
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

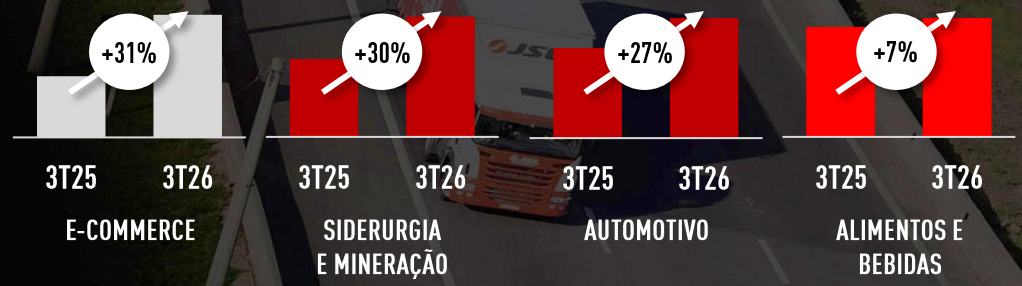
LUCRO LÍQUIDO aj.
R$ 40 mi
+ 12,6% vs 3T25 | + 33,3% vs 2T26

***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

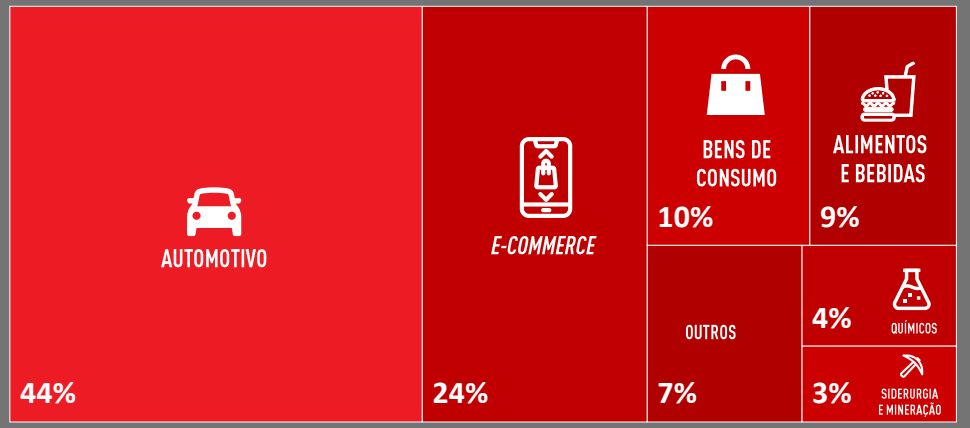
NOVOS CONTRATOS NOS SEGMENTOS DE AUTOMOTIVO E BENS DE CONSUMO NESTE TRIMESTRE.

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.

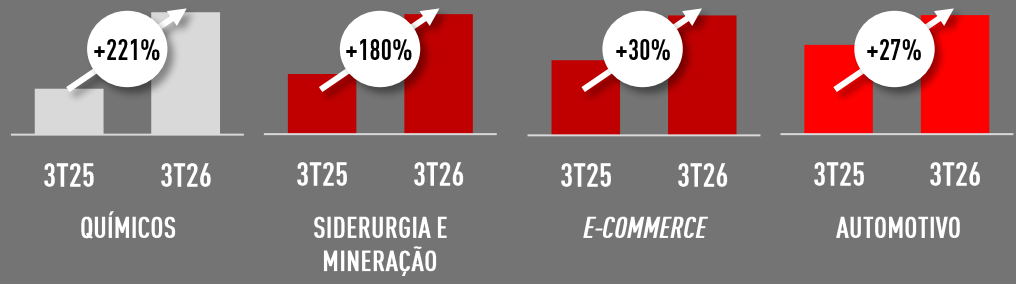
Principais Setores (% Rec. Bruta)



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

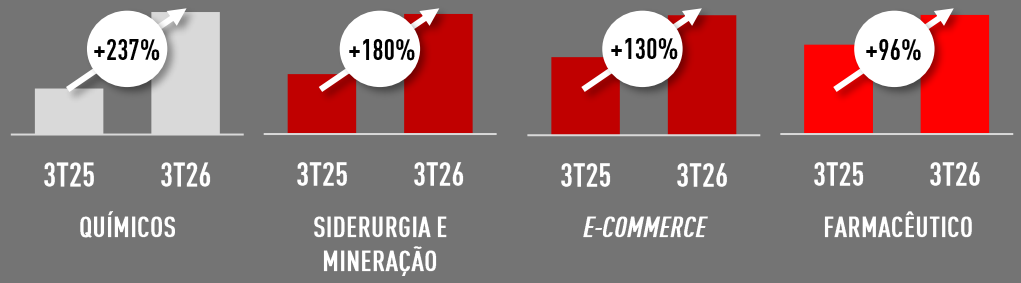
Margem EBITDA:
8,8% (-3,8 p.p. vs. 3T25)

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.

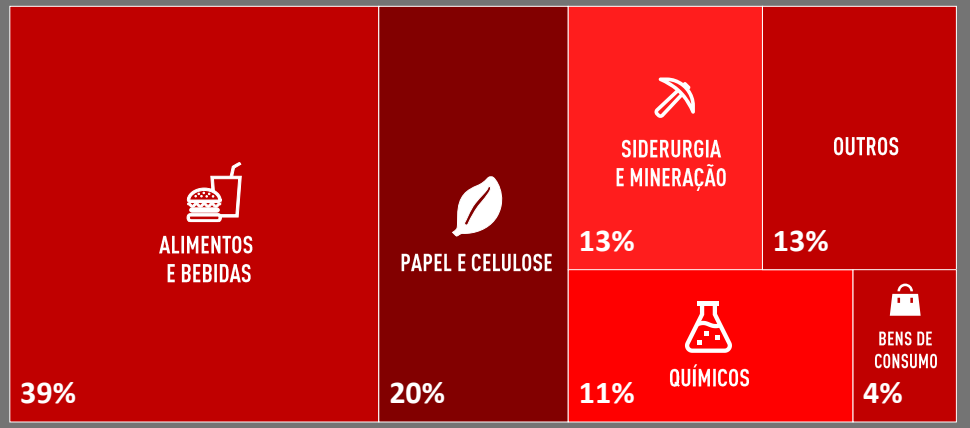
Volume (R$) Financeiro	Prazo Médio
R$ 1.8 bi	48 meses
100% *CROSS SELLING* 0% NOVOS CLIENTES	ROB ADICIONADA/MÊS: R$ 38 MILHÕES

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.

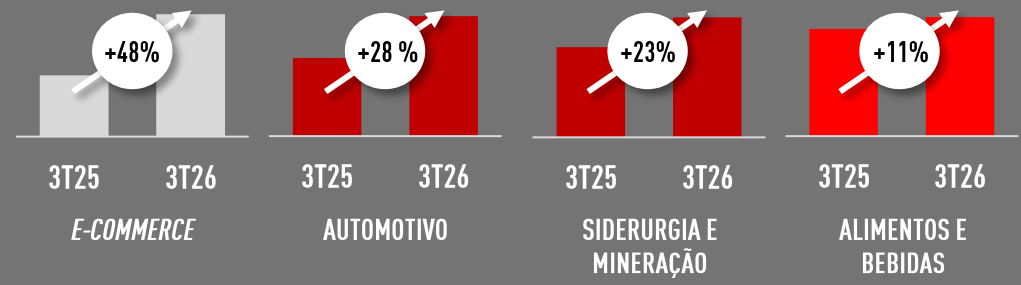
Principais Setores (% Rec. Bruta)



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

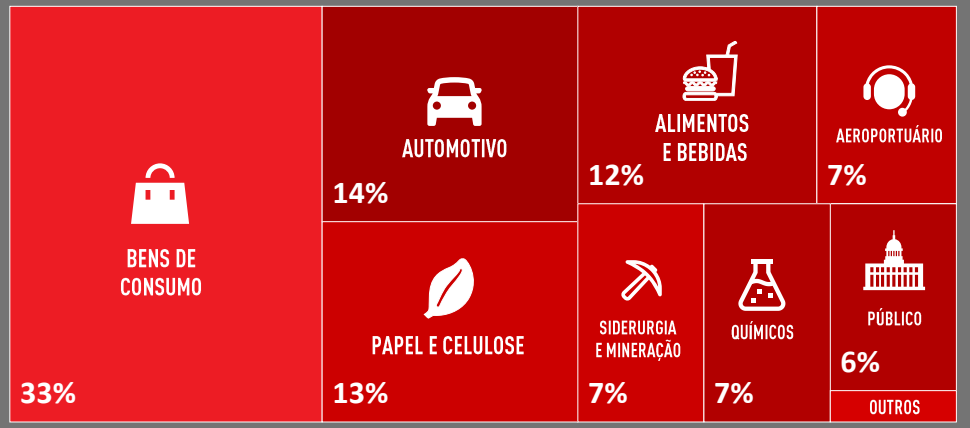
NOVOS CONTRATOS NO SEGMENTOS DE AUTOMOTIVO E BENS DE CONSUMO NESTE TRIMESTRE.

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.

