



ENTENDER PARA ATENDER

70 ANOS



UMA EMPRESA DO GRUPO



DISCLAIMER

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.



AGENDA

8h30

RECEPÇÃO E CAFÉ

9h00

O NOVO CICLO DE GERAÇÃO DE VALOR

9h30

INÍCIO DE UM NOVO CICLO TRANSFORMACIONAL

10h00

O PRÓXIMO MOVIMENTO ESTRATÉGICO DA JSL

10h30

Q&A

11h30

ENCERRAMENTO





O NOVO CICLO DE GERAÇÃO DE VALOR



JSL 70 ANOS

ENTENDER PARA ATENDER

1956

JSL
ENTENDER PARA ATENDER
FUNDAÇÃO

2010

IPO
JSL
JSLG
B3 LISTED NM

2020
a
2025

RELISTAGEM
JSL
JSLG
B3 LISTED NM



AQUISIÇÕES



A TRANSFORMAÇÃO ORGÂNICA E POR AQUISIÇÕES DA ESCALA DA COMPANHIA QUE RESULTOU NA CRIAÇÃO DE 3 EMPRESAS

2025

CRIAÇÃO DAS
EMPRESAS
INDEPENDENTES



2026

BASES
PREPARADAS PARA
NOVO CICLO

70 ANOS: O MAIOR E MAIS COMPLETO
PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS DO BRASIL.

ENTREGA CONSISTENTE COM FUNDAMENTOS PARA A CONTINUIDADE DO CRESCIMENTO

3T20 UDM
IPO

1T26 UDM
Atual

RECEITA
BRUTA

3.291

+ R\$8,1 bi

11.394

(+246%)
CAGR: 25%

RECEITA
LÍQUIDA

2.792

+ R\$6,9 bi

9.693

(+247%)
CAGR: 26%

EBITDA Aj'

447

+ R\$1.5 bi

1.994

(+346%)
CAGR: 33%

Margem EBITDA Aj'

17,2%

+ 3,4 p.p.

20,6%

ROIC

Running Rate

7,3%

+ 7,3 p.p.

14,6%

ALAVANCAGEM'

3,1X

- 0,3 p.p.

2,8X

MARKET
SHARE

0,3%

+ 0,6 p.p.

0,9%

GENTE

18 mil

+ 16 mil

34 mil

8 AQUISIÇÕES
DESDE O IPO



Out 20



Nov 20



Mai 21



Jun 21



Jul 21



Mai 22



Abr 23



Jul 23

CAPEX LÍQUIDO
R\$ 4 BILHÕES
DESDE O 3T20

1 - Números ajustados conforme reportado a época

JSL: MAIOR PORTFÓLIO DE LOGÍSTICA DO BRASIL

BASES E FUNDAMENTOS PARA NOVO CICLO

PILARES DO MODELO DE NEGÓCIO



LIDERANÇA

Liderança absoluta no mercado de logística, sendo #1 desde 2001



EXCELÊNCIA

Histórico de qualidade e execução que sustenta relacionamentos de longo prazo com clientes e alto nível de cross-selling



RESILIÊNCIA DO MODELO DE NEGÓCIOS

Resiliência e equilíbrio das receitas decorrentes da diversificação por setores, serviços e geografias



CRESCIMENTO

Posicionamento único promove continuidade do ritmo de crescimento orgânico e por aquisições



VALOR

Criação de valor para nossos clientes, nossa gente e acionistas, com crescimento contínuo e rentabilidade

JSL EM NÚMEROS 1T26 UDM

RECEITA BRUTA

R\$ **11,4** bi

LUCRO LÍQUIDO¹

R\$ **108** mm

EBITDA¹

R\$ **2,0** bi

MARGEM EBITDA^{1/2}

20,6 %

ROIC³

14,6 %

CAGR IPO/2025⁴

26 %

GENTE

+ **34** mil

ATIVOS

+ **31** mil



LIDER ABSOLUTO COM MUITAS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO



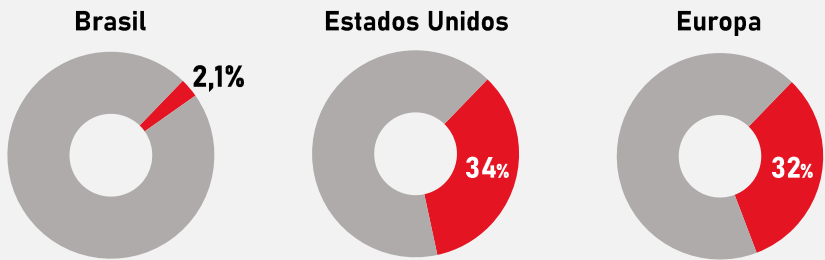
MODELO DE NEGÓCIOS E DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL NOS PERMITE MANTER A LIDERANÇA DO SETOR E SER O PLAYER PREPARADO PARA CONTINUAR A CONSOLIDAÇÃO DO SETOR DE LOGÍSTICA NO BRASIL.

RANKING¹ por receita líquida no setor rodoviário de cargas

	1996	2000	2002	2005	2008	2011	2014	2017	2020	2022	2023	2024
1º	Prosseguir	Mercurio	JSL 19%	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL	JSL 39%
2º	Cometa	JSL	Mercurio	Mercurio	Mercurio	Tegma	Tegma	100	Tegma	G10	G10	G10
3º	Translor	Kwikasair	Binotto	Prosseguir	Tegma	Sada	Sada	Tegma	Braspress	SEQUOIA	Braspress	Tegma
4º	Dom Vital	Itapemirim	Cometa	Cometa	Cometa	Cometa	1500	Braspress	1500	BBM	Transpanorama	Braspress
5º	Itapemirim	Atlas	Atlas	Protege	Sada	Braspress	TNT	Sada	G10	BRSPRESS	BBM	Nepomuceno
6º	ITD	Tora	Kwikasair	Binotto	Cooper.SC	Ramos	Braspress	Cooper.SC	Cooper.SC	1500	Tegma	Motz
7º	Mercurio	Cesa	Ramos	Atlas	Ramos	Ouro Verde	Coopercarga	Nepomuceno	Ceva	TEGMA	Nepomuceno	Transpanorama
8º	Tora	Binotto	Ouro Verde	Ramos	Binotto	Atlas	Atlas	Tora	Nepomuceno	COOPERCARGA	1500	Coopercarga
9º	JSL	Atlas	Cesa	Itapemirim	Atlas	Schio	Nepomuceno	Tropical	BBM	NEPOMUCENO	Tora	Tora
10º	Liderbras	Araçatuba	Bertolini	Ouro Verde	Expresso Araçatuba	CooperCarga	Tração	G10	Tora	TORA	Coopercarga	1500

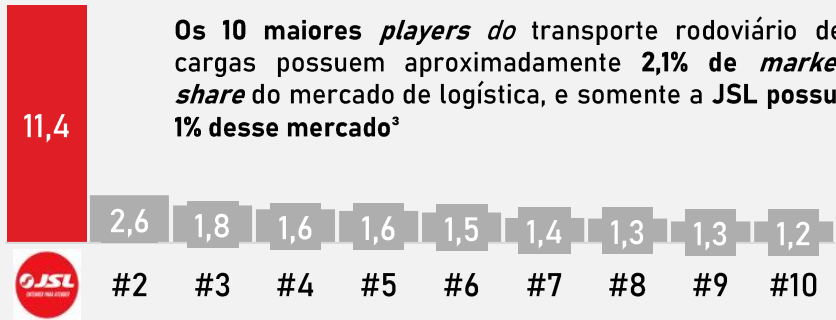
● Representatividade da receita JSL entre as 10 maiores empresas do setor

COMPARAÇÃO DO MARKET SHARE DOS 10 MAIORES PLAYERS DE CADA REGIÃO²



Receita¹ R\$ bi

Os 10 maiores *players* do transporte rodoviário de cargas possuem aproximadamente 2,1% de *market share* do mercado de logística, e somente a JSL possui 1% desse mercado³



