
JSL
ENTENDER PARA ATENDER
FADEL
TRANS MORENO
TPC
Rodomeu
MARVEL
TRUCKPAD
IC TRANSPORTES
FSJ
APRESENTAÇÃO DE
RESULTADOS
3T26
INTRALOG
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

DESTAQUES
3T26



CRESCIMENTO CONSISTENTE E RECORDE DE NOVOS CONTRATOS QUE SUPORTARÃO RECEITA E MARGENS FUTURAS

RECORDE DE R$ 2,8 BILHÕES EM NOVOS CONTRATOS NO 3T26, COM PRAZO MÉDIO DE 42 MESES E CRESCIMENTO DE 5,9% VS 3T25, NA RECEITA BRUTA, COM DESTAQUE PARA A JSL CONECTA COM 19,4%. VS 3T25

6º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM, CHEGANDO A 2,6X (MENOR DESDE IPO)

ALAVANCAGEM EM 2,6x[1] E FORTE GERAÇÃO DE CAIXA[2], R$ 319 MILHÕES NO 3T26, REFORÇANDO A CAPACIDADE DE CONTINUAR O PROCESSO DE DESALAVANCAGEM MANTENDO CRESCIMENTO

REORGANIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS: JSL CONECTA

CRIAÇÃO DA JSL CONECTA PARA CONSOLIDAÇÃO DAS OPERAÇÕES QUE NÃO UTILIZAM FROTA PRÓRIA E OPERAM VIA A SUBCONTRATAÇÃO DE CAMINHONEIROS TERCEIROS E AGREGADOS.

1 – DESCONSIDERANDO EFEITOS DO SISTEMA S
2 – GERAÇÃO DE CAIXA APÓS O PAGAMENTO DE JUROS, ARRENDAMENTO DE USO E AQUISIÇÃO DE EMPRESAS

JSL: EVOLUÇÃO DO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS E QUALIDADE DOS CONTRATOS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS CONSOLIDADOS 3T26:

RECEITA BRUTA
R$ 3,1 bi
+ 5,9% vs 3T25 | + 4,9% vs 2T26

EBITDA aj.
R$ 523 mi
- 0,6% vs 3T25 | + 5,9% vs 2T26

MG. EBITDA aj.
19,9 %
- 1,3p.p. vs 3T25 | + 0,2p.p. vs 2T26

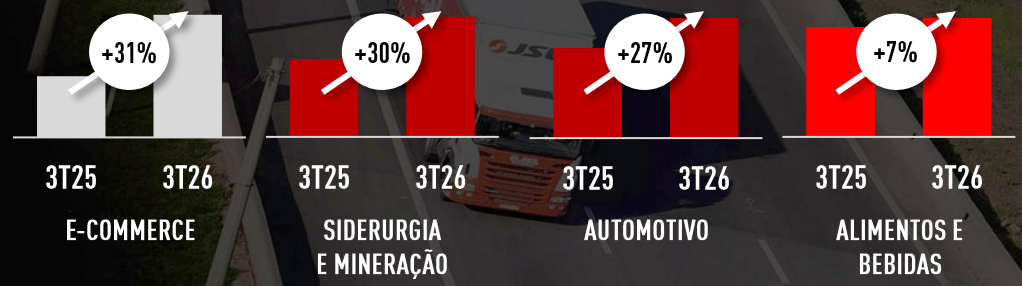
LUCRO LÍQUIDO aj.
R$ 40 mi
+ 12,6% vs 3T25 | + 33,3% vs 2T26

***ROIC** (running rate)*
14,8 %
+ 0,2p.p. vs 3T25 | + 0,2p.p. vs 2T26

PRINCIPAIS DESTAQUES:

RECEITA BRUTA	RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS COM CRESCIMENTO DE 12,4%[1], CRESCIMENTO IMPULSIONADO PELA CAPACIDADE DE *CROSS-SELLING.*
EBITDA	MARGEM DE 19,9% SUSTENTADA POR EFICIÊNCIA DE CUSTOS E MIX DE CONTRATOS ATUALIZADO AO CUSTO DE CAPITAL, EXCLUINDO EFEITOS DE CRÉDITOS EXTEMPORÂNEOS DO 3T25, O EBITDA CRESCEU 3,3% SE MANTEVE EM LINHA COM O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR
LUCRO LÍQUIDO	LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO CRESCE +13% vs 3T25, REFLEXO DO FOCO OPERACIONAL SOMADO A REDUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA E DO CUSTO FINANCEIRO

Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)



1 - DESCONSIDERANDO AS REDUÇÕES ESTRATÉGICAS DE CONTRATOS NÃO RENTÁVEIS NOS ÚLTIMOS TRIMESTRES.

REORGANIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS DE TRANSPORTE

CONSTANTE OTIMIZAÇÃO OPERACIONAL E GERAÇÃO DE VALOR PARA OS CLIENTES

JSL ENTENDER PARA ATENDER



JSL ENTENDER PARA ATENDER

	DEDICADOS	JSL CONECTA	
	FROTA	AGREGADOS E TERCEIROS	JSL DIGITAL
ATIVOS	PRÓPRIOS (ALUGADOS OU COMPRADOS)	DE TERCEIROS	DE TERCEIROS
CAPEX	INTENSIVO NO INÍCIO DOS CONTRATOS	BAIXO / INEXISTENTE	BAIXO / INEXISTENTE
CONTRATOS	(~36 A 60 MESES)	(~24 A 36 MESES)	SPOT
REMUNERAÇÃO	FIXA E VARIÁVEL	FIXA E VARIÁVEL	VARIÁVEL
PRINCIPAL DIFERENCIAL	ESTABILIDADE E SEGURANÇA OPERACIONAL	FLEXIBILIDADE PARA FLUTUAÇÕES DE DEMANDA	AGILIDADE NO ATENDIMENTO