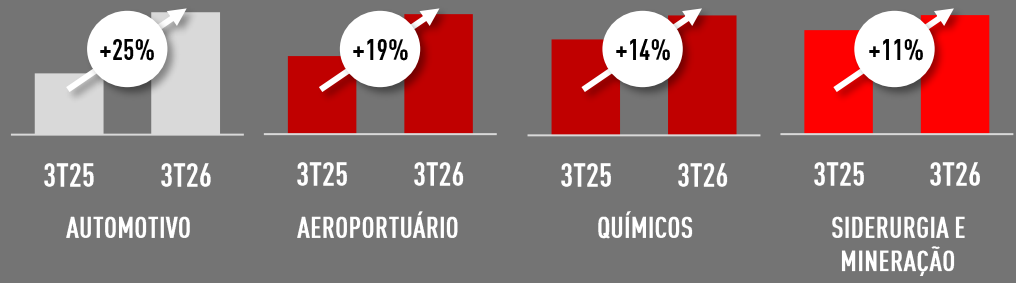
Principais Setores (% Rec. Bruta)



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

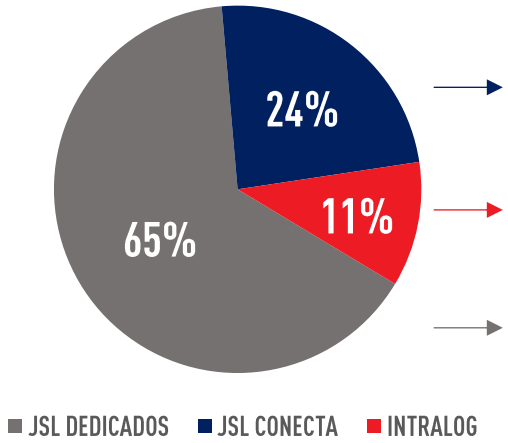
3T26

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%

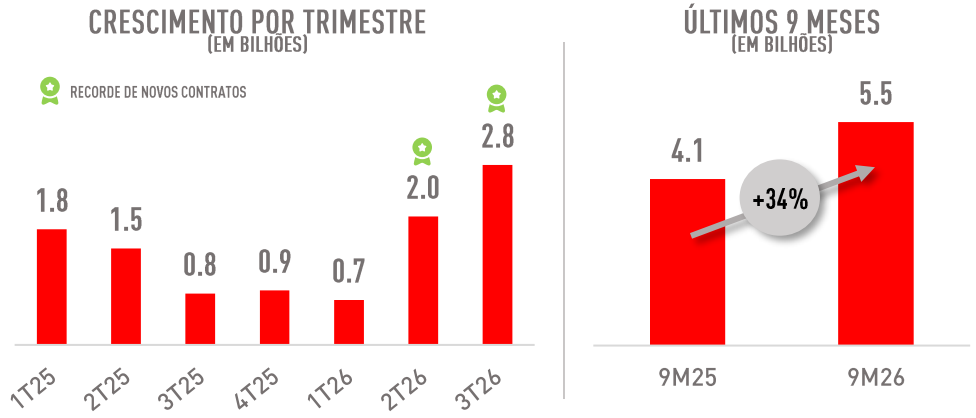
TAXA DE RENOVAÇÃO ORGÂNICA[2]

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



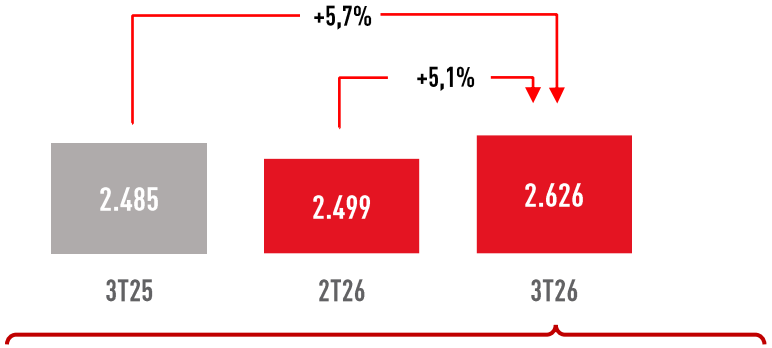
PARA CADA CLIENTE, UMA JSL DIFERENTE

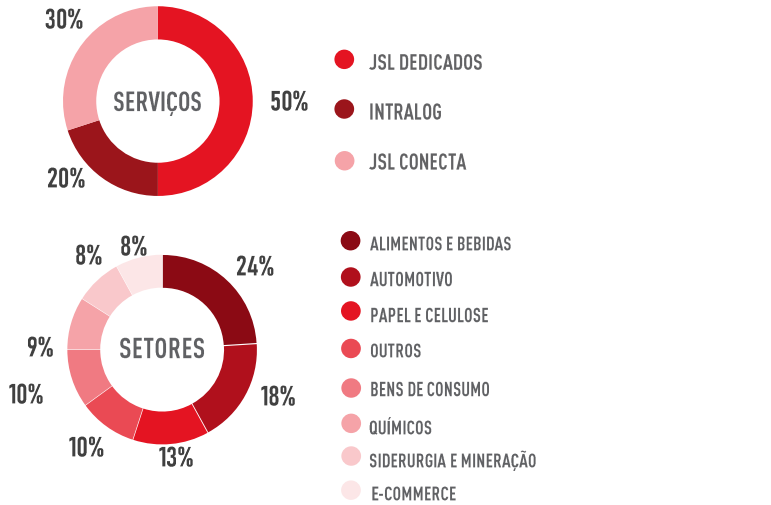
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

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

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

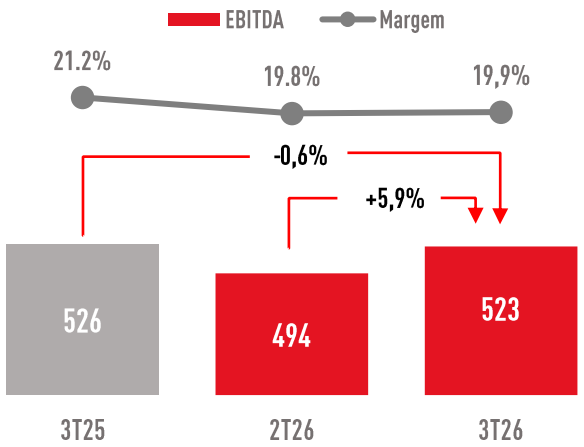
Receita Líquida (R$ mm)



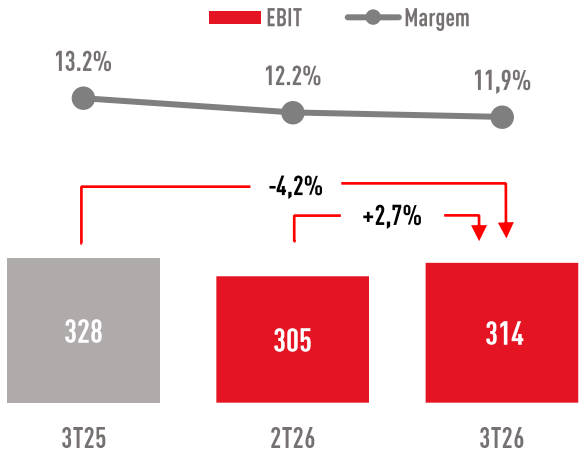


MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUÍDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS

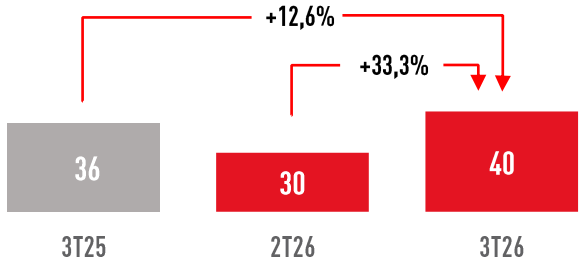
EBITDA Aj.[1/2/4] (R$ mm) | Margem EBITDA Aj.[1/2/4] (%)



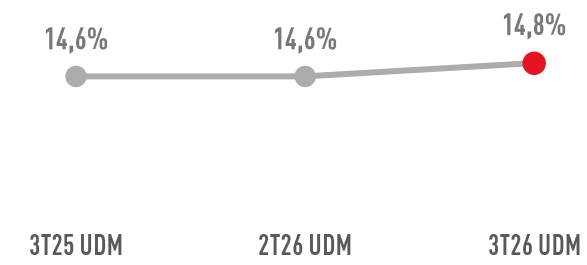
EBIT Aj. [1/2/3] (R$ mm) | Margem EBIT Aj.[1/2/3/4] (%)