¹Fonte: Transporte Moderno | ²Fonte: ILOS

GENTE O MAIOR DIFERENCIAL DO NOSSO NEGÓCIO



Conselho de Administração



Fernando Simões
Presidente



Denys Ferrez
Conselheiro



Juliana Baiardi
Conselheira



Gilberto Xandó
Conselheiro Independente



Marcelo Castelli
Conselheiro Independente

JSL



Guilherme Sampaio
CEO
6 anos de JSL



Maristela Nascimento
Diretora de Controladoria
4 anos de JSL



Mauro Cardoso
Diretor de Gente e Cultura
4 anos de JSL



Eduardo Pereira
VP Comercial
22 anos de JSL



Leonardo Morgon
Diretor de Novos Negócios
10 anos de JSL



Otavio Fonseca
Diretor de Digitalização
2 anos de JSL



Eduardo Nauck
Diretor de RI
3 anos de JSL



Deives Ricardo
Diretor de Operações
15 anos de JSL



Thiago Charaf
Diretor de Operações
10 anos de JSL

Controladas



Brunno Matta
CEO Intralog
3 meses de Intralog



Renato Assessor
Diretor Fadel
2 anos de Fadel



Deneildo Santos
Diretor Transmoreno
13 anos de Transmoreno



Ronaldo Gomes
Diretor Rodomeu
35 anos de Rodomeu



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



+ 34 mil
Funcionários

+ 340
Gerentes

+ 9 Anos
Tempo médio de
empresa



+ 19 mil
Funcionários

+ 230
Gerentes

+ 10 Anos
Tempo médio de
empresa



+ 15 mil
Funcionários

+ 100
Gerentes

+ 9 Anos
Tempo médio de
empresa



+ 60
Funcionários

+ 5
Gerentes

+ 5 Anos
Tempo médio de
empresa



PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO



- +19 Mil Participantes
- +1 Mi de horas de treinamento



- 3 Edições
- 27 Pessoas contratadas
- + 6 Mil horas de treinamento



- 3 Edições
- 58 Motoristas contratados
- + 38 Mil horas de treinamento



- 17 Edições
- +300 Mulheres contratadas
- +80 Mil horas de treinamento

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



Benefício da Escala



Capilaridade



Segurança e Confiabilidade



Redução de Custos



Soluções Customizadas



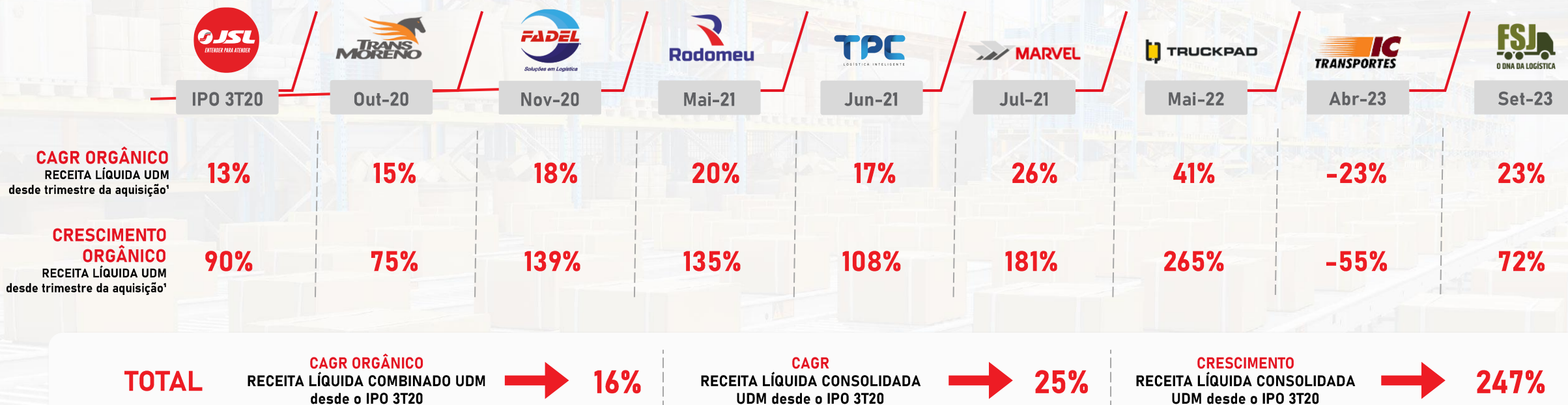
Ganho de Eficiência



Foco no Core Business

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL – RESILIÊNCIA DE MARGENS E RESULTADOS

TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO



EVOLUÇÃO IMPULSIONADO PELO MODELO DE GESTÃO

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

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



**INÍCIO DE UM NOVO CICLO
TRANSFORMACIONAL**

RACIONAL ESTRATÉGICO DA PARTICIPAÇÃO DE UM OPERADOR LOGÍSTICO NA CADEIA DE VALOR DO CLIENTE



1PL

Embarcador / Fabricante

A própria empresa fabrica, armazena e entrega seus produtos, sem terceirizar nenhuma etapa da logística.



2PL

Transportador Terceirizado

A empresa terceiriza só uma etapa pontual, como o transporte ou a armazenagem, mas mantém a gestão.



3PL

Operador Logístico

Um parceiro único assume armazenagem, transporte e gestão de estoque de ponta a ponta.



4PL

Integrador da Cadeia

Um orquestrador sem frota própria que gerencia vários 3PLs e integra toda a cadeia de suprimentos.



5PL

Logística Digital / Inteligente

Usa tecnologia, dados e IA para gerenciar redes logísticas inteiras, otimizando a cadeia em escala.

A MEDIDA QUE SE AVANÇA PARA MODELOS MAIS SOFISTICADOS AS MARGENS DE LUCROS SÃO MAIORES (AUMENTO DE 5,0 P.P A 8.0 P.P.)

Fonte: Accenture

PARA CADA CLIENTE, UMA JSL DIFERENTE, INDEPENDENTES, MAS COM A MESMA CULTURA



R\$ 8,4 bi
Rec. bruta (UDM)

R\$ 1,4 bi
EBITDA (UDM)

19,2%
Mg. EBITDA (UDM)

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



73% da ROL



R\$ 651 mm
Rec. bruta (UDM)

R\$ 64 mm
EBITDA (UDM)

12,1%
Mg. EBITDA (UDM)

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



6% da ROL

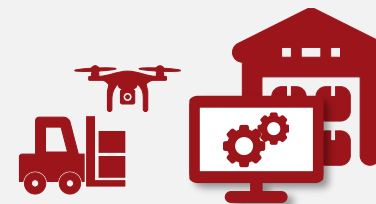


R\$ 2,3 bi
Rec. bruta (UDM)

R\$ 526 mm
EBITDA (UDM)

26,5%
Mg. EBITDA (UDM)

Expertise dedicada em armazenagem e intralogística nos modelos 3PL e 4PL, gestão de armazéns, movimentação interna e coordenação de equipes.



