



**ENTENDER PARA ATENDER**



APRESENTAÇÃO DE  
**RESULTADOS**

**4T25**

UMA EMPRESA DO GRUPO  
**SIMPAR**

# DESTAQUES 4T25 & 2025

- **REORGANIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS EM EMPRESAS: JSL COM SERVIÇOS DEDICADOS E CUSTOMIZADOS; INTRALOG COM SOLUÇÕES DE ARMAZENAGEM E INTRALOGÍSTICA; JSL DIGITAL FOCADA NO TRANSPORTE DE CARGA GERAL**
- **CRESCIMENTO DE +1.8P.P. (VS 2024) E +3,2 P.P. (VS 4T24) NA MARGEM EBITDA.**  
EBITDA de R\$ 2 bi em 2025 e R\$ 505 mi no 4T25.
- **REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM PARA 2,9X (-0,4 P.P. VS 4T24).**  
Geração de caixa após o crescimento de R\$ 1.6 bilhão em 2025.
- **CAPEX LÍQUIDO EM R\$ 15 MILHÕES NO 4T25 (-87% VS 4T24).**
- **R\$ 4,9 BILHÕES DE NOVOS CONTRATOS EM 2025 E 32 NOVOS CLIENTES.**

# EXPANSÃO DE MARGENS OPERACIONAIS



## ALINHADA À NOSSA ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COM FOCO EM RENTABILIDADE

### 2025

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 9,7 bi + 6,5%  
vs 2024

EBITDA Ajustado

R\$ 2,0 bi + 16,4%  
vs 2024

Mg. EBITDA: 20,5%  
(+1,8 p.p. vs 2024)

EBIT Ajustado

R\$ 1,2 bi + 7,0%  
vs 2024

Mg. EBIT: 12,9%  
(+0,1 p.p. vs 2024)

LUCRO LÍQUIDO Ajustado

R\$ 147 mi -22,7%  
vs 2024

### 4T25

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2,5 bi - 1,5%  
vs 4T24

EBITDA Ajustado

R\$ 505 mi + 16,4%  
vs 4T24

Mg. EBITDA: 20,6%  
(+3,2 p.p. vs 4T24)

EBIT Ajustado

R\$ 304 mi + 6,3%  
vs 4T24

Mg. EBIT: 12,4%  
(+0,9 p.p. vs 4T24)

LUCRO LÍQUIDO Ajustado

R\$ 30 mi - 16,5%  
vs 4T24

### RESULTADO DO 4T25 DAS EMPRESAS



#### FROTA PRÓPRIA

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 1,3 bi - 1,7%  
vs 4T24

EBITDA

R\$ 243 mi + 12,1%  
vs 4T24

Mg. EBITDA: 19,1%  
(+2,4 p.p. vs 4T24)

#### TERCEIROS

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 548 mi - 11,0%  
vs 4T24

EBITDA

R\$ 103 mi + 9,6%  
vs 4T24

Mg. EBITDA: 18,9%  
(+3,5 p.p. vs 4T24)

#### INTRALOG

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 503 mi + 7,6%  
vs 4T24

EBITDA

R\$ 136 mi + 29,6%  
vs 4T24

Mg. EBITDA: 27,1%  
(+4,6 p.p. vs 4T24)

#### JSL DIGITAL

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 133 mi + 15,7%  
vs 4T24

EBITDA

R\$ 15 Mi + 10,3%  
vs 4T24

Mg. EBITDA: 11,6%  
(-0,6 p.p. vs 4T24)

**ROIC: 14,8%** (+0,2 p.p. vs 4T24)

(RUNNING RATE)

**2025**

R\$ (em bilhões e milhões)

**RECEITA LÍQUIDA**

**R\$ 7,2 bi** + 3,5% vs 2024

**EBITDA**

**R\$ 1,4 bi** + 10,8% vs 2024

Mg. EBITDA: 19,5% (+1,3 p.p. vs 2024)

**CAGR (DESDE 2023)\***

**11 %**

**KM'S RODADOS**

2025

**+ 170 MM**

### Serviços

- Transporte milk run para linhas das montadoras
- Transporte de madeira, minério e 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
- Alta barreira de entrada
- Compromisso com a segurança, alto nível de SLA
- Ativos e capex destinados à execução
- Alta aplicação de tecnologia
- Contratos de longo prazo de (1 a 5 anos) customizados para cada cliente

### Alavancas

#### TMS e roteirização



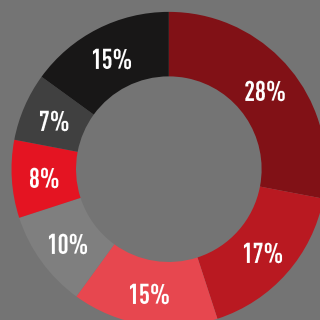
Sistemas de TMS e roteirização preditiva para garantir entregas mais rápidas e com menor custo operacional.