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

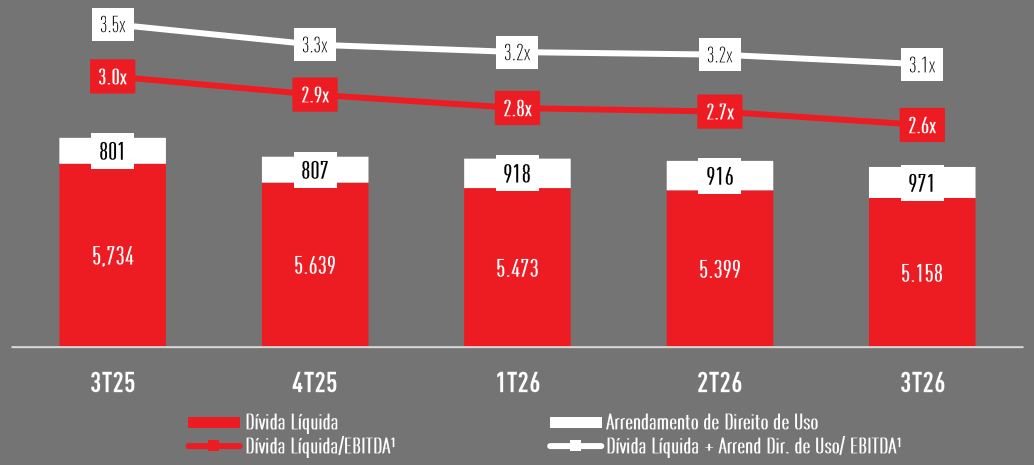
(R$ mm)	3T25	2T26	3T26
Dívida bruta	7.385,2	6.892,0	6.972,5
Caixa e aplicações financeiras	1.650,9	1.492,4	1.814,8
Dívida líquida	5.734,3	5.399,5	5.157,6
EBITDA UDM[1]	1.891,2	1.967,4	1.959,5
EBITDA-A UDM	2.314,7	2.194,4	2.346,8

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

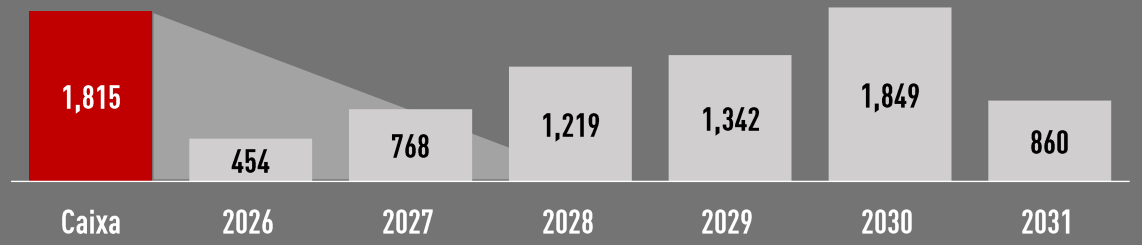
	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA(bra)	-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

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

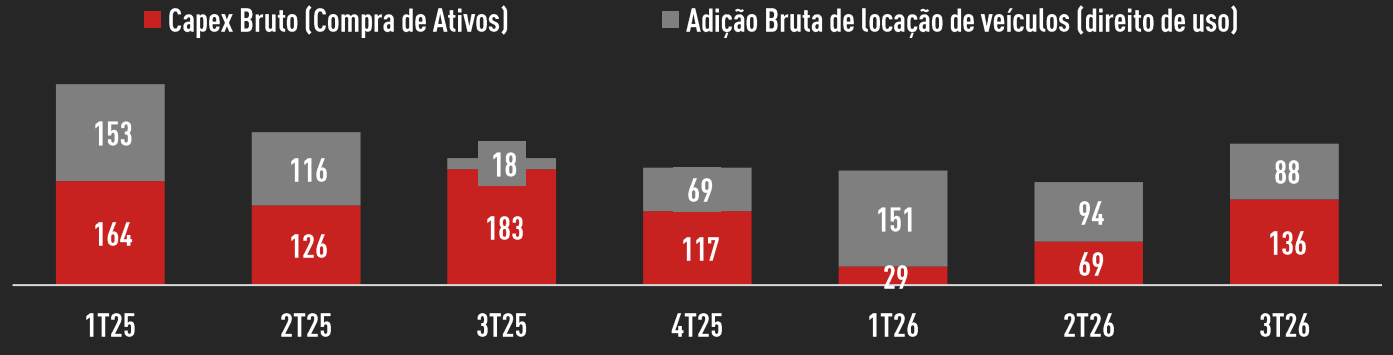
*(Dados de cotação e indicadores de mercado de 28/10/2026)



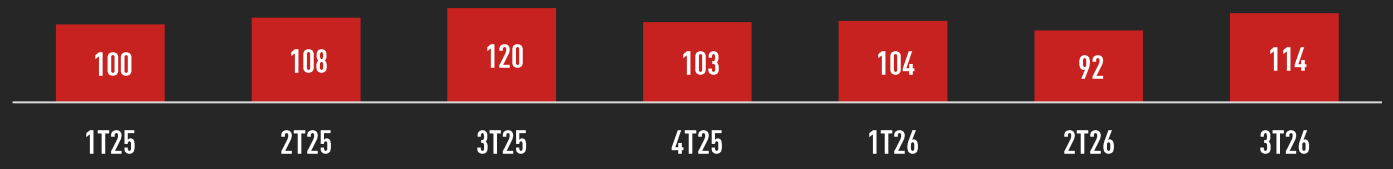
DE DONO A OPERADOR DE ATIVOS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

CAPEX BRUTO + ADIÇÃO DE LOCAÇÃO POR TRIMESTRE



RECEITA BRUTA DE VENDA DE ATIVOS

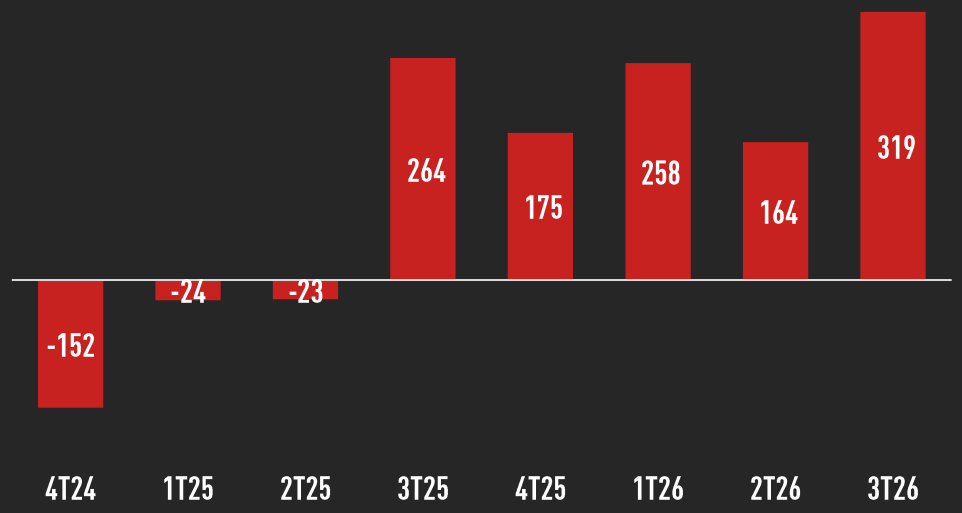


CAPEX LÍQUIDO

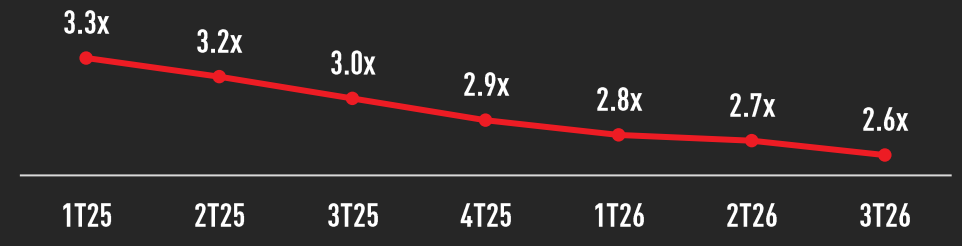


FLUXO DE CAIXA LIVRE

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

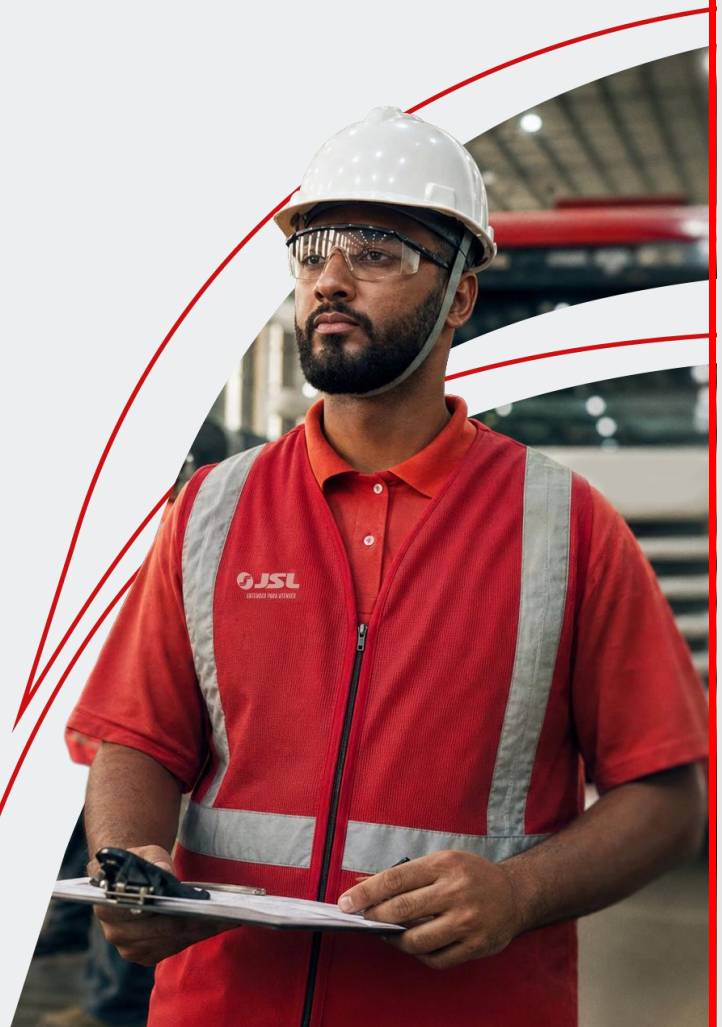
Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os 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