JSL CONECTA: FLEXIBILIDADE E ESCALA PARA O MERCADO DE TRANSPORTE

SOLUÇÕES SOB MEDIDA PARA CLIENTES COM DEMANDA VARIÁVEL

JSL
ENTENDER PARA ATENDER



JSL CONECTA

TRANSPORTE COM FORTE BASE DIGITAL QUE GARANTE FLEXIBILIDADE EM SETORES SAZONAIS, COM EFICIÊNCIA DE CUSTO E QUALIDADE JSL

RACIONAL DA CRIAÇÃO

A JSL CONECTA NASCE PARA DAR FOCO E GESTÃO ÀS OPERAÇÕES COM TERCEIROS E AGREGADOS (CAMINHONEIROS TERCEIROS QUE USAM CARRETAS DA JSL), APOIADA EM UMA BASE ÚNICA DE MOTORISTAS E DE TECNOLOGIA. A CONECTA CRESCE COM BAIXO NÍVEL DE INVESTIMENTO, ENTRA EM NOVOS MERCADOS E ATENDE A NOVOS PERFIS DE CLIENTES COM MAIS AGILIDADE, MAIOR FLEXIBILIDADE E MENORES CUSTOS.

- CRIAR UMA MARCA COM SOLUÇÕES FLEXÍVEIS PARA CLIENTES COM DEMANDA VARIÁVEL
- REALIZAR A OFERTA INTEGRADA DE DIFERENTES SERVIÇOS PARA CLIENTES DA JSL CONECTA

BENEFÍCIO JSL

- CAPTURA DE SINERGIAS, COMPARTILHAMENTO DE TECNOLOGIAS E DIMINUIÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS

BENEFÍCIO CLIENTE

- CAPACIDADE DE TRANSPORTE ÁGIL E FLEXÍVEL A DEMANDA, SEM CUSTO DE OCIOSIDADE

ESTRUTURA DE OPERAÇÕES

JSL DIGITAL — TRUCKPAD — OPERAÇÕES COM TERCEIROS

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DAS OPERAÇÕES:

TECNOLOGIA · FLEXIBILIDADE · AGILIDADE · BAIXO CAPEX

1

CRIADA PARA CONSOLIDAR AS OPERAÇÕES DA JSL DIGITAL DE TERCEIROS E AGREGADOS

PARA CLIENTES QUE PRECISAM DE UMA LOGISTICA COM QUALIDADE E FLEXIBILIDADE

JSL CONECTA

JSL ENTENDER PARA ATENDER

RECEITA BRUTA
3T26

R$ 1,0 bi

+19,4% vs. 3T25

EBITDA | Margem EBITDA
3T26

R$ 134 mi +21,9% vs. 3T25

Margem EBITDA:
16,8% (+0,4 p.p. vs. 3T25)

CAGR
(2023 – 3T26)

17 %

Alta de +19,4% vs. 3T25, impulsionada por automotivo, *e-commerce*, químicos e siderurgia e mineração. Excluindo as operações de grãos que passaram por redução intencional no último ano, o crescimento foi de +28,4% vs. 3T25 na receita bruta.

NOVOS CONTRATOS

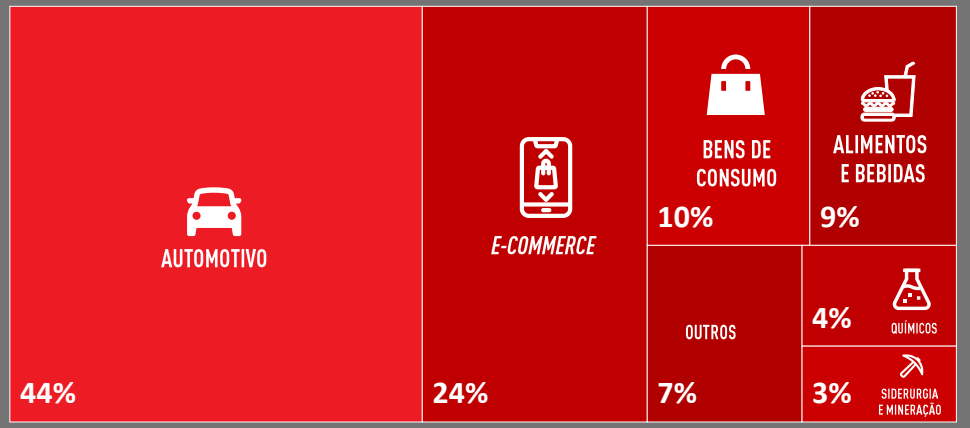
NOVOS CONTRATOS NOS SEGMENTOS DE AUTOMOTIVO E BENS DE CONSUMO NESTE TRIMESTRE.

Volume (R$) Financeiro	Prazo Médio
R$ 675 mi	24 meses
97% CROSS SELLING 3% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS: R$ 28 MILHÕES

CARACTERÍSTICAS DO MODELO DE NEGÓCIO

Modelo de operação com terceiros e agregados (caminhoneiros terceiros que usam carretas da jsl) com elevado SLA e atuação multissetorial: rede qualificada que permite ajustar rapidamente a capacidade a volumes, rotas e sazonalidade, com eficiência, menor custo e os mesmos padrões de segurança e governança.

