



ENTENDER PARA ATENDER

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T26



UMA EMPRESA DO GRUPO
 **SIMPAR**

São Paulo, 05 de maio de 2026 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 1T26.

RESULTADOS DO 1T26 REFORÇAM A TRAJETÓRIA DE MARGENS OPERACIONAIS ROBUSTAS, RETOMADA DE CRESCIMENTO, GERAÇÃO DE CAIXA E DESALAVANCAGEM

- Receita líquida atinge R\$ 2,4 bilhões no 1T26 (+2,3% vs 1T25).
 - Crescimento de receita líquida no 1T26 é de 4% ao excluir os impactos da redução intencional de contratos não-rentáveis da base comparativa.
- EBITDA ajustado de R\$ 471,2 milhões no 1T26, com margem de 19,9%, expansão de +0,1 p.p. em relação ao 1T25 demonstrando capacidade de repasse da elevação de preços dos combustíveis no período
- Vendas de ativos de R\$ 104 milhões, com capex bruto de R\$ 29,5 milhões, contribuindo com R\$ 74,5 milhões para o caixa do trimestre.
- Geração de caixa após o crescimento de R\$258 milhões no 1T26, fluxo que já considera o pagamento de juros, arrendamento de direito de uso e o pagamento por aquisição de empresas.
- Alavancagem em 2,8x, atingiu uma redução de 0,5x vs 1T25 e 0,1x vs 4T25, retirando efeitos do Sistema S, o que reforça a trajetória de desalavancagem da JSL.
- Novos contratos atingem R\$ 706 milhões no 1T26, com prazo médio de 35 meses.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	2.794,0	2.733,8	2,2%	2.895,0	-3,5%
Receita Bruta de Serviços	2.690,1	2.634,1	2,1%	2.792,5	-3,7%
Receita Bruta Venda Ativos	104,0	99,6	4,4%	102,5	1,4%
Receita Líquida	2.372,7	2.319,9	2,3%	2.454,0	-3,3%
Receita Líquida de Serviços	2.272,8	2.229,5	1,9%	2.354,7	-3,5%
Receita Líquida Venda Ativos	99,9	90,5	10,5%	99,3	0,7%
EBIT	75,9	278,8	-72,8%	274,6	-72,4%
Margem (% ROL)	3,2%	12,0%	-8,8 p.p.	11,2%	-8,0 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(144,9)	31,9	n.a.	10,3	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Margem (% ROL)	-6,1%	1,4%	-7,5 p.p.	0,4%	-6,5 p.p.
EBITDA	297,0	454,2	-34,6%	497,9	-40,3%
Margem EBITDA (% ROL)	12,5%	19,6%	-7,1 p.p.	20,3%	-7,8 p.p.
Capex Líquido	(74,5)	64,8	n.a.	14,5	n.a.
EBIT Ajustado¹	269,2	298,8	-9,9%	304,2	-11,5%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	11,3%	12,9%	-1,5 p.p.	12,4%	-1,1 p.p.
EBITDA Ajustado¹	471,2	458,2	2,8%	505,0	-6,7%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	19,9%	19,8%	+0,1 p.p.	20,6%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	6,5	45,1	-85,6%	29,8	-78,2%
Margem LL Ajustado (% ROL)	0,3%	1,9%	-1,7 p.p.	1,2%	-0,9 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 4T25 e 1T25 conforme reportados na época. No 1T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 6,8 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,5 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 19,1 mm e o Lucro Líquido em R\$ 12,6 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. Também tivemos os ajustes referentes ao reprovionamento contábil do Sistema S no valor de R\$ 167,3 milhões no EBIT e EBITDA e R\$ 134,2 milhões no lucro líquido

Mensagem da administração

Iniciamos 2026 abrindo um novo ciclo para a JSL, o primeiro trimestre sob uma nova gestão, com foco claro nas entregas do plano de expansão e rentabilização da Companhia. A sucessão vem no momento em que a Companhia entra em um ciclo de crescimento e busca por eficiência operacional, por meio da adoção de novas tecnologias que suportarão suas operações e viabilizarão novas propostas aos clientes.

A JSL deu também mais um passo na busca por aumentar sua capacidade de servir seus clientes de uma forma cada vez mais eficaz e reorganizou seus negócios em três: **JSL Serviços Dedicados**, **Intrallog** e **JSL Digital** - cada empresa com foco no seu mercado de atuação com modelo de gestão independente e aderente para cada perfil de negócio.

Neste primeiro trimestre, as tensões geopolíticas no Oriente Médio provocaram uma elevação relevante nos preços de combustíveis, com reflexos sobre o diesel no Brasil, insumo central para a logística rodoviária. Vale destacar que esse aumento se concentrou na segunda metade do trimestre, o que restringiu o tempo hábil para a recomposição dos preços, processo que, por envolver os fluxos de aprovações previstos contratualmente junto aos clientes, não foi integralmente concluído dentro do trimestre, restando poucos repasses a serem finalizados no começo do segundo trimestre. Ainda assim, encerramos o período confiantes na solidez do modelo de negócio: a combinação de contratos de longo prazo e de mecanismos contratuais de repasse continuam se traduzindo em previsibilidade de resultados e estabilidade de margens, mesmo em momentos de maior volatilidade. A execução dessas cláusulas é sustentada por monitoramento sistemático dos custos incorridos na aquisição de combustíveis e por índices de referência, com cobertura nacional e aplicação tempestiva, e a recomposição em andamento deve refletir-se de forma mais ampla nos resultados dos próximos trimestres.

O cenário reforçou a relevância estratégica da JSL nas cadeias produtivas de nossos clientes, atendidas sem interrupções e com a manutenção dos níveis de serviço contratados ao longo do período. Momentos de maior volatilidade, como o atual, marcado pela elevação dos preços de combustíveis, incertezas geopolíticas e ambiente de juros elevados, tendem a ampliar a vantagem competitiva de operadores com escala nacional, balanço sólido e estrutura operacional robusta. Tais atributos que permitem à JSL manter continuidade de serviço e capturar oportunidades de mercado que ambientes adversos naturalmente geram, especialmente junto a clientes que buscam parceiros logísticos com capacidade comprovada de entrega em qualquer cenário. Olhando adiante, seguimos atentos aos desdobramentos geopolíticos, com planos de contingência ativos e, sobretudo, um time preparado para entregar o mesmo padrão de excelência operacional aos clientes, independentemente do cenário.

Entrando nos **resultados do primeiro trimestre** de 2026, a **receita líquida** consolidada atingiu R\$ 2,4 bilhões, crescimento de 2% (vs 1T25), ou de 4% quando excluído o efeito da redução intencional no segmento de transporte de grãos e da readequação de contratos não rentáveis, conduzidas ao longo de 2025, que pressionam a base comparativa anual. O desempenho foi sustentado pelo *ramp-up* consistente dos contratos implantados no 4T25 e ao longo do 1T26.

Nas unidades de negócio, a **Intrallog** cresceu 11% e a **JSL Digital**, 29% na comparação anual (1T26 vs 1T25). Se desconsiderarmos a migração do segmento de carga geral para a JSL Digital, o crescimento da unidade alcança 4 vezes o patamar do 1T25. A **JSL Serviços Dedicados** manteve-se estável na comparação anual após os ajustes pelos efeitos das reduções intencionais conduzidas ao longo de 2025, que se concentraram nessa unidade de negócio, movimentos estratégicos que reforçam a adequação das margens e a evolução da rentabilidade da Companhia.

Ainda na **Intrallog**, destacamos a nomeação de **Brunno Matta** como Diretor Presidente (CEO) da empresa, conforme comunicado ao mercado em 2 de abril de 2026. Executivo com 25 anos de experiência internacional

em logística e supply chain, Brunno chega para acelerar a agenda de crescimento da Intralog, que já apresenta escala relevante e crescimento no mercado brasileiro, com CAGR de 18%, evidenciando o potencial da empresa. Fruto da consolidação das operações de armazenagem e intralogística da JSL e da TPC, a **Intralog** ocupa posição de liderança no país, com mais de 15 mil colaboradores e mais de 2 milhões de m² sob gestão, em um mercado estimado em R\$ 415 bilhões.

O **EBITDA ajustado** do 1T26 alcançou R\$ 471,2 milhões, crescimento de 3% frente ao 1T25, com margem de 19,9%. A margem permanece em patamar adequado às operações, beneficiada pela adequação/saída de contratos não rentáveis ao longo de 2025 e pelo já mencionado reajuste dos preços de combustível.

Esses resultados são sustentados por uma agenda contínua de revisão de processos internos e de aplicação de tecnologia nas operações. No trimestre, avançamos na identificação de oportunidades de otimização e gestão, endereçando pontos de melhoria que se traduzem em ganhos de produtividade ao longo do tempo. Esses investimentos preparam a Companhia para suportar o crescimento de escala previsto para os próximos anos, assegurando que a expansão seja acompanhada de eficiência e qualidade operacional.

As **vendas de ativos** seguem em trajetória de crescimento, atingindo R\$ 99,9 milhões em receita líquida no primeiro trimestre, alta de 10% frente ao 1T25. Avançamos na redução do estoque de ativos disponíveis para venda, contribuindo para a otimização da alocação de capital. A margem bruta de vendas se manteve no campo positivo.

O **lucro líquido ajustado** atingiu R\$ 6,5 milhões no 1T26. O resultado segue pressionado pelo patamar elevado da Selic, parcialmente compensado por dois movimentos observados ao longo de 2025 e do 1T26: a redução de 0,5 p.p. no spread médio das dívidas, impulsionada pela amortização de emissões com custos mais elevados, e a redução da dívida bruta média da Companhia. Ambos resultam em uma estrutura de capital mais eficiente. Com a evolução da desalavancagem, esses efeitos tendem a beneficiar de forma crescente o resultado financeiro da Companhia.

Em função de uma mudança de entendimento do STJ referente ao tema das contribuições ao Sistema S, conforme nota de evento subsequente divulgada nas Demonstrações Financeiras de 2025, o resultado reportado do 1T26 foi impactado pelo reprovionamento contábil no valor de R\$ 203,4 milhões (provisão original revertida no 2T24). Assim como no 2T24, esses efeitos contábeis estão sendo considerados como não recorrentes e ajustados nos resultados. Ajustamos R\$ 167 milhões no EBIT e no EBITDA e R\$ 134 milhões no Lucro Líquido para refletir o resultado normalizado da companhia. Não há ainda uma definição de prazo para o efetivo desembolso desses valores, por não haver transitado em julgado sobre a ação da JSL.

No 1T26, geramos **R\$ 258 milhões de caixa após crescimento, pagamento de juros, aluguéis e aquisição de empresas**, resultado que reflete não apenas o desempenho operacional, mas a alta conversão do nosso EBITDA em caixa efetivo. Essa geração de caixa contribuiu para a redução das dívidas líquida e bruta nas comparações com o 1T25 e ao 4T25, tornando nossa estrutura de capital progressivamente mais eficiente. Dessa forma, mesmo diante de um ciclo prolongado de juros elevados, mantivemos nossa trajetória de desalavancagem. Mantendo as bases comparáveis ao desconsiderar os já citados efeitos do Sistema S, o **índice de dívida líquida/EBITDA**, atingiu 2,8x, uma redução de 0,5x na comparação anual. Considerando a alavancagem abrangente (Dívida líquida incluindo o passivo de direito de uso do IFRS 16), tivemos uma redução de 3,7x para 3,2x no 1T26, representando uma redução de 0,5x (vs 1T25) e 0,1x (vs 4T25). O movimento evidencia, mais uma vez, a capacidade do nosso modelo de conciliar expansão e desalavancagem, sustentada pela geração de caixa e pela decisão estratégica de ampliar o uso de ativos alugados e a expansão da Intralog e JSL Digital, ambos com menor intensidade de capital.

O **capex bruto** do trimestre foi de **R\$ 29 milhões, redução de R\$ 135 milhões** frente ao 1T25. Somado ao volume de vendas de ativos, que superou os investimentos no período, o que contribuiu com R\$ 74 milhões na geração de caixa. O movimento reflete a estratégia de aluguel de ativos para expansão e renovação de frota, que reduz

a necessidade de desembolso inicial e torna o balanço mais leve e eficiente, reforçando a trajetória de desalavancagem e a geração de caixa descritas anteriormente.

O **ROIC running rate** dos últimos doze meses atingiu 14,6% no 1T26. O indicador reflete três movimentos complementares: a conclusão do ciclo de readequação contratual encerrado em 2025, a evolução para uma estrutura de capital mais eficiente, apoiada no avanço da estratégia de aluguel de ativos; e o crescimento relevante das unidades **Intralog e JSL Digital**, que reforçam o mix de rentabilidade da Companhia.

Neste trimestre, fechamos R\$ 706 milhões em **novos contratos**, com prazo médio de 35 meses. O destaque ficou com os setores de siderurgia e mineração, químicos e varejo/e-commerce. A variedade dos novos contratos reforça nosso posicionamento e a estratégia de diversificação setorial. A entrada desses contratos demonstra a essencialidade da JSL nas cadeias logísticas e produtivas de nossos clientes, posição que nos permite crescer com a expansão dos próprios clientes. Para os próximos trimestres, enxergamos avenidas relevantes de crescimento: a ampliação da Intralog, com espaço de crescimento em todos os estados do país, e a alavancagem operacional da JSL Digital nas regiões e setores onde sua agilidade e flexibilidade geram maior competitividade. Tudo isso em um mercado logístico estimado em R\$ 1,3 trilhão no Brasil, com amplo espaço para crescimento orgânico e consolidação setorial.