JSL
ENTENDER PARA ATENDER
FADEL
TRANSMORENO
TPC
Rodomeu
MARVEL
TRUCKPAD
IC TRANSPORTES
FSJ
EARNINGS
PRESENTATION
3Q26
INTRALOG
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

3Q26
HIGHLIGHTS



CONSISTENT GROWTH AND RECORD NEW CONTRACTS TO SUPPORT FUTURE REVENUE AND MARGINS

RECORD R$2.8 BILLION IN NEW CONTRACTS IN 3Q26, WITH AN AVERAGE TERM OF 42 MONTHS, AND 5.9% GROWTH IN GROSS REVENUE VS. 3Q25, LED BY JSL CONECTA, UP 19.4% VS. 3Q25

6TH CONSECUTIVE QUARTER OF DELEVERAGING, REACHING 2.6X (LOWEST SINCE THE IPO)

LEVERAGE REACHED 2.6X[1], SUPPORTED BY STRONG CASH GENERATION[2] OF R$319 MILLION IN 3Q26, REINFORCING THE COMPANY'S ABILITY TO CONTINUE DELEVERAGING WHILE MAINTAINING GROWTH.

BUSINESS REORGANIZATION: JSL CONECTA

CREATION OF JSL CONECTA TO CONSOLIDATE OPERATIONS THAT DO NOT USE AN OWN FLEET AND RELY ON SUBCONTRACTED THIRD-PARTY AND INDEPENDENT DRIVERS.

1 - EXCLUDING THE EFFECTS OF SISTEMA S.
2 – CASH GENERATION AFTER INTEREST PAYMENTS, LEASE PAYMENTS, AND ACQUISITIONS.

JSL: DEVELOPMENT OF THE SERVICES PORTFOLIO AND IMPROVEMENTS IN CONTRACT QUALITY

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

CONSOLIDATED 3Q26 RESULTS:

GROSS REVENUE
R$ 3.1 bn
+ 5.9% vs. 3Q25 | + 4.9% vs. 2Q26

Adj. EBITDA
R$ 523 mn
- 0,6% vs. 3Q25 | + 5.9% vs. 2Q26

Adj. EBITDA MARGIN
19.9%
- 1.3p.p. vs 3Q25 | + 0.2p.p. vs 2Q26

Adj. NET PROFIT
R$ 40 mn
+ 12.6% vs. 3Q25 | + 33.3% vs. 2Q26

ROIC (Running Rate)
14.8%
+ 0.2p.p. vs 3Q25 | + 0.2p.p. vs 2Q26

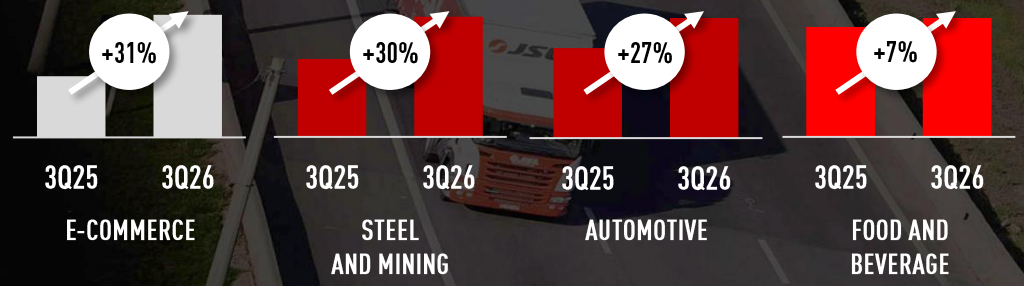
KEY HIGHLIGHTS:

GROSS REVENUE — GROSS REVENUE FROM SERVICES GREW 12.4%[1], DRIVEN BY CROSS-SELLING OPPORTUNITIES.

EBITDA — 19.9% MARGIN SUPPORTED BY COST EFFICIENCY AND A CONTRACT MIX ADJUSTED TO REFLECT THE COST OF CAPITAL. EXCLUDING THE EFFECTS OF ONE-OFF TAX CREDITS IN 3Q25, EBITDA GREW 3.3% AND REMAINED IN LINE WITH THE SAME PERIOD OF THE PREVIOUS YEAR.

NET PROFIT — Adj. NET PROFIT INCREASED 13% VS. 3Q25, REFLECTING THE COMPANY'S OPERATING FOCUS AND A REDUCTION IN NET DEBT AND FINANCING COSTS

Sector Growth (% Gross Revenue)



1 - EXCLUDING THE STRATEGIC REDUCTION OF NON-PROFITABLE CONTRACTS IN RECENT QUARTERS.

REORGANIZATION OF TRANSPORTATION BUSINESSES

CONTINUOUS OPERATIONAL OPTIMIZATION AND VALUE CREATION FOR CLIENTS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

PREVIOUS STRUCTURE

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

OPERATIONS WITH OWN FLEET

OPERATIONS WITH THIRD PARTIES

JSL DIGITAL
TRUCKPAD

REALLOCATION TO IMPROVE EFFICIENCY ACROSS OPERATIONS

NEW STRUCTURE

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

FADEL
MARVEL
Rodomeu

OPERATIONS WITH OWN FLEET

JSL
CONECTA

JSL DIGITAL
TRUCKPAD

OPERATIONS WITH THIRD PARTIES

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

	DEDICATED	JSL CONECTA	
	FLEET	INDEPENDENT DRIVERS AND THIRD PARTIES	JSL DIGITAL
ASSET BASE	OWN (LEASED OR PURCHASED)	THIRD PARTIES'	THIRD PARTIES'
CAPEX	HIGH AT CONTRACT DEPLOYMENT	LOW / NONE	LOW / NONE
CONTRACTS	(~36 TO 60 MONTHS)	(~24 TO 36 MONTHS)	SPOT
COMPENSATION	FIXED AND VARIABLE	FIXED AND VARIABLE	VARIABLE
KEY DIFFERENTIATOR	STABILITY AND OPERATIONAL SAFETY	FLEXIBILITY TO ACCOMMODATE DEMAND FLUCTUATIONS	AGILITY IN SERVICE DELIVERY

JSL CONECTA: FLEXIBILITY AND SCALE FOR THE TRANSPORTATION MARKET

TAILORED SOLUTIONS FOR CLIENTS WITH VARIABLE DEMAND

JSL
ENTENDER PARA ATENDER



JSL
CONECTA

TRANSPORTATION SUPPORTED BY A STRONG DIGITAL PLATFORM, PROVIDING FLEXIBILITY IN SEASONAL SECTORS, WITH COST EFFICIENCY AND JSL QUALITY

WHY JSL CONECTA? – RATIONALE

JSL CONECTA WAS CREATED TO PROVIDE DEDICATED FOCUS AND MANAGEMENT FOR OPERATIONS WITH THIRD-PARTY AND INDEPENDENT DRIVERS (TRUCKERS WHO USE JSL TRAILERS), SUPPORTED BY A UNIFIED DRIVER AND TECHNOLOGY PLATFORM. WITH LOW CAPITAL REQUIREMENTS, JSL CONECTA CAN ENTER NEW MARKETS AND SERVE NEW CLIENT SEGMENTS WITH GREATER AGILITY, INCREASED FLEXIBILITY, AND LOWER COSTS.

- BUILD A BRAND OFFERING FLEXIBLE SOLUTIONS FOR CLIENTS WITH VARIABLE DEMAND
- OFFER AN INTEGRATED RANGE OF SERVICES TO JSL CONECTA CLIENTS

JSL BENEFITS

- CAPTURE SYNERGIES THROUGH SHARED TECHNOLOGY AND LOWER OPERATING COSTS

CLIENT BENEFITS

- AGILE, FLEXIBLE TRANSPORTATION CAPACITY TO MEET DEMAND, WITHOUT IDLE CAPACITY COSTS

OPERATING STRUCTURE

JSL DIGITAL

TRUCKPAD

OPERATIONS WITH THIRD PARTIES

KEY OPERATING FEATURES:

TECHNOLOGY | FLEXIBILITY | AGILITY | LOW CAPEX

1

CREATED TO CONSOLIDATE JSL DIGITAL AND THIRD-PARTY AND INDEPENDENT DRIVER OPERATIONS

FOR CLIENTS SEEKING HIGH-QUALITY, FLEXIBLE LOGISTICS SOLUTIONS

JSL CONECTA

JSL ENTENDER PARA ATENDER

GROSS REVENUE
3Q26

R$ 1.0 bn

+19.4% vs. 3Q25

EBITDA | EBITDA Margin
3Q26

R$ 134 mn +21.9% vs. 3Q25

EBITDA Margin:
16.8% (+0.4 p.p. vs. 3Q25)

CAGR
(2023 – 3Q26)

17 %

+19.4% vs. 3Q25, driven by the automotive, e-commerce, chemicals, and steel and mining sectors. Excluding grain transportation operations, which were intentionally reduced over the past year, Gross Revenue grew 28.4% vs. 3Q25.