21% da ROL



MOD INTRALOG

MOD INTRALOG



**Cada indústria se organiza de um jeito.
A gente se organiza para todas**



**SOLUÇÕES LOGÍSTICAS
QUE GERAM VALOR
PARA OS CLIENTES**



VÍDEO



INTRALOG O NASCIMENTO DE UMA LÍDER



FOCO PARA CRESCIMENTO NO MERCADO DE ARMAZENAGEM E INTRALOGÍSTICA, APRIMORANDO A GERAÇÃO DE VALOR AOS NOSSOS CLIENTES COM NOVAS SOLUÇÕES E PROGRAMAS DE OTIMIZAÇÃO



CRESCER COM TECNOLOGIA E SINERGIA NAS OPERAÇÕES

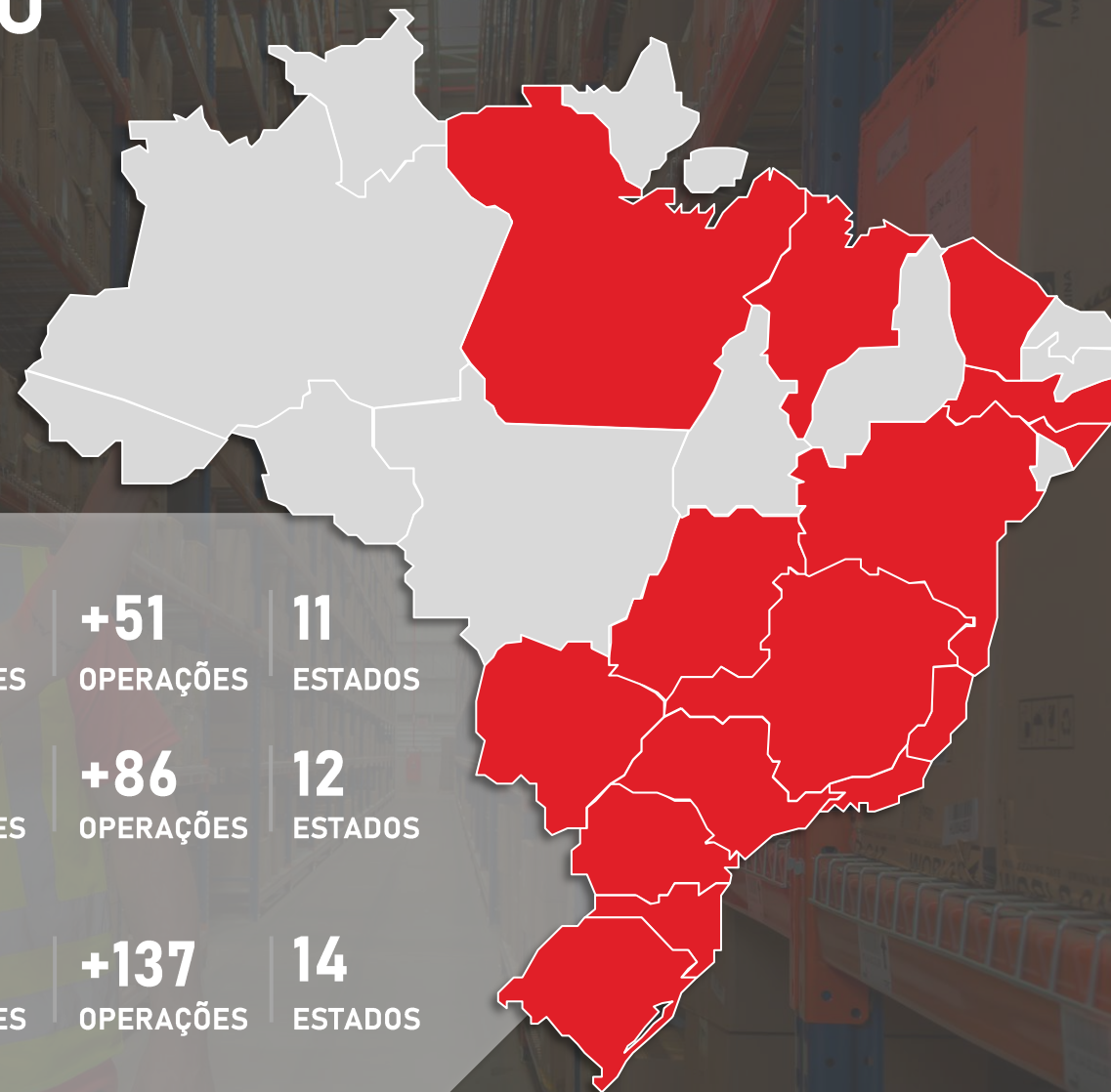


ALAVANCAR A EXPERTISE ACUMULADA DA TPC E JSL EM ARMAZENAGEM E INTRALOGÍSTICA



OTIMIZAR A ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL PARA CRIAÇÃO DE VALOR AOS NOSSOS ACIONISTAS

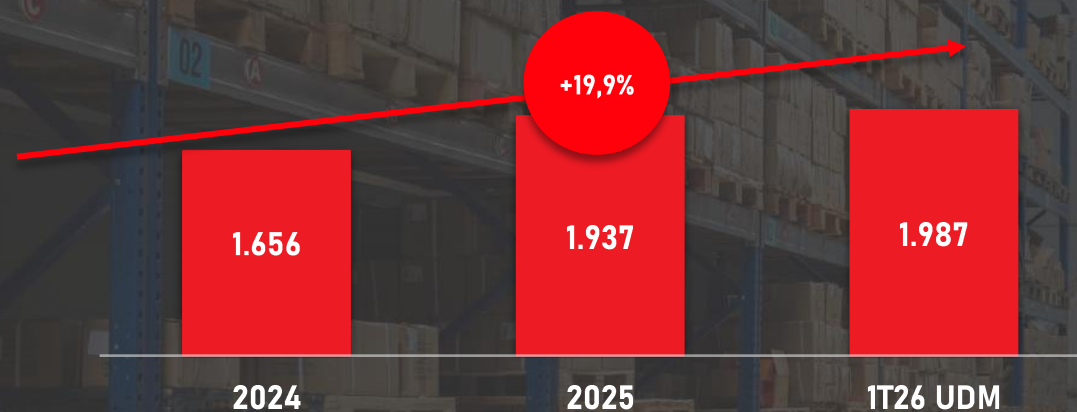
INTRALOG: POSICIONAMENTO ÚNICO PARA ATENDER O MERCADO BRASILEIRO



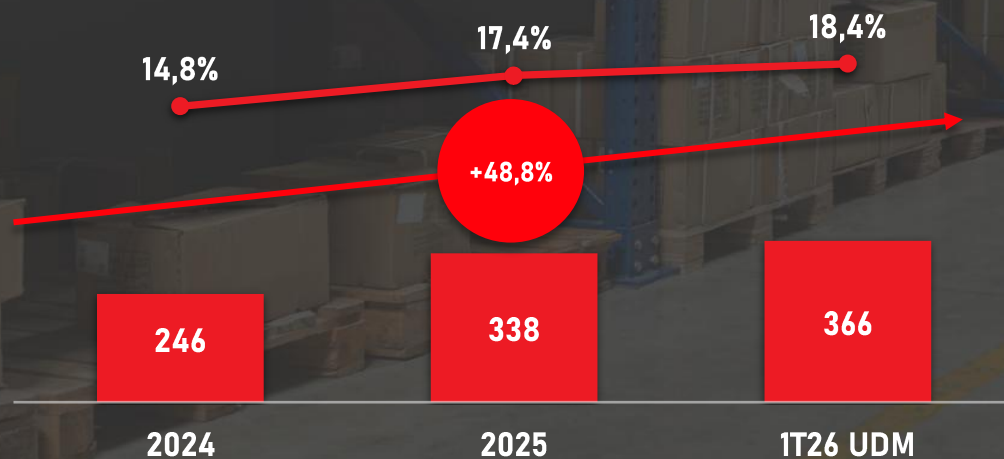
 (OPERAÇÕES DE ARMAZENAGEM E INTRALOGISTICA) +  =  INTRALOG	+400 mil M² SOB GESTÃO	+2 mil EQUIPAMENTOS	+8 mil COLABORADORES	+43 CLIENTES	+51 OPERAÇÕES	11 ESTADOS
	+2 mi M² SOB GESTÃO	+1 mil EQUIPAMENTOS	+7 mil COLABORADORES	+44 CLIENTES	+86 OPERAÇÕES	12 ESTADOS
	+2.4 mi M² SOB GESTÃO	+3 mil EQUIPAMENTOS	+15 mil COLABORADORES	+87 CLIENTES	+137 OPERAÇÕES	14 ESTADOS