Como complemento à agenda de tecnologia e valorização de nossa gente, lançamos no trimestre o programa Estrada de Prêmios, voltado a nossos motoristas terceiros e agregados. O Programa incentiva a fidelização dos motoristas autônomos atribuindo pontos para cada viagem realizada com a companhia, podendo ser trocados por itens essenciais para a vida na estrada ou em família, além de diversos benefícios progressivos que podem reduzir os custos do motorista no dia a dia. O modelo do Estrada de Prêmios é uma iniciativa pioneira no Brasil e se torna um dos diferenciais na fidelização e captação de motoristas pela JSL.

Avançamos também em nossa agenda ESG com iniciativas que reforçam o impacto direto da JSL nas pessoas. Conquistamos a Certificação ISO 45001, referência internacional em saúde e segurança, que fortalece nossa cultura de prevenção e proteção à vida. Esses avanços demonstram nossa capacidade de gerar impacto real, crescendo junto de nossa gente e com o setor de logística.

Encerramos o 1T26 confiantes na capacidade da JSL de reafirmar sua posição de liderança de mercado ao navegar um ambiente externo desafiador, com a solidez do modelo de negócio comprovada diante da volatilidade de combustíveis ao longo do trimestre. Inauguramos um novo ciclo ancorado em disciplina financeira e inovação, no qual a estratégia de aluguel de ativos, evidenciada no capex líquido negativo do trimestre, reforça a transição para um modelo de balanço mais leve e eficiente, que fortalece nossa geração de caixa e reforça nossa trajetória de desalavancagem, junto ao nosso foco na expansão das operações e da rentabilidade da Companhia.

Agradecemos aos nossos mais de 34 mil colaboradores, aos nossos clientes, acionistas e mercado em geral pela confiança de sempre.

Guilherme Sampaio
Diretor Presidente da JSL

As informações financeiras apresentadas a seguir estão em conformidade com as normas contábeis IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Os resultados são apresentados de forma consolidada.

Resultado Consolidado

¹ Consolidado (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	2.794,0	2.733,8	2,2%	2.895,0	-3,5%
Receita Bruta de Serviços	2.690,1	2.634,1	2,1%	2.792,5	-3,7%
Receita Bruta Venda Ativos	104,0	99,6	4,4%	102,5	1,4%
Receita Líquida	2.372,7	2.319,9	2,3%	2.454,0	-3,3%
Receita Líquida de Serviços	2.272,8	2.229,5	1,9%	2.354,7	-3,5%
JSL Serviços Dedicados	1.622,8	1.664,2	-2,5%	1.720,7	-5,7%
Intralog	499,7	449,7	11,1%	502,7	-0,6%
JSL Digital	150,3	115,6	30,0%	131,4	14,4%
Receita Líquida Venda Ativos	99,9	90,5	10,5%	99,3	0,7%
Custos Totais	(2.022,7)	(1.945,9)	3,9%	(2.082,5)	-2,9%
Custo de Serviços	(1.926,4)	(1.846,9)	4,3%	(1.990,1)	-3,2%
Custo Venda de Ativos	(96,3)	(99,0)	-2,7%	(92,5)	4,2%
Lucro Bruto	350,0	374,1	-6,4%	371,5	-5,8%
Despesas Operacionais	(274,1)	(95,3)	187,7%	(96,9)	183,0%
EBIT	75,9	278,8	-72,8%	274,6	-72,4%
Margem (% ROL)	3,2%	12,0%	-8,8 p.p.	11,2%	-8,0 p.p.
Resultado Financeiro	(312,0)	(275,8)	13,1%	(283,6)	10,0%
Impostos	91,2	28,9	216,1%	19,3	373,6%
Lucro Líquido (Prejuízo)	(144,9)	31,9	n.a.	10,3	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Margem (% ROL)	-6,1%	1,4%	-7,5 p.p.	0,4%	-6,5 p.p.
EBITDA	297,0	454,2	-34,6%	497,9	-40,3%
Margem EBITDA (% ROL)	12,5%	19,6%	-7,1 p.p.	20,3%	-7,8 p.p.
EBITDA-A	393,4	553,2	-28,9%	590,4	-33,4%
Margem EBITDA-A (% ROL)	16,6%	23,8%	-7,3 p.p.	24,1%	-7,5 p.p.
Capex Líquido	(74,5)	64,8	n.a.	14,5	n.a.
EBIT Ajustado¹	269,2	298,8	-9,9%	304,2	-11,5%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	11,3%	12,9%	-1,5 p.p.	12,4%	-1,1 p.p.
EBITDA Ajustado¹	471,2	458,2	2,8%	505,0	-6,7%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	19,9%	19,8%	+0,1 p.p.	20,6%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	6,5	45,1	-85,6%	29,8	-78,2%
Margem LL Ajustado (% ROL)	0,3%	1,9%	-1,7 p.p.	1,2%	-0,9 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 4T25 e 1T25 conforme reportados na época. No 1T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 6,8 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,5 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 19,1 mm e o Lucro Líquido em R\$ 12,6 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. Também tivemos os ajustes referentes ao reprovionamento contábil do Sistema S no valor de R\$ 167,3 milhões no EBIT e EBITDA e R\$ 134,2 milhões no Lucro Líquido

No 1T26, a receita líquida atingiu R\$ 2,4 bilhões, com um crescimento de 2% contra o 1T25. Se desconsiderarmos os efeitos da redução do segmento de grãos e de contratos não rentáveis, houve crescimento de 4% no 1T26 (vs 1T25), em função da implantação de novos contratos ao longo do trimestre. No comparativo anual, expandimos nossa atuação em setores estratégicos, com destaque para: Aeroportuário (+64%), e-commerce (+29%), automotivo (+17%) e químico (+12%).

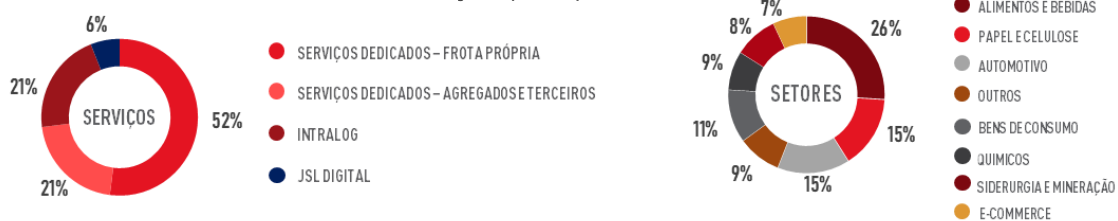
O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (26% no 1T26), seguido por automotivo (15%) e papel e celulose (14%). Continuamos ampliando a nossa presença no setor de bens de consumo e *e-commerce* que passaram a representar respectivamente 11% e 8% da nossa receita.

Vale destacar o movimento gradual de evolução do mix de receita da Companhia: a Intralog e a JSL Digital, unidades com perfil de crescimento mais acelerado, com crescimentos de 11% e 29%, respectivamente, na comparação anual. Além disso, essas duas unidades já se caracterizam por uma estrutura de capital mais enxuta, uma vez que tem perfil operacional 100% leve em ativos, o que se reflete em rentabilidade superior à média da JSL.

Em relação às três unidades de negócios:

- **JSL Serviços Dedicados** (73% da Receita Líquida no 1T26) apresentou redução de 2% no 1T26 (vs 1T25), impactada principalmente pela redução intencional do segmento de grãos e pelo encerramento de contratos não rentáveis na base comparativa. Excluindo esses efeitos, a unidade manteve-se estável. A entrada de novos contratos no trimestre, que estavam em fase de implantação, contribuirão para o crescimento da unidade nos próximos trimestres.
- **Intralog** (21% da Receita Líquida no 1T26) cresceu 11% frente a 1T25, impulsionada pelo *ramp-up* dos contratos implantados em 2025. Tivemos entradas importantes de novos contratos nos segmentos de bens de consumo, varejo e automotivo, com destaque para montadoras estrangeiras em consolidação no mercado nacional e para um cliente global no setor de eletrônicos, ambos refletindo nossa capacidade de atrair clientes de diferentes segmentos.
- **JSL Digital** (6% da Receita Líquida no 1T26) apresentou crescimento de 29% em relação ao 1T25, impulsionado pelo aumento de volumes nos segmentos de *e-commerce* e automotivo. Vale destacar que os números atuais contemplam a migração do segmento de carga geral para essa unidade de negócio. Desconsiderando esse efeito, o crescimento da JSL Digital foi de 4 vezes em relação ao 1T25, resultado que evidencia a robusta expansão orgânica da plataforma e o seu potencial de escala.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (1T26)



O EBITDA ajustado alcançou R\$ 471,2 milhões com margem de 19,9%, expansão de 0,1 p.p. em relação ao 1T25. Frente ao 4T25, a redução de 0,7 p.p. na margem reflete principalmente a sazonalidade típica do primeiro trimestre. Na comparação anual, a manutenção das margens reflete três fatores: a disciplina na precificação dos contratos, as readequações e saídas de contratos não rentáveis ao longo de 2025 e o esforço contínuo de melhoria da eficiência operacional. Destaque para as iniciativas de redução de custos, que somadas aos já mencionados mecanismos contratuais de repasse, neutralizaram a elevação dos preços de combustíveis no trimestre. Vale destacar que, conforme já mencionado na Mensagem da Administração, os repasses não foram integralmente concluídos dentro do período, com poucos a serem finalizados no início do 2T26.

A **venda de ativos** no 1T26 encerrou com margem bruta positiva e crescimento de 10% no volume frente ao 1T25. Avançamos na redução do estoque de ativos disponíveis para venda, contribuindo para a otimização da alocação de capital. A margem bruta de vendas se manteve no campo positivo.

O **lucro líquido ajustado** do 1T26 foi de R\$ 6,5 milhões. O resultado segue impactado pelo patamar elevado do CDI frente ao 1T25, efeito parcialmente compensado pela redução de 0,5 p.p. no spread médio das dívidas, impulsionada pela amortização de emissões com custos mais elevados, e pela redução da dívida bruta média da Companhia.

Em função de uma mudança de entendimento do STJ referente ao tema das contribuições ao Sistema S, conforme nota de evento subsequente divulgada nas Demonstrações Financeiras de 2025, o resultado reportado do 1T26 foi impactado pelo reprovionamento contábil no valor de R\$ 203,4 milhões, provisão originalmente revertida no 2T24. Esse montante está alocado em duas naturezas distintas: R\$ 167 milhões em despesas operacionais, referentes ao principal da contribuição, com impacto integral no EBIT e no EBITDA, e R\$ 36 milhões no resultado financeiro, referentes à atualização monetária e juros do período de retroação. O impacto líquido de imposto de renda totaliza R\$ 134 milhões no lucro líquido. Assim como no 2T24, esses impactos foram ajustados para fins de normalização do resultado da Companhia.

A seguir, apresentamos as demonstrações de resultados do exercício para as unidades de negócios: JSL Serviços Dedicados, Intralog e JSL digital.

JSL Serviços Dedicados

A JSL Serviços Dedicados executa operações de transporte dedicado e especializado por meio de contratos de médio e longo prazo, abrangendo desde transporte *milk run* e transferência de carga entre plantas industriais até commodities, químicos, distribuição urbana e fretamento de pessoas. As altas barreiras de entrada, exigência significativa de ativos, expertise em operações de alta complexidade e rigor operacional, sustentam a posição da unidade. A Companhia opera de forma flexível em dois modelos: **frota própria** e **agregados e terceiros**, mantendo os mesmos níveis de serviço em ambos.

JSL Serviços Dedicados (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	2.025,5	2.064,3	-1,9%	2.143,6	-5,5%
Receita Líquida	1.721,9	1.752,6	-1,8%	1.818,6	-5,3%
Receita Líquida de Serviços	1.622,8	1.664,2	-2,5%	1.720,7	-5,7%
Frota Própria	1.139,2	1.178,3	-3,3%	1.175,3	-3,1%
Agregados e Terceiros	483,6	485,8	-0,5%	545,4	-11,3%
Receita Líquida Venda Ativos	99,1	88,4	12,0%	97,9	1,2%
Custos Totais	(1.495,9)	(1.481,8)	1,0%	(1.570,5)	-4,8%
Custo de Serviços	(1.399,9)	(1.384,0)	1,2%	(1.478,6)	-5,3%
Com pessoal	(488,1)	(471,2)	3,6%	(500,8)	-2,5%
Com agregados e terceiros	(303,9)	(325,2)	-6,5%	(344,4)	-11,7%
Combustíveis e lubrificantes	(239,9)	(268,3)	-10,6%	(249,6)	-3,9%
Peças / pneu / manutenção	(146,6)	(156,2)	-6,1%	(155,1)	-5,5%
Depreciação	(158,5)	(117,5)	34,8%	(160,2)	-1,1%
Outros	(62,8)	(45,6)	37,8%	(68,6)	-8,4%
Custo Venda de Ativos	(95,9)	(97,8)	-1,9%	(91,9)	4,4%
Lucro Bruto	226,0	270,8	-16,6%	248,1	-8,9%
Despesas Operacionais	(85,0)	(66,5)	27,8%	(81,3)	4,5%
EBIT	141,0	204,3	-31,0%	166,8	-15,4%
Margem (% ROL)	8,2%	11,7%	-3,5 p.p.	9,2%	-1,0 p.p.
EBITDA	316,3	341,6	-7,4%	346,4	-8,7%
Margem (% ROL)	18,4%	19,5%	-1,1 p.p.	19,0%	-0,7 p.p.