NEW CONTRACTS

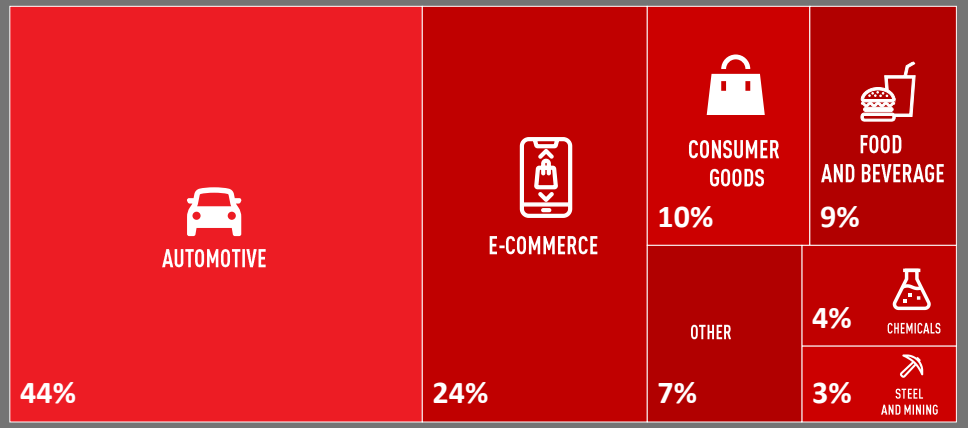
NEW CONTRACTS IN THE AUTOMOTIVE AND CONSUMER GOODS SECTORS THIS QUARTER.

Financial Volume (R$)	Average Term
R$ 675 mn	24 months
97% CROSS SELLING 3% NEW CLIENTS	ADDITIONAL GROSS REVENUE/MONTH: R$28 MILLION

KEY BUSINESS MODEL FEATURES

Asset-light operating model using third-party and independent drivers (truckers who use JSL trailers), with high service levels (SLA) and multisector operations. A qualified network enables rapid capacity adjustments to accommodate volumes, routes, and seasonality, delivering efficiency, lower costs, and the same safety and governance standards.

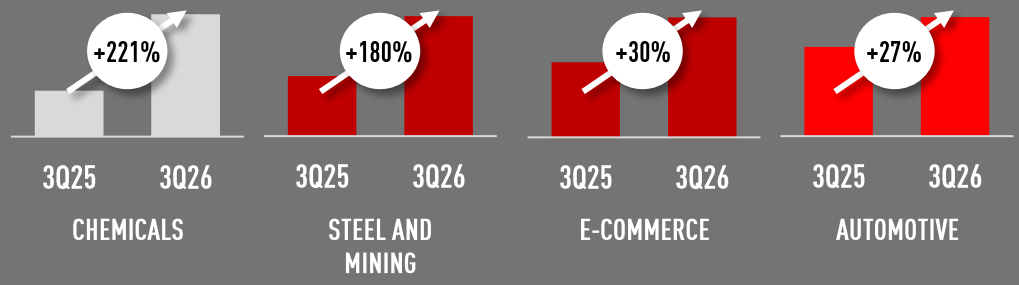
Key Segments (% Gross Revenue)



TOP 1 CLIENT : ~17% TOP 5 CLIENTS : ~40%

SHARE OF GROSS REVENUE

Sector Growth (% Gross Revenue)



SCALE AND FLEXIBILITY ACROSS MULTIPLE SECTORS

JSL CONECTA'S DIGITAL SOLUTION FOR THE GENERAL CARGO MARKET:

GROSS REVENUE
3Q26

R$ 262 mn

+65.1% vs. 3Q25

EBITDA | EBITDA Margin
3Q26

R$ 19 mn +16.7% vs. 3Q25

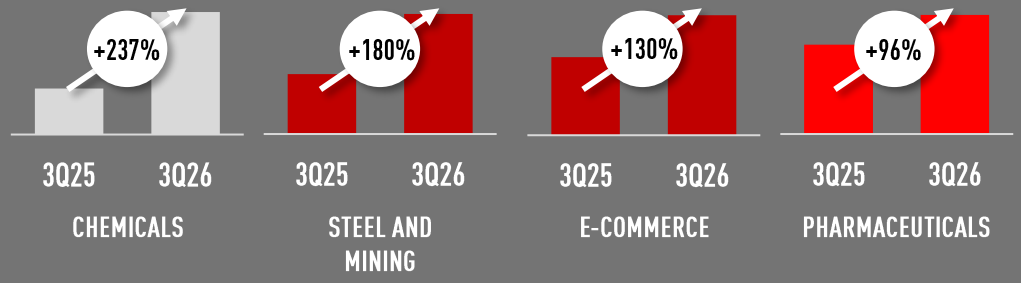
EBITDA Margin:
8.8% (-3.8 p.p. vs. 3Q25)

CAGR
(2024 – 3Q26)

28 %

+65.1% vs 3Q25. driven primarily by the chemicals, steel and mining, and e-commerce sectors, which have delivered significant growth and increased their share of JSL Digital's business since 2Q26.

Sector Growth (% Gross Revenue)





2 JSL DEDICATED: CUSTOMIZED SERVICES FOR EACH CLIENT

OPERATIONS WITH DEDICATED FLEETS AND LONG-TERM CONTRACTS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

GROSS REVENUE
3Q26
R$ 1.5 bn
-0.2% vs. 3Q25

EBITDA | EBITDA Margin
3Q26
R$ 261 mn -8.5% vs. 3Q25
EBITDA Margin:
19.9% (-1.8 p.p. vs. 3Q25)

CAGR
(2023 – 3Q26)
06 %

+0.3% vs. 3Q25, returning to positive growth despite the impact of the intentional reduction of non-profitable contracts in recent quarters. Excluding this effect, growth was 7.4% vs. 3Q25, driven by the steel and mining and food and beverage sectors.

NEW CONTRACTS

NEW CONTRACTS IN THE PULP AND PAPER AND E-COMMERCE SECTORS THIS QUARTER.

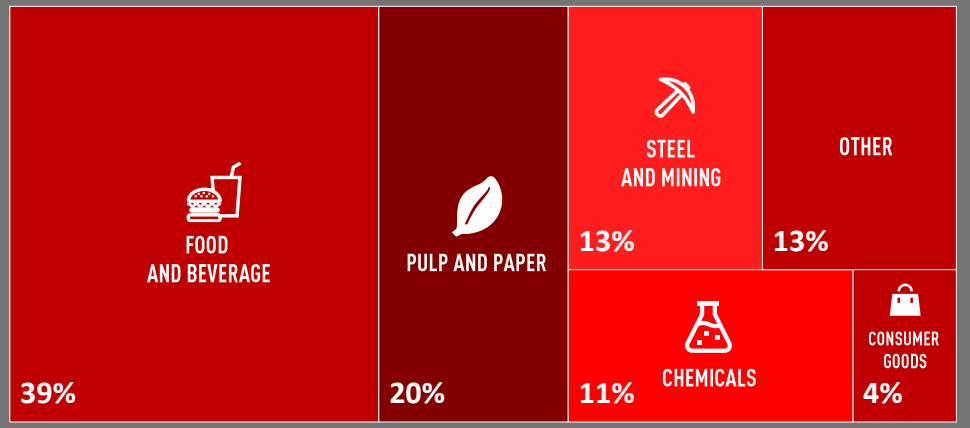
Financial Volume (R$)	Average Term
R$ 1.8 bn	48 months
100% CROSS SELLING 0% NEW CLIENTS	ADDITIONAL GROSS REVENUE/MONTH: R$ 38 MILLION

KEY BUSINESS MODEL FEATURES

Transportation operations with high service levels (SLA), uninterrupted service, and high productivity, supported by a specialized fleet, technology, standardized operating processes, and qualified teams, ensuring efficiency, scale, and cost predictability.

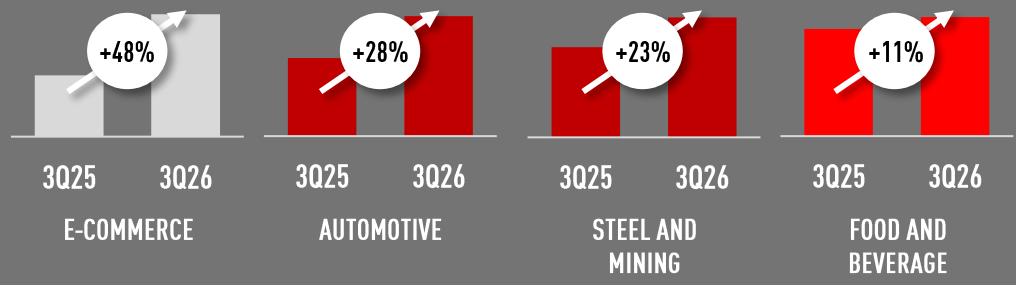
THE BUSINESS MODEL CONTINUES TO SHIFT FROM OWNED TO LEASED FLEETS, REDUCING CAPITAL INTENSITY.