#### Gestão de riscos e segurança



Uso de análise de dados em tempo real para garantir segurança e proteção das cargas e dos motoristas em todo o país.

## Principais Setores (% Rec. Bruta)



- Alimentício
- Papel e Celulose
- Automotivo
- Químicos
- E-commerce
- Siderurgia e mineração
- Outros

## Entrada de novos clientes 2025

+ 4 Novos Clientes



Varejo

+ 7 Novos Clientes



Industria

+ 6 Novos Clientes



Fármaco

+ 11 Novos Clientes



Outros Setores



**R\$ 2.9 Bilhões**

De receita em novos contratos

**12% Novos Clientes**

**88% Expansão em Clientes**

(% da receita)

**+ 120 Novos contratos em 2025\***

\*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

# MODELOS OPERACIONAIS PARA CADA PERFIL E NECESSIDADE

## MANTENDO PERFORMANCE E CONFIABILIDADE OPERACIONAL

### COM FROTA

**RECEITA LÍQUIDA**  
2025

R\$ 5,1 bi

↑ + 8,9% vs 2024

**EBITDA**  
2025

R\$ 1,0 bi

↑ + 5,6% vs 2024

Mg. EBITDA: 20,2% (-0,6 p.p. vs 2024)

#### Características

Operações de transporte com altos níveis de SLA. Utilização de frota (própria ou locada) e equipes qualificadas para demandas específicas de diversos segmentos. Veículos especializados, previsibilidade de custos, tecnologia de frota e padronização.

#### Exemplo de operação

Operações dedicadas ao transporte refrigerado de carnes, legumes e peixes na América Latina, com rigor técnico e processos para garantir a integridade de produtos altamente sensíveis, incluindo alimentos mineração, químicos, entre outros.



\*Operação de transporte refrigerado

### AGREGADOS E TERCEIROS

**RECEITA LÍQUIDA**  
2025

R\$ 2,1 bi

↓ - 7,9 vs 2024

**EBITDA**  
2025

R\$ 369 mi

↑ + 28,5% vs 2024

Mg. EBITDA: 17,7% (+5,0 p.p. vs 2024)

#### Características

Operações de transporte com altos níveis de SLA, atendendo diversos segmentos. O modelo com agregados e terceiros (motoristas proprietários garante flexibilidade e eficiência. Foco em Escalabilidade, Flexibilidade e menor custo operacional.

#### Exemplo de operação

Operações de transporte para B2B e B2C, entregas em rotas predefinidas com agregados e terceiros, maior variabilidade de demanda e necessidade de escala. Exemplos: automotivo no transporte milk-run, alimentos e bebidas para B2C, e-commerce, entre outros setores.



\*Operação de transporte com agregado

**2025**

R\$ (em bilhões e milhões)

**RECEITA LÍQUIDA**

**R\$ 1,9 bi** + 16,9% vs 2024

**EBITDA**

**R\$ 490 mi** + 32,1% vs 2024

Mg. EBITDA: 25,3% (+2,9 p.p. vs 2024)

**CAGR (DESDE 2023)**

**19 %**

**M<sup>2</sup>'s SOB GESTÃO**

2025

**+ 2.2 MM**

## 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 (de 5 a 10 anos) resultado da qualidade e eficiência operacional em sistemas complexos
- Alta integração tecnológica para visibilidade e eficiência
- Vantagem competitiva alta barreira de entrada, exigindo expertise
- Operações com galpões alugados ou próprios dos clientes

## Alavancas

### Integração com os clientes



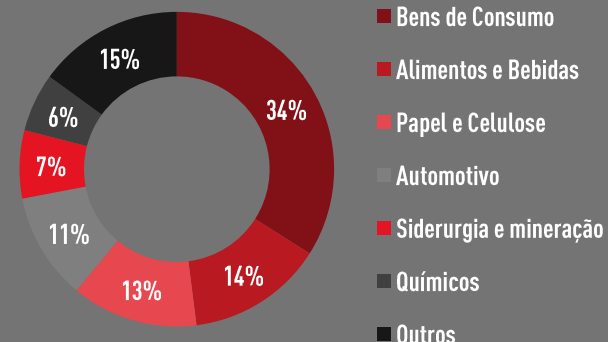
Combinação de WMS proprietário e equipe interna especializada garante integração e eficiência de ponta a ponta para os clientes.