A **receita líquida** da JSL Serviços Dedicados atingiu R\$ 1.721,9 milhões no 1T26, redução de 2% (vs 1T25), impactado pela redução intencional do segmento de grãos e da readequação de contratos não rentáveis na base comparativa. Retirando esses efeitos, manteve-se estável. Tivemos novos contratos nos segmentos de siderurgia e mineração, químicos e varejo. Esses contratos estavam em fase de implantação e contribuirão com os resultados nos próximos trimestres.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, alimentos e bebidas representou 30% da receita do segmento (serviços de distribuição urbana e transporte refrigerado), papel e celulose representou 16% (com foco no transporte de madeira e celulose) e automotivo, 15% (serviços de *milk-run* e transporte de veículos).

O **EBITDA** da JSL Serviços Dedicados no 1T26 totalizou R\$ 316,3 milhões, com margem de 18,4% (-1,1 p.p. vs 1T25). As margens ainda foram impactadas por alguns contratos de baixa rentabilidade, encerrados ao longo do trimestre, inclusive pelos custos envolvidos na desmobilização. No modelo de frota própria (72% da receita do segmento), o EBITDA atingiu R\$ 238 milhões e a margem atingiu 19,2% (-1,6p.p. vs 1T25), e no modelo de agregados e terceiros (28% da receita do segmento), R\$ 79 milhões (+1% vs 1T25) e a margem atingiu 16,2% (+0,2p.p.). As demonstrações de resultados dos modelos operacionais podem ser consultadas no Anexo III – Demonstrações de resultado do exercício (frota própria e agregados e terceiros).

A elevação dos preços de combustíveis, decorrente das tensões no Oriente Médio, tem impacto direto neste segmento, que responde pela maior parcela de gastos com combustíveis da Companhia. Ainda assim, os já mencionados mecanismos contratuais de repasse neutralizaram o efeito sobre as margens, sem impacto relevante sobre a rentabilidade da unidade.

Intralog

A Intralog atua na oferta de serviços de armazenagem e intralogística nos modelos 3PL e 4PL, com escopo que inclui movimentação interna em plantas produtivas, gestão de armazéns dedicados e multiclientes, centros de distribuição e distribuição urbana. O modelo é sustentado por contratos de longo prazo, altas barreiras de entrada e diferenciais tecnológicos próprios, WMS proprietário, integração ERP/WMS/TMS e equipe interna altamente especializada, que garantem visibilidade e eficiência de ponta a ponta do processo logístico.

Intralog (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	582,1	524,1	11,1%	586,7	-0,8%
Receita Líquida	499,7	450,0	11,0%	502,7	-0,6%
Receita Líquida de Serviços	499,7	449,7	11,1%	502,7	-0,6%
Receita Líquida Venda Ativos	-	0,3	n.a.	-	n.a.
Custos Totais	(394,7)	(364,5)	8,3%	(397,6)	-0,7%
Custo de Serviços	(394,6)	(364,5)	8,3%	(397,6)	-0,7%
Com pessoal	(253,8)	(231,4)	9,7%	(249,1)	1,9%
Com agregados e terceiros	(23,9)	(17,5)	36,5%	(17,6)	36,4%
Combustíveis e lubrificantes	(4,7)	(6,4)	-27,8%	(6,2)	-25,3%
Peças / pneu / manutenção	(15,6)	(13,3)	17,6%	(16,6)	-5,7%
Depreciação	(41,8)	(33,9)	23,3%	(39,6)	5,5%
Outros	(54,8)	(61,9)	-11,5%	(68,5)	-20,0%
Custo Venda de Ativos	(0,0)	-	n.a.	(0,0)	n.a.
Lucro Bruto	105,0	85,5	22,8%	105,1	0,0%
Despesas Operacionais	(14,2)	(22,7)	-37,2%	(8,9)	60,6%
EBIT	90,8	62,8	44,5%	96,2	-5,6%
Margem (% ROL)	18,2%	14,0%	+4,2 p.p.	19,1%	-1,0 p.p.
EBITDA	132,9	97,0	37,0%	136,1	-2,4%
Margem (% ROL)	26,6%	21,6%	+5,0 p.p.	27,1%	-0,5 p.p.

A **Receita Líquida** alcançou R\$ 499,7 milhões no 1T26, crescimento de 11% em comparação com o 1T25. O resultado foi sustentado pela implantação de novos contratos firmados em 2025 e ao longo do trimestre, pela expansão em clientes existentes via *cross-selling* e pela ampliação da atuação junto a montadoras chinesas que vêm consolidando presença no Brasil.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, bens de consumo representou 34% da receita do segmento (principalmente por serviços de armazenagem), papel e celulose, 13% (com serviços de movimentação interna) e alimentos e bebidas, 13% (com serviços de armazenagem seca e refrigerada).

O **EBITDA** no 1T26 totalizou R\$ 132,9 milhões (+37% vs 1T25), com uma margem de 26,6% e expansão de +5,0 p.p. na margem EBITDA. Destacamos a contribuição dos contratos firmados nos últimos trimestres, com ênfase para a maturação dos contratos do setor aeroportuário e para a entrada de novos contratos nos setores automotivo, bens de consumo e varejo, segmentos em que já temos presença relevante e seguimos identificando novas oportunidades de expansão.

JSL Digital

A JSL Digital posiciona a Companhia na liderança da transformação digital do setor logístico, operando uma plataforma 100% leve em ativos que integra carga a uma ampla rede de motoristas autônomos. A combinação entre relacionamento histórico com o caminhoneiro, tecnologia proprietária de monitoramento de rotas e segurança, e programa de fidelidade sustentam um ciclo virtuoso de expansão, onde o aumento da demanda atrai mais motoristas, ampliando a cobertura nacional e a atratividade da plataforma.

JSL Digital (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	186,5	145,4	28,2%	164,8	13,2%
Receita Líquida	151,2	117,3	28,9%	132,8	13,8%
Receita Líquida de Serviços	150,3	115,6	30,0%	131,4	14,4%
Receita Líquida Venda Ativos	0,9	1,7	-48,8%	1,4	-36,4%
Custos Totais	(132,2)	(99,6)	32,7%	(114,4)	15,6%
Custo de Serviços	(131,8)	(99,2)	32,9%	(113,8)	15,8%
Com pessoal	(9,2)	(10,5)	-11,8%	(9,3)	-0,9%
Com agregados e terceiros	(109,3)	(74,6)	46,6%	(94,1)	16,1%
Combustíveis e lubrificantes	(1,1)	(1,6)	-33,5%	(0,9)	25,4%
Peças / pneu / manutenção	(5,4)	(6,0)	-10,7%	(4,5)	17,7%
Depreciação	(3,3)	(3,4)	-3,7%	(3,2)	2,2%
Outros	(3,5)	(3,1)	12,7%	(1,7)	105,0%
Custo Venda de Ativos	(0,4)	(0,4)	-2,3%	(0,6)	-34,1%
Lucro Bruto	19,0	17,7	7,0%	18,4	3,2%
Despesas Operacionais	(7,6)	(6,1)	24,3%	(6,7)	12,9%
EBIT	11,4	11,7	-2,0%	11,7	-2,4%
Margem (% ROL)	7,6%	9,9%	-2,4 p.p.	8,8%	-1,3 p.p.
EBITDA	15,1	15,6	-2,9%	15,4	-1,7%
Margem (% ROL)	10,0%	13,3%	-3,3 p.p.	11,6%	-1,6 p.p.

A **receita líquida** atingiu R\$ 151,2 milhões no 1T26, representando um crescimento de 29% em comparação com o 1T25. A agilidade e a flexibilidade do nosso modelo, aliadas à confiabilidade de entrega da Companhia, nos posiciona como a parceira ideal para operações com maior volatilidade de demanda, com oportunidades relevantes de expansão em diversos setores.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, *e-commerce* representou 21% da receita líquida, automotivo representou 18%, alimentos e bebidas (17%) e bens de consumo (12%).

O **EBITDA** da JSL Digital atingiu R\$ 15,1 milhões no 1T26, com margem de 10,0% (-3,3 p.p. vs 1T25). A redução reflete a maior participação de motoristas terceiros com conjunto completo (cavalo e carreta próprios), categoria que naturalmente apresenta margem percentual menor, uma vez que a remuneração integral do ativo está embutida no custo do frete. O movimento é consistente com nossa estratégia de expansão do modelo leve em ativos, capturando a capacidade disponível no mercado sem comprometer escalabilidade. Importante reforçar que este segmento tem um impacto indireto relevante do aumento de preço dos combustíveis que ainda não foi totalmente repassado, pelo curso normal de aprovação dos clientes. Ressaltamos o alto potencial de crescimento operacional da unidade, que ainda apresenta relevante espaço de alavancagem operacional, com a expansão da receita, a diluição dos custos fixos tende a ampliar progressivamente as margens operacionais.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receitas Financeiras	61,8	64,6	-4,4%	50,4	23%
Despesas Financeiras	(373,8)	(340,4)	9,8%	(334,0)	11,9%
Resultado Financeiro	(312,0)	(275,8)	13,1%	(283,6)	10,0%

Desconsiderando os impactos do Sistema S no resultado financeiro, tivemos uma melhora de R\$ 7,8 milhões em relação ao 4T25. Com o CDI e o spread médio da dívida mantidos estáveis ao longo dos três primeiros meses do ano, a queda da dívida líquida no período gerou um impacto positivo de R\$ 5,1 milhões (vs 4T25).

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Dívida bruta	6.910,8	7.465,5	-7,4%	7.121,9	-3,0%
Caixa e aplicações financeiras	1.437,0	1.748,5	-17,8%	1.482,4	-3,1%
Dívida líquida	5.473,9	5.717,0	-4,3%	5.639,5	-2,9%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,0%	15,2%	+0,8 p.p.	16,5%	-0,5 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,5%	10,0%	+0,5 p.p.	10,9%	-0,3 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	4,0	4,3	-6,6%	4,0	0,3%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	16,1%	14,7%	+1,4 p.p.	16,1%	+0,0 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,5	3,9	-11,0%	3,4	2,1%

Fechamos o 1T26 com R\$ 1,4 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 288 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 1,7 bilhão em fontes de liquidez que equivalem a 1,3x a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até junho/2027. Vale ressaltar que o custo médio da dívida bruta (apresentado na tabela acima) é calculado a partir da ponderação da despesa financeira pelo serviço da dívida com o saldo da dívida ao final dos períodos.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	1T26	1T25	4T25
Dívida líquida / EBITDA¹	2,78x	3,30x	2,88x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,47x	2,59x	2,37x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,44x	2,75x	2,57x
EBITDA UDM	1.969,3	1.732,3	1.959,1
EBITDA-A ² UDM	2.215,0	2.203,5	2.380,9

¹EBITDA ajustando efeitos do Sistema S

²EBITDA-A calculado conforme metodologia dos covenants

Em bases comparáveis, desconsiderando os efeitos não recorrentes do Sistema S no 2T24 e no 1T26, nossa alavancagem foi de 2,78x dívida líquida/EBITDA¹ no 1T26, redução de 0,52x na comparação anual (vs 3,30x no 1T25) e de 0,10x na comparação trimestral. Movimento equivalente foi observado na alavancagem abrangente (Dívida Líquida + Direito de Uso/EBITDA), com a redução de 0,52x (vs 1T25) e 0,10x (vs 4T25). A alavancagem reportada foi de 3,04x dívida líquida/EBITDA e 2,47x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para covenants. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,44x. Mantemos o foco na redução dos índices de alavancagem, estratégia reforçada pela conversão de capex em aluguel, que fortalece a geração de caixa e acelera o processo de desalavancagem da Companhia.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Investimento bruto por natureza	29,5	164,4	-82,1%	117,0	-74,8%
Expansão	11,5	91,9	-87,5%	55,8	-79,5%
Renovação	5,2	50,9	-89,7%	27,9	-81,3%
Outros	12,8	21,6	-40,7%	33,3	-61,5%
Investimento bruto por tipo	29,5	164,4	-82,1%	117,0	-74,8%
Caminhões	5,6	69,4	-91,9%	27,5	-79,5%
Máquinas e Equipamentos	7,4	67,5	-89,0%	20,9	-64,4%
Veículos Leves	1,0	4,6	-78,0%	18,4	-94,5%
Ônibus	2,9	1,3	129,7%	1,9	n.a.
Outros	12,5	21,6	-42,1%	48,3	-74,1%
Receita de Venda de Ativos	104,0	99,6	4,4%	102,5	1,4%
Total Investimento Líquido	-74,5	64,8	-215,0%	14,5	-613,5%

O capex bruto do 1T26 foi de R\$ 29,5 milhões, sendo 39% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura, e 18% devido a renovação de contratos de clientes estratégicos.

Em linha com o plano estratégico, parte dos novos contratos firmados durante o trimestre tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, a necessidade de capex se mostrou muito inferior em relação aos períodos anteriores com uma redução de 82% vs 1T25.