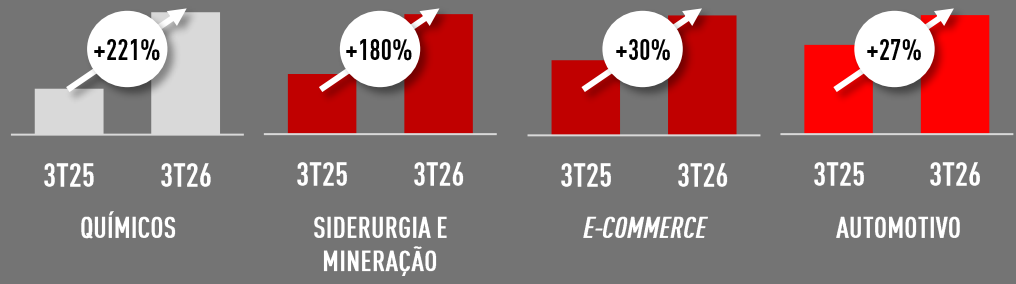
Principais Setores (% Rec. Bruta)



TOP 1 CLIENTE : ~17% TOP 5 CLIENTES : ~40%

REPRESENTATIVIDADE NA RECEITA BRUTA

Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)



ESCALA E FLEXIBILIDADE PARA DIVERSOS SETORES

A SOLUÇÃO DIGITAL PARA O MERCADO DE CARGA GERAL DA JSL CONECTA:

RECEITA BRUTA
3T26

R$ 262 mi

+65,1% vs. 3T25

EBITDA | Margem EBITDA
3T26

R$ 19 mi +16,7% vs. 3T25

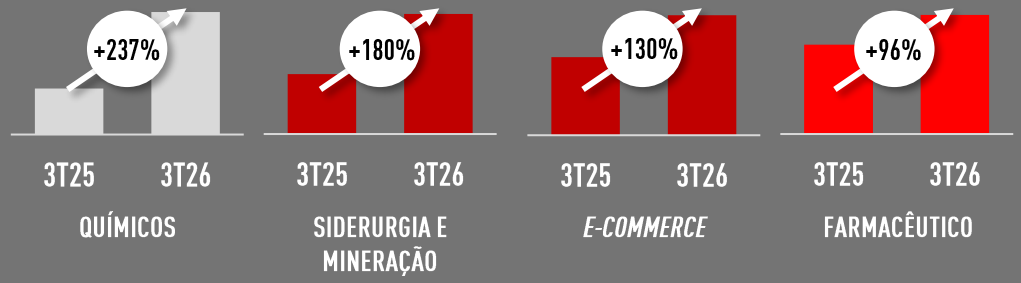
Margem EBITDA:
8,8% (-3,8 p.p. vs. 3T25)

CAGR
(2024 – 3T26)

28 %

Alta de +65,1% vs. 3T25, impulsionado principalmente pelos setores de químicos, siderurgia e mineração e *e-commerce*, que já vem apresentando um crescimento relevante e ganho de representatividade na JSL digital desde o 2T26.

Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)





2 JSL DEDICADOS: SERVIÇO CUSTOMIZADO PARA CADA CLIENTE

OPERAÇÕES REALIZADAS COM FROTA E CONTRATOS DEDICADOS DE LONGO PRAZO

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

RECEITA BRUTA
3T26

R$ 1,5 bi

-0,2% vs. 3T25

EBITDA | Margem EBITDA
3T26

R$ 261 mi -8,5% vs. 3T25

Margem EBITDA:
19,9% (-1,8 p.p. vs. 3T25)

CAGR
(2023 – 3T26)

06 %

Crescimento de +0,3% vs. 3T25 na receita bruta de serviços, retomando o patamar positivo de crescimento, ainda impactada pela redução intencional de contratos não rentáveis nos últimos trimestres, excluindo esse efeito o crescimento foi de 7,4% vs. 3T25, impulsionado pelos setores de Siderurgia e Mineração e Alimentos e Bebidas.

NOVOS CONTRATOS

NOVOS CONTRATOS NOS SEGMENTOS DE PAPEL E CELULOSE E *E-COMMERCE* NESTE TRIMESTRE.

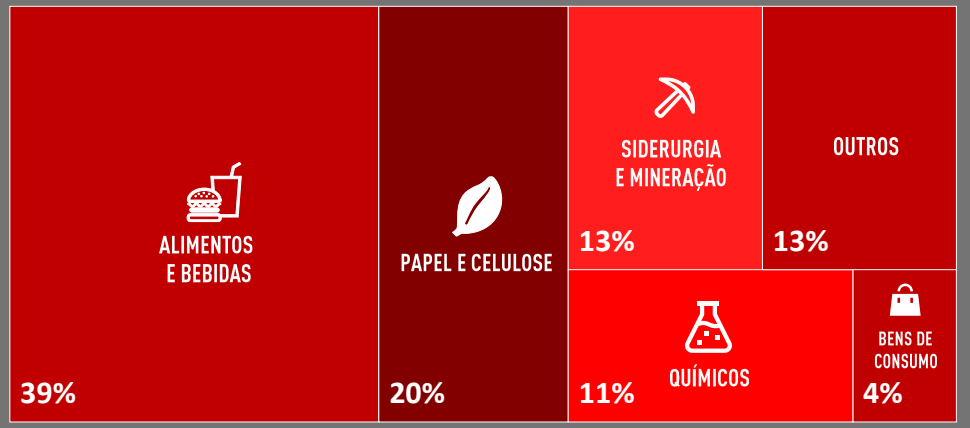
Volume (R$) Financeiro	Prazo Médio
R$ 1.8 bi	48 meses
100% *CROSS SELLING* 0% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS: R$ 38 MILHÕES

CARACTERÍSTICAS DO MODELO DE NEGÓCIO

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.