Key Segments (% Gross Revenue)



TOP 1 CLIENT : ~15% TOP 5 CLIENTS : ~42%
SHARE OF GROSS REVENUE

Sector Growth (% Gross Revenue)



3

FROM INVENTORY MANAGEMENT TO DISPATCH

FROM WAREHOUSING TO INTRALOGISTICS

ENTENDER PARA ATENDER

GROSS REVENUE
3Q26

R$ 599 mn

+3.0% vs. 3Q25

EBITDA | EBITDA Margin
3Q26

R$ 116 mn -6.4% vs. 3Q25

EBITDA Margin:
22.5% (-2.3 p.p. vs. 3Q25)

CAGR
(2023 – 3Q26)

16 %

+3.0% vs. 3Q25, driven by expansion among existing clients through cross-selling in recent quarters, particularly in the automotive and chemicals sectors.

NEW CONTRACTS

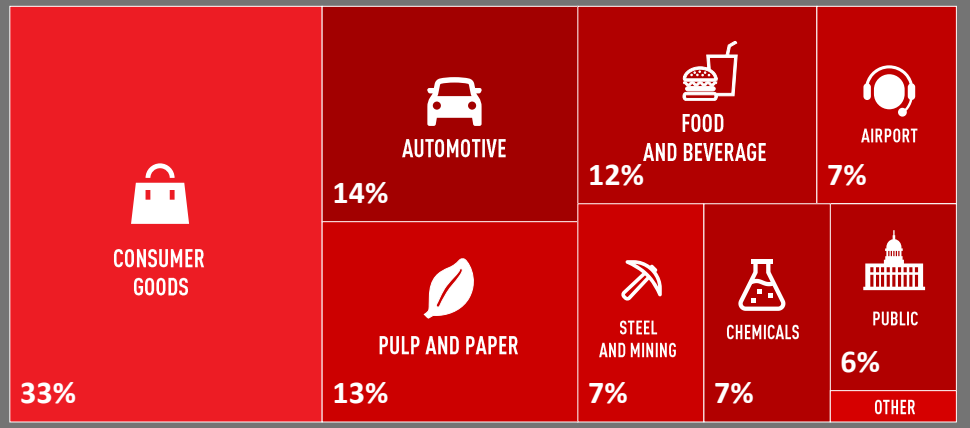
NEW CONTRACTS IN THE AUTOMOTIVE AND CONSUMER GOODS SECTORS THIS QUARTER.

Financial Volume (R$)	Average Term
R$ 319 mn	42 months
100% CROSS SELLING 0% NEW CLIENTS	ADDITIONAL GROSS REVENUE/MONTH: R$ 8 MILLION

KEY BUSINESS MODEL FEATURES

3PL and 4PL operations, from receiving through dispatch, including warehousing, picking, line feeding, and reverse logistics. More than 2.4 million m² under management and over 87 clients across multiple sectors.

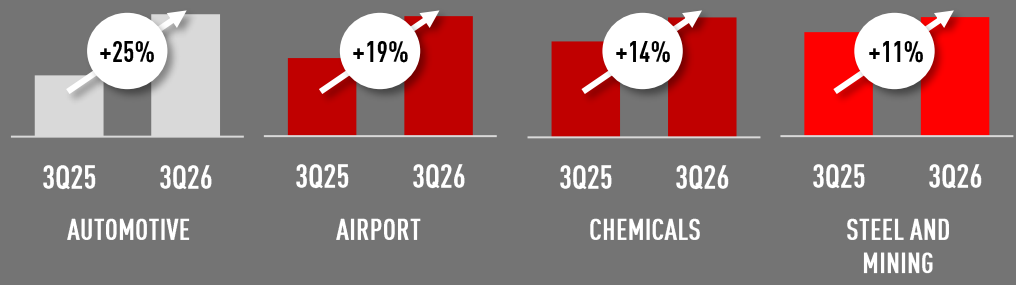
Key Segments (% Gross Revenue)



TOP 1 CLIENT : ~10% TOP 5 CLIENTS : ~29%

SHARE OF GROSS REVENUE

Sector Growth (% Gross Revenue)



NEW CONTRACTS AND SERVICE EXPANSION

DEMONSTRATE QUALITY, EFFICIENCY, AND OPERATIONAL SAFETY

SIGNED CONTRACTS

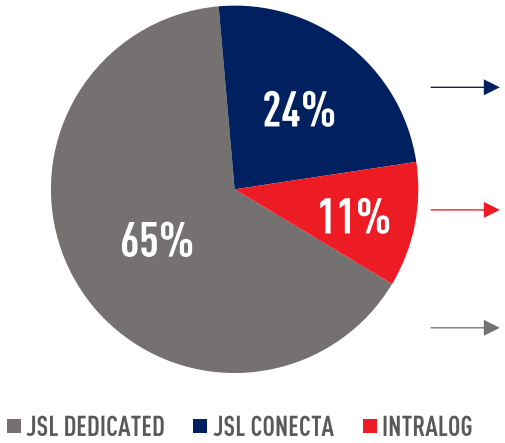
3Q26

NEW CONTRACTS

+R$ 2.8 bn

in contracts with an average term of 42 months

Revenue will be fully ramped up by 3Q27, representing approximately R$68 million in additional monthly revenue[1]



JSL CONECTA

R$ 675 mn	R$ 28 mn
97% CROSS SELLING 3% NEW CLIENTS	ADDITIONAL GROSS REVENUE/MONTH: AVERAGE TERM: 24 MONTHS

INTRALOG

R$ 319 mn	R$ 8 mn
100% CROSS SELLING 0% NEW CLIENTS	ADDITIONAL GROSS REVENUE/MONTH AVERAGE TERM: 42 MONTHS

DEDICATED SERVICES

R$ 1.8 bn	R$ 38 mn
100% CROSS SELLING 0% NEW CLIENTS	ADDITIONAL GROSS REVENUE/MONTH: AVERAGE TERM: 48 MONTHS

1 - Additional monthly revenue calculated by dividing the value of new contracts by their average term.

CONTRACT RENEWALS

+97%

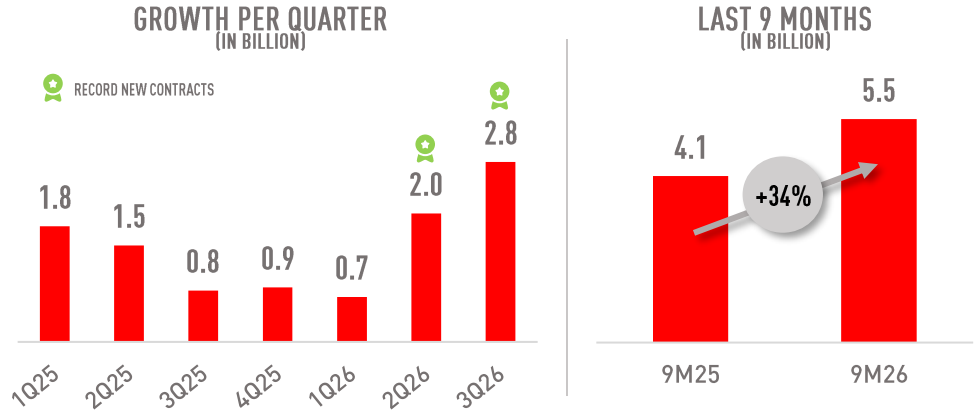
ORGANIC RENEWAL RATE[2]

DISCONTINUED CONTRACTS RESULTED IN A REDUCTION OF APPROXIMATELY R$158 MILLION (6% OF 3Q25 GROSS REVENUE).

RENEWAL RATE WAS **93%**, REFLECTING DISCONTINUED CONTRACTS AND PRICING DISCIPLINE.

2 - EXCLUDING INTENTIONAL FLEET DISPOSALS

HISTORICAL GROWTH IN NEW CONTRACTS



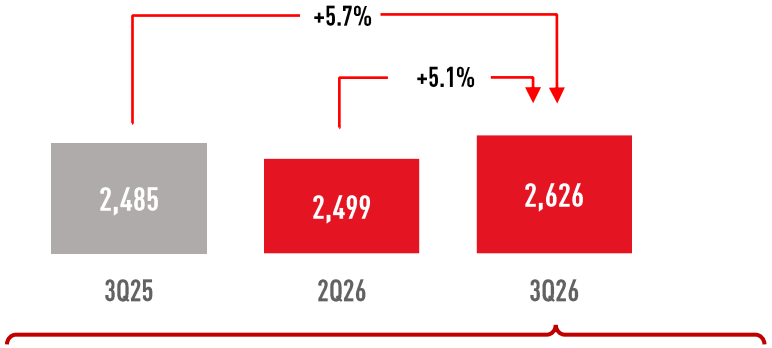
FOR EACH CLIENT, A DIFFERENT JSL

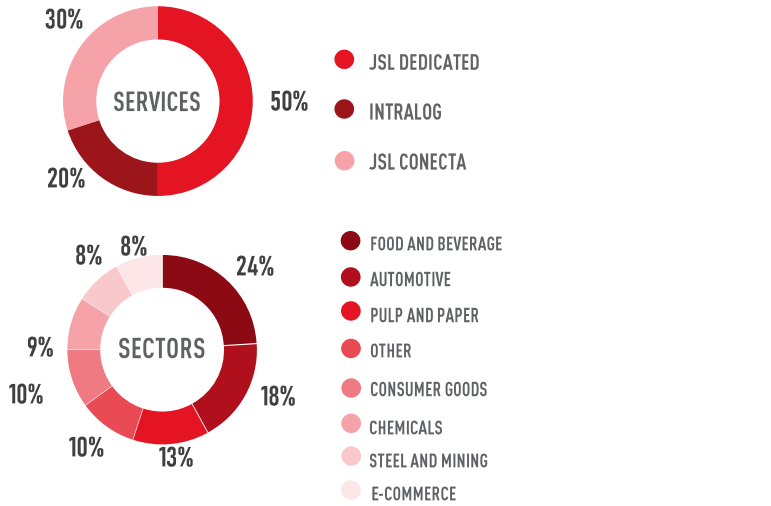
DIVERSIFICATION ACROSS SECTORS AND SERVICES

