



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

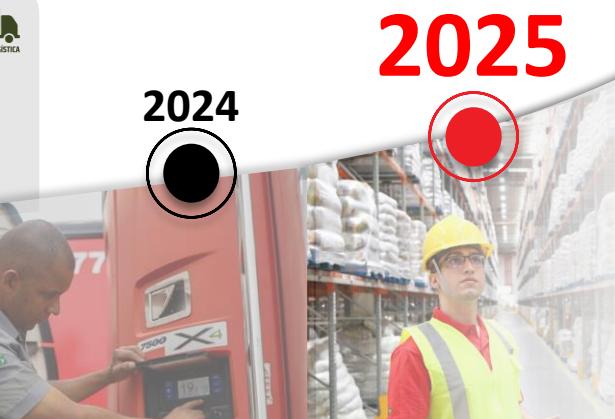
Realizações do ciclo de 5 anos a partir do IPO.

- 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



2025



- ⊕ 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

MARGEM EBITDA Ajustado (sobre ROL)

21,2%



+1,3 p.p.

vs. 3T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2,5 bi



+5,6%

vs. 3T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{2/3}

R\$ 35,8 mm



-50,7%

vs. 3T24

EBITDA Ajustado²

R\$ 526 mm



+12,8%

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

ENTENDER PARA ATENDER

71% Asset Heavy

29% 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 %

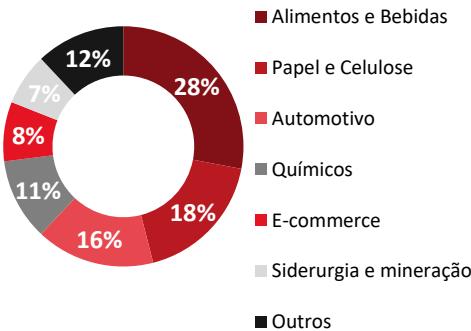
KM's Rodados
Últimos 12 meses
(Em Milhões)

+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 da 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 %

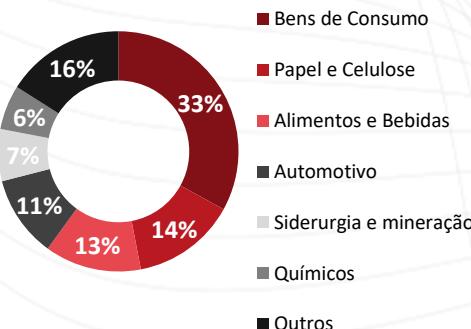
M² sob gestão
Armazéns alugados e de clientes
(Em Milhões)

+2.0 mm

Pessoas
Em nossas operações

+15 mil

Principais Setores (% Rec. Bruta)



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.



Armazenagem



Intralogística



Movimentação Interna

③ NOVO SEGMENTO PARA EXPANSÃO ACELERADA NO TRANSPORTE DE CARGAS

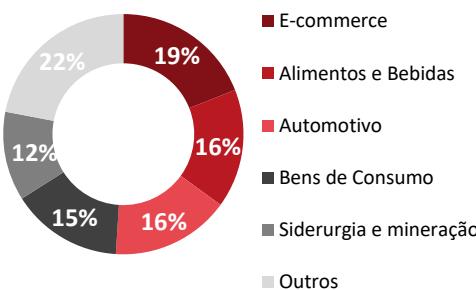
Receita Bruta
Últimos 12 meses (Em Milhões) **R\$ 593 mm**

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

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

Nº de Motoristas Cadastrados **+35 mil**

Principais Setores (% Rec. Bruta)



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.