INDICADORES FINANCEIROS

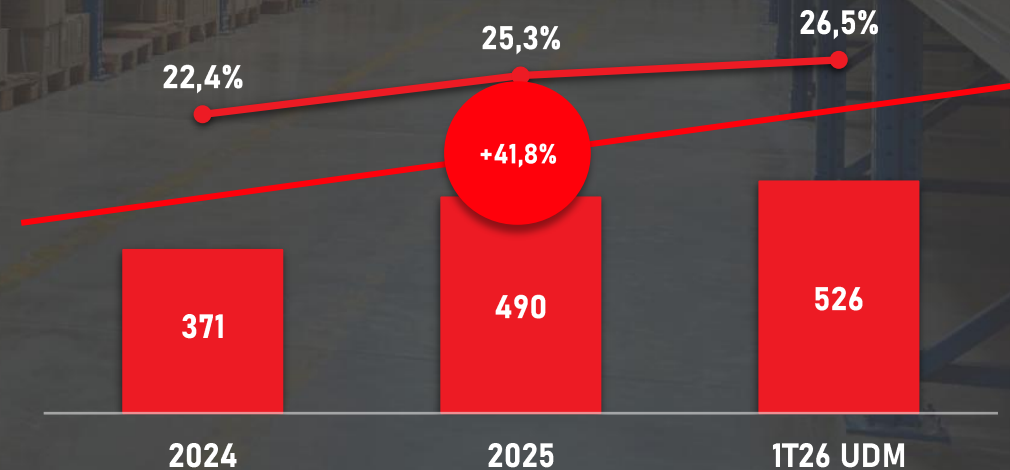
RECEITA LÍQUIDA (R\$ mm)



EBIT¹ (R\$ mm) | MARGEM EBIT² (%)



EBITDA¹ (R\$ mm) | MARGEM EBITDA² (%)



LIDERANÇA EXPERIENTE E PREPARADA

UM NOVO CICLO DE DESENVOLVIMENTO



CEO

25 anos de experiência
3 meses de Intralog



Brunno Matta



André Sampaio

Operações

30 anos de experiência
26 anos de Intralog

Diretoria de Operações

Excelência Operacional

Implementação

Inventário



Jurailson Borges

Financeiro

35 anos de experiência
14 anos de Intralog

Controladoria

Adm & Financeiro

Compras



Ludmila Lavigne

Gente

25 anos de experiência
1 mês de Intralog

Gente & Cultura

Gente & Gestão

SSMA



Ruy Burgos

Tecnologia da Informação

30 anos de experiência
22 anos de Intralog

Sistema Logístico

TI Infra

Inovação & IA



Brunno Matta

Comercial & Projetos

Equipe Comercial

Projeto: Soluções Especializadas

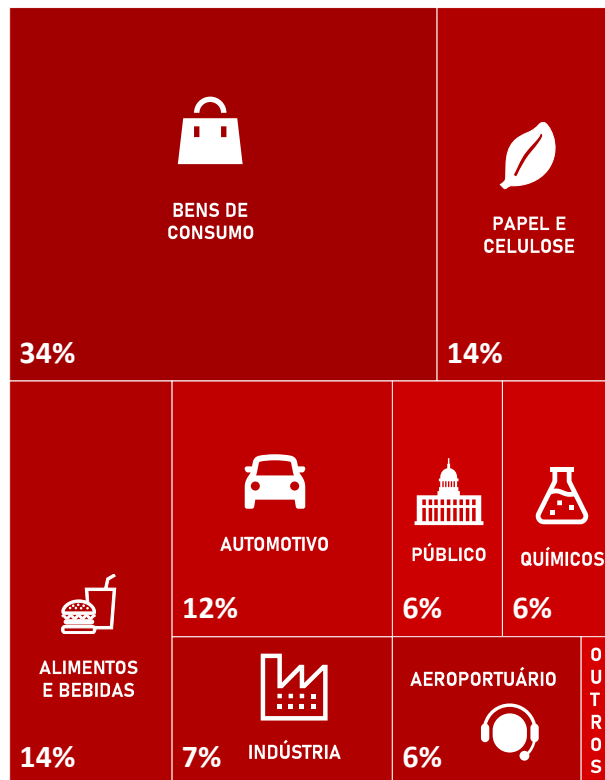
Marketing

Experiência do Cliente

BASE AMPLA DE CLIENTES

PRESENÇA EM DIVERSOS SETORES DA ECONOMIA

SETORES (% ROB UDM)



CLIENTES



 Tempo de Relacionamento
  Quantidade de Contratos

DA AUTOMAÇÃO AO ALGORITMO

INTELIGÊNCIA LOGÍSTICA E SOLUÇÕES PARA CADA CLIENTE



LIS
(AGENTE ARTIFICIAL)



SLOTING



AMR's



RFID



DRONE



SORTER



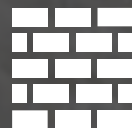
PICKING BY LIGHT



PICKING BY VOICE



MINILOAD



PUT-TO-WALL

SOLUÇÕES ESPECIALIZADAS



+500

IDEIAS REGISTRADAS

+400

IDEIAS IMPLANTADAS



**INTRALOG
MAIS**



**INOVA
LEAN**
Inovando para
transformar →

PROGRAMAS DE EFICIÊNCIA

CASE – EMPRESA DE TECNOLOGIA

REORGANIZAÇÃO LOGÍSTICA COM ALTO VALOR AGREGADO

TECNOLOGIAS



OCR



FLOWRACK



DRONE



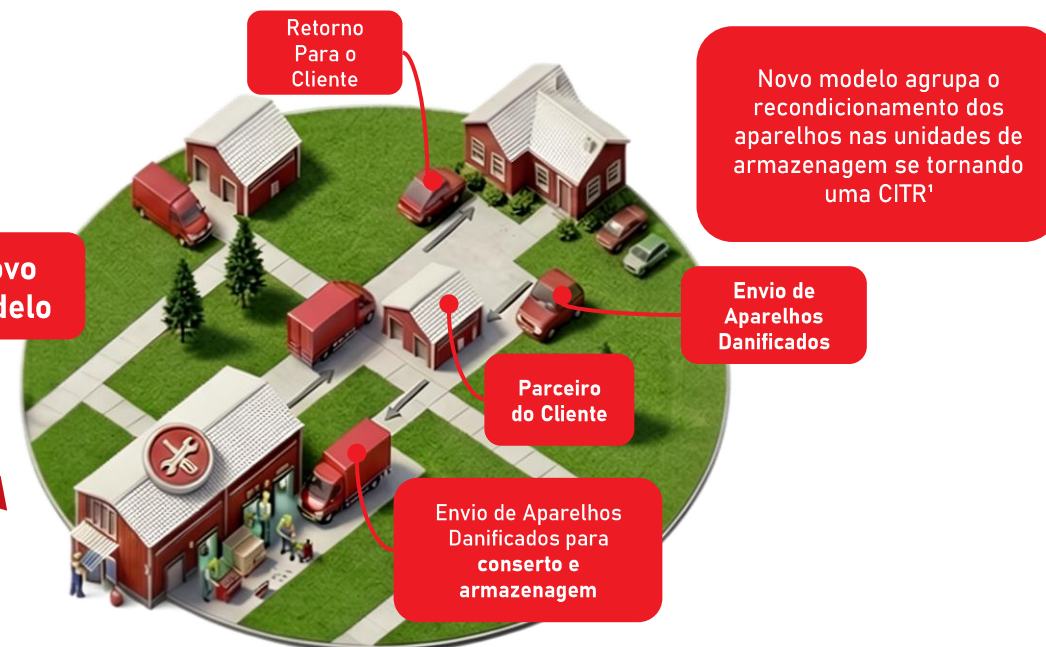
TESTE AUTOMATIZADO



Antigo Modelo

Transição para novo modelo

Novo Modelo



Dados Operacionais:

- + 19 anos de Relacionamento
- + 20 mil m² Sob Gestão
- + 15 mil Posições Paletes
- + 400 colaboradores
- + 190 mil terminais triados/mês
- + 380 milhões de valor de estoque

Serviços:

- Armazenagem
- Conferência
- Recondicionamento
- Logística Reversa
- Gestão de embalagens retornáveis
- Centro integrado de triagem e reparos

CASE – EMPRESA AUTOMOTIVA

OPERAÇÃO INTRALOGISTICA



Tecnologias:



AMR's



PICKING
BY VOICE



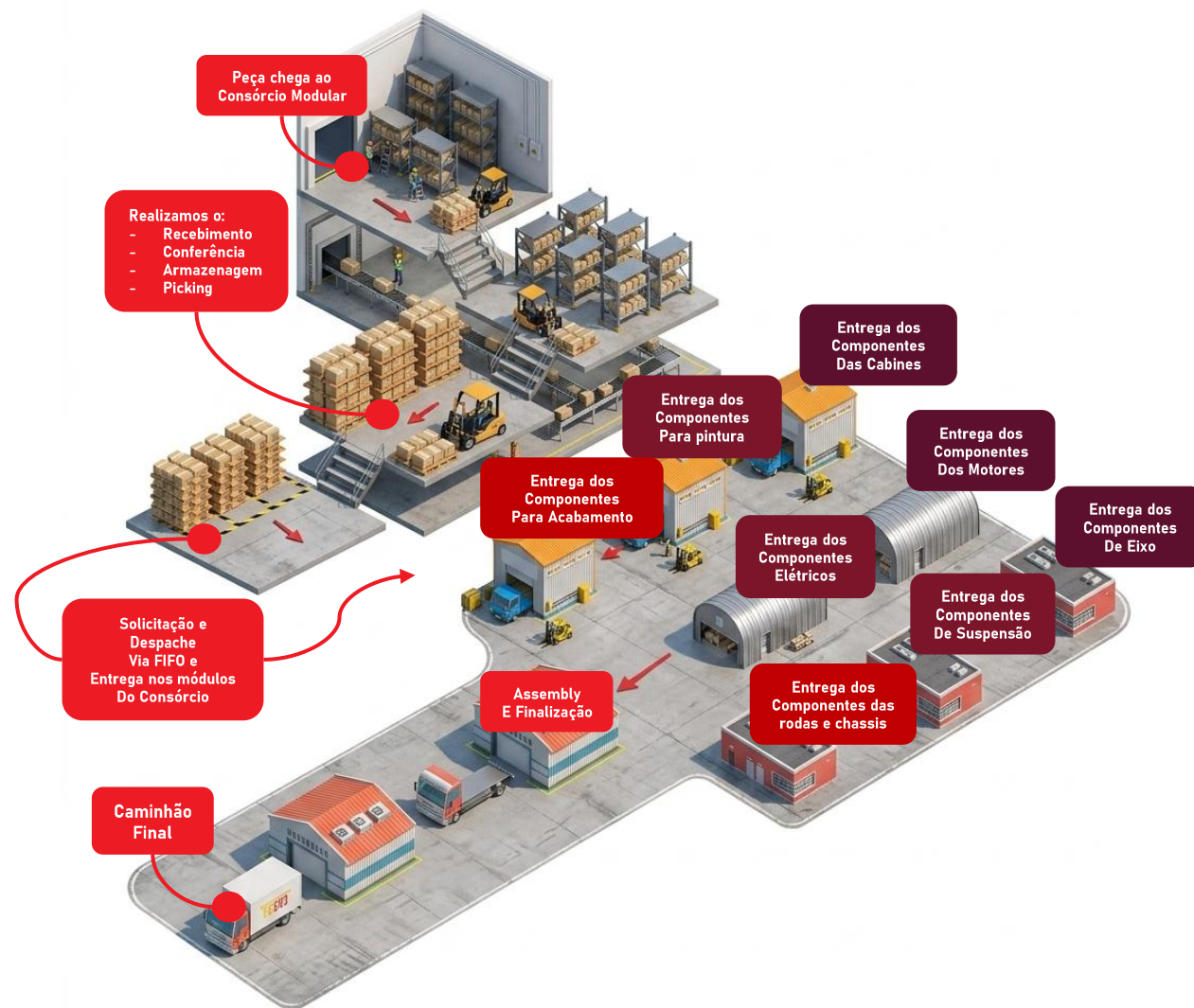
DRONE

Dados Operacionais:

- + 14 anos de relacionamento
- + 172 mil m² sob gestão
- + 175 veículos/dia
- + 120 mil skus estocados
- + 800 colaboradores

Serviços:

- Recebimento
- Armazenagem
- Picking
- Expedição
- Engenharia Logística
- Transporte CD/Fábrica
- Desenvolvimento e fabricação de embalagens



