



ENTENDER PARA ATENDER



APRESENTAÇÃO DE **RESULTADOS** 2T26



ENTENDER PARA ATENDER

1956



ENTENDER PARA ATENDER

FUNDAÇÃO

2010

IPO
JSL

(Atual Simpar)

JSLG

B3 LISTED NM

2020
a
2025

RELISTAGEM
JSL

JSLG

B3 LISTED NM

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

AQUISIÇÕES



2025

CRIAÇÃO DAS
EMPRESAS
INDEPENDENTES



2026

BASES PREPARADAS PARA UM NOVO CICLO



Liderança de mercado desde 2001 demonstra disciplina na execução da estratégia e relacionamento de longo prazo com clientes



Conhecimento acumulado que gera capacidade de propor soluções customizadas para os clientes



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

RECEITA BRUTA ^{2T26 UDM}

R\$ 11,6 bi

+251%
VS 3T20
UDM

EBITDA aj. ^{2T26 UDM}

R\$ 2,0 bi

+346%
VS 3T20
UDM

GENTE



Gente experiente e
alinhada à cultura

+ 34 mil
Pessoas

+ 340
Gerentes

+ 9 Anos
Tempo médio de empresa

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



DESTAQUES 2T26

- RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS COM RETOMADA DO CRESCIMENTO ATINGINDO +10,4% A/A, DESCONSIDERANDO AS REDUÇÕES ESTRATÉGICAS DE CONTRATOS NÃO RENTÁVEIS NOS ÚLTIMOS TRIMESTRES.
- RECEITA FUTURA: R\$ 2,0 BILHÕES EM NOVOS CONTRATOS ASSINADOS NO 2T26, A SEREM IMPLANTADOS NOS PRÓXIMOS TRIMESTRES, COM PRAZO MÉDIO DE 60 MESES.
- 4º TRI CONSECUTIVO COM GERAÇÃO DE CAIXA¹, DE R\$ 164 MILHÕES NO 2T26, CONTRIBUI COM A REDUÇÃO DE 0,5x NA ALAVANCAGEM, QUE ATINGIU 2,7x NO TRIMESTRE.
- LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO TRIPLICA NO TRIMESTRE, +366% T/T, REFLEXO DO FOCO EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL E RENTABILIDADE
- INÍCIO DA SEGREGAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE FROTA, AGREGADOS E TERCEIROS E DIGITAL EM EMPRESAS INDEPENDENTES, COM FOCO NO GANHO DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E NA PROXIMIDADE COM O CLIENTE
- **INTRALOG:** EMPRESA 100% INDEPENDENTE COM ESTRUTURA DEDICADA A NOVA EMPRESA
- **SERVIÇOS DEDICADOS:** CRESCIMENTO DE 10,0% A/A²³, SENDO 22,0% A/A² EM AGREGADOS E TERCEIROS E 5,2% A/A³ NA FROTA.
- **JSL DIGITAL:** CRESCIMENTO DE 42,3% A/A² NA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS, IMPULSIONADO PELA ESCALABILIDADE E MATURAÇÃO DA PLATAFORMA

1 – GERAÇÃO DE CAIXA APÓS O PAGAMENTO DE JUROS, ARRENDAMENTO DE USO E AQUISIÇÃO DE EMPRESAS.

2 – DESCONSIDERA A MIGRAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE DE GRÃOS NA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS.

3 – DESCONSIDERA AS REDUÇÕES INTENCIONAIS DE CONTRATOS NÃO RENTÁVEIS NA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS.

JSL: EVOLUÇÃO DO PORTFÓLIO E QUALIDADE DOS CONTRATOS

CRIAM BASE SÓLIDA PARA NOVO PATAMAR DE RENTABILIDADE

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T26:

RECEITA BRUTA

R\$ 2,9 bi

+ 5,5% vs 2T25 | + 5,3% vs 1T26

EBITDA aj.

R\$ 494 mi

+ 0,4% vs 2T25 | + 4,8% vs 1T26

MG. EBITDA aj.

19,8 %

- 0,9 p.p. vs 2T25 | - 0,1 p.p. vs 1T26

LUCRO LÍQUIDO aj.

R\$ 30 mi

- 16,7% vs 2T25 | + 366,1% vs 1T26

ROIC (running rate)

14,6 %

+ 0,1 p.p. vs 2T25 | 0,0 p.p. vs 1T26

RESULTADO DO 2T26 DAS UNIDADES JSL E DA EMPRESA INTRALOG:

1

SERVIÇOS DEDICADOS

SERVIÇOS DEDICADOS

RECEITA BRUTA R\$ 2,1 bi
+1,2% vs 2T25

EBITDA R\$ 352 mi
+4,0% vs 2T25

MARGEM EBITDA 19,6 %
+0,7 p.p. vs 2T25

FROTA

RECEITA BRUTA R\$ 1,5 bi
-1,6% vs 2T25

EBITDA R\$ 255 mi
+3,2% vs 2T25

MARGEM EBITDA 20,4 %
+1,0 p.p. vs 2T25

AGREGADOS & TERCEIROS

RECEITA BRUTA R\$ 654 mi
+8,0% vs 2T25

EBITDA R\$ 97 mi
+5,7% vs 2T25

MARGEM EBITDA 17,8 %
-0,2 p.p. vs 2T25

MODELO ASSET
LIGHT

2

DIGITAL



RECEITA BRUTA R\$ 227 mi
+60,3% vs 2T25

EBITDA R\$ 14 mi
-15,9% vs 2T25

MARGEM EBITDA 7,9 %
-7,1 p.p. vs 2T25

3

EMPRESA TOTALMENTE INDEPENDENTE
COM ESTRUTURA 100% DEDICADA



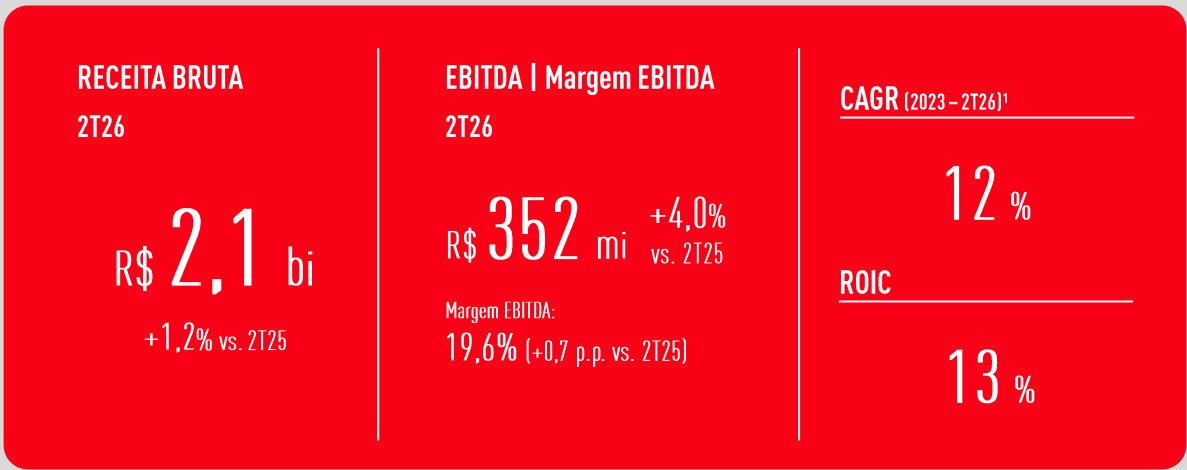
RECEITA BRUTA R\$ 611 mi
+7,5% vs 2T25

EBITDA R\$ 120 mi
-9,5% vs 2T25

MARGEM EBITDA 22,9 %
-4,4 p.p. vs 2T25

1 SERVIÇOS DEDICADOS: CUSTOMIZADOS PARA CADA CLIENTE

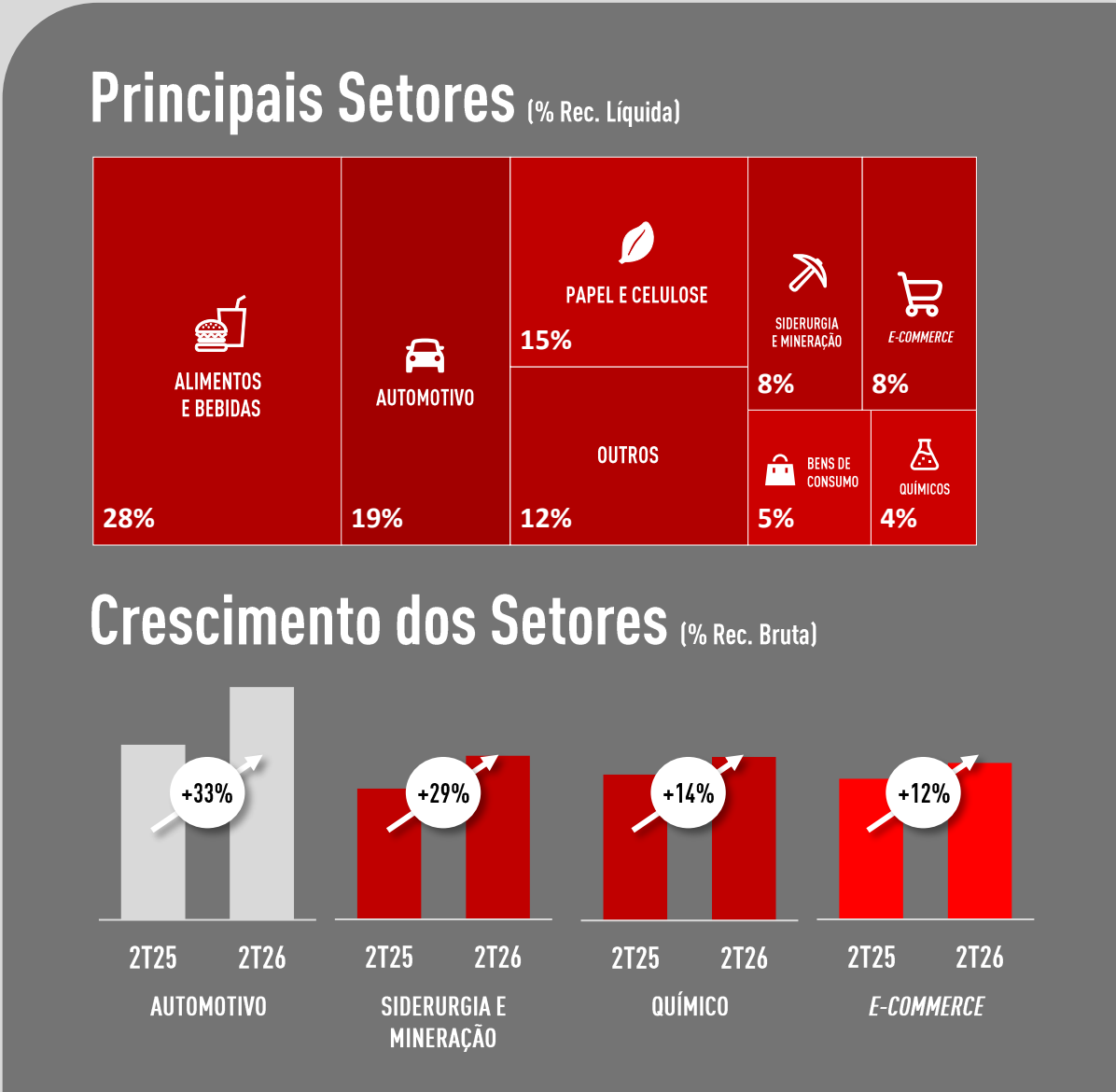
OPERAÇÕES REALIZADAS COM FROTA OU POR MEIO DE TERCEIROS E AGREGADOS



Alta de +1,2% vs 2T25, impulsionados por automotivo e siderurgia/mineração. Excluindo a redução intencional em contratos não rentáveis e a migração de grãos da base histórica, o crescimento foi de 9,4% vs 2T25.