Aplicativo JSI Digital



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

Programa de fidelidade

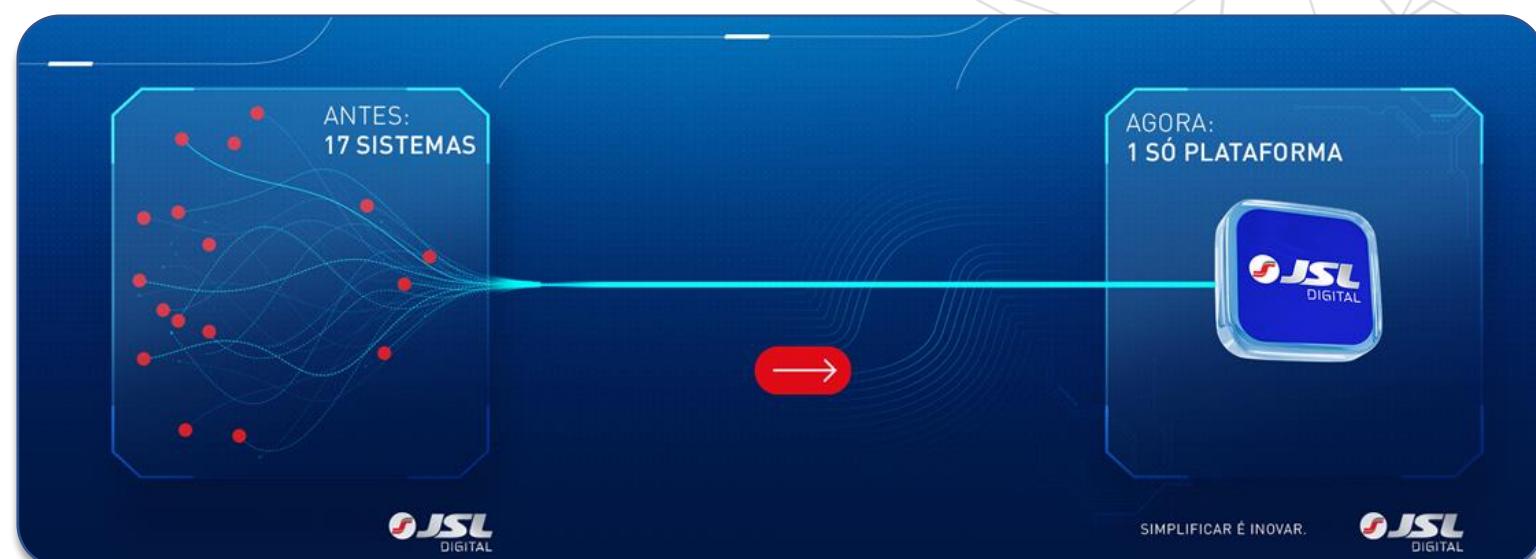


Programa de fidelidade para recompensar a produtividade e o engajamento de caminhoneiros parceiros.

TMS proprietário



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





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 ano 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