AVENIDAS DE CRESCIMENTO

 INTRALOG

R\$ 2,4
Bilhões

R\$ 16,9
Bilhões

R\$ 40,4
Bilhões

R\$ 415
Bilhões

1º - AUMENTO DA PRESENÇA NOS ATUAIS CLIENTES

2º - MERCADO TOTAL DE ARMAZENAGEM E INTRA

3º - EXPANSÃO DA DISTRIBUIÇÃO A PARTIR DOS ARMAZÉNS

4º - EXPANSÃO NOS CLIENTES EM ESCALA LATAM



EXPANSÃO NO MERCADO ENDEREÇÁVEL COM NOVOS CLIENTES

CROSS-SELLING
COM JSL



+114
CLIENTES

&

NOVOS CLIENTES EM
SETORES QUE JÁ
OPERAMOS

POTENCIAL DOS TOP 20 CLIENTES NO BRASIL



SHARE OF WALLET DE SERVIÇOS DE ARMAZENAGEM E INTRALOGISTICA

ALIMENTOS

SHARE OF
WALLET



70%



7%



6%



6%



2%

MOBILIDADE

SHARE OF
WALLET



63%



29%



14%



23%



6%

BENS DE CONSUMO

SHARE OF
WALLET



92%



24%



23%



10%



13%

INDUSTRIAS

SHARE OF
WALLET



41%



15%



10%



8%



6%

PRIORIDADES ESTRÁTEGICAS

CRESCER NO BRASIL, PELA ESTRUTURA JÁ CONSOLIDADA



POSICIONAR A MARCA INTRALOG NO MERCADO



CONTINUAR O MODELO ASSET LIGHT DE OPERAÇÃO

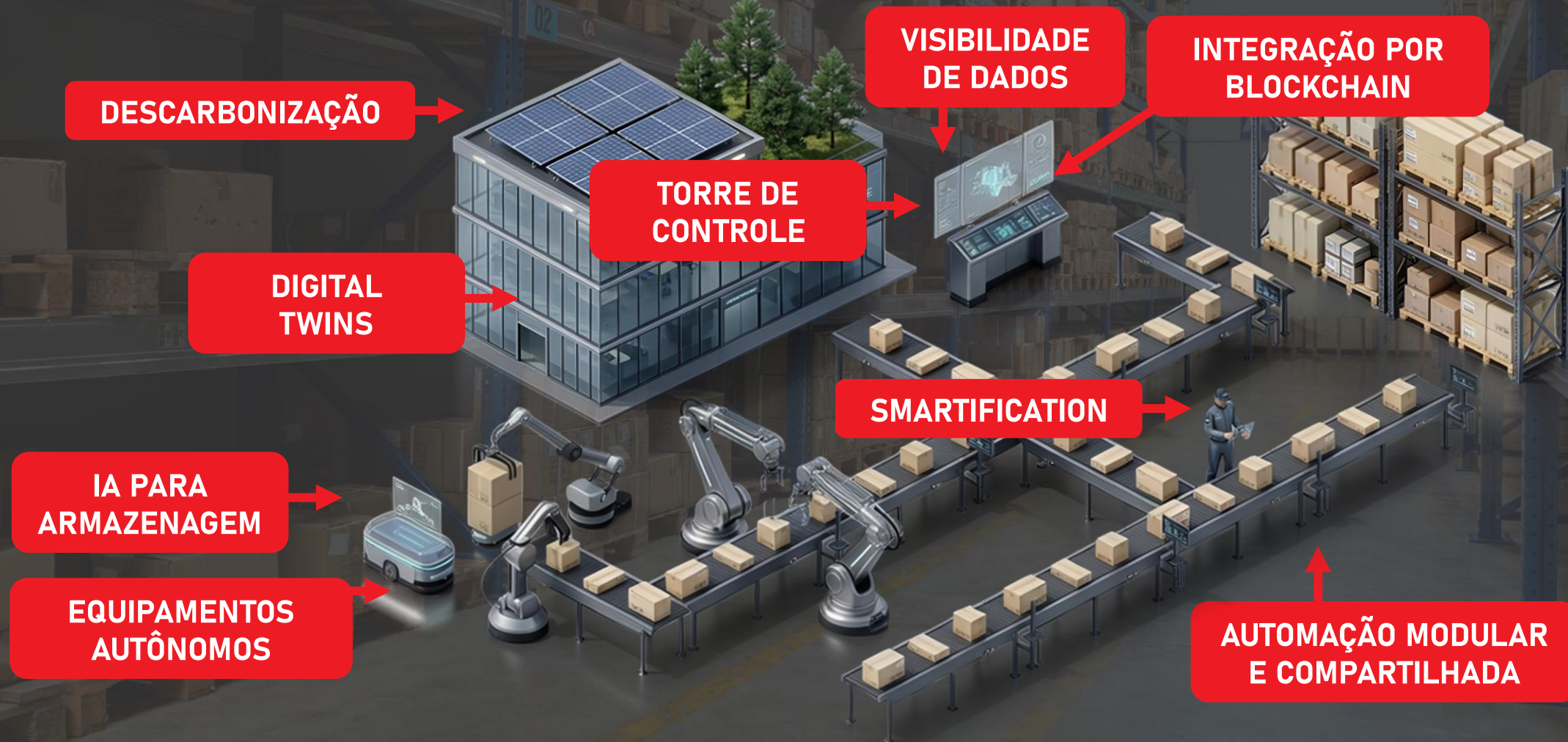


GTM¹, PROGRAMA DE EXCELÊNCIA OPERACIONAL, NPS E INOVAÇÃO



TENDÊNCIAS GLOBAIS

O FUTURO DA ARMAZENAGEM E INTRALOGISTICA



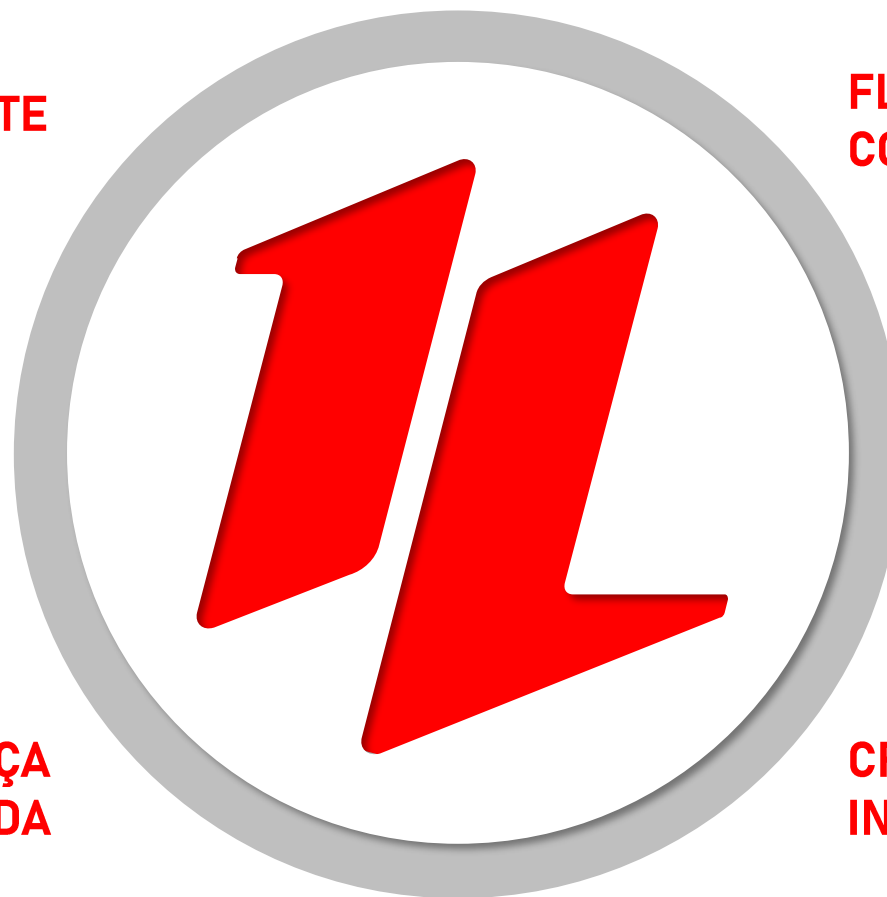
DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



NOSSA GENTE

**ESCALA COMO
VANTAGEM SUSTENTÁVEL**

**PRESENÇA
NACIONAL DIVERSIFICADA**



**FLEXIBILIDADE EM SOLUÇÕES
COM TECNOLOGIA E ROBUSTEZ**

**EMPRESA 100% NACIONAL COM
AGILIDADE E SOLIDEZ NA EXECUÇÃO**

**CROSS-SELLING E SOLUÇÕES
INTEGRADAS COM O GRUPO**



INTRALOG

CADA INDÚSTRIA SE ORGANIZA DE UM JEITO

A GENTE SE ORGANIZA PARA TODAS



O PRÓXIMO MOVIMENTO ESTRATÉGICO DA JSL



PARA CADA CLIENTE, UMA JSL DIFERENTE, MAS COM A MESMA CULTURA



R\$ 8,4 bi
Rec. bruta (UDM)

R\$ 1,4 bi
EBITDA (UDM)

19,2%
Mg. EBITDA (UDM)

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



73% da ROL



R\$ 651 mm
Rec. bruta (UDM)

R\$ 64 mm
EBITDA (UDM)

12,1%
Mg. EBITDA (UDM)

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



6% da ROL

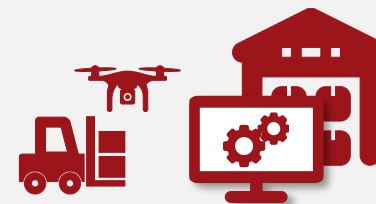


R\$ 2,3 bi
Rec. bruta (UDM)

R\$ 526 mm
EBITDA (UDM)

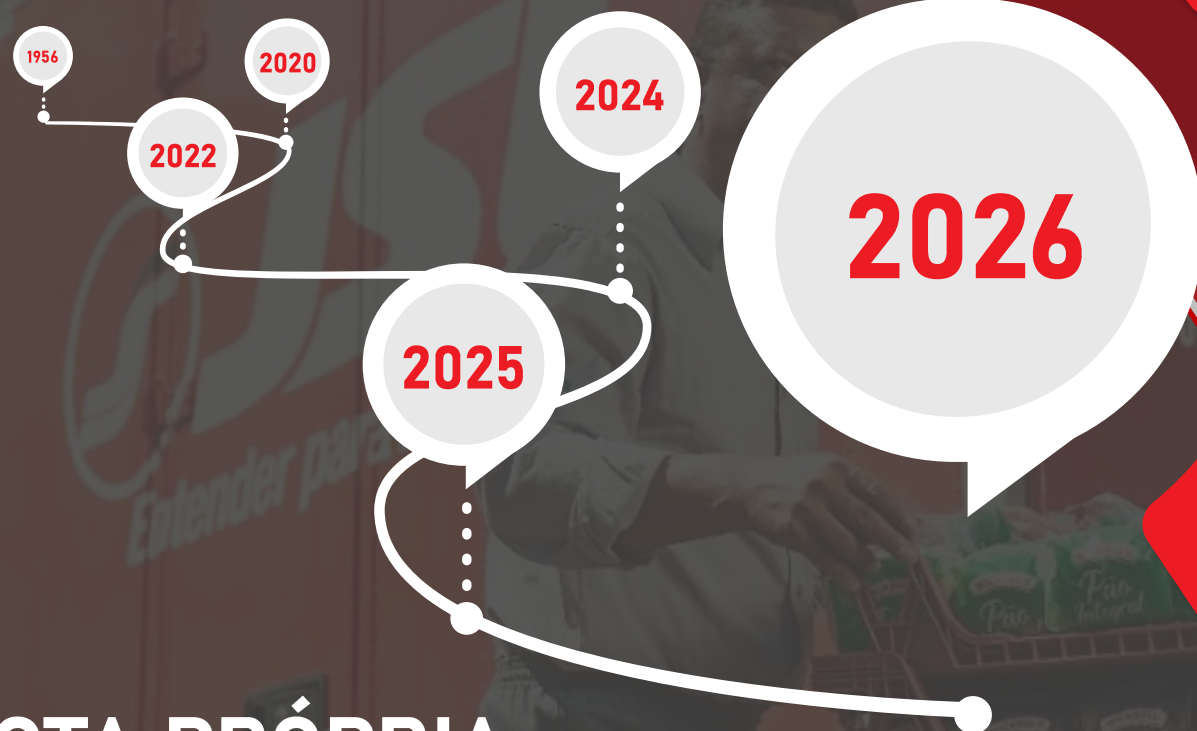
26,5%
Mg. EBITDA (UDM)