Novos contratos relevantes nos segmentos de Papel e celulose, combustíveis, bens de consumo e alimentos e bebidas.

CULTURA E GENTE COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO, MAIS DE 19 MIL PESSOAS E UMA LIDERANÇA DE MAIS DE 230 GERENTES FORMADOS DENTRO DE CASA (+10 ANOS DE TEMPO MÉDIO DE EMPRESA).



FROTA

EQUIPAMENTOS CUSTOMIZADOS E CONTRATOS DE LONGO PRAZO

RECEITA BRUTA

2T26

R\$ 1,5 bi

-1,6% vs. 2T25

EBITDA

2T26

R\$ 255 mi

+3,2% vs. 2T25

MG. EBITDA

2T26

20,4%

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

- Redução de 1,6% da receita vs 2T25, explicada principalmente pela saída de contratos com rentabilidade abaixo do padrão adequado definido pela Companhia. Desconsiderando esse movimento, o crescimento foi de 4,1% vs. 2T25.
- Este setor também concentra o novo contrato de mais de R\$ 1,0 bilhão, entre outros, com *ramp-up* previsto para os próximos trimestres.
- As operações nesse segmento são realizadas com frotas, que primordialmente passam a ser alugadas com foco no perfil operacional de operador logístico da JSL.
- Momento de mercado permite expansão desse negócio pela capacidade de investimentos e/ou crédito, pela comprovada qualidade das implantações e execução das operações.

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.

CUSTOMIZAÇÃO +

ESPECIALIZAÇÃO +

PREVISIBILIDADE +





AGREGADOS E TERCEIROS

CONTRATOS DE LONGO PRAZO COM OPERAÇÕES CUSTOMIZADAS,
DEDICADAS E FLEXÍVEIS.

RECEITA BRUTA 2T26

R\$ 654 mi

+8,0% vs. 2T25

EBITDA 2T26

R\$ 97 mi

+5,7% vs. 2T25

MG. EBITDA 2T26

17,8%

-0,2 p.p. vs. 2T25

Crescimento de 8,0% vs 2T25. Nesta unidade, concentrou-se a migração do segmento de grãos para a unidade de negócio digital. Desconsiderando esses efeitos na base histórica, o crescimento foi de 20,9% vs. 2T25.

CARACTERÍSTICAS

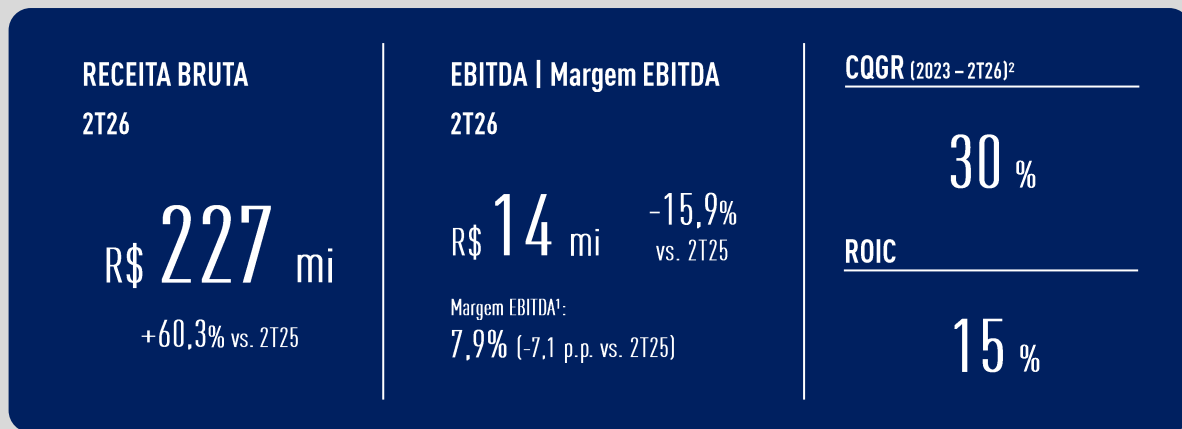
Operações de transporte com elevados níveis de SLA e atendimento multissetorial com modelo asset-light (agregados e terceiros), que garante flexibilidade operacional, escalabilidade, eficiência e menor custo operacional.

Flexibilidade para absorver variações de demanda sem penalizar o cliente, com rápida adaptação de capacidade a novos volumes, rotas e sazonalidades, sustentada por uma rede qualificada de caminhoneiros agregados e terceiros, sob os mesmos padrões de segurança, SLA e governança.

+ EFICIÊNCIA

+ FLEXIBILIDADE

+ ESCALABILIDADE



Crescimento de 60,3% no 2T26, avenida de crescimento impulsionada principalmente pelos setores de *e-commerce*, siderurgia e mineração e químicos.

Tivemos também a migração das operações de transporte de grãos para a JSL Digital. Desconsiderando esse efeito, tivemos um crescimento na receita líquida de +41,0% vs 2T25.

O EBITDA da JSL Digital atingiu R\$ 17,3 milhões no 2T26, com margem de 10,6% (-4,4 p.p. vs. 2T25), excluídos os já citados efeitos da migração de grãos, que são operações de margem naturalmente mais baixa, dado o menor grau de especialização e a concorrência com outros modais.

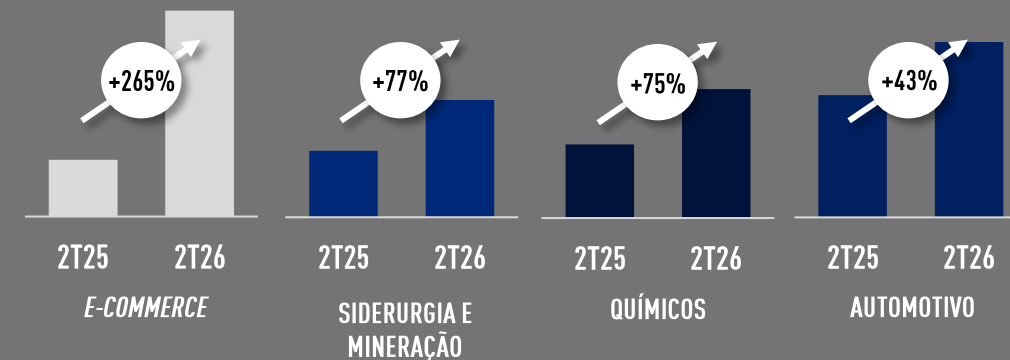
Operações 100% realizadas com motoristas autônomos e pequenos frotistas.