OPERATING MARGINS STILL IMPACTED BY INTENTIONAL FLEET DISPOSALS AS PART OF A ONE-TIME CONTRACT PORTFOLIO RESTRUCTURING

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

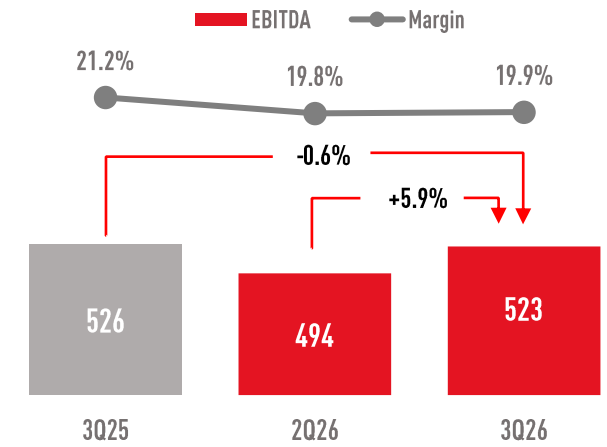
Net Revenue (R$ million)



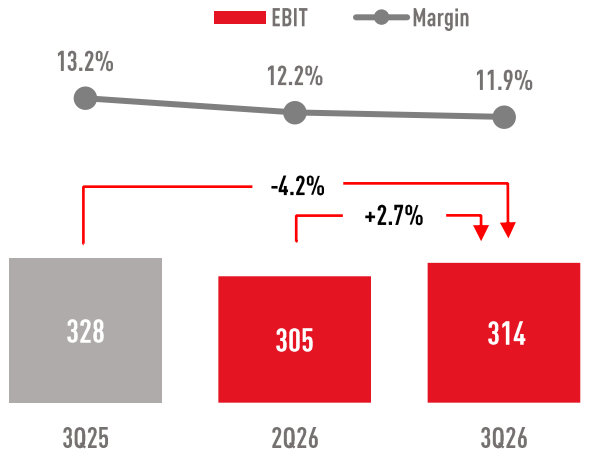


LARGEST CLIENT ACCOUNTS FOR ~10% OF REVENUE, SPREAD ACROSS MORE THAN 15 CONTRACTS

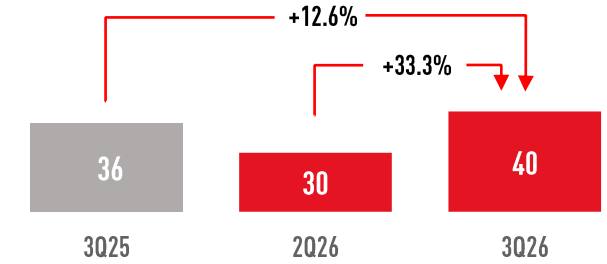
Adj. EBITDA[1/2/4] (R$ million) | Adj. EBITDA MARGIN[1/2/4] (%)



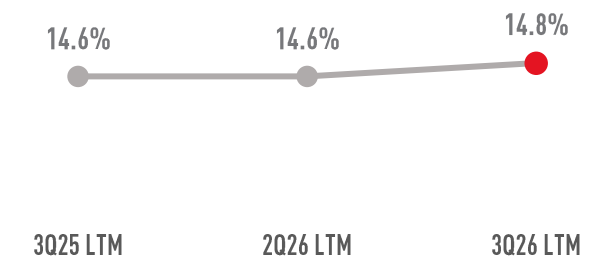
Adj. EBIT [1/2/3] (R$ million) | Adj. EBIT MARGIN[1/2/3/4] (%)



Adj. NET Profit[1/2/3] (R$ mn



ROIC Running Rate (%)



[1] EBITDA, EBIT, and Adj. NET Profit for 2Q26 and 3Q25 are presented as reported at the time. [2] In 3Q26, EBITDA and EBIT were adjusted by R$11.8 million to exclude the effect of write-off of fair value allocated to the cost of asset sales, resulting in a R$7.8 million adjustment to Net Profit. [3] EBIT was adjusted by R$12.1 million and Net Profit by R$8.0 million to exclude the effects of goodwill amortization arising from acquisitions. [4] Margin calculated based on Net Revenue.

EXECUTION OF THE STRATEGIC PLAN

CASH GENERATION AND EARNINGS SUPPORT CONTINUED DELEVERAGING

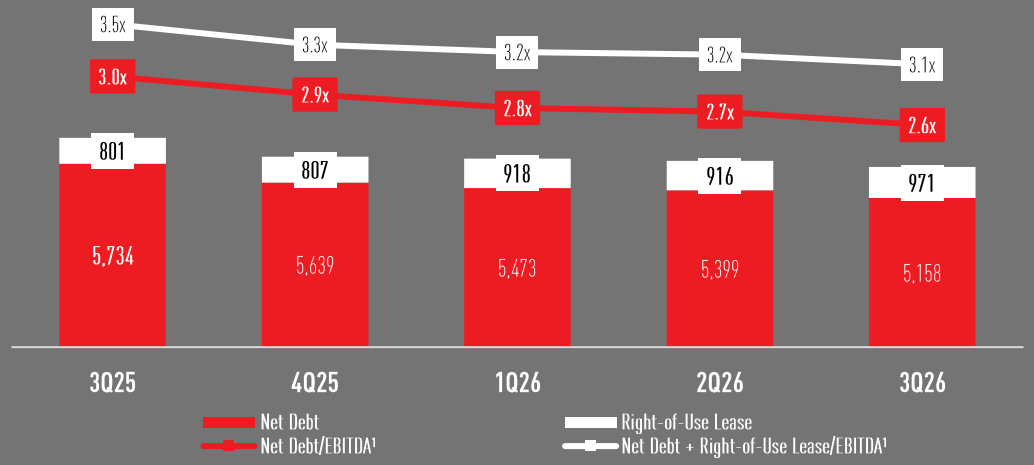
(R$ million)	3Q25	2Q26	3Q26
Gross Debt	7,385.2	6,892.0	6,972.5
Cash and Financial Investments	1,650.9	1,492.4	1,814.8
Net Debt	5,734.3	5,399.5	5,157.6
LTM EBITDA[1]	1,891.2	1,967.4	1,959.5
LTM EBITDA-A	2,314.7	2,194.4	2,346.8

Financial Metrics - Covenants	3Q25	2Q26	3Q26	Covenants
Net Debt/EBITDA-A	2.48x	2.46x	2.20x	Less than 3.5x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.60x	2.44x	2.70x	Greater than 2x
Net Debt / EBITDA[1]	3.03x	2.74x	2.63x	N/A

CORPORATE CREDIT RATINGS

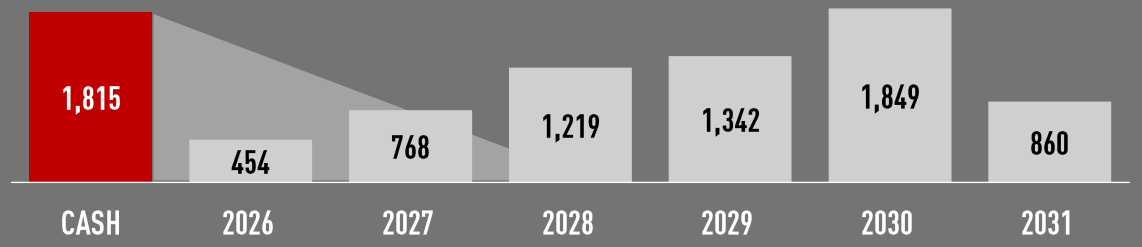
	National	Global	Outlook
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Stable
FitchRatings	AA(bra)	-	Stable
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Stable

NET DEBT AND LEVERAGE



DEBT AMORTIZATION SCHEDULE R$ mn

- Average net debt maturity of 4.3 years
- Sufficient liquidity to amortize debt through mid-2028
- Liquidity sources = 1.5x short-term debt



1 -Excluding the effects of Sistema S.

OPERATING CASH GENERATION

CAPACITY TO FUND GROWTH

Cash flow – 3Q26 (R$ mn)

EBITDA	**R$ 511**
Working Capital (-)	+ R$ 76
Cost of Asset Sales (+)	+ R$ 108
Replacement CAPEX and Other (-)	- R$ 8
Income tax and non-cash items (-)	- R$ 8
Operating Cash Flow	**R$ 679**
Expansion Capex (-)	- R$ 18
Cash Flow After Growth	**R$ 661**
Debt Proceeds (+)	+ R$ 277
Principal Repayments (-)	- R$ 273
Interest Payments (-)	- R$ 225
Lease payments (-)	- R$ 109
Acquisition Payments (-)	- R$ 8
Other Investments	- R$ 1
Change in Cash	**+ R$ 322**
Cash at Beginning of Period	R$ 1,492
Cash at End of Period	R$ 1,815

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

R$319 million in free cash flow after growth, including interest payments, lease payments, and acquisition payments.