### Tecnologia Aplicada



Soluções tecnológicas como WMS, automação e rastreabilidade, entre outros. Adaptáveis a diferentes setores e complexidades operacionais.

## Principais Setores (% Rec. Bruta)



## Entrada de novos clientes 2025



**R\$ 2.0 Bilhões**

De receita em novos contratos

**54% Novos Clientes**

**46% Expansão em Clientes**  
(% da receita)

**+ 61 Novos contratos em 2025\***

\*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

OPERAÇÃO 100% REALIZADA COM MOTORISTAS AUTÔNOMOS

**2025**

R\$ (em bilhões e milhões)

**RECEITA LÍQUIDA**

**R\$ 495 mi** + 14,3% vs 2024

**EBITDA**

**R\$ 65 mi** + 57,0% vs 2024

Mg. EBITDA: 13,1% (+3,6 p.p. vs 2024)

**CQGR (DESDE 2024)<sup>1</sup>**

**25 %**

**MOTORISTAS (Cadastrados) 2025**

**+ 55 Mil**

## Serviços

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

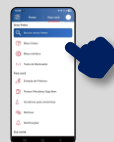
## Alavancas

### Gestão de riscos & segurança



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

### Aplicativo JSL Digital



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

### Programa de fidelidade



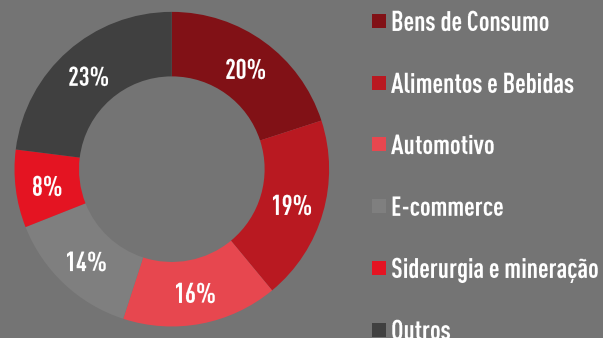
Programa de fidelidade e recompensa à produtividade e engajamento de caminhoneiros parceiros.

### TMS proprietário



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

## Principais Setores (% Rec. Bruta)



## Entrada de novos clientes 2025

- + 7 Novos Clientes Automotivo
- + 5 Novos Clientes Alimentos
- + 2 Novos Clientes Construção
- + 9 Novos Clientes Outros Setores



# GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA

MANTENDO NOSSA CULTURA E FORMA DE ATENDER NOSSOS CLIENTES

# JSL

## 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 Relações com Investidores  
3 anos de JSL



Deives Ricardo  
Diretor de Operações  
15 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 Intralog  
24 anos de Intralog



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
- +900 Mil horas de treinamento



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



- 3 Edições
- 58 Motoristas contratados
- + 21 Mil horas de treinamento



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

# NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

JSL

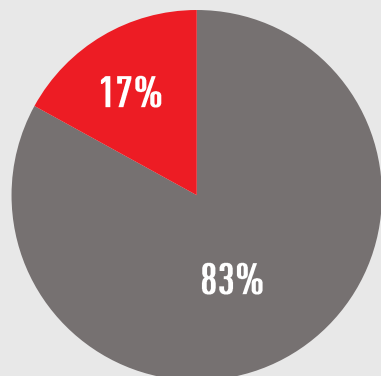
DEMONSTRAM QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL

## CONTRATOS FECHADOS

4T25

**R\$ 829 mm** em contratos com prazo médio de 57 meses, sendo **99% cross-selling**

- 47% PAPEL E CELULOSE
- 20% QUÍMICOS

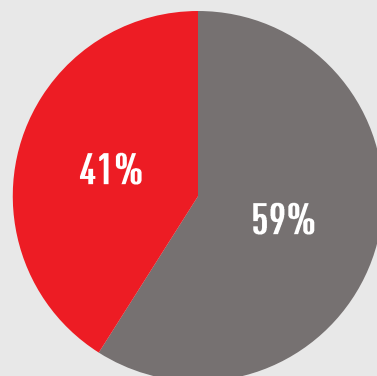


■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

2025

**R\$ 4,9 bi** em contratos com prazo médio de 70 meses, sendo **71% cross-selling**

- 21% OUTROS (inclui aeroportuário)
- 16% ALIMENTOS E BEBIDAS



■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

&

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

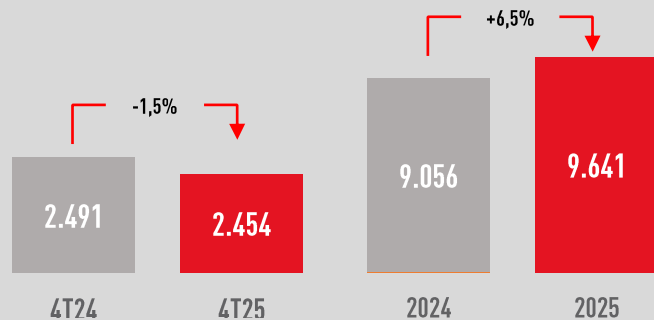


\*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios

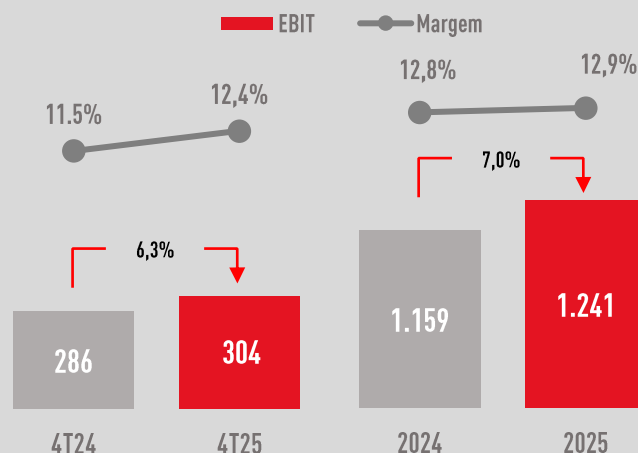
# DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

## RESILÊNCIA NOS RESULTADOS E EQUILÍBRIO DOS RESULTADOS

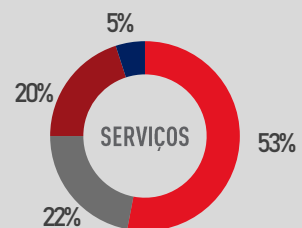
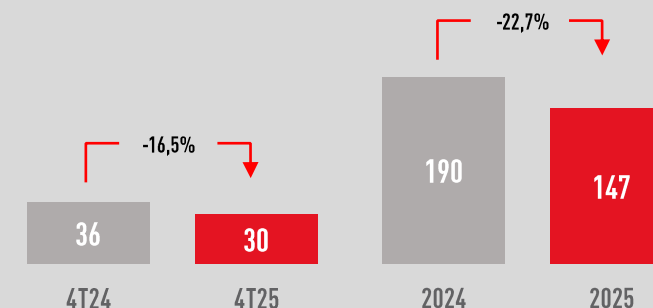
Receita Líquida (R\$ mm)



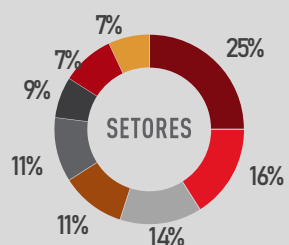
EBIT Aj.<sup>1/2</sup> (R\$ mm) | Margem EBIT Aj.<sup>1/2/3</sup> (%)



Lucro Líquido Aj.<sup>1/2</sup> (R\$ mm)



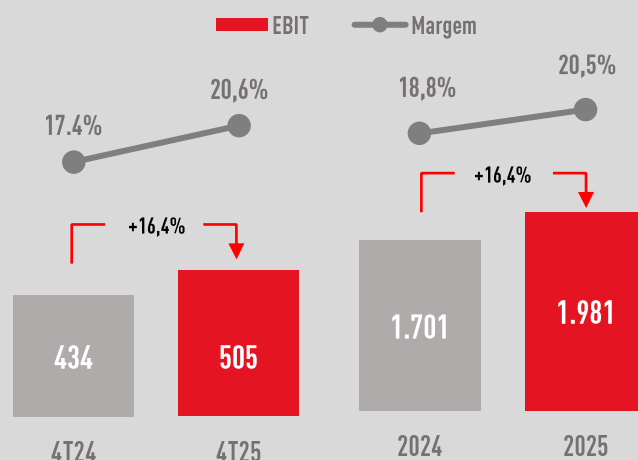
- DEDICATED SERVICES – FROTA PRÓPRIA
- DEDICATED SERVICES – AGREGADOS E TERCEIROS
- INTRALOG
- JSL DIGITAL



- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPEL E CELULOSE
- AUTOMOTIVO
- OUTROS
- BENS DE CONSUMO
- QUIMICOS
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- E-COMMERCE

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

EBITDA Aj.<sup>1/3</sup> (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj.<sup>1/3</sup> (%)



ROIC Running Rate (%)



<sup>1</sup>Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 7,1 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 4,7 mm no LL | <sup>2</sup>Ajuste de R\$ 22,5 mm no EBIT e de R\$ 19,5 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | <sup>3</sup>Calculada sobre receita líquida

# CRIAÇÃO DE EMPRESAS INDEPENDENTES

SERVIÇOS CUSTOMIZADOS, RESILIENTES E GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA

JSL



75% da receita líquida



20% da receita líquida



5% da receita líquida

## RECEITA LÍQUIDA

4T25		2025	
R\$ 1.8 bi	-4,7% vs. 4T24	R\$ 7.2 bi	+3,5% vs. 2024

## EBITDA | Margem EBITDA<sup>1</sup>

4T25		2025	
R\$ 346 mi	+11,3% vs. 4T24	R\$ 1.4 mi	+10,8% vs. 2024

Margem EBITDA:  
19,0% (+2,8 p.p. vs. 4T24)

Margem EBITDA:  
19,5% (+1,3 p.p. vs. 2024)

CAGR (2023 - 2025)<sup>1</sup>

ROIC

11 %

13 %

Aumento de 8,0% em 2025, quando excluimos as receitas do segmento de grãos que passou por uma redução intencional e a readequação dos contratos não rentáveis. Este aumento foi impulsionado pelo crescimento nos setores de alimentos e bebidas, químicos e bens de consumo.

## RECEITA LÍQUIDA

4T25		2025	
R\$ 503 mi	+7,6% vs. 4T24	R\$ 1.9 bi	+16,9% vs. 2024

## EBITDA | Margem EBITDA<sup>1</sup>

4T25		2025	
R\$ 136 mi	+29,6% vs. 4T24	R\$ 490 mi	+32,1% vs. 2024

Margem EBITDA:  
27,1% (+4,6 p.p. vs. 4T24)

Margem EBITDA:  
25,3% (+2,9 p.p. vs. 2024)

CAGR (2023 - 2025)

ROIC

19 %

25 %

Crescimento de 16,9% em 2025, resultado dos novos contratos, com destaque para os setores aeroportuário, bens de consumo e automotivo.

## RECEITA LÍQUIDA

4T25		2025	
R\$ 133 mi	+15,7% vs. 4T24	R\$ 495 mi	+14,3% vs. 2024

## EBITDA | Margem EBITDA<sup>1</sup>

4T25		2025	
R\$ 15 mi	+10,3% vs. 4T24	R\$ 65 mi	+57,0% vs. 2024

Margem EBITDA:  
11,6% (-0,6 p.p. vs. 4T24)

Margem EBITDA:  
13,1% (+3,6 p.p. vs. 2024)

CQGR (2024 - 2025)<sup>2</sup>

ROIC

25 %

24 %

Crescimento de 14,3% em 2025, nova avenida de crescimento impulsionada principalmente pelos setores de e-commerce e container.