Atuamos com operações spot para clientes recorrentes, com flexibilidade para diferentes tipos de carga e volumes. Serviços que ampliam a geração de valor por cliente e fortalecem o relacionamento com o embarcador.

Principais Setores (% Rec. Líquida)



Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)





INTRALOG

EMPRESA TOTALMENTE INDEPENDENTE FOCADA NO MERCADO DE ARMAZENAGEM E INTRALOGISTICA

PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS



ARMAZENAGEM

- Operação de CD's dedicados e multiclientes
- Armazéns alfandegados e especializados
- Gestão de estoques com *WMS*
- *Picking, packing, cross-docking* e expedição
- *Fulfillment* para *e-commerce*
- Logística reversa



INTRALOGISTICA

- Movimentação interna de materiais nas plantas dos clientes (*in-house*)
- Abastecimento de linhas de produção (*line feeding*) e *kitting*
- Gestão de estoque
- *Milk run* interno
- Logística reversa

+2.4 mi
M² SOB GESTÃO

+137
OPERAÇÕES

14
ESTADOS

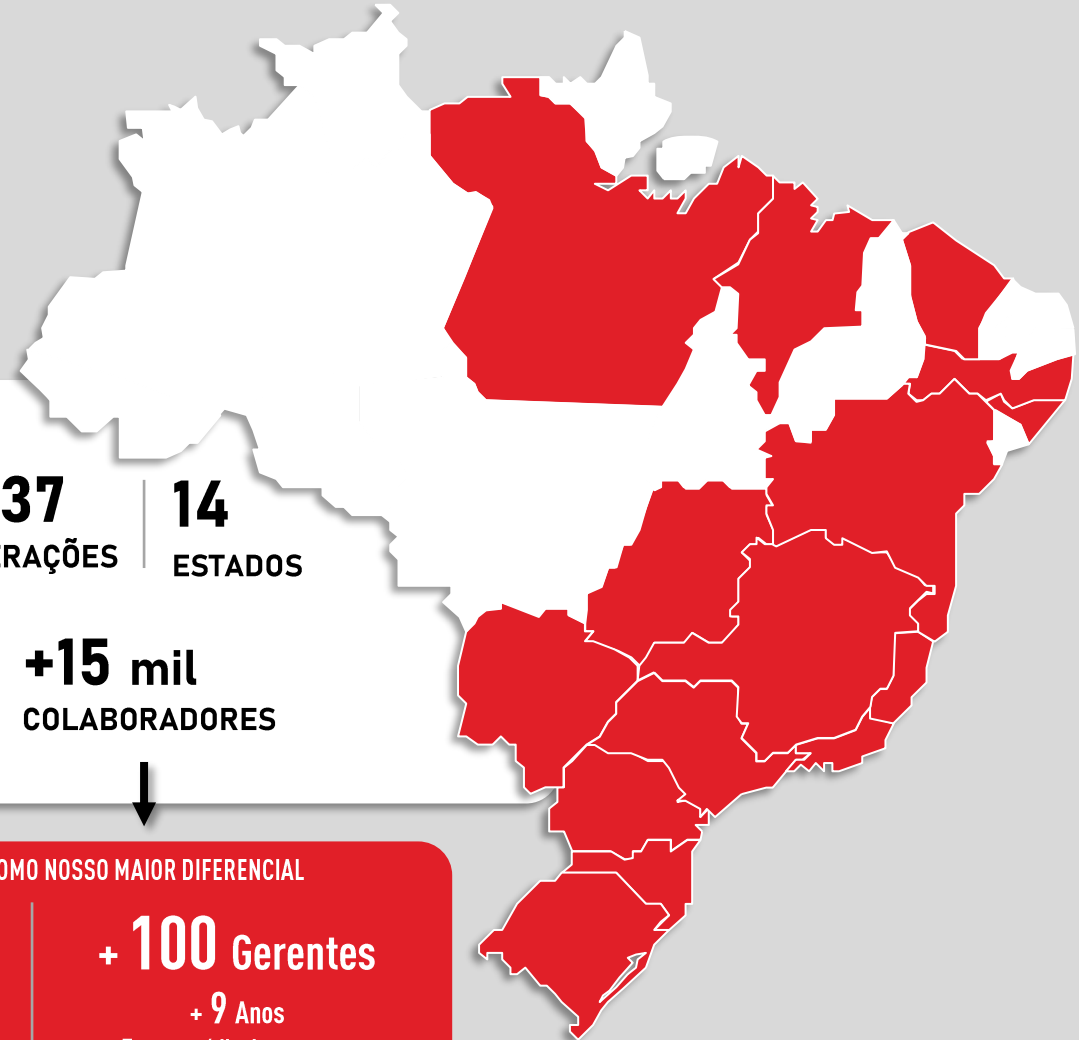
+87
CLIENTES

+15 mil
COLABORADORES

GENTE E TECNOLOGIA COMO NOSSO MAIOR DIFERENCIAL

+ 6 Diretores
+ 10 Anos
Tempo médio de empresa

+ 100 Gerentes
+ 9 Anos
Tempo médio de empresa



RECEITA BRUTA
2T26

R\$ **611** mi
+7,5% vs. 2T25

EBITDA | Margem EBITDA
2T26

R\$ **120** mi -9,5%
vs. 2T25
Margem EBITDA:
22,9% (-4,4 p.p. vs. 2T25)

CAGR (2023 – 2T26)¹

17 %

ROIC

20 %

Crescimento de 7,5% vs. 2T25, com destaque para os setores automotivo e alimentos e bebidas, sustentado pela estrutura já consolidada da Companhia, por meio de *cross-selling* e da captação de novos clientes em setores nos quais já operamos.