Neste trimestre as vendas de ativos atingiram R\$ 104 milhões, superando o desembolso de capex bruto de R\$ 29,5 milhões. O movimento contribuiu com fluxo positivo de R\$ 74,5 milhões no caixa do trimestre.

O efeito caixa dos investimentos realizados no período estão refletidos no tópico de 'Fluxo de Caixa'.

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	1T26 UDM	1T25 UDM	4T25 UDM	Running Rate UDM
EBIT	938,9	1.231,9	1.141,8	1.211,1
Alíquota efetiva	-60,7%	12,3%	-3080,8%	22%
NOPLAT	1.508,7	1.080,9	36.317,0	944,7
Dívida Líquida período atual	5.473,9	5.717,0	5.639,5	4.724,8
Dívida líquida período anterior	5.717,0	4.959,2	5.532,2	5.264,6
Dívida líquida média	5.595,4	5.338,1	5.585,8	4.994,7
PL período atual	1.166,3	1.791,2	1.324,6	1.166,3
PL período anterior	1.791,2	1.698,3	1.770,4	1.791,2
PL médio	1.478,7	1.744,8	1.547,5	1.478,7
Capital Investido período atual	6.640,2	7.508,1	6.964,1	5.891,1
Capital Investido período anterior	7.508,1	6.657,5	7.302,5	7.055,8
Capital Investido médio	7.074,1	7.082,8	7.133,3	6.473,4
ROIC	21,3%	15,3%	509,1%	14,6%

No 1T26 nosso ROIC *running rate* foi de 14,6%. refletindo a melhora operacional em comparação ao 1T25 (+0,3p.p.). A crescente concentração de contratos com perfil leve em ativos nos últimos trimestres reduziu a necessidade de investimentos, o que vem tornando o balanço mais eficiente, e contribuindo para a expansão do indicador.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T26	4T25	1T25
EBITDA	297,0	498,0	454,2
Capital de Giro	84,3	(33,3)	(124,8)
Custo de venda de ativos	96,3	92,5	99,0
Capex Renovação e Outros	(18,0)	(51,8)	(72,5)
IR e Itens não caixa ¹	155,5	19,3	(14,5)
Fluxo de Caixa Operacional	615,2	524,7	341,4
Capex Expansão	(17,7)	(81,6)	(100,2)
(A) Fluxo de Caixa após Crescimento	597,5	443,1	241,2
Captação de Dívida	55,0	22,3	212,1
Amortização de Principal	(254,1)	(364,5)	(217,7)
(B) Pagamento de Juros	(242,0)	(186,7)	(197,8)
(C) Amortização Direito de Uso	(97,3)	(81,9)	(66,8)
(D) Pagamento por Aquisição de Empresas	-	-	-
Dividendos Pagos	(104,3)	-	(106,5)
Outros Investimentos	(0,1)	(0,9)	(10,8)
Varição do Caixa	(45,4)	(168,5)	(146,4)
Caixa Início do Período	1.482,4	1.650,9	2.398,0
Caixa Final do Período	1.437,0	1.482,4	2.313,0
Geração de Caixa livre após o Crescimento (A+B+C+D)	258,1	174,6	(23,4)

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa (R\$ 598 milhões no fluxo de caixa após o crescimento no trimestre), trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura de capital.

Adicionalmente, a redução da necessidade de capex para manter o crescimento orgânico observada no último ano junto a iniciativas de locação de ativos e melhora do capital de giro estão favorecendo a geração de caixa e a estratégia de desalavancagem da Companhia.

A Companhia gerou R\$ 258 milhões em caixa livre após o crescimento no 1T26 e R\$ 674 milhões nos últimos doze meses, considerando pagamento de juros, amortização de direito de uso e aquisição de empresas (A+B+C+D). Esse fluxo representa um cash flow yield de 33,9%¹ sobre o valor de mercado, métrica que representa a robustez da geração de caixa da Companhia frente ao seu valuation atual.

1 - (Calculado com dados da data de 04/05/2026)

* Os efeitos do reaprovisionamento do Sistema S estão contemplados na linha de itens não caixa.

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Lucro Líquido Total	(144,9)	31,9	n.a.	10,3	n.a.
Resultado Financeiro	312,0	275,8	13,1%	283,6	10,0%
IR e contribuição social	(91,2)	(28,9)	216,1%	(19,3)	373,6%
Depreciação e Amortização	221,1	175,4	26,1%	223,3	-1,0%
EBITDA	297,0	454,2	-34,6%	497,9	-40,3%
Custo de Venda de Ativos	(96,3)	(99,0)	-2,7%	(92,5)	4,2%
EBITDA-A	393,4	553,2	-28,9%	590,4	-33,4%
Provisões (Sistema S)	167,3	-	n.a.	-	n.a.
Mais Valia	6,8	4,0	69,0%	7,1	-3,5%
EBITDA Ajustado	471,2	458,2	2,8%	505,0	-6,7%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	373,9	391,4	-4,5%	423,1	-11,6%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Lucro Líquido	(144,9)	31,9	n.a.	10,3	n.a.
Provisões (Sistema S)	134,2	-	n.a.	-	n.a.
Mais Valia	4,5	2,7	69,0%	4,7	-3,5%
Amortização PPA	12,6	10,6	19,6%	14,8	-14,9%
Lucro Líquido Ajustado	6,5	45,1	-85,6%	29,8	-78,2%
Margem (% ROL)	0,3%	1,9%	-1,7 p.p.	1,2%	-0,9 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	1T26	4T25	1T25	Passivo (R\$ milhões)	1T26	4T25	1T25
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	309,9	241,4	327,0	Fornecedores	280,0	277,6	291,5
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.125,6	1.239,5	1.420,6	Risco sacado a pagar	0,8	0,3	2,3
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	148,7	Instrumentos financeiros derivativos	133,1	143,7	125,0
Contas a receber	2.113,7	2.176,7	1.899,8	Empréstimos e financiamentos	891,3	1.015,4	1.414,2
Estoques	69,4	75,3	97,9	Debêntures	309,9	281,6	56,0
Tributos a recuperar	73,0	70,4	83,0	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	10,2	10,0	22,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	120,0	109,4	105,9	Arrendamentos por direito de uso	248,5	219,7	165,0
Outros créditos	35,3	21,7	27,9	Obrigações sociais e trabalhistas	642,1	402,4	388,4
Despesas antecipadas	75,6	39,1	69,5	Imposto de renda e contribuição social a recolher	4,6	1,2	2,3
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	357,4	349,7	445,2	Tributos a recolher	192,9	196,4	181,4
Adiantamentos a terceiros	63,0	58,3	53,9	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	421,1	525,3	-
Total do ativo circulante	4.342,6	4.381,5	4.679,4	Outras contas a pagar	80,0	76,0	78,8
				Adiantamentos de clientes	41,4	24,4	32,2
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	129,2	127,4	136,5
				Total do passivo circulante	3.385,2	3.301,4	2.896,1
Ativo Não circulante				Passivo Não circulante			
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1,6	1,4	0,9	Empréstimos e financiamentos	3.994,6	4.118,6	4.371,0
Instrumentos financeiros derivativos	156,1	161,1	115,4	Debêntures	1.610,9	1.609,8	1.566,2
Contas a receber	14,5	15,3	32,2	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	9,0	11,3	66,7
Tributos a recuperar	133,4	121,7	98,8	Arrendamentos por direito de uso	669,3	587,8	550,1
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	15,6	15,5	16,4	Tributos a recolher	8,5	9,1	10,6
Depósitos judiciais	74,1	71,2	70,5	Provisão para demandas judiciais e administrativas	364,1	392,5	471,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	333,9	227,0	174,9	Imposto de renda e contribuição social diferidos	242,9	234,5	240,8
Partes relacionadas	-	-	-	Partes relacionadas	-	-	-
Ativo de indenização por combinação de negócios	261,2	290,9	379,6	Outras contas a pagar	22,9	23,2	32,6
Outros créditos	46,1	44,2	40,7	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	424,4	412,2	463,3
Total do realizável a longo prazo	1.036,5	948,3	929,5	Obrigações Sociais e Trabalhistas	17,8	15,9	15,9
				Instrumentos financeiros derivativos	107,9	92,6	107,9
				Total do passivo não circulante	7.472,3	7.507,3	7.896,4
Investimentos	10,4	10,3	-				
Imobilizado	5.776,4	5.926,6	6.077,8	Total do patrimônio líquido	1.166,3	1.324,6	1.791,2
Intangível	858,0	866,5	897,0				
Total	6.644,8	6.803,4	6.974,8	Total do passivo e patrimônio líquido	12.023,9	12.133,2	12.583,7
Total do ativo não circulante	7.681,2	7.751,7	7.904,3				
Total do ativo	12.023,9	12.133,2	12.583,7				

Anexo III - Demonstrações de Resultado do Exercício (Frota própria e Agregados e Terceiros).

Frota Própria (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	1.442,0	1.480,5	-2,6%	1.488,3	-3,1%
Receita Líquida	1.236,5	1.264,2	-2,2%	1.270,6	-2,7%
Receita Líquida de Serviços	1.139,2	1.178,3	-3,3%	1.175,3	-3,1%
Receita Líquida Venda Ativos	97,3	85,9	13,3%	95,3	2,1%
Custos Totais	(1.085,1)	(1.069,2)	1,5%	(1.126,2)	-3,6%
Custo de Serviços	(991,1)	(972,6)	1,8%	(1.036,1)	-4,3%
Com pessoal	(443,0)	(417,4)	6,1%	(453,1)	-2,2%
Com agregados e terceiros	(43,3)	(54,7)	-20,8%	(46,0)	-5,9%
Combustíveis e lubrificantes	(194,4)	(229,5)	-15,3%	(207,6)	-6,4%
Peças / pneu / manutenção	(123,2)	(136,4)	-9,6%	(135,7)	-9,2%
Depreciação	(136,9)	(94,4)	44,5%	(137,0)	-0,1%
Outros	(50,3)	(40,2)	22,6%	(56,7)	-11,4%
Custo Venda de Ativos	(94,0)	(96,6)	-1,8%	(90,0)	4,4%
Lucro Bruto	151,4	195,0	-22,2%	144,4	4,9%
Despesas Operacionais	(66,4)	(44,3)	51,0%	(56,1)	18,3%
EBIT	85,0	150,8	-43,6%	88,3	-3,7%
Margem (% ROL)	6,9%	11,9%	-5,0 p.p.	6,9%	-0,1 p.p.
EBITDA	237,6	263,4	-9,8%	243,2	-2,3%
Margem (% ROL)	19,2%	20,8%	-1,6 p.p.	19,1%	+0,1 p.p.

Agregados e Terceiros (R\$ mm)	1T26	1T25	▲ A / A	4T25	▲ T / T
Receita Bruta	583,4	583,7	-0,1%	655,3	-11,0%
Receita Líquida	485,3	488,4	-0,6%	548,0	-11,4%
Receita Líquida de Serviços	483,6	485,8	-0,5%	545,4	-11,3%
Receita Líquida Venda Ativos	1,7	2,6	-32,6%	2,6	-32,5%
Custos Totais	(410,7)	(412,6)	-0,4%	(444,3)	-7,6%
Custo de Serviços	(408,8)	(410,6)	-0,4%	(442,5)	-7,6%
Com pessoal	(45,1)	(53,8)	-16,2%	(47,7)	-5,5%
Com agregados e terceiros	(260,6)	(270,5)	-3,6%	(298,3)	-12,6%
Combustíveis e lubrificantes	(45,6)	(38,9)	17,3%	(41,9)	8,7%
Peças / pneu / manutenção	(23,4)	(19,8)	18,3%	(19,4)	20,5%
Depreciação	(21,6)	(23,1)	-6,5%	(23,2)	-7,0%
Outros	(12,6)	(4,6)	173,0%	(11,9)	5,7%
Custo Venda de Ativos	(1,9)	(2,0)	-5,8%	(1,8)	3,1%
Lucro Bruto	74,6	75,8	-1,6%	103,7	-28,1%
Despesas Operacionais	(18,6)	(22,3)	-16,4%	(25,2)	-26,1%
EBIT	56,0	53,5	4,5%	78,5	-28,7%
Margem (% ROL)	11,5%	11,0%	+0,6 p.p.	14,3%	-2,8 p.p.
EBITDA	78,7	78,2	0,6%	103,2	-23,8%
Margem (% ROL)	16,2%	16,0%	+0,2 p.p.	18,8%	-2,6 p.p.

Glossário

EBITDA-A ou EBITDA Adicionado – Corresponde ao EBITDA acrescido do custo contábil residual da venda de ativos imobilizados, o qual não representa desembolso operacional de caixa, uma vez que se trata da mera representação contábil da baixa dos ativos no momento de sua alienação. Dessa forma, a Administração da Companhia acredita que o EBITDA-A é a medida prática mais adequada do que o EBITDA tradicional como aproximação da geração de caixa, de modo a aferir a capacidade da Companhia de cumprir com suas obrigações financeiras. Ressaltamos também que com base nas escrituras públicas das debêntures, o EBITDA-A para cálculo de alavancagem e cobertura de despesas financeiras líquidas, corresponde ao o lucro antes do resultado financeiro, tributos, depreciações, amortizações, imparidade dos ativos e equivalências patrimoniais, acrescido de venda de ativos utilizados na prestação de serviços, apurado ao longo dos últimos 12 (doze) meses, incluindo o EBITDA Adicionado dos últimos 12 (doze) meses das sociedades incorporadas e/ou adquiridas.