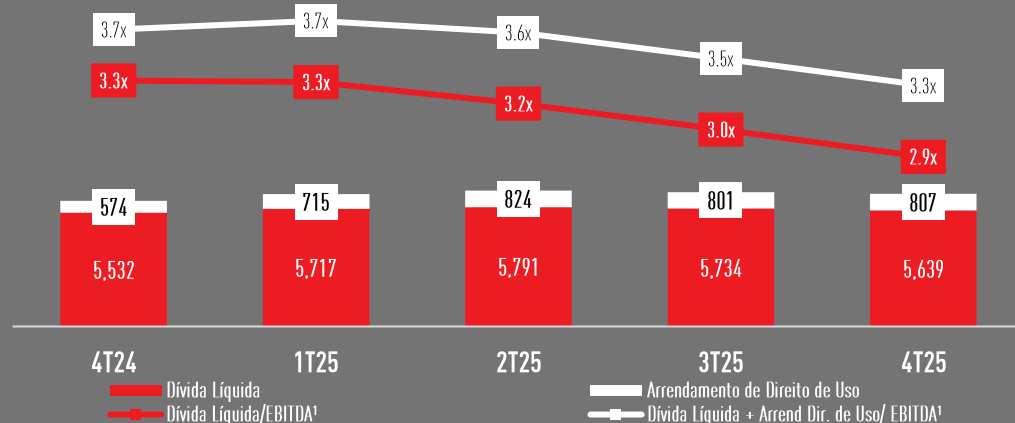
# EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

## GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS CONTRIBUEM PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

(R\$ mm)	4T24	3T25	4T25	
Dívida bruta	7.427,0	7.385,2	7.121,9	
Caixa e aplicações financeiras	1.894,9	1.650,9	1.482,4	
Dívida líquida	5.532,2	5.734,3	5.639,5	
EBITDA UDM	1.819,5	1.891,2	1.959,1	
EBITDA-A UDM	2.106,8	2.314,7	2.380,9	
Indicadores Financeiros – Covenants	4T24	3T25	4T25	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A	2,63x	2,48x	2,37x	Menor que 3,5x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,82x	2,60x	2,57x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA <sup>1</sup>	3,32x	3,03x	2,88x	N/A

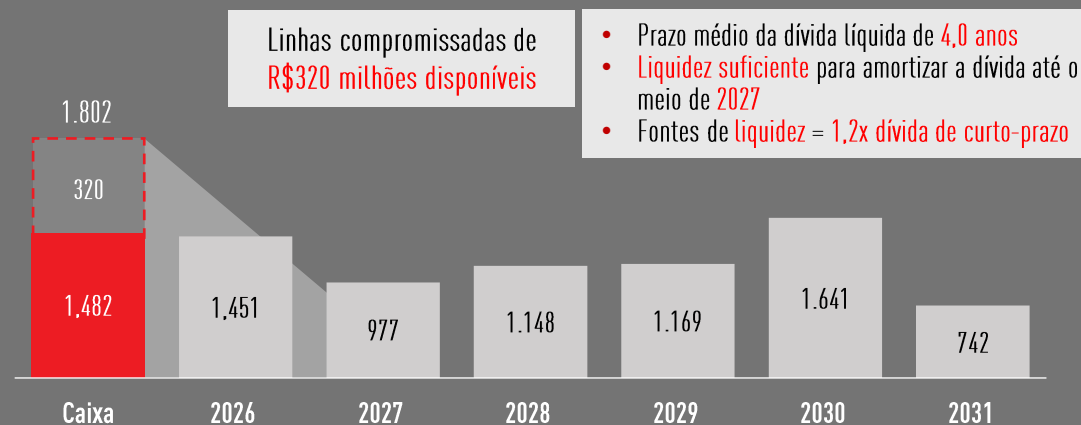
### RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
<b>MOODY'S LOCAL</b>	AA+.br	-	Estável
<b>FitchRatings</b>	AA(bra)	-	Estável
<b>S&amp;P Global Ratings</b>	brAA+	BB-	Estável



1- Desconsidera efeitos do Sistema S

### CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



Linhas compromissadas de R\$320 milhões disponíveis

- Prazo médio da dívida líquida de 4,0 anos
- Liquidez suficiente para amortizar a dívida até o meio de 2027
- Fontes de liquidez = 1,2x dívida de curto-prazo

# GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

## CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO



### Fluxo de caixa – 2025 (R\$ mm)

<b>EBITDA</b>	<b>R\$ 1.959</b>
Capital de giro (-)	- R\$ 262
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 402
Capex renovação e outros (-)	- R\$ 154
IR e itens não caixa (-)	- R\$ 53
<b>Fluxo de caixa Operacional</b>	<b>R\$ 1.892</b>
Capex expansão (-)	- R\$ 320
<b>Fluxo de caixa após crescimento</b>	<b>R\$ 1.572</b>
Captação de dívida (+)	+ R\$ 765
Amortização de principal (-)	- R\$ 1.462
Pagamento de juros (-)	- R\$ 785
Arrendamento de direito de uso (-)	- R\$ 314
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R\$ 80
Dividendos pagos (-)	- R\$ 107
<b>Variação do caixa</b>	<b>- R\$ 413</b>
Caixa início do período	R\$ 1.895
Caixa final do período	R\$ 1.482

Geração de caixa livre após o crescimento de **R\$ 392 milhões**, já considerando o pagamento de juros, arrendamento de uso e aquisição de empresas.