NOVOS CONTRATOS

A assinatura de novos contratos concentrou-se nos segmentos de químicos e varejo/e-commerce neste trimestre.

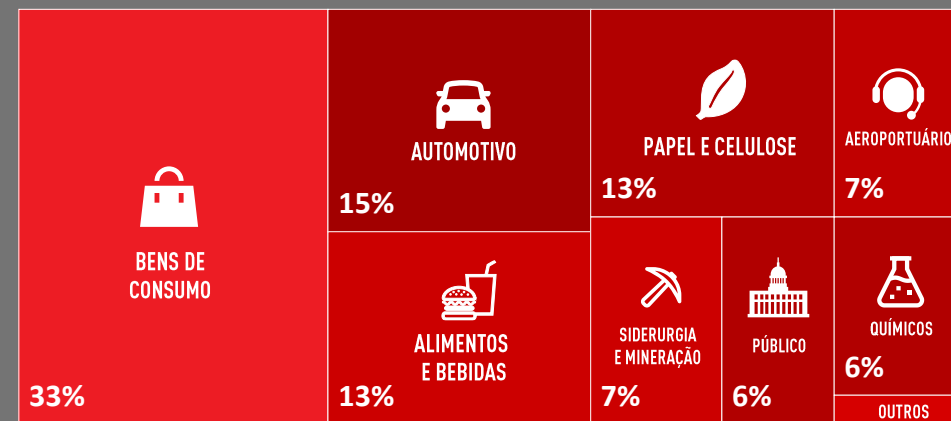
R\$ **313** mi

99% CROSS SELLING
1% NOVOS CLIENTES

R\$ **8** mi

ROB ADICIONADA/MÊS
PRAZO MÉDIO: 37 MESES

Principais Setores (% Rec. Líquida)

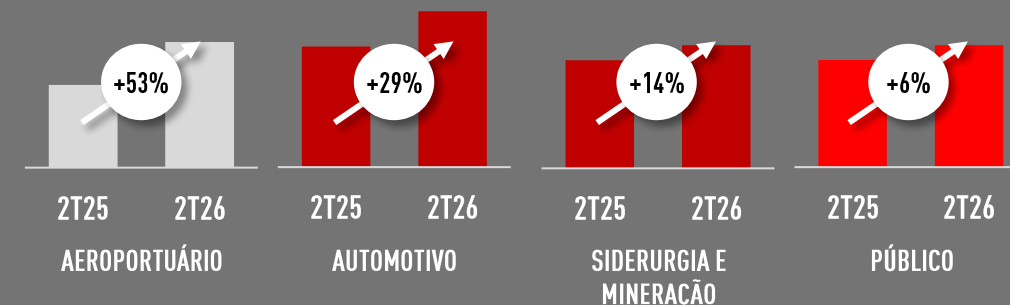


TOP 1
CLIENTE : ~7%
REPRESENTATIVIDADE NA RECEITA BRUTA

TOP 5
CLIENTES : ~25%

TEMPO MÉDIO
DE RELACIONAMENTO : +10
ANOS

Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)





**CRESCIMENTO NO MERCADO DE
ARMAZENAGEM E INTRALOGÍSTICA**

**EXPERTISE COMBINADA
DE TPC E JSL**

**TECNOLOGIA E SINERGIAS
DAS OPERAÇÕES**

**NOVAS SOLUÇÕES E PROGRAMA DE
OTIMIZAÇÃO PARA OS CLIENTES**



***E-COMMERCE* COMO VETOR DE EXPANSÃO
NA TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO**

***CROSS-SELLING* ENTRE AS
EMPRESAS DO GRUPO**

**REDUÇÃO DE CUSTOS LOGÍSTICOS
PARA OS CLIENTES**

DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

DEMONSTRAM QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL

CONTRATOS FECHADOS

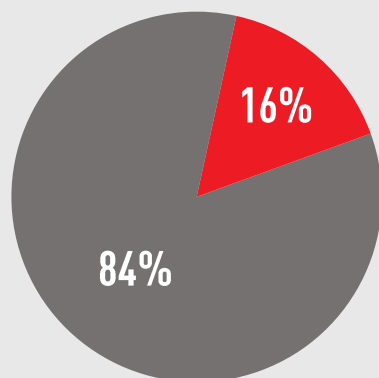
2T26

R\$ 2,0 bi em contratos com prazo médio de 60 meses, sendo **71% novos clientes**.

- Esta receita estará plenamente implantada a partir do 2T27. Representará aproximadamente R\$ 33 milhões de receita mensal adicional. (+ 3% - Crescimento contratado)

+5
Novos Clientes

- +1 Varejo
- +1 Automotivo
- +1 Alimentos e Bebidas
- +1 Tecnologia
- +1 Papel e Celulose



■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

INTRALOG

R\$ 313 mi

99% CROSS SELLING
1% NOVOS CLIENTES

R\$ 8 mi

ROB ADICIONADA/MÊS
PRAZO MÉDIO: 37 MESES

JSL SERVIÇOS DEDICADOS

R\$ 1.7 bi

16% CROSS SELLING
84% NOVOS CLIENTES

R\$ 26 mi

ROB ADICIONADA/MÊS
PRAZO MÉDIO: 64 MESES

RENOVAÇÃO DE CONTRATOS

+97%

**TAXA DE
RENOVAÇÃO
ORGÂNICA¹**

CONTRATOS DESCONTINUADOS REPRESENTARAM REDUÇÃO DE ~R\$150 MILHÕES (5% DA RECEITA BRUTA DO 2T25).

A TAXA DE RENOVAÇÃO FOI DE **93%** EM FUNÇÃO DOS CONTRATOS DESCONTINUADOS PELA DISCIPLINA NA PRECIFICAÇÃO.

1 - desconsiderando as desmobilizações intencionais.