O MODELO AVANÇA NA MIGRAÇÃO DA FROTA PRÓPRIA PARA A ALUGADA, MODELO COM MENOR INTENSIDADE DE CAPITAL.

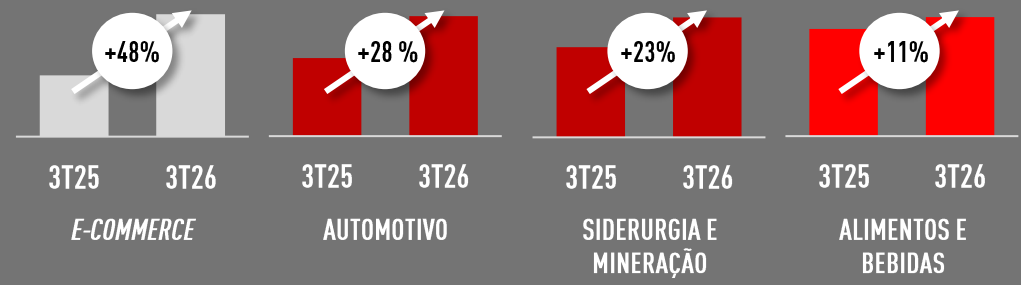
Principais Setores (% Rec. Bruta)



TOP 1 CLIENTE : ~15% TOP 5 CLIENTES : ~42%

REPRESENTATIVIDADE NA RECEITA BRUTA

Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)



3

GESTÃO DO ESTOQUE À EXPEDIÇÃO

DA ARMAZENAGEM À INTRALOGÍSTICA

INTRALOG

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

RECEITA BRUTA
3T26

R$ 599 mi

+3,0% vs. 3T25

EBITDA | Margem EBITDA
3T26

R$ 116 mi -6,4% vs. 3T25

Margem EBITDA:
22,5% (-2,3 p.p. vs. 3T25)

CAGR
(2023 – 3T26)

16 %

Crescimento de +3,0% vs. 3T25, impulsionado pela expansão em clientes atuais via *cross-selling* nos últimos trimestres, com destaque para os setores automotivo e de químicos.

NOVOS CONTRATOS

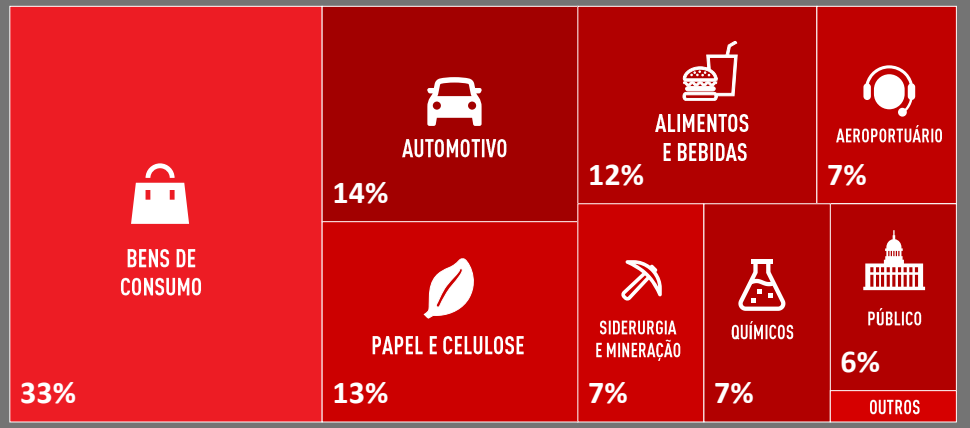
NOVOS CONTRATOS NO SEGMENTOS DE AUTOMOTIVO E BENS DE CONSUMO NESTE TRIMESTRE.

Volume (R$) Financeiro	Prazo Médio
R$ 319 mi	42 meses
100% *CROSS SELLING* 0% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS: R$ 8 MILHÕES

CARACTERÍSTICAS DO MODELO DE NEGÓCIO

Operações nos modelos 3PL e 4PL, do recebimento à expedição, com armazenagem, picking, abastecimento de linhas, logística reversa. Com mais de 2,4 milhões de m² sob gestão e mais de 87 clientes de setores diversos.

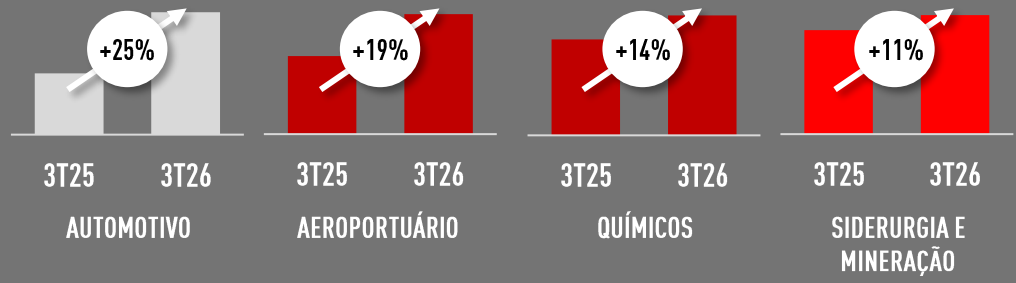
Principais Setores (% Rec. Bruta)



TOP 1 CLIENTE : ~10% TOP 5 CLIENTES : ~29%

REPRESENTATIVIDADE NA RECEITA BRUTA

Crescimento dos Setores (% Rec. Bruta)



NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS

DEMONSTRAM QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

CONTRATOS FECHADOS

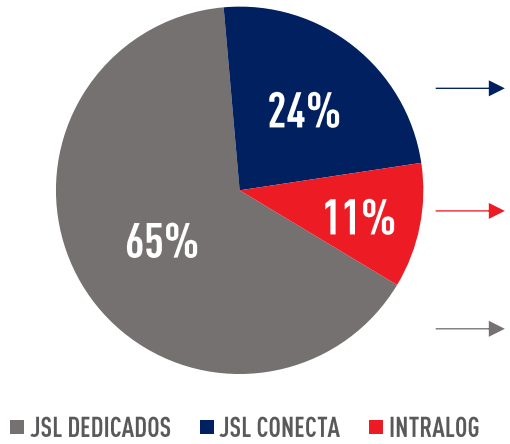
3T26

NOVOS CONTRATOS

+R$ 2,8 bi

em contratos com prazo médio de 42 meses,

Receita estará plenamente implantada a partir do 3T27. Representará aproximadamente R$ 68 milhões de receita mensal adicional[1].



JSL CONECTA

R$ 675 mi	R$ 28 mi
97% *CROSS SELLING* 3% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS PRAZO MÉDIO: 24 MESES

INTRALOG

R$ 319 mi	R$ 8 mi
100% *CROSS SELLING* 0% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS PRAZO MÉDIO: 42 MESES

SERVIÇOS DEDICADOS

R$ 1.8 bi	R$ 38 mi
100% *CROSS SELLING* 0% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS PRAZO MÉDIO: 48 MESES

1 – Receita mensal adicional é calculada a partir da divisão de novos contratos sobre o prazo médio

RENOVAÇÃO DE CONTRATOS

+97%

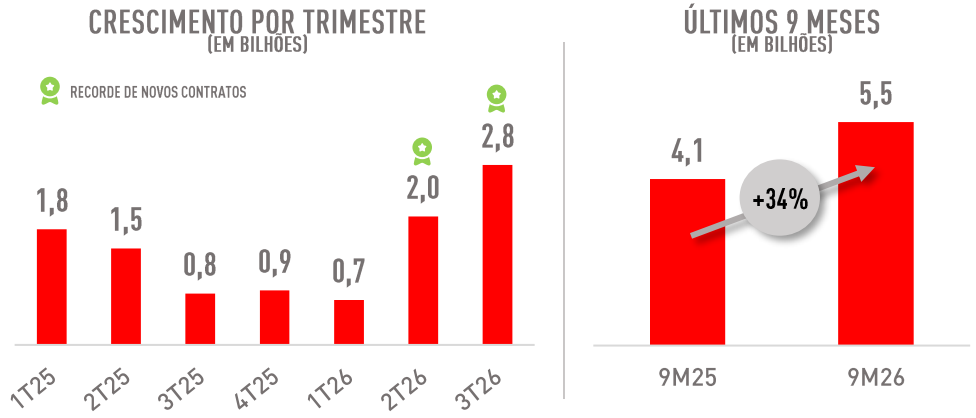
TAXA DE RENOVAÇÃO ORGÂNICA[2]

CONTRATOS DESCONTINUADOS REPRESENTARAM REDUÇÃO DE ~R$ 158 MILHÕES (6% DA RECEITA BRUTA DO 3T25).

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

2 – DESCONSIDERANDO AS DESMOBILIZAÇÕES INTENCIONAIS.

CRESCIMENTO HISTÓRICO DE NOVOS CONTRATOS



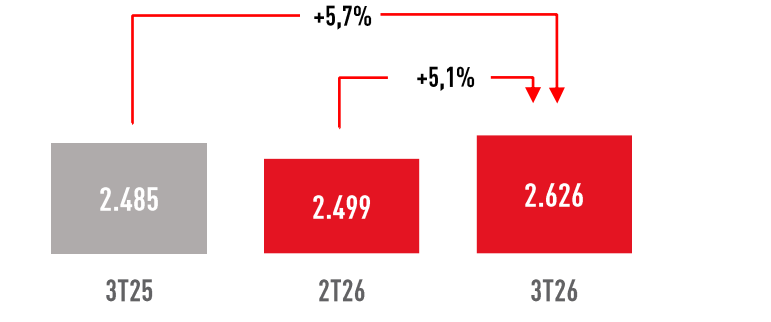
PARA CADA CLIENTE, UMA JSL DIFERENTE

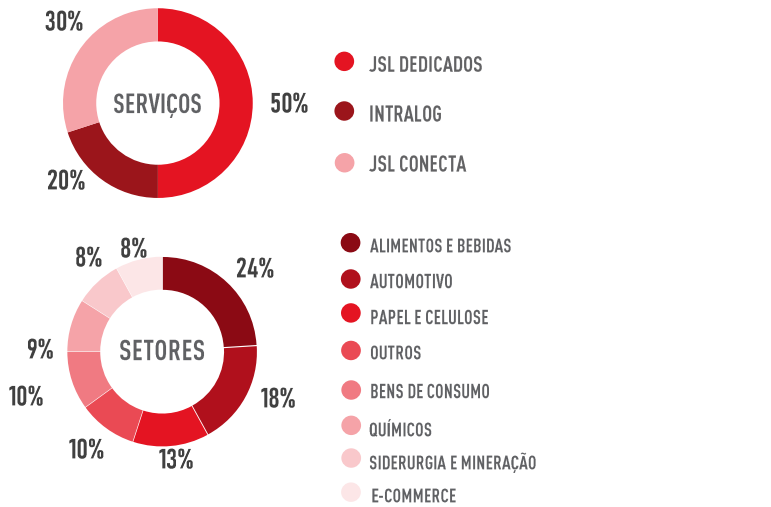
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