IFRS16 – O *International Accounting Standards Board* (IASB) emitiu a norma CPC 06 (R2) /IFRS 16, que requer que os arrendatários reconheçam a maioria dos arrendamentos no balanço patrimonial, sendo registrados um passivo para pagamentos futuros e um ativo para o direito de uso. A norma entrou em vigor a partir de 1 de janeiro de 2019.

Informações Adicionais

Esse Release de Resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da JSL S.A. As informações financeiras são apresentadas em milhões de Reais, exceto quando indicado o contrário. As informações contábeis intermediárias da Companhia são elaboradas de acordo com a legislação societária e apresentadas em bases consolidados de acordo com CPC – 21 (R1) Demonstração Intermediária e a norma IAS 34 – *Interim Financial Reporting*, emitida pelo IASB.

A partir de 01 de janeiro de 2019, a JSL adotou o CPC 06 (R2)/IFRS 16 em suas demonstrações financeiras relativas ao 1T19. Nenhuma das alterações incorre na reapresentação das demonstrações financeiras já publicadas.

Em razão de arredondamentos, as informações financeiras apresentadas nas tabelas desse documento poderão não reconciliar exatamente com os números apresentados nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas.

Aviso Legal

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições por que se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Teleconferência e Webcast

Data: 06 de maio de 2026, quarta-feira.

Horário: **11:00 (Brasília)**
10:00 (New York) – Com tradução simultânea.

Telefones de conexão:
Brasil: +55 11 4680 6788 ou +55 11 4700 9668
Demais países: +1 386 347 5053 ou +1 646 558 8656

ID do webinar: 882 0617 2761
Código de acesso: 383739
Webcast: ri.jsl.com.br

Acesso ao Webcast: Os slides da apresentação estarão disponíveis para visualização e download na sessão de Relações com Investidores em nosso website ri.jsl.com.br. O áudio da teleconferência será transmitido ao vivo pela plataforma e ficará disponível após o evento.

Para informações adicionais, entre em contato com a Área de Relações com Investidores:

SAC: 0800 01 95 755 | ri@jsl.com.br | ri.jsl.com.br



ENTENDER PARA ATENDER

EARNINGS
RELEASE

1Q26



UMA EMPRESA DO GRUPO



São Paulo, May 5, 2026 – JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) announces its results for 1Q26.

1Q26 RESULTS REINFORCE THE TRAJECTORY OF ROBUST OPERATING MARGINS, RESUMPTION OF GROWTH, CASH GENERATION AND DELEVERAGE

- Net revenue reaches R\$ 2.4 billion in 1Q26 (+2.3% vs 1Q25).
 - Net revenue growth in 1Q26 is 4%, excluding the impacts of the intentional reduction of unprofitable contracts from the comparative base.
- Adjusted EBITDA of R\$ 471.2 million in 1Q26, with a margin of 19.9%, an increase of +0.1 p.p. compared to 1Q25, demonstrating the ability to pass on the increase in fuel prices during the period.
- Asset sales of R\$ 104 million, with gross capex of R\$ 29.5 million, contributing R\$ 74.5 million to the quarter's cash flow.
- Cash generation after growth of R\$ 258 million in 1Q26, a flow that already considers interest payments, lease payments for right-of-use assets, and company acquisitions.
- Leverage at 2.8x, achieved a reduction of 0.5x vs 1Q25 and 0.1x vs 4Q25, removing the effects of the Sistema S, which reinforces JSL's deleveraging trajectory.
- New contracts reached R\$ 706 million in 1Q26, with an average term of 35 months.

Financial Highlights Summary (R\$ million)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	2,794.0	2,733.8	2.2%	2,895.0	-3.5%
Gross Revenue from Services	2,690.1	2,634.1	2.1%	2,792.5	-3.7%
Gross Revenue from Asset Sales	104.0	99.6	4.4%	102.5	1.4%
Net Revenue	2,372.7	2,319.9	2.3%	2,454.0	-3.3%
Net Revenue from Services	2,272.8	2,229.5	1.9%	2,354.7	-3.5%
Net Revenue from Asset Sales	99.9	90.5	10.5%	99.3	0.7%
EBIT	75.9	278.8	-72.8%	274.6	-72.4%
EBIT Margin (% NR)	3.2%	12.0%	-8.8 p.p.	11.2%	-8.0 p.p.
Net Income (Loss)	(144.9)	31.9	n.a.	10.3	n.a.
Net (Loss) Income Margin (% NR)	-6.1%	1.4%	-7.5 p.p.	0.4%	-6.5 p.p.
EBITDA	297.0	454.2	-34.6%	497.9	-40.3%
EBITDA Margin (%NR)	12.5%	19.6%	-7.1 p.p.	20.3%	-7.8 p.p.
Net Capex	(74.5)	64.8	n.a.	14.5	n.a.

Adjusted¹ EBIT	269.2	298.8	-9.9%	304.2	-11.5%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	11.3%	12.9%	-1.5 p.p.	12.4%	-1.1 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	471.2	458.2	2.8%	505.0	-6.7%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	19.9%	19.8%	+0.1 p.p.	20.6%	-0.7 p.p.
Adjusted¹ Net Income	6.5	45.1	-85.6%	29.8	-78.2%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	0.3%	1.9%	-1.7 p.p.	1.2%	-0.9 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 4Q25 and 1Q25 as reported at the time. In 1Q26, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 6.8 million to exclude the effect of impairment charges allocated to the cost of sale of assets, reflecting a R\$ 4.5 million adjustment in Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 19.1 million and Net Income by R\$ 12.6 million to exclude the effects of amortization of goodwill/importance from acquisitions. We also had adjustments related to the accounting reversion of the Sistema S in the amount of R\$ 167.3 million in EBIT and EBITDA and R\$ 134.2 million in net income.

Message from the administration

We are starting 2026 by opening a new cycle for JSL, the first quarter under new management, with a clear focus on delivering the Company expansion and profitability plan. This succession comes at a time when the Company is entering a cycle of growth and seeking operational efficiency through the adoption of new technologies that will support its operations and enable new proposals for clients.

JSL also took another step in its quest to increase its ability to serve its customers in an ever more effective way and reorganized its businesses into three: **JSL Dedicated Services**, **Intrallog** and **JSL Digital** - each company focused on its market of operation with independent management models tailored to each business profile.

In this first quarter, geopolitical tensions in the Middle East caused a significant increase in fuel prices, impacting diesel in Brazil, a key input for road logistics. It's worth noting that this increase was concentrated in the second half of the quarter, limiting the time available for price adjustments. This process, due to the contractual approval processes with clients, was not fully completed within the quarter, leaving only a few price adjustments to be finalized at the beginning of the second quarter. Even so, we ended the period confident in the solidity of our business model: the combination of long-term contracts and contractual price adjustment mechanisms continues to translate into predictable results and stable margins, even during periods of greater volatility. The execution of these clauses is supported by systematic monitoring of fuel acquisition costs and by benchmark indices, with national coverage and timely application, and the ongoing price adjustments should be more broadly reflected in the results of the coming quarters.

The scenario reinforced JSL's strategic relevance in our clients' supply chains, which were served without interruption and with the maintenance of contracted service levels throughout the period. Periods of greater volatility, such as the current one, marked by rising fuel prices, geopolitical uncertainties, and a high interest rate environment, tend to amplify the competitive advantage of operators with national scale, a solid balance sheet, and a robust operational structure. These attributes allow JSL to maintain service continuity and capture market opportunities that adverse environments naturally generate, especially with clients seeking logistics partners with proven delivery capacity in any scenario. Looking ahead, we remain attentive to geopolitical developments, with active contingency plans and, above all, a team prepared to deliver the same standard of operational excellence to our clients, regardless of the situation.

Looking ahead to the **first quarter of 2026**, consolidated **net revenue** reached R\$ 2.4 billion, a 2% increase (vs. 1Q25), or 4% when excluding the effect of the intentional reduction in the grain transportation segment and the readjustment of unprofitable contracts, conducted throughout 2025, which put pressure on the annual comparison base. This performance was supported by the consistent ramp-up of contracts implemented in 4Q25 and throughout 1Q26.

In terms of business units, **Intrallog** grew 11% and **JSL Digital** grew 29% year-on-year (1Q26 vs. 1Q25). If we disregard the migration of the general cargo segment to **JSL Digital**, the unit's growth reaches four times the level of 1Q25. **JSL Dedicated Services** remained stable year-on-year after adjusting for the effects of intentional reductions conducted throughout 2025, which were concentrated in this business unit—strategic moves that reinforce the adequacy of margins and the evolution of the Company's profitability.

Also at **Intrallog**, we highlight the appointment of Brunno Matta as the company's Chief Executive Officer (CEO), as announced to the market on April 2, 2026. An executive with 25 years of international experience in logistics and supply chain management, Brunno arrives to accelerate Intralog's growth agenda, which already demonstrates significant scale and growth in the Brazilian market, with a CAGR of 18%, highlighting the company's potential. Resulting from the consolidation of the warehousing and intralogistics operations of JSL and TPC, Intralog holds a leading position in the country, with more than 15,000 employees and over 2 million m² under management, in a market estimated at R\$ 415 billion.

Adjusted EBITDA for 1Q26 reached R\$ 471.2 million, a 3% increase compared to 1Q25, with a margin of 19.9%. The margin remains at a level adequate to operations, benefiting from the adjustment/exit of unprofitable contracts throughout 2025 and the aforementioned fuel price adjustment.

These results are supported by an ongoing agenda of reviewing internal processes and applying technology to operations. During the quarter, we made progress in identifying optimization and management opportunities, addressing areas for improvement that translate into productivity gains over time. These investments prepare the Company to support the projected growth in scale over the coming years, ensuring that expansion is accompanied by operational efficiency and quality.

Asset sales continue on a growth trajectory, reaching R\$ 99.9 million in net revenue in the first quarter, a 10% increase compared to 1Q25. We made progress in reducing the inventory of assets available for sale, contributing to the optimization of capital allocation. The gross sales margin remained positive.

Adjusted net income reached R\$ 6.5 million in 1Q26. The result continues to be pressured by the high level of the Selic rate, partially offset by two movements observed throughout 2025 and 1Q26: a 0.5 p.p. reduction in the average debt spread, driven by the amortization of higher-cost issuances, and a reduction in the Company's average gross debt. Both result in a more efficient capital structure. With the evolution of deleveraging, these effects tend to increasingly benefit the Company's financial results.

Due to a change in the Superior Court of Justice's (STJ) understanding regarding contributions to the "Sistema S" (a system of private, non-profit institutions that provide vocational training and other services), as per the subsequent event notice released in the 2025 Financial Statements, the reported result for 1Q26 was impacted by an accounting re-provision of R\$ 203.4 million (original provision reversed in Q2 2024). As in Q2 2024, these accounting effects are being considered non-recurring and adjusted in the results. We adjusted R\$ 167 million in EBIT and EBITDA and R\$ 134 million in Net Income to reflect the company's normalized result. There is still no defined timeframe for the actual disbursement of these amounts, as the JSL lawsuit has not yet reached a final judgment.

In 1Q26, we generated **R\$ 258 million in cash after growth, interest payments, rent, and company acquisitions**, a result that reflects not only operational performance but also the high conversion of our EBITDA into effective cash. This cash generation contributed to the reduction of net and gross debt compared to 1Q25 and 4Q25, making our capital structure progressively more efficient. Thus, even in the face of a prolonged cycle of high interest rates, we maintained our deleveraging trajectory. Maintaining comparable bases and disregarding the aforementioned effects of the Sistema S, the **net debt/EBITDA** ratio reached 2.8x, a reduction of 0.5x year-on-year. Considering comprehensive leverage (Net debt including IFRS 16 right-of-use liability), we saw a reduction from 3.7x to 3.2x in 1Q26, representing a reduction of 0.5x (vs. 1Q25) and 0.1x (vs. 4Q25). This movement demonstrates, once again, the ability of our model to reconcile expansion and deleveraging, supported by cash generation and the strategic decision to expand the use of leased assets and the expansion of Intralog and JSL Digital, both with lower capital intensity.

Gross capital expenditure for the quarter was **R\$29 million**, a decrease of R\$135 million compared to 1Q25. This, combined with asset sales exceeding investments during the period, contributed R\$74 million to cash generation. This reflects the strategy of leasing assets for fleet expansion and renewal, which reduces the need for initial outlay and makes the balance sheet lighter and more efficient, reinforcing the deleveraging and cash generation trajectory described previously.

The **ROIC running rate** for the last twelve months reached 14.6% in 1Q26. This indicator reflects three complementary movements: the completion of the contractual readjustment cycle ending in 2025; the evolution towards a more efficient capital structure, supported by the advancement of the asset leasing strategy; and the significant growth of the **Intralog** and **JSL Digital** units, which reinforce the Company's profitability mix.

This quarter, we closed R\$706 million in **new contracts**, with an average term of 35 months. The sectors that stood out were steel and mining, chemicals, and retail/e-commerce. The variety of new contracts reinforces our positioning and sectoral diversification strategy. The addition of these contracts demonstrates JSL's essential role in our clients' logistics and production chains, a position that allows us to grow alongside our clients' expansion. For the coming quarters, we see significant avenues for growth: the expansion of Intralog, with room for growth in all states of the country, and the operational leverage of JSL Digital in regions and sectors where its agility and flexibility generate greater competitiveness. All of this within a logistics market estimated at R\$1.3 trillion in Brazil, with ample room for organic growth and sectoral consolidation.