R$ 915 million over the last twelve months

55.1%

Free Cash Flow Yield
LTM Cash Flow After Growth

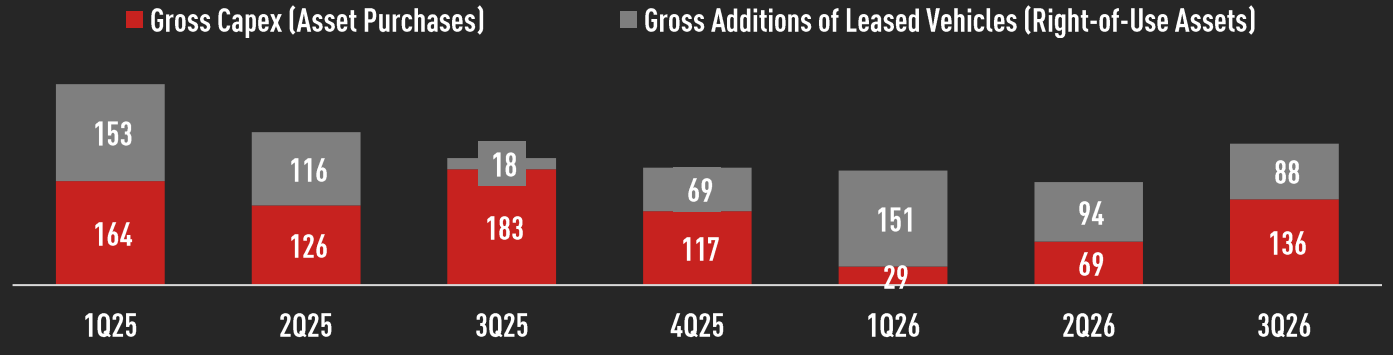
*Calculated based on the Company's market capitalization as of October 28, 2026.



FROM ASSET OWNERSHIP TO ASSET OPERATIONS

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

GROSS CAPEX + LEASE ADDITIONS BY QUARTER



GROSS REVENUE FROM ASSET SALES

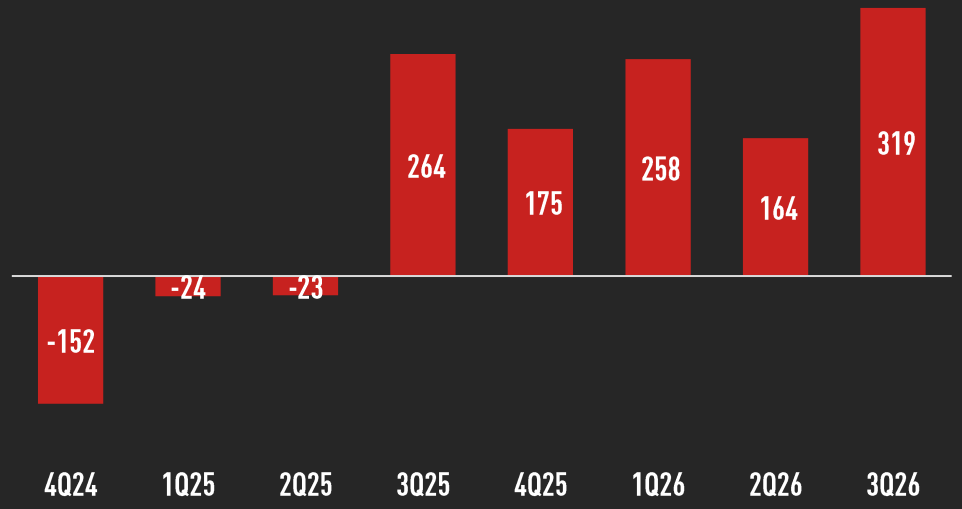


NET CAPEX

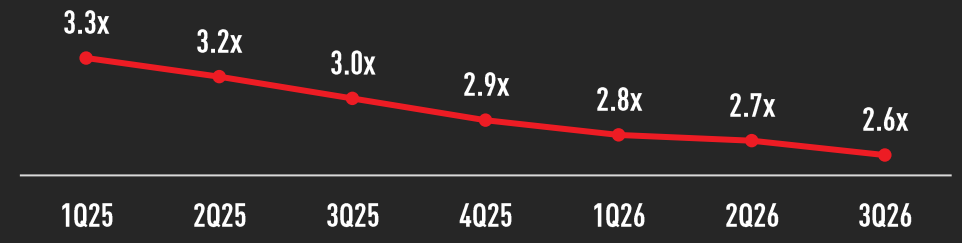


FREE CASH FLOW

Already includes interest payments, lease payments, and acquisition payments.



ADJUSTED LEVERAGE[1]



1 -Excluding the effects of Sistema S.

BENCHMARK FINANCIAL PERFORMANCE

JSL COMPARED WITH GLOBAL INDUSTRY PEERS

ENTENDER PARA ATENDER

	JSL	Peer 1	Peer 2	Peer 3	Peer 4
CAGR (Last 5 Years)	23.8%	4.5%	5.8%	0.1%	4.9%
GROWTH – 3Q26 LTM (Gross Revenue)	+3.0%	10.6%	7.1%	10.4%	2.5%
EBITDA MARGIN 3Q26 LTM	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 – Comparisons with market peers, based on 3Q26 LTM, are for informational purposes only and do not constitute investment recommendations or guarantees of future returns. 2 – Data collected on October 28, 2026. Market estimates, not produced or validated by JSL, are subject to change without notice. The Company is not responsible for the accuracy of such information. 3 – Names removed in accordance with CVM Resolution 44/2021. 4 – Comparable logistics companies listed in the United States, selected based on operational similarities and availability of comparable public data. 5 – This presentation may contain forward-looking statements subject to risks and uncertainties. Actual results may differ materially due to factors beyond the Company's control.

UNIQUE POSITIONING IN BRAZILIAN LOGISTICS SERVICES

PEOPLE, EXPERTISE, DIVERSIFICATION, AND AN UNMATCHED OPERATING STRUCTURE

ENTENDER PARA ATENDER

- CONSOLIDATION OF THE BUSINESS REORGANIZATION INTO THREE INDEPENDENT COMPANIES: JSL CONECTA, INTRALOG, AND JSL DEDICATED (FLEET)
- MARKET ENVIRONMENT FAVORS JSL'S COMPETITIVE STRENGTHS — CREDIBILITY, ACCESS TO CAPITAL, AND EXECUTION QUALITY — AND CREATES ADDITIONAL OPPORTUNITIES TO WIN NEW CONTRACTS WHILE MAINTAINING PRICING DISCIPLINE AND APPROPRIATE RETURNS.
- OUR PEOPLE: CONTINUOUS LEADERSHIP DEVELOPMENT AND A SHARED CULTURE THAT STRENGTHENS OUR ABILITY TO EXECUTE WITH EXCELLENCE.
- CLIENTS: STRONGER POSITIONING IN ESSENTIAL SERVICES ACROSS MULTIPLE SECTORS OF THE ECONOMY, WITH A DIVERSIFIED CLIENT PORTFOLIO AND MULTIPLE AVENUES FOR GROWTH.
- MANAGEMENT MODEL: FOCUS ON PRODUCTIVITY AND CONTRACT-BY-CONTRACT MANAGEMENT, WITH DISCIPLINED PRICING AND CAPITAL ALLOCATION.
- DIGITALIZATION: FOCUS ON DIGITIZING SUPPORT FUNCTIONS AND ADVANCING PROPRIETARY TECHNOLOGY TO DRIVE EFFICIENCY GAINS AND DELIVER GREATER VALUE ACROSS OPERATIONS.
- CASH GENERATION: CONSISTENT OPERATING CASH GENERATION THAT FUNDS OUR GROWTH INTERNALLY AND ACCELERATES THE COMPANY'S DELEVERAGING.

MARKET CONDITIONS THAT REINFORCE JSL'S COMPETITIVE ADVANTAGES OVER ITS PEERS, COMBINED WITH CONSISTENT CASH GENERATION THAT SUPPORTS GROWTH AND ACCELERATES DELEVERAGING.

#somos JSL

Q&A

Disclaimer

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional unaudited or unreviewed information and are based on the current assumptions and views of the Company's management that may cause actual results, performance and future events to vary materially. Actual results, performance or events may differ materially from those expressed or implied by such statements due to, among other things, general economic conditions in Brazil and other countries, interest rates, inflation and currency exchange rates, changes in laws and regulations, and general competitive factors (on a global, regional or national basis). Accordingly, the Company's management does not accept responsibility for the conformity and accuracy of the additional information not audited or reviewed by the auditors in this report, which should be independently verified and interpreted by shareholders and market professionals, who should make their own analysis and conclusions regarding the results disclosed herein.

INVESTOR RELATIONS

+55 (11) 2377-7178 ri@jsl.com.br ri.jsl.com.br