+ 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

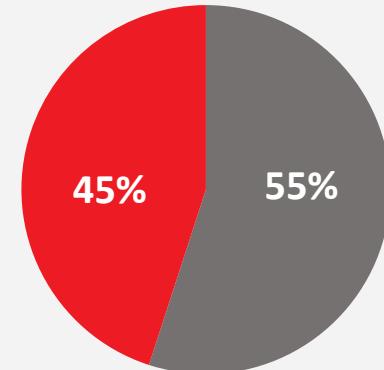
3T25

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

- 44% QUÍMICOS
- 21% AUTOMOTIVO



UNIDADES DE NEGÓCIO



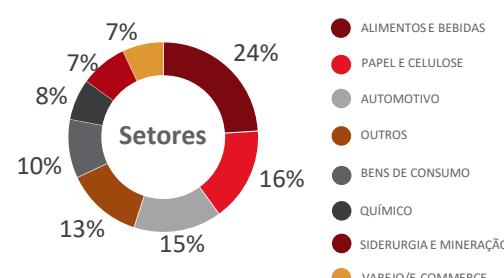
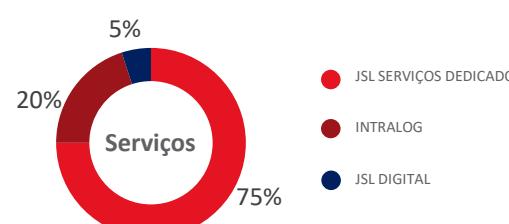
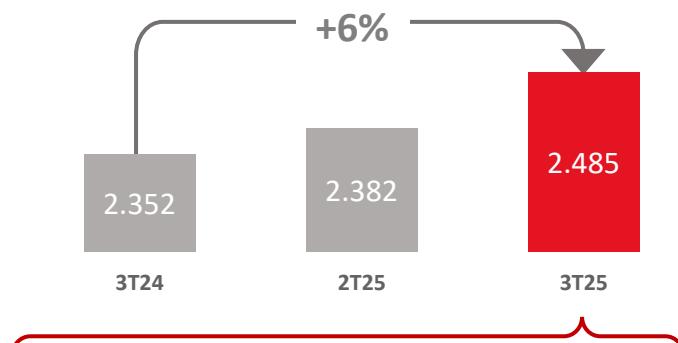
■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

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



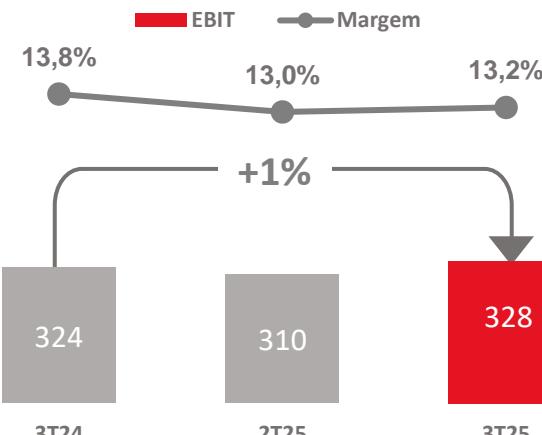
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM PARA EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS | ESCALA, EFICIÊNCIA E RESILIÊNCIA

Receita Líquida (R\$ mm)

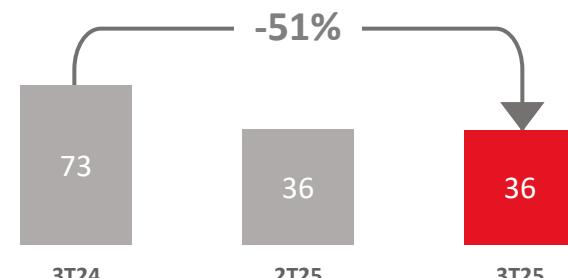


NOSSO MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS ATIVOS

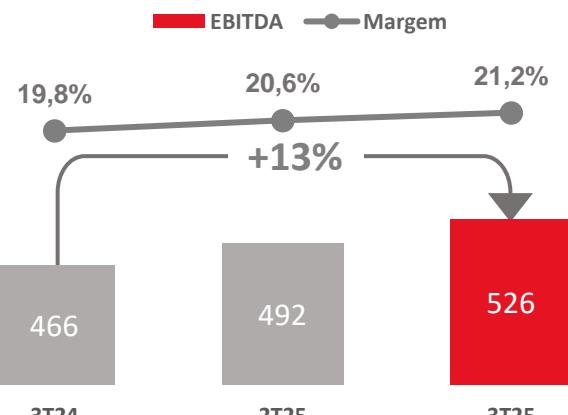
EBIT Aj. ^{1/2} (R\$ mm) | Margem EBIT Aj. ^{1/2/3} (%)



Lucro Líquido Aj. ^{1/2} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)





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

JSI 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 excluímos 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.