As a complement to our technology and employee development agenda, we launched the Estrada de Prêmios (Road of Rewards) program this quarter, aimed at our third-party and affiliated drivers. The program encourages loyalty among independent drivers by awarding points for each trip completed with the company, which can be redeemed for essential items for life on the road or with family, in addition to various progressive benefits that can reduce the driver's daily costs. The Estrada de Prêmios model is a pioneering initiative in Brazil and is becoming one of JSL's key differentiators in driver loyalty and recruitment.

We have also made progress on our ESG agenda with initiatives that reinforce JSL's direct impact on people. We have achieved ISO 45001 certification, an international benchmark in health and safety, which strengthens our culture of prevention and protection of life. These advances demonstrate our ability to generate real impact, growing alongside our people and the logistics sector.

We ended 1Q26 confident in JSL's ability to reaffirm its market leadership position while navigating a challenging external environment, with the strength of our business model proven in the face of fuel price volatility throughout the quarter. We inaugurated a new cycle anchored in financial discipline and innovation, in which the asset leasing strategy, evidenced by the negative net capex of the quarter, reinforces the transition to a leaner and more efficient balance sheet model, which strengthens our cash generation and reinforces our deleveraging trajectory, along with our focus on expanding the Company's operations and profitability.

We thank our more than 34,000 employees, our customers, shareholders, and the market in general for their continued trust.

Guilherme Sampaio
CEO of JSL

The financial information presented below is in accordance with IFRS (International Financial Reporting Standards). Results are presented on a consolidated basis.

Consolidated Result

'Consolidated (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	2,794.0	2,733.8	2.2%	2,895.0	-3.5%
Gross Revenue from Services	2,690.1	2,634.1	2.1%	2,792.5	-3.7%
Gross Revenue from Asset Sales	104.0	99.6	4.4%	102.5	1.4%
Net Revenue	2,372.7	2,319.9	2.3%	2,454.0	-3.3%
Net Revenue from Services	2,272.8	2,229.5	1.9%	2,354.7	-3.5%
JSL Dedicated Services	1,622.8	1,664.2	-2.5%	1,720.7	-5.7%
Intralog	499.7	449.7	11.1%	502.7	-0.6%
JSL Digital	150.3	115.6	30.0%	131.4	14.4%
Net Revenue from Asset Sales	99.9	90.5	10.5%	99.3	0.7%
Total Cost	(2,022.7)	(1,945.9)	3.9%	(2,082.5)	-2.9%
Cost of Services	(1,926.4)	(1,846.9)	4.3%	(1,990.1)	-3.2%
Cost of Selling Assets	(96.3)	(99.0)	-2.7%	(92.5)	4.2%
Gross Profit	350.0	374.1	-6.4%	371.5	-5.8%
Operational Expenses	(274.1)	(95.3)	187.7%	(96.9)	183.0%
EBIT	75.9	278.8	-72.8%	274.6	-72.4%
EBIT Margin (% NR)	3.2%	12.0%	-8.8 p.p.	11.2%	-8.0 p.p.
Financial Result	(312.0)	(275.8)	13.1%	(283.6)	10.0%
Taxes	91.2	28.9	216.1%	19.3	373.6%
Net Income (Loss)	(144.9)	31.9	n.a.	10.3	n.a.
Net (Loss) Income Margin (% NR)	-6.1%	1.4%	-7.5 p.p.	0.4%	-6.5 p.p.
EBITDA	297.0	454.2	-34.6%	497.9	-40.3%
EBITDA Margin (%NR)	12.5%	19.6%	-7.1 p.p.	20.3%	-7.8 p.p.
EBITDA-A	393.4	553.2	-28.9%	590.4	-33.4%
EBITDA-A Margin (%NR)	16.6%	23.8%	-7.3 p.p.	24.1%	-7.5 p.p.
Net Capex	(74.5)	64.8	n.a.	14.5	n.a.
Adjusted¹ EBIT	269.2	298.8	-9.9%	304.2	-11.5%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	11.3%	12.9%	-1.5 p.p.	12.4%	-1.1 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	471.2	458.2	2.8%	505.0	-6.7%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	19.9%	19.8%	+0.1 p.p.	20.6%	-0.7 p.p.
Adjusted¹ Net Income	6.5	45.1	-85.6%	29.8	-78.2%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	0.3%	1.9%	-1.7 p.p.	1.2%	-0.9 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 4Q25 and 1Q25 as reported at the time. In 1Q26, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 6.8 million to exclude the effect of impairment charges allocated to the cost of sale of assets, reflecting a R\$ 4.5 million adjustment in Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 19.1 million and Net Income by R\$ 12.6 million to exclude the effects of amortization of goodwill/importance from acquisitions. We also had adjustments related to the accounting reversion of the Sistema S in the amount of R\$ 167.3 million in EBIT and EBITDA and R\$ 134.2 million in net income.

In 1Q26, net revenue reached R\$ 2.4 billion, representing a 2% growth compared to 1Q25. If we disregard the effects of the reduction in the grain segment and unprofitable contracts, there was a 4% growth in 1Q26 (vs. 1Q25), due to the implementation of new contracts throughout the quarter. In the year-on-year comparison, we expanded our operations in strategic sectors, notably: Airport (+64%), e-commerce (+29%), automotive (+17%), and chemical (+12%).

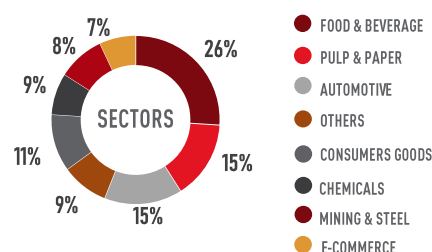
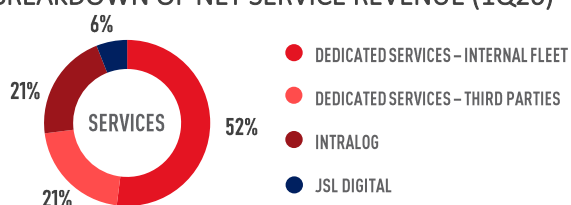
The food and beverage sector continues to account for the largest share of our revenue (26% in 1Q26), followed by automotive (15%) and paper and pulp (14%). We continue to expand our presence in the consumer goods and e-commerce sectors, which now represent 11% and 8% of our revenue, respectively.

It is worth highlighting the gradual evolution of the Company's revenue mix: Intralog and JSL Digital, units with a faster growth profile, with growth of 11% and 29%, respectively, in the annual comparison. Furthermore, these two units are already characterized by a leaner capital structure, since they have a 100% asset-light operational profile, which is reflected in profitability above the JSL average.

Regarding the three business units:

- **JSL Dedicated Services** (73% of net revenue in 1Q26) showed a 2% reduction in 1Q26 (vs. 1Q25), mainly impacted by the intentional reduction in the grains segment and the termination of unprofitable contracts on a comparative basis. Excluding these effects, the unit remained stable. The entry of new contracts in the quarter, which were in the implementation phase, will contribute to the unit's growth in the coming quarters.
- **Intralog** (21% of net revenue in 1Q26) grew 11% compared to 1Q25, driven by the ramp-up of contracts implemented in 2025. We had significant new contract entries in the consumer goods, retail, and automotive segments, notably with foreign automakers consolidating in the national market and a global client in the electronics sector, both reflecting our ability to attract clients from different segments.
- **JSL Digital** (6% of net revenue in 1Q26) showed a 29% growth compared to 1Q25, driven by increased volumes in the e-commerce and automotive segments. It is worth noting that the current figures include the migration of the general cargo segment to this business unit. Disregarding this effect, JSL Digital's growth was 4 times compared to 1Q25, a result that highlights the robust organic expansion of the platform and its scaling potential.

BREAKDOWN OF NET SERVICE REVENUE (1Q26)



Adjusted EBITDA reached R\$ 471.2 million with a margin of 19.9%, an increase of 0.1 p.p. compared to 1Q25. Compared to 4Q25, the 0.7 p.p. reduction in margin mainly reflects the typical seasonality of the first quarter. In the year-on-year comparison, the maintenance of margins reflects three factors: discipline in contract pricing, adjustments and exits of unprofitable contracts throughout 2025, and the continuous effort to improve operational efficiency. Of particular note are the cost reduction initiatives, which, added to the aforementioned contractual pass-through mechanisms, neutralized the increase in fuel prices during the quarter. It is worth highlighting that, as already mentioned in the Message from the administration, the pass-throughs were not fully completed within the period, with few to be finalized at the beginning of 2Q26.

Asset sales in 1Q26 ended with a positive gross margin and 10% volume growth compared to 1Q25. We made progress in reducing the inventory of assets available for sale, contributing to the optimization of capital allocation. The gross sales margin remained positive.

Adjusted net income for 1Q26 was R\$ 6.5 million. The result continues to be impacted by the high level of the CDI compared to 1Q25, an effect partially offset by a 0.5 p.p. reduction in the average debt spread, driven by the amortization of higher-cost issuances, and by the reduction in the Company's average gross debt.

Due to a change in the Superior Court of Justice's (STJ) understanding regarding contributions to the Sistema S, as per the subsequent event notice released in the 2025 Financial Statements, the reported result for 1Q26 was impacted by an accounting re-provision of R\$ 203.4 million, a provision originally reversed in 2Q24. This amount is allocated to two distinct categories: R\$ 167 million in operating expenses, related to the principal of the contribution, with a full impact on EBIT and EBITDA, and R\$ 36 million in financial results, related to monetary correction and interest for the retroactive period. The net impact of income tax totals R\$ 134 million on net income. As in 2Q24, these impacts were adjusted for the purpose of normalizing the Company's results.

Below are the financial statements for the fiscal year for the business units: **JSL Dedicated Services**, **Intralog**, and **JSL Digital**.

JSL Dedicated Services

JSL Dedicated Services executes dedicated and specialized transportation operations through medium and long-term contracts, ranging from milk run transportation and cargo transfer between industrial plants to commodities, chemicals, urban distribution, and passenger chartering. High barriers to entry, significant asset requirements, expertise in highly complex operations, and operational rigor underpin the unit's position. The company operates flexibly in two models: its **internal fleet** and **aggregated and third-party fleets**, maintaining the same service levels in both.

JSL Dedicated Services (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	2,025.5	2,064.3	-1.9%	2,143.6	-5.5%
Net Revenue	1,721.9	1,752.6	-1.8%	1,818.6	-5.3%
Net Revenue from Services	1,622.8	1,664.2	-2.5%	1,720.7	-5.7%
Internal Fleet	1,139.2	1,178.3	-3.3%	1,175.3	-3.1%
Aggregates and Third Parties	483.6	485.8	-0.5%	545.4	-11.3%
Net Revenue from Asset Sales	99.1	88.4	12.0%	97.9	1.2%
Total Cost	(1,495.9)	(1,481.8)	1.0%	(1,570.5)	-4.8%
Cost of Services	(1,399.9)	(1,383.2)	1.2%	(1,478.6)	-5.3%
With staff	(488.1)	(471.2)	3.6%	(500.8)	-2.5%
With aggregates and third parties	(303.9)	(325.2)	-6.5%	(344.4)	-11.7%
Fuels and lubricants	(239.9)	(268.3)	-10.6%	(249.6)	-3.9%
Parts / Tire / Maintenance	(146.6)	(156.2)	-6.1%	(155.1)	-5.5%
Depreciation	(158.5)	(117.5)	34.8%	(160.2)	-1.1%
Others	(62.8)	(44.8)	37.8%	(68.6)	-8.4%
Cost of Selling Assets	(95.9)	(98.6)	-1.9%	(91.9)	4.4%
Gross Profit	226.0	270.8	-16.6%	248.1	-8.9%
Operational Expenses	(85.0)	(66.5)	27.8%	(81.3)	4.5%
EBIT	141.0	204.3	-31.0%	166.8	-15.4%
EBIT Margin (% NR)	8.2%	11.7%	-3.5 p.p.	9.2%	-1.0 p.p.
EBITDA	316.3	341.6	-7.4%	346.4	-8.7%
EBITDA Margin (%NR)	18.4%	19.5%	-1.1 p.p.	19.0%	-0.7 p.p.

JSL Dedicated Services **net revenue** reached R\$ 1,721.9 million in 1Q26, a 2% decrease (vs. 1Q25), impacted by the intentional reduction in the grains segment and the readjustment of unprofitable contracts on a comparative basis. Excluding these effects, it remained stable. We had new contracts in the steel and mining, chemicals, and retail segments. These contracts were in the implementation phase and will contribute to the results in the coming quarters.

Regarding economic sectors, in the quarter, food and beverages accounted for 30% of the segment's revenue (urban distribution services and refrigerated transport), paper and pulp accounted for 16% (focusing on the transport of wood and pulp), and automotive, 15% (milk-run services and vehicle transport).

JSL Dedicated Services **EBITDA** in 1Q26 totaled R\$ 316.3 million, with a margin of 18.4% (-1.1 p.p. vs. 1Q25). Margins were still impacted by some low-profitability contracts terminated during the quarter, including the costs involved in demobilization. In the owned fleet model (72% of segment revenue), EBITDA reached R\$ 238 million and the margin reached 19.2% (-1.6 p.p. vs. 1Q25), and in the aggregated and third-party model (28% of segment revenue), R\$ 79 million (+1% vs. 1Q25) and the margin reached 16.2% (+0.2 p.p.). The income statements for the operational models can be consulted in Annex III – Income Statements (internal fleet and aggregated and third-party fleet).