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

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

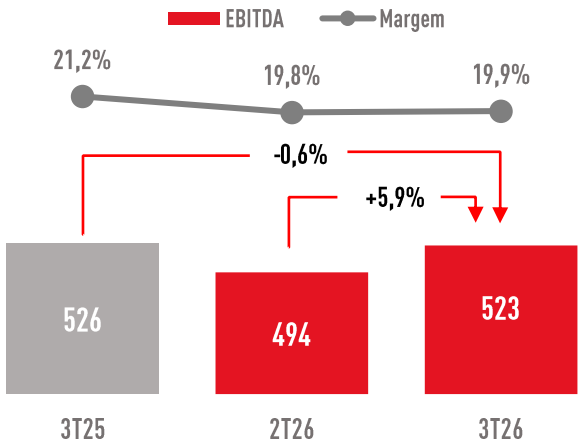
Receita Líquida (R$ mm)



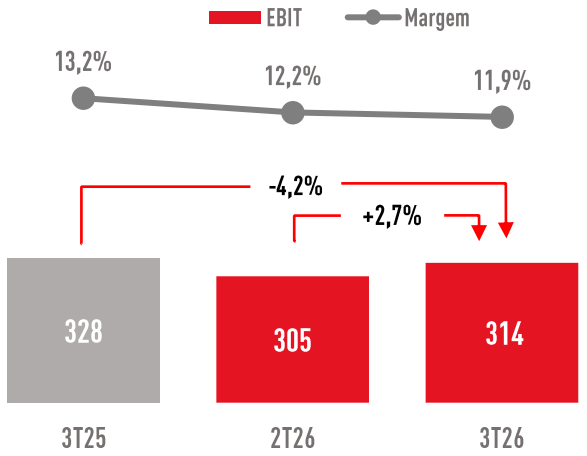


MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUÍDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS

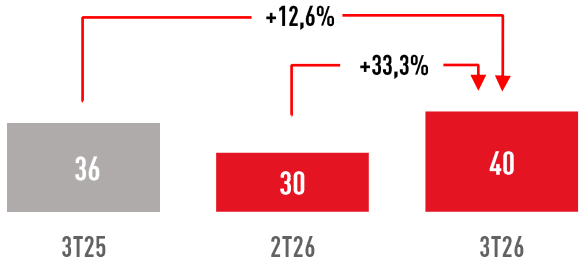
EBITDA Aj.[1/2/4] (R$ mm) | Margem EBITDA Aj.[1/2/4] (%)



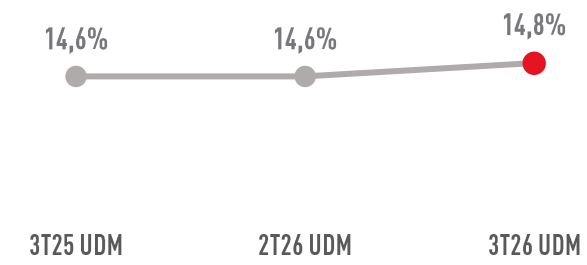
EBIT Aj. [1/2/3] (R$ mm) | Margem EBIT Aj.[1/2/3/4] (%)



Lucro Líquido Aj.[1/2/3] (R$ mm)



ROIC Running Rate (%)



[1]EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T26 e 3T25 conforme reportados na época. / 2 - No 3T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R$ 11,8 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R$ 7,8 mm de ajuste no Lucro Líquido. / 3 - O EBIT foi ajustado em R$ 12,1 mm e o Lucro Líquido em R$ 8,0 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. / 4 – margem calculada sobre a receita líquida

EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS CONTRIBUEM PARA CONTÍNUA DESALAVANCAGEM

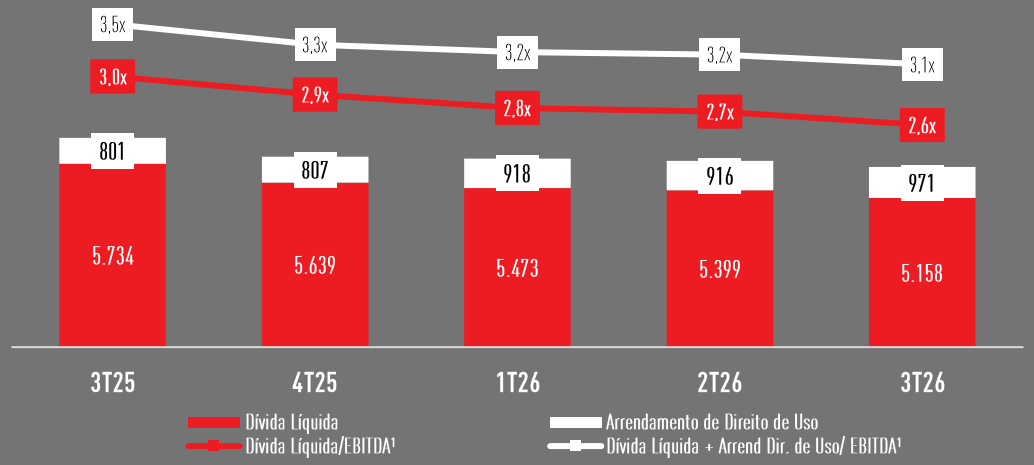
(R$ mm)	3T25	2T26	3T26
Dívida bruta	7.385,2	6.892,0	6.972,5
Caixa e aplicações financeiras	1.650,9	1.492,4	1.814,8
Dívida líquida	5.734,3	5.399,5	5.157,6
EBITDA UDM[1]	1.891,2	1.967,4	1.959,5
EBITDA-A UDM	2.314,7	2.194,4	2.346,8