Expertise dedicada em armazenagem e intralogística nos modelos 3PL e 4PL, gestão de armazéns, movimentação interna e coordenação de equipes.



21% da ROL





SOLUÇÕES DIFERENTES PARA CADA CLIENTE
MODELOS QUE SE ADAPTAM PARA CADA NECESSIDADE



MAIOR TRANSPARÊNCIA SOBRE A ALOCAÇÃO DE CAPITAL



GESTÃO MAIS EFICIENTE E FOCADA PARA CADA OPERAÇÃO



CRESCIMENTO FOCADO EM CLIENTES ESTRATÉGICOS
DIFERENTES PARA CADA MODELO OPERACIONAL



REFORÇAR O POSICIONAMENTO COMO OPERADOR LOGÍSTICO
COMPLETO E NÃO SOMENTE UMA TRANSPORTADORA



FROTA PRÓPRIA E ESPECIALIZADA

FROTA PRÓPRIA

OPERAÇÃO VIA COMPRA OU ALUGUEL DOS ATIVOS

RECEITA BRUTA
1T26 UDM

R\$ 5,9 bi

EBITDA
1T26 UDM

R\$ 1,0 bi

MG. EBITDA
1T26 UDM

19,8%

PREVISIBILIDADE +

ESPECIALIZAÇÃO +

CUSTOMIZAÇÃO +

CARACTERÍSTICAS

Operações de transporte com altos níveis de SLA, ininterruptas e com alta produtividade, sustentadas por frota especializada, tecnologia, padronização operacional e equipes qualificadas, garantindo eficiência, escala e previsibilidade de custos.

EXEMPLO

Operações de transporte frigorificado na América Latina, com expertise técnica, controle de temperatura e processos padronizados para garantir segurança, qualidade e integridade no transporte de cargas sensíveis.



AGREGADOS E TERCEIROS

MODELO DE OPERAÇÃO ASSET-LIGHT

+ EFICIÊNCIA

+ FLEXIBILIDADE

+ ESCALABILIDADE

RECEITA BRUTA
1T26 UDM

R\$ 2,5 bi

EBITDA
1T26 UDM

R\$ 369 mi

MG. EBITDA
1T26 UDM

17,7%

CARACTERÍSTICAS

Operações de transporte com elevados níveis de SLA, e atendimento multissetorial com modelo asset-light (agregados e terceiros), que garante flexibilidade operacional, escalabilidade, eficiência e menor custo operacional.

EXEMPLO

Operações de transporte B2B e B2C em rotas predefinidas, modelo operacional escalável e flexível baseado em agregados e terceiros, atendendo segmentos como automotivo (milk-run), alimentos e bebidas e e-commerce.

PARA CADA CLIENTE, UMA JSL, 4 EMPRESAS INDEPENDENTES, MAS COM A MESMA CULTURA



ENTENDER PARA ATENDER

FROTA PRÓPRIA

Rec. Bruta (UDM) **R\$ 5,9 bi**

EBITDA (UDM) **R\$ 1,0 bi**

Mg. EBITDA (UDM) **19,8 %**

Operações de transporte com altos níveis de SLA, ininterruptas e com alta produtividade, sustentadas por frota especializada, tecnologia.

52% da ROL



ENTENDER PARA ATENDER

AGREGADOS & TERCEIROS

Rec. Bruta (UDM) **R\$ 2,5 bi**

EBITDA (UDM) **R\$ 369 mi**

Mg. EBITDA (UDM) **17,7 %**

Operações de transporte com elevados níveis de SLA, e atendimento multissetorial com modelo asset-light.

21% da ROL



Rec. Bruta (UDM) **R\$ 651 mi**

EBITDA (UDM) **R\$ 64 mi**

Mg. EBITDA (UDM) **12,1 %**

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

6% da ROL



Rec. Bruta (UDM) **R\$ 2,3 bi**

EBITDA (UDM) **R\$ 526 mi**

Mg. EBITDA (UDM) **26,5 %**

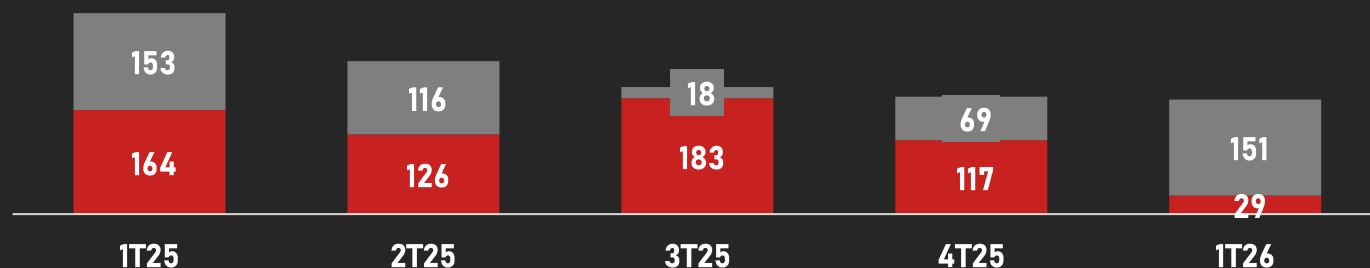
Expertise dedicada em armazenagem e intralogística nos modelos 3PL e 4PL, gestão de armazéns, movimentação interna e coordenação de equipes.

21% da ROL

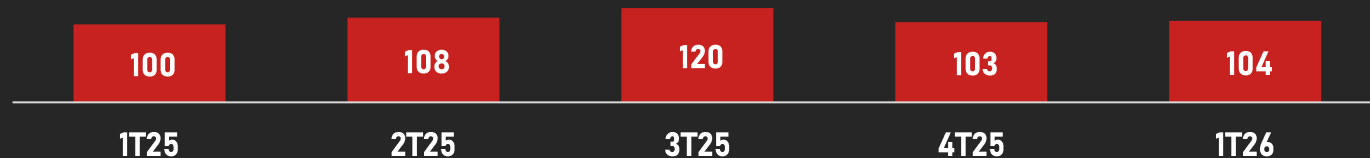
DE DONO DO ATIVO A OPERADOR

CAPEX BRUTO + ADIÇÃO DE LOCAÇÃO POR TRIMESTRE

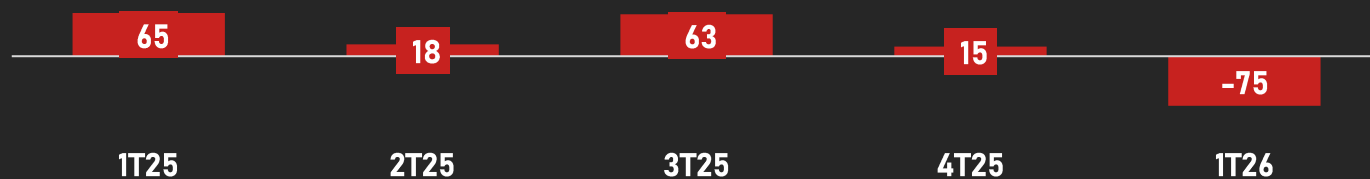
■ Adição Bruta de locação de veículos (direito de uso) ■ Capex Bruto (Compra de Ativos)