The rise in fuel prices, resulting from tensions in the Middle East, has a direct impact on this segment, which accounts for the largest share of the Company's fuel expenses. Even so, the aforementioned contractual mechanisms for passing on the costs have neutralized the effect on margins, without a significant impact on the unit's profitability.

Intralog

Intralog operates in the provision of warehousing and intralogistics services in 3PL and 4PL models, with a scope that includes internal movement within production plants, management of dedicated and multi-client warehouses, distribution centers, and urban distribution. The model is supported by long-term contracts, high barriers to entry, and proprietary technological differentiators, including a proprietary WMS, ERP/WMS/TMS integration, and a highly specialized in-house team, ensuring end-to-end visibility and efficiency of the logistics process.

Intralog (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	582.1	524.1	11.1%	586.7	-0.8%
Net Revenue	499.7	450.0	11.0%	502.7	-0.6%
Net Revenue from Services	499.7	449.7	11.1%	502.7	-0.6%
Net Revenue from Asset Sales	-	0.3	n.a.	-	n.a.
Total Cost	(394.7)	(364.5)	8.3%	(397.6)	-0.7%
Cost of Services	(394.6)	(364.5)	8.3%	(397.6)	-0.7%
With staff	(253.8)	(231.4)	9.7%	(249.1)	1.9%
With aggregates and third parties	(23.9)	(17.5)	36.5%	(17.6)	36.4%
Fuels and lubricants	(4.7)	(6.4)	-27.8%	(6.2)	-25.3%
Parts / Tire / Maintenance	(15.6)	(13.3)	17.6%	(16.6)	-5.7%
Depreciation	(41.8)	(33.9)	23.3%	(39.6)	5.5%
Others	(54.8)	(61.9)	-11.5%	(68.5)	-20.0%
Cost of Selling Assets	(0.0)	-	n.a.	(0.0)	n.a.
Gross Profit	105.0	85.5	22.8%	105.1	0.0%
Operational Expenses	(14.2)	(22.7)	-37.2%	(8.9)	60.6%
EBIT	90.8	62.8	44.5%	96.2	-5.6%
EBIT Margin (% NR)	18.2%	14.0%	+4.2 p.p.	19.1%	-1.0 p.p.
EBITDA	132.9	97.0	37.0%	136.1	-2.4%
EBITDA Margin (%NR)	26.6%	21.6%	+5.0 p.p.	27.1%	-0.5 p.p.

Net revenue reached R\$ 499.7 million in 1Q26, an 11% increase compared to 1Q25. This result was supported by the implementation of new contracts signed in 2025 and throughout the quarter, by expansion in existing clients through cross-selling, and by increased collaboration with Chinese automakers who are consolidating their presence in Brazil.

Regarding economic sectors, in the quarter, consumer goods accounted for 34% of the segment's revenue (mainly from warehousing services), paper and pulp, 13% (with internal handling services), and food and beverages, 13% (with dry and refrigerated warehousing services).

EBITDA in 1Q26 totaled R\$ 132.9 million (+37% vs. 1Q25), with a margin of 26.6% and an expansion of +5.0 p.p. in the EBITDA margin. We highlight the contribution of contracts signed in recent quarters, with emphasis on the maturation of contracts in the airport sector and the entry of new contracts in the automotive, consumer goods, and retail sectors, segments in which we already have a significant presence and continue to identify new opportunities for expansion.

JSL Digital

JSL Digital positions the Company at the forefront of the digital transformation of the logistics sector, operating a 100% asset-light platform that integrates cargo with a broad network of independent drivers. The combination of a long-standing relationship with truck drivers, proprietary route monitoring and security technology, and a loyalty program sustains a virtuous cycle of expansion, where increased demand attracts more drivers, expanding national coverage and the attractiveness of the platform.

JSL Digital (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	186.5	145.4	28.2%	164.8	13.2%
Net Revenue	151.2	117.3	28.9%	132.8	13.8%
Net Revenue from Services	150.3	115.6	30.0%	131.4	14.4%
Net Revenue from Asset Sales	0.9	1.7	-48.8%	1.4	-36.4%
Total Cost	(132.2)	(99.6)	32.7%	(114.4)	15.6%
Cost of Services	(131.8)	(99.2)	32.9%	(113.8)	15.8%
With staff	(9.2)	(10.5)	-11.8%	(9.3)	-0.9%
With aggregates and third parties	(109.3)	(74.6)	46.6%	(94.1)	16.1%
Fuels and lubricants	(1.1)	(1.6)	-33.5%	(0.9)	25.4%
Parts / Tire / Maintenance	(5.4)	(6.0)	-10.7%	(4.5)	17.7%
Depreciation	(3.3)	(3.4)	-3.7%	(3.2)	2.2%
Others	(3.5)	(3.1)	12.7%	(1.7)	105.0%
Cost of Selling Assets	(0.4)	(0.4)	-2.3%	(0.6)	-34.1%
Gross Profit	19.0	17.7	7.0%	18.4	3.2%
Operational Expenses	(7.6)	(6.1)	24.3%	(6.7)	12.9%
EBIT	11.4	11.7	-2.0%	11.7	-2.4%
EBIT Margin (% NR)	7.6%	9.9%	-2.4 p.p.	8.8%	-1.3 p.p.
EBITDA	15.1	15.6	-2.9%	15.4	-1.7%
EBITDA Margin (%NR)	10.0%	13.3%	-3.3 p.p.	11.6%	-1.6 p.p.

Net revenue reached R\$ 151.2 million in 1Q26, representing a 29% growth compared to 1Q25. The agility and flexibility of our model, combined with the Company's reliable delivery, positions us as the ideal partner for operations with higher demand volatility, with significant expansion opportunities in various sectors.

Regarding economic sectors, in the quarter, e-commerce accounted for 21% of net revenue, automotive for 18%, food and beverages for 17%, and consumer goods for 12%.

JSL Digital's **EBITDA** reached R\$ 15.1 million in 1Q26, with a margin of 10.0% (-3.3 p.p. vs. 1Q25). The reduction reflects the greater participation of third-party drivers with complete vehicle combinations (own tractor and trailer), a category that naturally presents a lower percentage margin, since the full remuneration of the asset is embedded in the freight cost. This movement is consistent with our strategy of expanding the light vehicle model in assets, capturing available market capacity without compromising scalability. It is important to emphasize that this segment has a significant indirect impact from the increase in fuel prices, which has not yet been fully passed on, due to the normal course of customer approval. We highlight the high operational growth potential of the unit, which still presents significant room for operational leverage; with revenue expansion, the dilution of fixed costs tends to progressively increase operating margins.

Financial Result

Financial Results (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Financial Revenues	61.8	64.6	-4.4%	50.4	23%
Financial Expenses	(373.8)	(340.4)	9.8%	(334.0)	11.9%
Financial Result	(312.0)	(275.8)	13.1%	(283.6)	10.0%

Disregarding the impacts of the Sistema S on the financial result, we had an improvement of R\$ 7.8 million compared to 4Q25. With the CDI and the average debt spread remaining stable throughout the first three months of the year, the decrease in net debt during the period generated a positive impact of R\$ 5.1 million.

Capital Structure

Debt (R\$ million)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Debt	6,910.8	7,465.5	-7.4%	7,121.9	-3.0%
Cash and Cash Equivalents	1,437.0	1,748.5	-17.8%	1,482.4	-3.1%
Net Debt	5,473.9	5,717.0	-4.3%	5,639.5	-2.9%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.0%	15.2%	+0.8 p.p.	16.5%	-0.5 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	10.5%	10.0%	+0.5 p.p.	10.9%	-0.3 p.p.
Average term of net debt (years)	4.0	4.3	-6.6%	4.0	0.3%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.0%	15.2%	5.1%	16.5%	-3.1%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	16.1%	14.7%	+1.4 p.p.	16.1%	+0.0 p.p.
Average term of gross debt (years)	3.5	3.9	-11.0%	3.4	2.1%

We closed 1Q26 with R\$1.4 billion in cash and financial investments, and R\$288 million in committed but undrawn lines of credit, resulting in R\$1.7 billion in liquidity sources equivalent to 1.3x our short-term debt. This amount is sufficient to amortize the debt until June 2027. It is worth noting that the average cost of gross debt (presented in the table above) is calculated by weighting the financial expense for debt servicing with the debt balance at the end of the periods.

Leverage (R\$ million)	1Q26	1Q25	4Q25
Net Debt / EBITDA¹	2.78x	3.30x	2.88x
Net Debt / EBITDA-A	2.47x	2.59x	2.37x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.44x	2.75x	2.57x
EBITDA LTM	1,969.3	1,732.3	1,959.1
EBITDA-A ² LTM	2,215.0	2,203.5	2,380.9

¹EBITDA adjusting for the effects of the Sistema S

²EBITDA-A calculated according to the covenants methodology

On a comparable basis, excluding the non-recurring effects of the Sistema S in 2Q24 and 1Q26, our leverage was 2.78x net debt/EBITDA¹ in 1Q26, a decrease of 0.52x year-over-year (vs. 3.30x in 1Q25) and 0.10x quarter-over-quarter. An equivalent movement was observed in comprehensive leverage (Net Debt + Right of Use/EBITDA), with a decrease of 0.52x (vs. 1Q25) and 0.10x (vs. 4Q25). Reported leverage was 3.04x net debt/EBITDA and 2.47x net debt/EBITDA-A, our benchmark for covenants. The coverage ratio measured by EBITDA-A/net financial income was 2.44x. We remain focused on reducing leverage ratios, a strategy reinforced by converting capex into rent, which strengthens cash generation and accelerates the Company's deleveraging process.

Investments

Investments (R\$ million)	1Q26	1Q25	▲ Y/Y	4Q25	▲ Q/Q
Gross capex by nature	29.5	164.4	-82.1%	117.0	-74.8%
Expansion	11.5	91.9	-87.5%	55.8	-79.5%
Maintenance	5.2	50.9	-89.7%	27.9	-81.3%
Others	12.8	21.6	-40.7%	33.3	-61.5%
Gross capex by type	29.5	164.4	-82.1%	117.0	-74.8%
Trucks	5.6	69.4	-91.9%	27.5	-79.5%
Machinery and Equipment	7.4	67.5	-89.0%	20.9	-64.4%
Light Vehicles	1.0	4.6	-78.0%	18.4	-94.5%
Bus	2.9	1.3	129.7%	1.9	n.a.
Others	12.5	21.6	-42.1%	48.3	-74.1%
Sale of assets	104.0	99.6	4.4%	102.5	1.4%
Total net capex	-74.5	64.8	-215.0%	14.5	-613.5%

Gross capital expenditure (capex) for 1Q26 was R\$ 29.5 million, with 39% allocated to expansion to support the implementation of new contracts and guarantee future revenue, and 18% due to the renewal of contracts with strategic clients.

In line with the strategic plan, some of the new contracts signed during the quarter had the assets leased (partially or fully) when the assessment indicated it was beneficial. As a result, the need for capex was much lower compared to previous periods, with a reduction of 82% vs. 1Q25.

In this quarter, asset sales reached R\$ 104 million, exceeding the gross capex disbursement of R\$ 29.5 million. This movement contributed a positive cash flow of R\$ 74.5 million for the quarter.

The cash effect of investments made during the period is reflected in the 'Cash Flow' section.

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	1Q26 LTM	1Q25 LTM	4Q25 LTM	Running Rate LTM
EBIT	938.9	1,231.9	1,141.8	1,211.1
Effective Rate	-60.7%	12.3%	-3080.8%	22%
NOPLAT	1,508.7	1,080.9	36,317.0	944.7
Current Period Net Debt	5,473.9	5,717.0	5,639.5	4,724.8
Previous Period Net Debt	5,717.0	4,959.2	5,532.2	5,264.6
Average Net Debt	5,595.4	5,338.1	5,585.8	4,994.7
Current Period Equity	1,166.3	1,791.2	1,324.6	1,166.3
Previous Period Equity	1,791.2	1,698.3	1,770.4	1,791.2
Average Equity	1,478.7	1,744.8	1,547.5	1,478.7
Invested Capital Current Period	6,640.2	7,508.1	6,964.1	5,891.1
Invested Capital Previous Period	7,508.1	6,657.5	7,302.5	7,055.8
Average Invested Capital	7,074.1	7,082.8	7,133.3	6,473.4
ROIC	21.3%	15.3%	509.1%	14.6%

In 1Q26, our ROIC running rate was 14.6%, reflecting operational improvement compared to 1Q25 (+0.3 p.p.). The increasing concentration of light-profile contracts in assets in recent quarters has reduced the need for investments, making the balance sheet more efficient and contributing to the expansion of the indicator.

