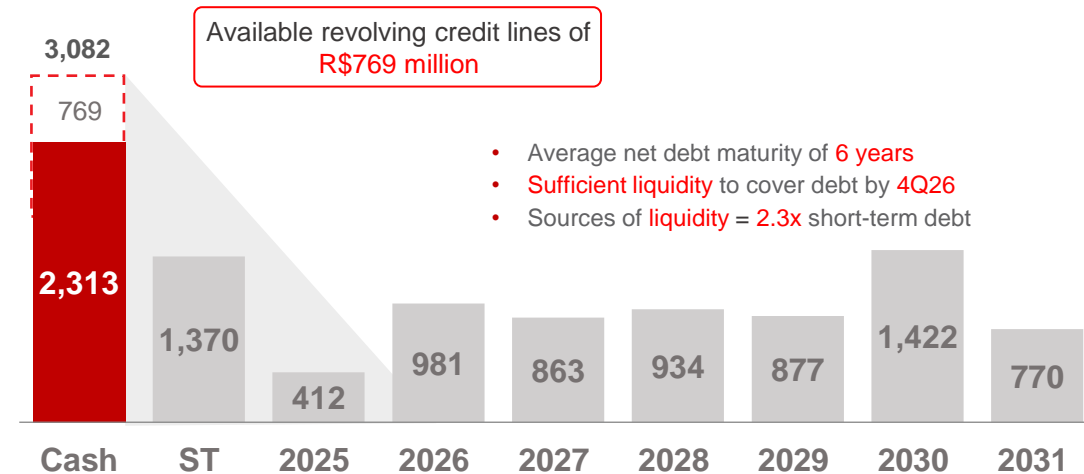
	National	Global	Outlook
Fitch Ratings	AAA(bra)	BB	Stable
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Stable



Excluding the effects of the Bargain Purchase and reversal of provisions relating to System S from LTM EBITDA, the **Net Debt/EBITDA was 3.22x, already representing a reduction compared to the previous quarter (3.33x)**

Considering the debt composition at the end of the third quarter, we have a **spread reduction of 0.8 p.p. in the annual comparison**

AMORTIZATION SCHEDULE R\$ mn



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

IRREPLICABLE BUSINESS MODEL:

FOUNDATIONS FOR A NEW CYCLE

SOLID FOUNDATIONS

UNIQUE POSITIONING

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

MANAGEMENT MODEL

Adequate pricing and delivery excellence result in **customer loyalty**, with a **high level of cross-selling, and opportunities** to win **new customers**.

CONSISTENT RESULTS

Discipline in pricing, operational efficiency and cost control that ensure a **strong balance sheet and adequate profitability: prepared foundations** for the next years.

DEDICATED PEOPLE

- Prepared to ensure quality
- Efficiency in the individual management of contracts.
- Anticipation of customer needs
- Focus on execution and delivery of results

FOCUS ON DELIVERY AND RESULTS

STRATEGIC PLANNING

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

PROFITABILITY

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

CONTRACTED GROWTH

Completed implementations ensure **contracted growth through 2024 with potential for deleveraging**



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