Indicadores Financeiros – Covenants	3T25	2T26	3T26	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A	2,48x	2,46x	2,20x	Menor que 3,5x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,60x	2,44x	2,70x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA[1]	3,03x	2,74x	2,63x	N/A

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

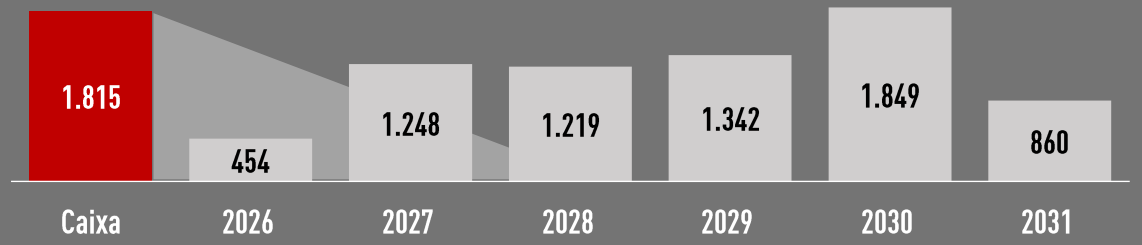
	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA(bra)	-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM



CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R$ mm

- Prazo médio da dívida líquida de 4,3 anos
- Liquidez suficiente para amortizar a dívida até o meio de 2028
- Fontes de liquidez = 1,5x dívida de curto prazo



1- Desconsidera efeitos do Sistema S

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO

Fluxo de caixa – 3T26 (R$ mm)

EBITDA	**R$ 511**
Capital de giro (-)	+ R$ 76
Custo de venda de ativos (+)	+ R$ 108
Capex renovação e outros (-)	- R$ 8
IR e itens não caixa (+)	- R$ 8
Fluxo de caixa Operacional	**R$ 679**
Capex expansão (-)	- R$ 18
Fluxo de caixa após crescimento	**R$ 661**
Captação de dívida (+)	+ R$ 277
Amortização de principal (-)	- R$ 273
Pagamento de juros (-)	- R$ 225
Arrendamento de direito de uso (-)	- R$ 109
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R$ 8
Outros investimentos (-)	- R$ 1
Variação do caixa	**+ R$ 322**
Caixa início do período	R$ 1.492
Caixa final do período	R$ 1.815

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

Geração de caixa livre após o crescimento de **R$ 319 milhões**, já considerando o pagamento de juros, arrendamento de uso e aquisição de empresas.

R$ 915 milhões nos últimos doze meses

55,1%

Free Cash Flow Yield

Fluxo de caixa após crescimento UDM

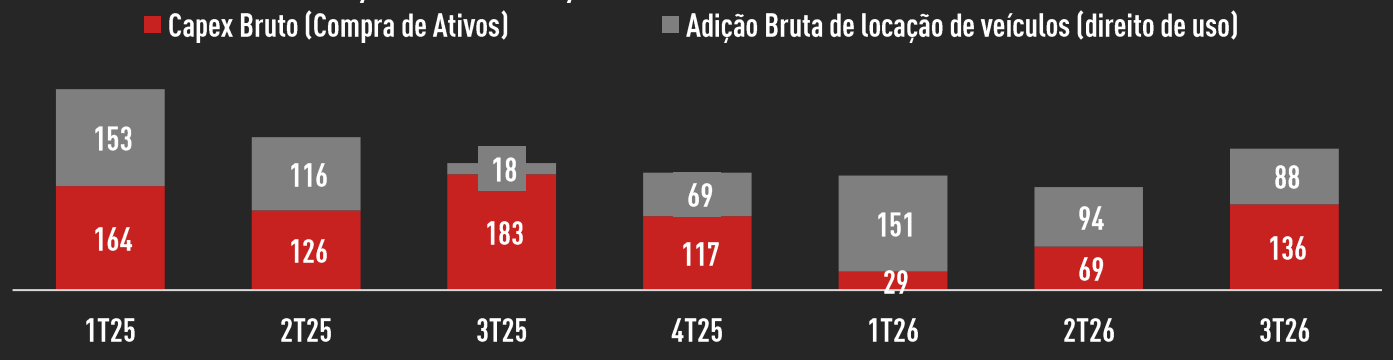
*(Dados de cotação e indicadores de mercado de 28/10/2026)



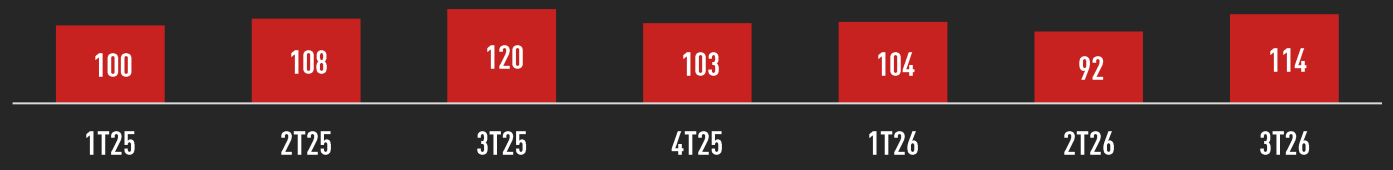
DE DONO A OPERADOR DE ATIVOS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