Cash Flow

Cash Flow (R\$ million)	1Q26	4Q25	1Q25
EBITDA	297.0	498.0	454.2
Working Capital	84.3	(33.3)	(124.8)
Cost of asset sales	96.3	92.5	99.0
Maintenance Capex and Others	(18.0)	(51.8)	(72.5)
IR and non cash items ¹	155.5	19.3	(14.5)
Operational Free Cash	615.2	524.7	341.4
Expansion Capex	(17.7)	(81.6)	(100.2)
(A) Cash Flow After Growth	597.5	443.1	241.2
Debt Financing	55.0	22.3	212.1
Principal Repayment	(254.1)	(364.5)	(217.7)
(B) Interest Payment	(242.0)	(186.7)	(197.8)
(C) Amortization of Right of Use	(97.3)	(81.9)	(66.8)
(D) Payment for acquisition of Companies	-	-	-
Dividends Paid	(104.3)	-	(106.5)
Other Investments	(0.1)	(0.9)	(10.8)
Change in Cash	(45.4)	(168.5)	(146.4)
Beginning Cash and Equivalents	1,482.4	1,650.9	2,398.0
Ending Cash and Equivalents	1,437.0	1,482.4	2,313.0
Free Cash Flow Generation after Growth (A+B+C+D)	258.1	174.6	(23.4)

Our focus on the proper profitability of projects and efficiency in capital allocation allows us to maintain strong cash generation (R\$ 598 million in cash flow after growth in the quarter), bringing solidity to the business model and growth capacity without compromising our capital structure.

Additionally, the reduction in capital expenditure (capex) needed to maintain organic growth observed in the last year, along with asset leasing initiatives and improved working capital, are favoring cash generation and the Company's deleveraging strategy.

The Company generated R\$258 million in free cash flow after growth in 1Q26 and R\$674 million in the last twelve months, considering interest payments, amortization of right-of-use assets, and company acquisitions (A+B+C+D). This flow represents a cash flow yield of 33.9%¹ on market value, a metric that reflects the robustness of the Company's cash generation relative to its current valuation.

1 - (Calculated using data from 04/05/2026)

* The effects of the Sistema S replenishment are included in the non-cash items line.

Annex I – Reconciliation of EBITDA and Net Income

EBITDA Reconciliation					
(R\$ million)	1Q26	1Q25	Y / Y	4Q25	Q / Q
Total Net Income	(144.9)	31.9	n.a.	10.3	n.a.
Financial Result	312.0	275.8	13.1%	283.6	10.0%
Taxes	(91.2)	(28.9)	216.1%	(19.3)	373.6%
Depreciation and Amortization	221.1	175.4	26.1%	223.3	-1.0%
EBITDA	297.0	454.2	-34.6%	497.9	-40.3%
Cost of Asset Sales	(96.3)	(99.0)	-2.7%	(92.5)	4.2%
EBITDA-A	393.4	553.2	-28.9%	590.4	-33.4%
Provisions (Sistema S)	167.3	-	n.a.	-	n.a.
Additional value from acquisitions	6.8	4.0	69.0%	7.1	-3.5%
Adjusted EBITDA	471.2	458.2	2.8%	505.0	-6.7%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	373.9	391.4	-4.5%	423.1	-11.6%

Net Income Reconciliation					
(R\$ million)	1Q26	1Q25	Y / Y	4Q25	Q / Q
Net Income	(144.9)	31.9	n.a.	10.3	n.a.
Provisions (Sistema S)	134.2	-	n.a.	-	n.a.
Additional value from acquisitions	4.5	2.7	69.0%	4.7	-3.5%
PPA amortization	12.6	10.6	19.6%	14.8	-14.9%
Adjusted Net Income	6.5	45.1	-85.6%	29.8	-78.2%
<i>Margin (% NR)</i>	<i>0.3%</i>	<i>1.9%</i>	<i>-1.7 p.p.</i>	<i>1.2%</i>	<i>-0.9 p.p.</i>

Annex II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	1Q26	4Q25	1Q25	Liabilities (R\$ million)	1Q26	4Q25	1Q25
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	309.9	241.4	327.0	Providers	280.0	277.6	291.5
Securities	1,125.6	1,239.5	1,420.6	Accounts payable	0.8	0.3	2.3
Derivative financial instruments	-	-	148.7	Derivative Financial Instruments	133.1	143.7	125.0
Accounts receivable	2,113.7	2,176.7	1,899.8	Loans and financing	891.3	1,015.4	1,414.2
Inventory / Warehouse	69.4	75.3	97.9	Debentures	309.9	281.6	56.0
Taxes recoverable	73.0	70.4	83.0	Financial lease payable	10.2	10.0	22.7
Income tax and social contribution	120.0	109.4	105.9	Lease for right use	248.5	219.7	165.0
Other credits	35.3	21.7	27.9	Labor obligations	642.1	402.4	388.4
Prepaid expenses	75.6	39.1	69.5	Tax liabilities	4.6	1.2	2.3
Assets available for sale (fleet renewal)	357.4	349.7	445.2	Income and social contribution taxes payable	192.9	196.4	181.4
Third-party payments	63.0	58.3	53.9	Dividends and Interest on Equity Payable	421.1	525.3	-
				Other Accounts payable	80.0	76.0	78.8
				Advances from customers	41.4	24.4	32.2
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	129.2	127.4	136.5
Total current assets	4,342.6	4,381.5	4,679.4	Total current liabilities	3,385.2	3,301.4	2,896.1
Non-current assets				Non-current liabilities			
Securities	1.6	1.4	0.9	Loans and financing	3,994.6	4,118.6	4,371.0
Derivative financial instruments	156.1	161.1	115.4	Debentures	1,610.9	1,609.8	1,566.2
Accounts receivable	14.5	15.3	32.2	Financial lease payable	9.0	11.3	66.7
Taxes recoverable	133.4	121.7	98.8	Lease for right use	669.3	587.8	550.1
Deferred income and social contribution taxes	15.6	15.5	16.4	Tax liabilities	8.5	9.1	10.6
Judicial deposits	74.1	71.2	70.5	Provision for judicial and administrative claims	364.1	392.5	471.3
Income tax and social contribution	333.9	227.0	174.9	Deferred income and social contribution taxes	242.9	234.5	240.8
Related parts	-	-	-	Related parties	-	-	-
Compensation asset by business combination	261.2	290.9	379.6	Other Accounts payable	22.9	23.2	32.6
Other credits	46.1	44.2	40.7	Company acquisitions payable	424.4	412.2	463.3
				Labor obligations	17.8	15.9	15.9
				Derivative financial instruments	107.9	92.6	107.9
Total long-term assets	1,036.5	948.3	929.5	Total non-current liabilities	7,472.3	7,507.3	7,896.4
Investments	10.4	10.3	-				
Property, plant and equipment	5,776.4	5,926.6	6,077.8	Total Equity	1,166.3	1,324.6	1,791.2
Intangible	858.0	866.5	897.0				
Total	6,644.8	6,803.4	6,974.8	Total Liabilities and Equity	12,023.9	12,133.2	12,583.7
Total non-current assets	7,681.2	7,751.7	7,904.3				
Total Assets	12,023.9	12,133.2	12,583.7				

Annex III - Statements of Income (Internal Fleet and Aggregates and Third Parties).

Internal Fleet (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	1,442.0	1,480.5	-2.6%	1,488.3	-3.1%
Net Revenue	1,236.5	1,264.2	-2.2%	1,270.6	-2.7%
Net Revenue from Services	1,139.2	1,178.3	-3.3%	1,175.3	-3.1%
Net Revenue from Asset Sales	97.3	85.9	13.3%	95.3	2.1%
Total Cost	(1,085.1)	(1,069.2)	1.5%	(1,126.2)	-3.6%
Cost of Services	(991.1)	(972.6)	1.8%	(1,036.1)	-4.3%
With staff	(443.0)	(417.4)	6.1%	(453.1)	-2.2%
With aggregates and third parties	(43.3)	(54.7)	-20.8%	(46.0)	-5.9%
Fuels and lubricants	(194.4)	(229.5)	-15.3%	(207.6)	-6.4%
Parts / Tire / Maintenance	(123.2)	(136.4)	-9.6%	(135.7)	-9.2%
Depreciation	(136.9)	(94.4)	44.5%	(137.0)	-0.1%
Others	(50.3)	(40.2)	22.6%	(56.7)	-11.4%
Cost of Selling Assets	(94.0)	(96.6)	-1.8%	(90.0)	4.4%
Gross Profit	151.4	195.0	-22.2%	144.4	4.9%
Operational Expenses	(66.4)	(44.3)	51.0%	(56.1)	18.3%
EBIT	85.0	150.8	-43.6%	88.3	-3.7%
EBIT Margin (% NR)	6.9%	11.9%	-5.0 p.p.	6.9%	-0.1 p.p.
EBITDA	237.6	263.4	-9.8%	243.2	-2.3%
EBITDA Margin (%NR)	19.2%	20.8%	-1.6 p.p.	19.1%	+0.1 p.p.

Aggregates and Third Parties (R\$ mm)	1Q26	1Q25	▲ Y / Y	4Q25	▲ Q / Q
Gross Revenue	583.4	583.7	-0.1%	655.3	-11.0%
Net Revenue	485.3	488.4	-0.6%	548.0	-11.4%
Net Revenue from Services	483.6	485.8	-0.5%	545.4	-11.3%
Net Revenue from Asset Sales	1.7	2.6	-32.6%	2.6	-32.5%
Total Cost	(410.7)	(412.6)	-0.4%	(444.3)	-7.6%
Cost of Services	(408.8)	(410.6)	-0.4%	(442.5)	-7.6%
With staff	(45.1)	(53.8)	-16.2%	(47.7)	-5.5%
With aggregates and third parties	(260.6)	(270.5)	-3.6%	(298.3)	-12.6%
Fuels and lubricants	(45.6)	(38.9)	17.3%	(41.9)	8.7%
Parts / Tire / Maintenance	(23.4)	(19.8)	18.3%	(19.4)	20.5%
Depreciation	(21.6)	(23.1)	-6.5%	(23.2)	-7.0%
Others	(12.6)	(4.6)	173.0%	(11.9)	5.7%
Cost of Selling Assets	(1.9)	(2.0)	-5.8%	(1.8)	3.1%
Gross Profit	74.6	75.8	-1.6%	103.7	-28.1%
Operational Expenses	(18.6)	(22.3)	-16.4%	(25.2)	-26.1%
EBIT	56.0	53.5	4.5%	78.5	-28.7%
EBIT Margin (% NR)	11.5%	11.0%	+0.6 p.p.	14.3%	-2.8 p.p.
EBITDA	78.7	78.2	0.6%	103.2	-23.8%
EBITDA Margin (%NR)	16.2%	16.0%	+0.2 p.p.	18.8%	-2.6 p.p.

Glossary

EBITDA-A or EBITDA Added – Corresponds to EBITDA plus the residual accounting cost from the sale of fixed assets, which does not represent operational cash disbursements, as it is merely an accounting representation of the write-off of assets at the time of sale. Thus, the Company's Management believes that EBITDA-A is a most adequate measure of operating cash flow than traditional EBITDA as a proxy for cash generation to gauge the Company's capacity to meet its financial obligations. We also emphasize that based on public issuance deeds of debentures, to calculate leverage and coverage of net financial expenses, EBITDA-A corresponds to the earnings before financial results, taxes, depreciation, amortization, impairment of assets and equity equivalence, plus the sale of assets used in the provision of services, calculated over the last 12 (twelve) months, including the EBITDA Added of the last 12 (twelve) months of the merged and/or acquired companies.

IFRS 16 – The International Accounting Standards Board (IASB) has issued CPC 06 (R2) / IFRS 16, which requires lessees to recognize most leases on the balance sheet, recording a liability for future payments and a right-of-use asset. The standard entered into effect as of January 1, 2019.

Additional Information

The purpose of this Earnings Release is to detail the financial and operating results of JSL S.A. The financial information is presented in millions of Reais, unless otherwise indicated. The Company's interim financial information is prepared under the Brazilian Corporation Law and is presented on a consolidated basis under CPC-21 (R1) Interim Financial Reporting and IAS 34 - Interim Financial Reporting, issued by the IASB.

As of January 1, 2019, JSL adopted CPC 06 (R2)/IFRS 16 in its accounting financial statements corresponding to the 1Q19. None of the changes leads to the restatement of the financial statements already published.

Due to rounded figures, the financial information presented in the tables in this document may not reconcile exactly with the figures presented in the audited consolidated financial statements.

Disclaimer

We make forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. Such statements are based on the beliefs and assumptions of our Management and are based on information currently available to the Company. Forward-looking statements include information about our intentions, beliefs, or current expectations and those of the Company's Board of Directors and Management. Disclaimers for forward-looking information and statements also include information about possible or supposed operating results, as well as statements that are preceded by, followed by, or that include the words "believes," "may," "will," "continues," "expects," "predicts," "intends," "plans," "estimates," or similar expressions.

Forward-looking statements and information are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties, and assumptions as they relate to future events and depend, therefore, on circumstances that may or may not occur. Future results and shareholder value creation may differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.



Conference Call and Webcast

Date: Wednesday, May 06, 2026.

Time: **11:00 a.m. (Brasília)**
10:00 am (New York) - With simultaneous translation

Connection phones:
Brazil: +55 11 4680 6788 or +55 11 4700 9668
Other countries: +1 386 347 5053 or +1 646 558 8656

Webinar ID: 882 0617 2761
Access code: 383739
Webcast: ri.jsl.com.br

Webcast access: The presentation slides will be available for viewing and downloading in the Investor Relations section of our website ri.jsl.com.br. The audio for the conference call will be streamed live on the platform and will be available after the event.

For further information, please contact the Investor Relations Department:

CUSTOMER CENTER: 0800 01 95 755 | ri@jsl.com.br | ri.jsl.com.br