JSI Digital 5% da receita líquida

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

3T25

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

EBITDA | Margem EBITDA²

3T25 Margem

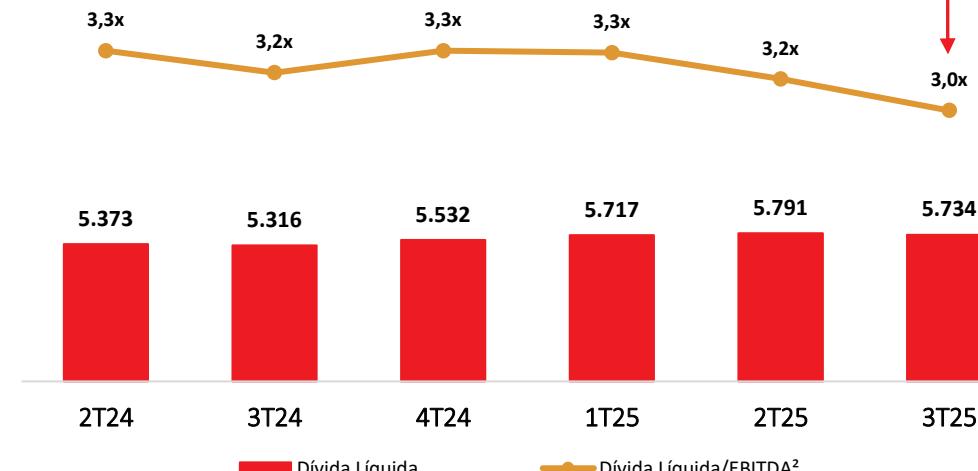
R\$ **16 mm** | **12,5%**
+32,1% vs. 3T24 | +1,4 p.p. vs. 3T24

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

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
Dívida líquida / EBITDA-A ¹	2,58x	2,64x	2,48x
EBITDA-A ¹ / Resultado Financeiro Líquido	2,74x	2,60x	2,60x
Dívida líquida / EBITDA ¹	2,94x	3,18x	3,03x
			N/A

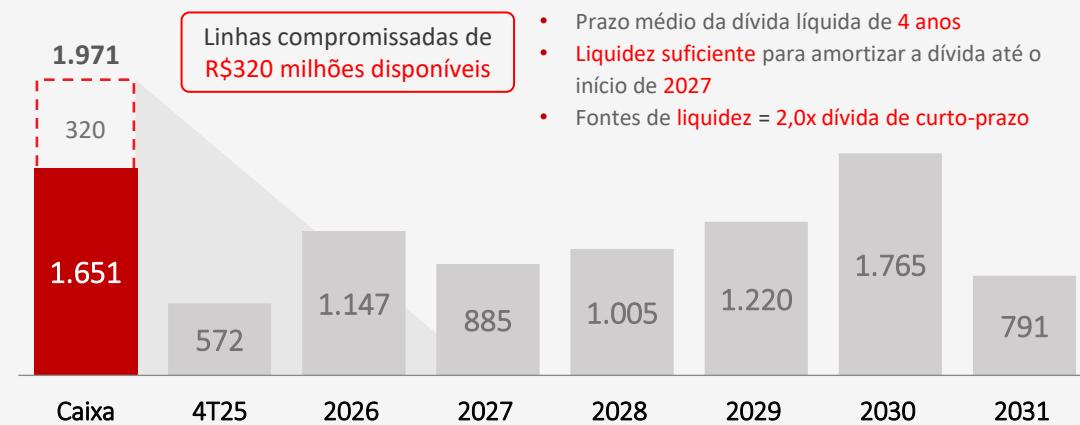
Desconsiderando os efeitos de sistema S no 2T24, a alavancagem melhorou em -0,3 p.p.



RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
Fitch Ratings	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 inicio 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

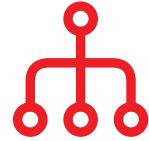
R\$ 10 milhões

de redução em horas extras não programadas





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



Centralização e governança de dados

Organização, consolidação e integração de dados operacionais para suportar:

Analises preditivas e prescritivas

Otimização de produtividade por *benchmarking*

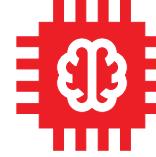
Identificação de lacunas



Automação e eficiência

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



Inteligência artificial preditiva e prescritiva

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



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

TIME

Programa Brasileiro
GHG Protocol

CDP

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

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

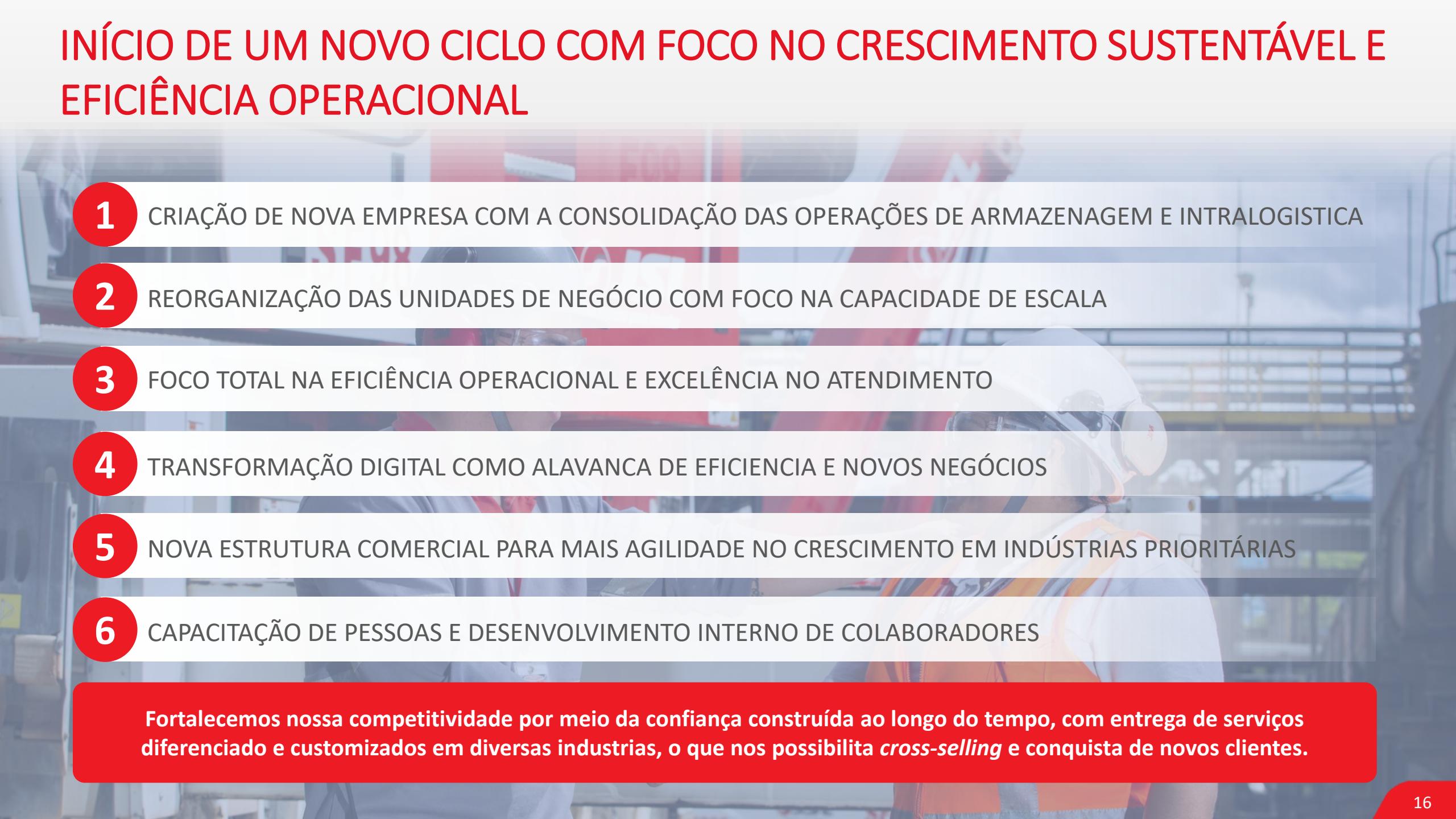

**OBJETIVOS
DE DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL**

**INTEGRATED
REPORTING** 



**Pacto Global
Rede Brasil**

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.



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.

Q&A

RELACIONES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