CAPEX BRUTO + ADIÇÃO DE LOCAÇÃO POR TRIMESTRE



RECEITA BRUTA DE VENDA DE ATIVOS

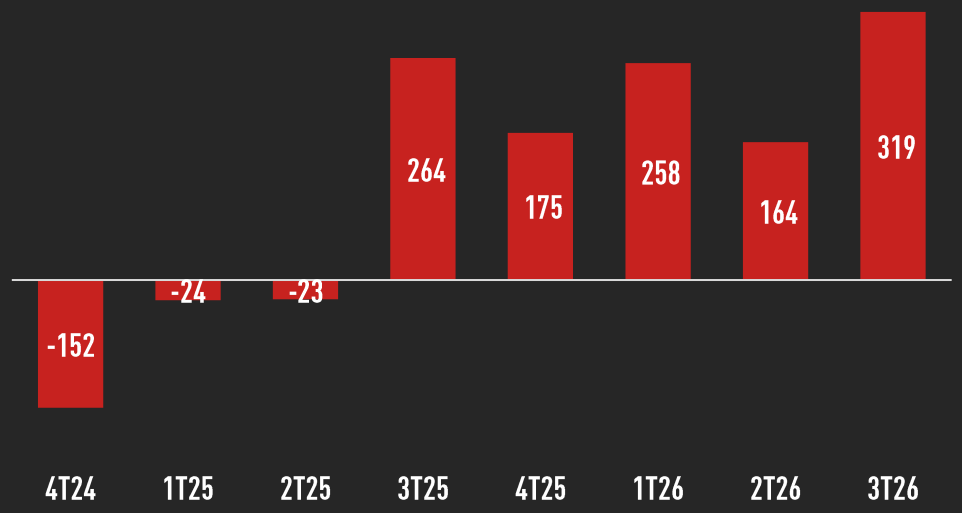


CAPEX LÍQUIDO

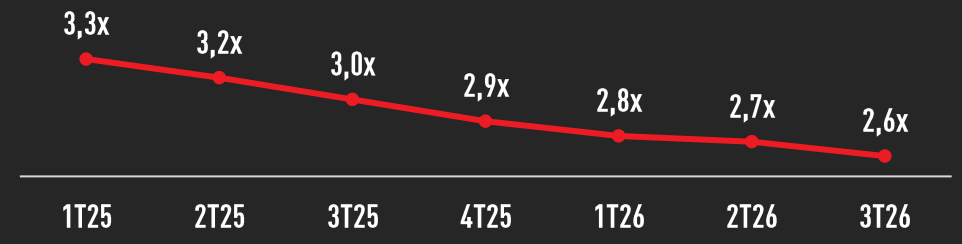


FLUXO DE CAIXA LIVRE

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)	23,8%	4,5%	5,8%	0,1%	4,9%
CRESCIMENTO 3T26 UDM (Receita Bruta)	+3,0%	10,6%	7,1%	10,4%	2,5%
MARGEM EBITDA 3T26 UDM	20,0%	12,5%	15,0%	5,8%	10,2%
ROIC	14,8%	13,4%	9,4%	20,9%	6,1%
EV/EBITDA	4,4x	13,0x	19.4x	16,1x	10,3x
P/E	15,4x	30,7x	44,5x	21,1x	8,9x

1 – Comparações com pares de mercado, com base no 3T26 UDM, servem apenas para fins informativos e não constituem recomendação de investimento nem garantia de rentabilidade futura. 2 – Dados coletados em 28/10/2026. 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.

POSICIONAMENTO ÚNICO EM SERVIÇOS LOGISTÍCOS NO BRASIL
GENTE, ESPECIALIZAÇÃO, DIVERSIFICAÇÃO E ESTRUTURA IRREPLICÁVEIS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

- CONSOLIDAÇÃO DA REORGANIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS EM TRÊS EMPRESAS INDEPENDENTES: JSL CONECTA, INTRALOG E JSL DEDICADOS (FROTA)
- MOMENTO DE MERCADO QUE VALORIZA OS DIFERENCIAIS DA JSL - CREDIBILIDADE, ACESSO A CAPITAL E QUALIDADE DE EXCUÇÃO - E AMPLIA AS OPORTUNIDADES DE CONQUISTA DE NOVOS CONTRATOS COM DISCIPLINA DE PREÇO E RENTABILIDADE ADEQUADA
- NOSSA GENTE: DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO DAS LIDERANÇAS, E CULTURA COMPARTILHADA QUE AMPLIA CAPACIDADE DE EXECUTAR COM EXCELÊNCIA
- CLIENTES: POSICIONAMENTO REFORÇADO EM SERVIÇOS ESSENCIAIS PARA DIVERSOS SETORES DA ECONOMIA, COM CARTEIRA DIVERSIFICADA E MÚLTIPLAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO
- MODELO DE GESTÃO: FOCO EM PRODUTIVIDADE E GESTÃO CONTRATO A CONTRATO, COM DISCIPLINA NA PRECIFICAÇÃO E ALOCAÇÃO DE CAPITAL
- DIGITALIZAÇÃO: FOCO NA DIGITALIZAÇÃO DAS FUNÇÕES DE SUPORTE E EVOLUÇÃO DA TECNOLOGIA PRÓPRIA, COM GANHOS DE EFICIÊNCIA E MAIOR OFERTA DE VALOR NAS OPERAÇÕES
- GERAÇÃO DE CAIXA: CONSISTÊNCIA NA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL, QUE FINANCIA O NOSSO CRESCIMENTO COM RECURSOS PRÓPRIOS E ACELERA A DESALAVANCAGEM 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**.

#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@jsl.com.br ri.jsl.com.br