# 20,9%

**Free Cash Flow Yield**

Fluxo de caixa após Crescimento

\*(Dados de 22/03/2026)



# REFERÊNCIA NOS INDICADORES FINANCEIROS



## JSL EM RELAÇÃO AOS PARES GLOBAIS DO SETOR

	JSL	Comparável 1	Comparável 2	Comparável 3	Comparável 4
CAGR (2020 – 2025)	26,6%	2,5%	4,1%	-3,0%	2,2%
CRESCIMENTO 2025 (Receita Bruta)	+6,1%	-0,7%	+1,1%	-8,4%	+4,7%
MARGEM EBITDA	20,5%	13,2%	14,4%	6,1%	10,9%
ROIC	14,8%	9,8%	8,2%	20,8%	6,0%
EV/EBITDA	3,8x	12,4x	21,7x	21,1x	11,9x
P/E	23,0x	31,9x	58,1x	32,2x	17,2x
DIVIDEND YIELD	29,0%	0,9%	0%	1,5%	1,6%

1 – Comparações com pares de mercado servem apenas para fins informativos e não constituem recomendação de investimento nem garantia de rentabilidade futura. 2 – Dados coletados em 22/03/2026. 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.

# ESG

## CRESCIMENTO E VALOR SUSTENTÁVEL

### RECONHECIMENTOS

ISEB3



TIME



### INICIATIVAS GLOBAIS



### Disciplina operacional, tecnologia e cultura reduzindo acidentes com consistência e escala

- **ADAS** — detecção de eventos críticos
- **AEBS** — frenagem automática de emergência
- **DAS** — monitoramento da atenção do motorista
- **LDW** — alerta de desvio de faixa
- Gestão de velocidade, fadiga e manutenção
- Monitoramento comportamental + central de controle
- Avaliação de rotas e inspeções preventivas
- **BI** de segurança e roteirização inteligente
- Treinamentos recorrentes e certificados
- Uso de IA para avaliar e gerir alertas de desconformidade

**- 33%** De redução em acidente fatais em 2025

**- 32%** De redução em acidentes com afastamento em 2025

Simulador de direção



AEB – Frenagem de emergência



DAS – Monitoramento de atenção

CERTIFICAÇÕES: ISO 9001 | ISO 14001 | ISO 45001 | AEO | SASSMAQ

# IMPULSIONANDO UM NOVO CICLO, DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE



CRIAÇÃO DA INTRALOG COM FOCO EM OTIMIZAÇÃO, CRESCIMENTO, INOVAÇÃO E GERAÇÃO DE VALOR AOS CLIENTES E ACIONISTAS



FOCO TOTAL NA PRODUTIVIDADE OPERACIONAL, TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO NEGÓCIO E RENTABILIDADE DOS ATIVOS OPERACIONAIS E DOS CONTRATOS COM BAIXA PERFORMANCE



CONTINUIDADE DA ESTRATÉGIA DE DESALAVANCAGEM DA JSL



FORTALECIMENTO DA NOSSA ESTRUTURA COMERCIAL COM EXPERTISE SETORIAL



INVESTIMENTO NA CAPACITAÇÃO DOS COLABORADORES E NA CONSTRUÇÃO DE UM ECOSISTEMA OPERACIONAL ROBUSTO



AMPLO ACESSO A CAPITAL COMO VANTAGEM COMPETITIVA MESMO EM UM CENÁRIO MACROECONÔMICO DESAFIADOR

FORTALECEMOS NOSSA  
**COMPETITIVIDADE** COM SERVIÇOS  
ESSENCIAIS E **CUSTOMIZADOS** EM  
DIVERSAS INDÚSTRIAS E  
CONSTRUIMOS  
**RELAÇÕES DE CONFIANÇA** QUE  
AMPLIAM A GERAÇÃO DE **NOVOS**  
**NEGÓCIOS.**

# #SOMOS JSL



# 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@jssl.com.br](mailto:ri@jssl.com.br)

[ri.jssl.com.br](http://ri.jssl.com.br)