VARIAÇÃO NOS PRINCIPAIS SETORES

PRINCIPAIS SETORES EM CRESCIMENTO

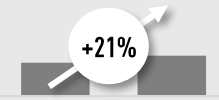
E-COMMERCE



AUTOMOTIVO



SIDERURGIA E MINERAÇÃO



QUÍMICOS

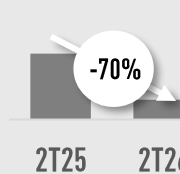


A SAÍDA ESTRATÉGICA DE CONTRATOS SE CONCENTROU EM SETORES ESPECÍFICOS:

PAPEL E CELULOSE



AGRONEGÓCIO



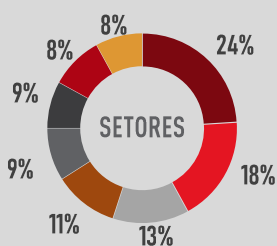
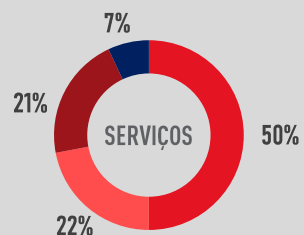
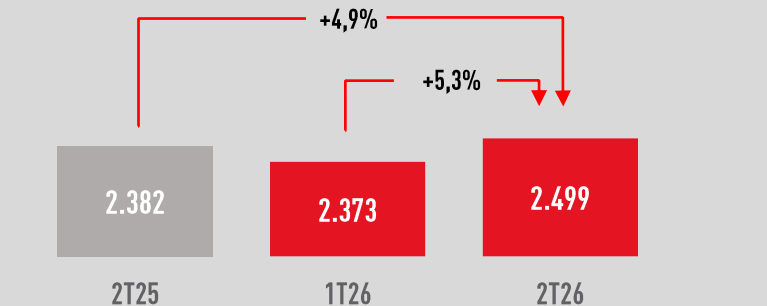
*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios

PARA CADA **CLIENTE**, UMA **JSL** DIFERENTE

DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

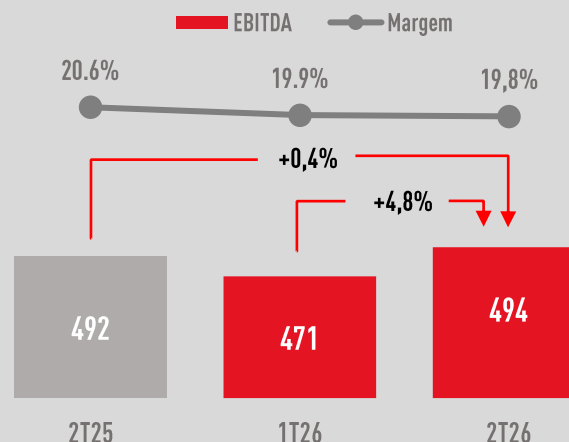
MARGENS OPERACIONAIS AINDA IMPACTADAS PELAS DESMOBILIZAÇÕES INTENCIONAIS NO PROCESSO PONTUAL DE RECICLAGEM DO PORTFÓLIO DE CONTRATOS

Receita Líquida (R\$ mm)

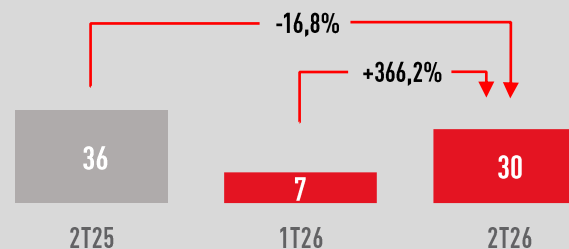


MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUÍDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS ATIVOS

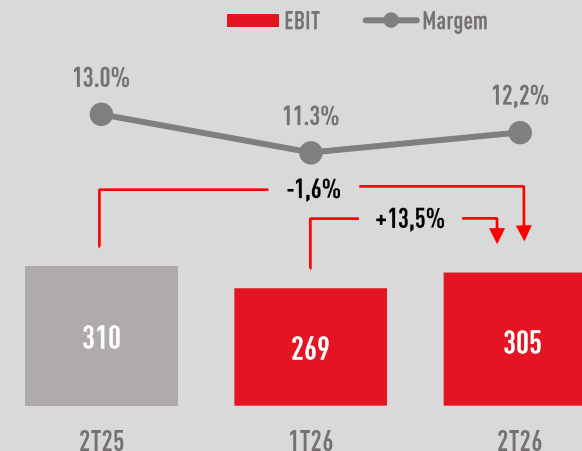
EBITDA Aj. 1/3/4 (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj. 1/3/4 (%)



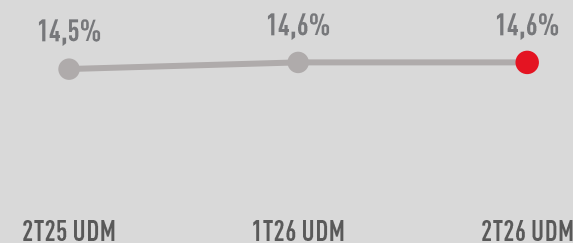
Lucro Líquido Aj. 1/2/3 (R\$ mm)



EBIT Aj. 1/2/3 (R\$ mm) | Margem EBIT Aj. 1/2/3/4 (%)



ROIC Running Rate (%)



EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

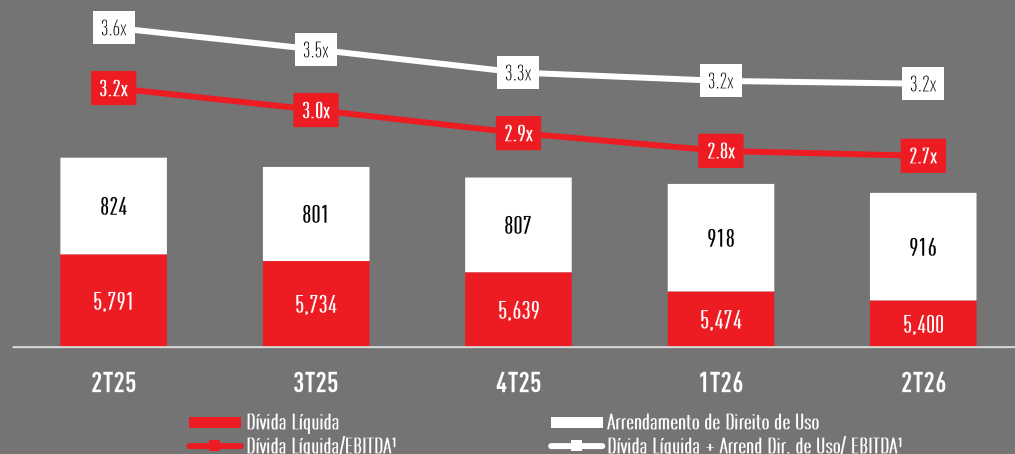
GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS CONTRIBUEM PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

(R\$ mm)	2T25	1T26	2T26	
Dívida bruta	7.144,3	6.910,8	6.892,0	
Caixa e aplicações financeiras	1.353,7	1.437,0	1.492,4	
Dívida Líquida	5.790,6	5.473,9	5.399,5	
EBITDA UDM¹	1.822,2	1.969,3	1.967,4	
EBITDA-A UDM	2.192,5	2.215,0	2.194,4	
Indicadores Financeiros – Covenants	2T25	1T26	2T26	Covenants
Dívida Líquida / EBITDA-A	2,64x	2,47x	2,46x	Menor que 3,5x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,60x	2,44x	2,44x	Maior que 2x
Dívida Líquida / EBITDA¹	3,18x	2,78x	2,74x	N/A

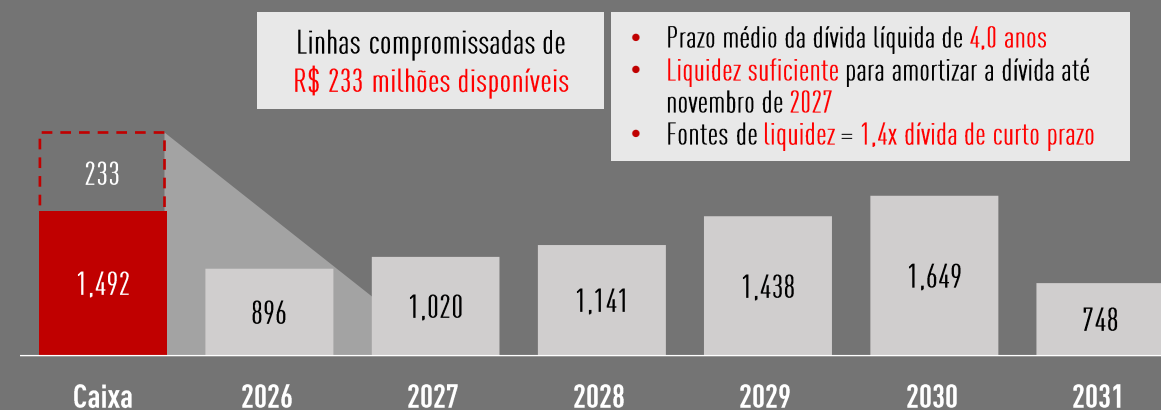
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

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

DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO

Fluxo de caixa – 2T26 (R\$ mm)

EBITDA	R\$ 486
Capital de giro (-)	- R\$ 35
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 87
Capex renovação e outros (-)	- R\$ 36
IR e itens não caixa (+)	+ R\$ 6
Fluxo de caixa Operacional	R\$ 508
Capex expansão (-)	- R\$ 25
Fluxo de caixa após crescimento	R\$ 483
Captação de dívida (+)	+ R\$ 56
Amortização de principal (-)	- R\$ 164
Pagamento de juros (-)	- R\$ 156
Arrendamento de direito de uso (-)	- R\$ 100
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R\$ 63
Outros investimentos (-)	- R\$ 1
Variação do caixa	+ R\$ 55
Caixa início do período	R\$ 1.437
Caixa final do período	R\$ 1.492

Geração de caixa livre após o crescimento de **R\$ 164 milhões**, já considerando o pagamento de juros, arrendamento de uso e aquisição de empresas.

R\$ 861 milhões nos últimos doze meses

56,3%

Free Cash Flow Yield
Fluxo de caixa após
Crescimento UDM

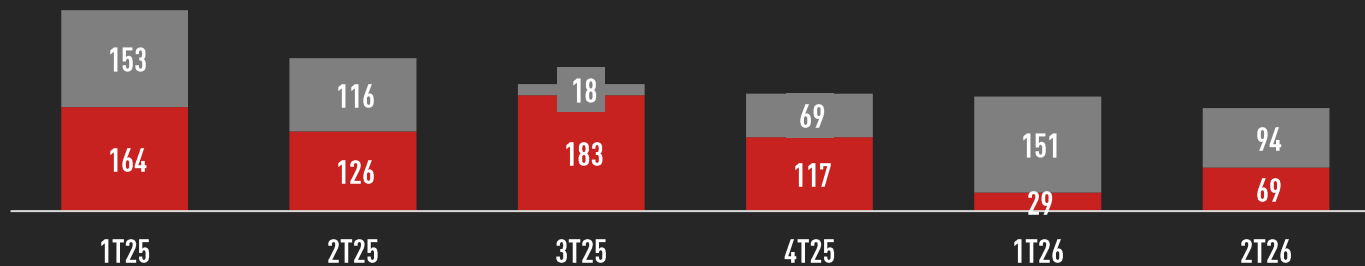
*(Dados de cotação e indicadores de mercado de 07/08/2026)