RECEITA BRUTA DE VENDA DE ATIVOS

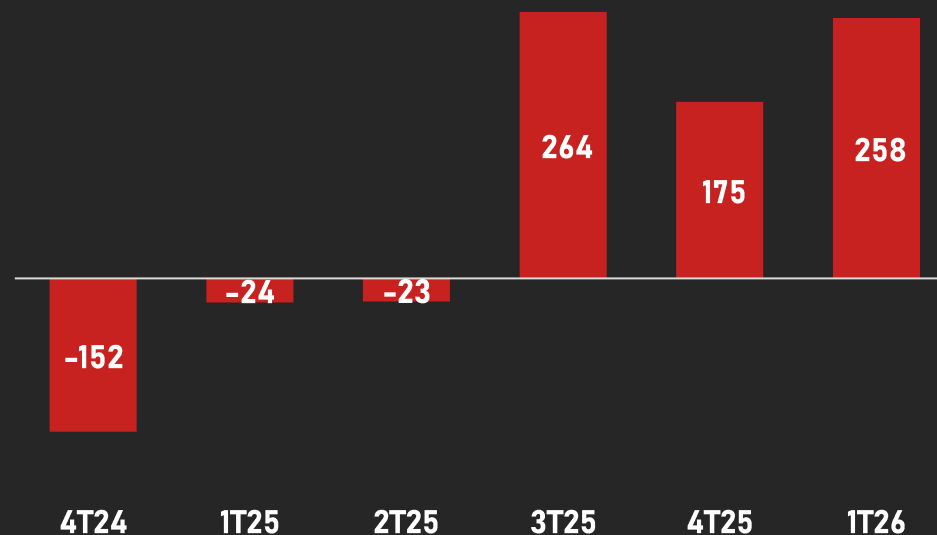


CAPEX LÍQUIDO

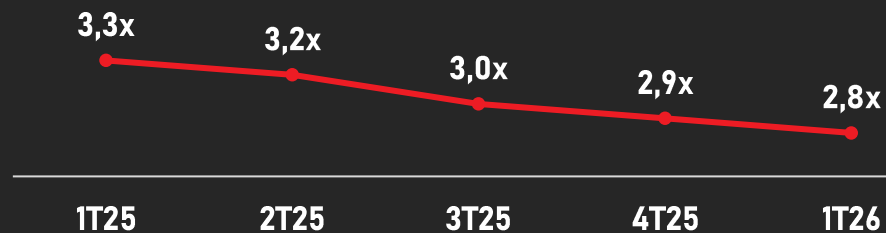


FLUXO DE CAIXA LIVRE

Já considera o pagamento de juros, arrendamento de uso e aquisição de empresas

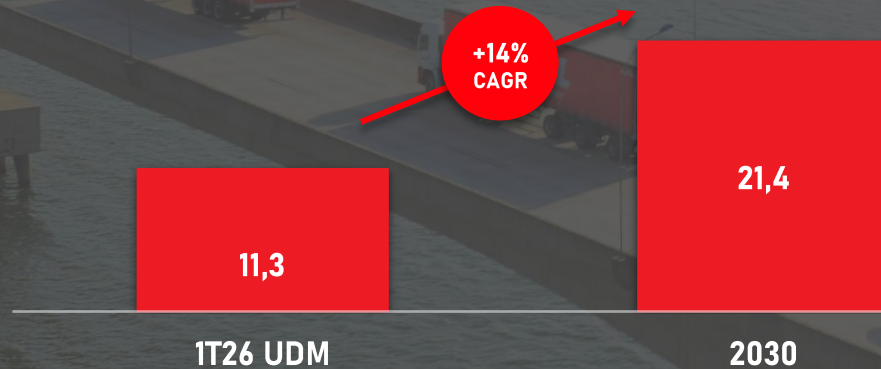


ALAVANCAGEM Aj.¹

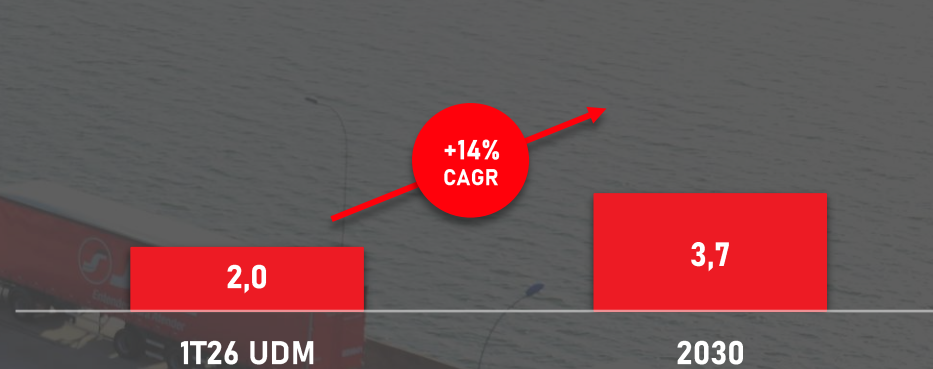


GUIDANCE 2030

RECEITA BRUTA (R\$ bilhões)

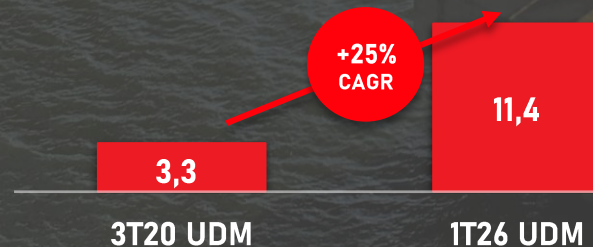


EBITDA (R\$ bilhões)

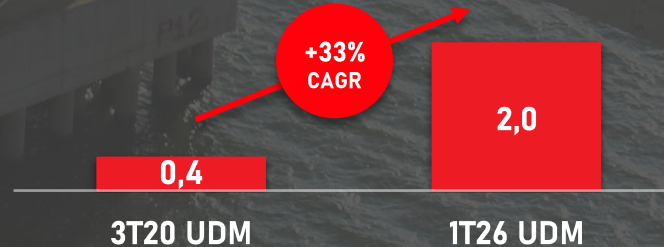


A ESTIMATIVA ESTÁ FUNDAMENTADA NA CAPACIDADE COMPROVADA DE EXECUÇÃO DA COMPANHIA E DE SUA EQUIPE DE GESTÃO ALIADA À CONTINUIDADE DO PROCESSO DE CONSOLIDAÇÃO DO SETOR LOGÍSTICO NO BRASIL. ESSA CONFIANÇA É SUSTENTADA PELO HISTÓRICO CONSISTENTE DE CRESCIMENTO DOS ÚLTIMOS CINCO ANOS

RECEITA BRUTA (R\$ bilhões)



EBITDA (R\$ bilhões)



NOVO CICLO DE EXPANSÃO



ESTRATÉGIA FORTE DE CRESCIMENTO ORGÂNICO COM DISCIPLINA DE RENTABILIDADE



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA GANHO DE ESCALA E EFICIÊNCIA EM CADA NEGÓCIO



EMPRESAS INDEPENDENTES COM GESTÃO INDEPENDENTE PARA CADA NEGÓCIO



GERAÇÃO DE CAIXA E DESALAVANCAGEM

MOMENTO DE MERCADO QUE REFORÇA OS **DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DA JSL** FRENTE À CONCORRÊNCIA, ALÉM DE UMA **GERAÇÃO DE CAIXA CONSISTENTE** QUE SUSTENTA O **CRESCIMENTO** E ACELERA A **DESALAVANCAGEM**.



**MUITO
OBRIGADO**