DE DONO DO ATIVO A OPERADOR

CAPEX BRUTO + ADIÇÃO DE LOCAÇÃO POR TRIMESTRE

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



RECEITA BRUTA DE VENDA DE ATIVOS

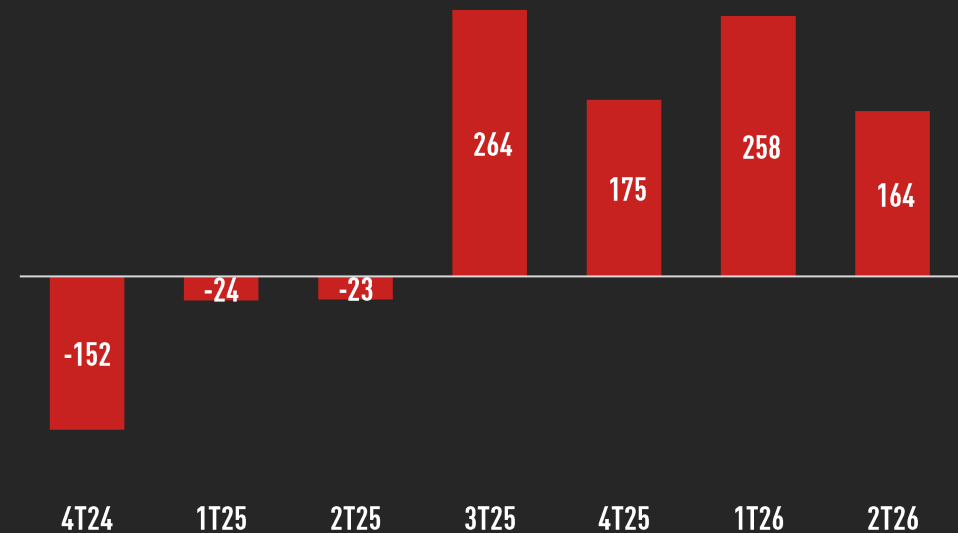


CAPEX LÍQUIDO

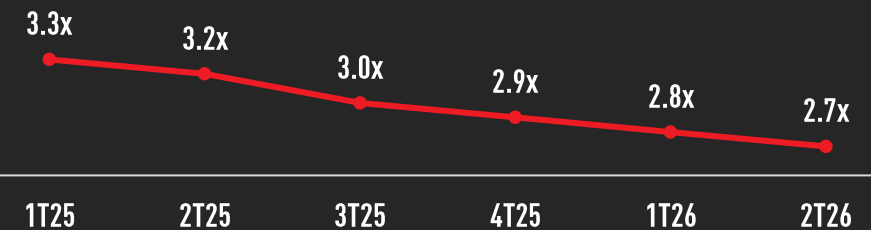


FLUXO DE CAIXA LIVRE

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



ALAVANCAGEM Aj.¹



1 - Desconsiderando efeitos do sistema S

REFERÊNCIA NOS INDICADORES FINANCEIROS

JSL EM RELAÇÃO AOS PARES GLOBAIS DO SETOR

	JSL	Comparável 1	Comparável 2	Comparável 3	Comparável 4
CAGR (Últimos 5 anos)	23,4%	3,7%	4,7%	-2,3%	2,1%
CRESCIMENTO ^{2T26 UDM} (Receita Bruta)	+2,8%	5,3%	7,1%	-0,1%	7,7%
MARGEM EBITDA ^{2T26 UDM}	20,3%	13,2%	15,0%	6,0%	10,4%
ROIC	14,6%	12,1%	9,4%	20,6%	4,4%
EV/EBITDA	3,7x	15,8x	21,4x	18,9x	7,9x
P/E	21,2x	37,1x	49,7x	26,3x	13,4x

1 – Comparações com pares de mercado, com base no 2T26 UDM, servem apenas para fins informativos e não constituem recomendação de investimento nem garantia de rentabilidade futura. 2 – Dados coletados em 07/08/2026. Estimativas de mercado, não produzidas ou validadas pela JSL, sujeitas a alterações sem aviso prévio. A companhia não se responsabiliza pela precisão das informações. 3 – Nomes omitidos conforme boas práticas da Resolução CVM nº 44/2021. 4 – Empresas de logística comparáveis listadas nos Estados Unidos, selecionadas com base em similaridade operacional e disponibilidade de dados públicos comparáveis. 5 – Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sujeitas a riscos e incertezas. Resultados reais podem diferir materialmente em razão de fatores fora do controle da companhia.

NOVO CICLO DE EXPANSÃO



FOCO NA RETOMADA DO CRESCIMENTO COM QUALIDADE E DISCIPLINA DE RENTABILIDADE E EFICIÊNCIA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL COMO DIRECIONADOR DE ESCALA E PRODUTIVIDADE



ASSEGURAR AS IMPLANTAÇÕES DOS NOVOS CONTRATOS QUE CONTRIBUIRÃO PARA A EXPANSÃO DAS MARGENS PARA OS PRÓXIMOS TRIMESTRES



CLIENTES BUSCAM SEGURANÇA E CONFIABILIDADE PARA O ATENDIMENTO NAS SUAS CADEIAS LOGÍSTICAS. MOMENTO DE MERCADO DESTACA OS DIFERENCIAIS DE SOLIDEZ, CAPACIDADE FINANCEIRA, HISTÓRICO E QUALIDADE NA EXECUÇÃO



INÍCIO DA SEGREGAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE FROTA, AGREGADOS E TERCEIROS E DIGITAL, COM FOCO NA CRIAÇÃO DE EMPRESAS INDEPENDENTES, CONTRIBUINDO COM SEU DESENVOLVIMENTO OPERACIONAL E RELAÇÕES COM O CLIENTE.



FOCO NA GERAÇÃO DE CAIXA, CONTRIBUINDO COM A DESALAVANCAGEM DA COMPANHIA



INTRALOG: FOCO NO CRESCIMENTO, SUSTENTADO POR *CROSS-SELLING* E NOVOS CLIENTES, TOMANDO BENEFÍCIO DA EXPERTISE EM VÁRIOS SETORES DA ECONOMIA.



PROJEÇÃO DE R\$ 21,4 BILHÕES DE RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS E R\$ 3,7 BILHÕES DE EBITDA EM 2030, QUE REFORÇA A CONFIANÇA NO CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE, SUSTENTADO PELO MODELO DE NEGÓCIO DA COMPANHIA

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**.



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

