



ENTENDER PARA ATENDER

DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS

2T26



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR

São Paulo, 10 de agosto de 2026 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 2T26.

RESULTADOS DO 2T26 COMPROVAM A CAPACIDADE DE CRESCIMENTO COM DESALAVANCAGEM E MARGENS ROBUSTAS

- Receita bruta de serviços atinge R\$ 2,9 bilhões no 2T26 (+6,3% vs 2T25).
 - Crescimento de receita bruta de serviços no 2T26 é de 10,4% ao excluir os impactos da redução intencional de contratos não-rentáveis da base comparativa.
- EBITDA ajustado de R\$ 493,7 milhões no 2T26, com margem de 19,8%.
- Vendas de ativos de R\$ 91,9 milhões, com capex bruto de R\$ 69,0 milhões, contribuindo com R\$ 22,9 milhões para o caixa do trimestre.
- Geração de caixa após o crescimento de R\$164 milhões no 2T26, fluxo que já considera o pagamento de juros, arrendamento de direito de uso e o pagamento por aquisição de empresas.
- Alavancagem¹ em 2,74x, atingiu uma redução de 0,4x vs 2T25, o que reforça a trajetória de desalavancagem da JSL.
- Novos contratos atingem R\$ 2,0 bilhões no 2T26, com prazo médio de 60 meses.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	2.942,5	2.789,9	5,5%	2.794,0	5,3%	5.736,6	5.523,7	3,9%
Receita Bruta de Serviços	2.850,7	2.681,6	6,3%	2.690,1	6,0%	5.540,7	5.315,7	4,2%
Receita Bruta Venda Ativos	91,9	108,3	-15,2%	104,0	-11,6%	195,9	207,9	-5,8%
Receita Líquida	2.498,9	2.381,8	4,9%	2.372,7	5,3%	4.871,6	4.701,7	3,6%
Receita Líquida de Serviços	2.409,5	2.274,3	5,9%	2.272,8	6,0%	4.682,3	4.503,8	4,0%
Receita Líquida Venda Ativos	89,4	107,5	-16,9%	99,9	-10,6%	189,3	198,0	-4,4%
EBIT	277,9	287,7	-3,4%	75,9	266,0%	353,8	566,5	-37,6%
Margem (% ROL)	11,1%	12,1%	-1,0 p.p.	3,2%	+7,9 p.p.	7,3%	12,0%	-4,8 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	12,0	21,4	-43,7%	(144,9)	n.a.	(132,8)	53,3	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Margem (% ROL)	0,5%	0,9%	-0,4 p.p.	-6,1%	+6,6 p.p.	-2,7%	1,1%	-3,9 p.p.
EBITDA	486,2	488,1	-0,4%	297,0	63,7%	783,3	942,3	-16,9%
Margem EBITDA (% ROL)	19,5%	20,5%	-1,0 p.p.	12,5%	+6,9 p.p.	16,1%	20,0%	-4,0 p.p.
Capex Líquido	(22,9)	17,6	n.a.	-74,5	n.a.	(97,4)	82,4	n.a.
EBIT Ajustado¹	305,4	310,2	-1,6%	269,2	13,5%	574,6	609,1	-5,7%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	12,2%	13,0%	-0,8 p.p.	11,3%	+0,9 p.p.	11,8%	13,0%	-1,2 p.p.
EBITDA Ajustado¹	493,7	491,8	0,4%	471,2	4,8%	964,9	950,0	1,6%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	19,8%	20,6%	-0,9 p.p.	19,9%	-0,1 p.p.	19,8%	20,2%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	30,2	36,3	-16,6%	6,5	366,2%	36,7	81,4	-54,9%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,2%	1,5%	-0,3 p.p.	0,3%	+0,9 p.p.	0,8%	1,7%	-1,0 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 1T26 e 2T25 conforme reportados na época. No 2T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,4 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,9 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 20,1 mm e o Lucro Líquido em R\$ 13,3 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da administração

É com muita satisfação e confiança que divulgamos os resultados do 2T26. A solidez da nossa estratégia de crescimento com foco em eficiência e rentabilidade se reflete na manutenção das margens operacionais e no retorno sobre o capital investido.

Nossa confiança apoia-se no diferencial da nossa Gente, a quem agradecemos pela dedicação e eficiência para executar o planejamento estratégico e que tem resultado na expansão da base atual de clientes, evolução dos resultados e geração de valor de forma consistente. No trimestre, somamos **R\$ 2 bilhões em novos contratos, com prazo médio de 60 meses**. Somados aos R\$ 700 milhões contratados no 1T26, alcançamos R\$ 2,7 bilhões em novos negócios no semestre, assegurando visibilidade de crescimento para os próximos anos.

Para ampliar nossa capacidade de execução e atendimento aos clientes, reorganizamos nossos negócios em três unidades de negócio: **JSL Serviços Dedicados, JSL Digital e Intralog**. Como **evolução desse modelo**, a unidade de Serviços Dedicados será estruturada em duas empresas independentes: Frota Própria, voltada a clientes que buscam maior previsibilidade, tecnologia e customização, e Agregados e Terceiros, direcionada a operações que demandam flexibilidade e escalabilidade. A iniciativa aprimora o atendimento aos clientes por meio de modelos de negócios distintos e assegura uma alocação de capital mais eficiente para cada operação.

Em um **semestre marcado pela volatilidade nos preços dos combustíveis** e por incertezas regulatórias, mantivemos o foco e disciplina na gestão dos contratos, preservando a rentabilidade por meio do relacionamento próximo aos clientes e com a base de caminhoneiros terceiros que integra o nosso ecossistema.

Esse **cenário reforça a solidez do nosso modelo de negócios**: a combinação de contratos de longo prazo com mecanismos de repasse continua proporcionando previsibilidade de resultados e estabilidade das margens, mesmo em um ambiente mais volátil.

Nos resultados do segundo trimestre de 2026, a **receita bruta consolidada** atingiu **R\$ 2,9 bilhões, crescimento de 5,5% vs. 2T25**, dos quais **R\$ 2,9 bilhões de serviços** e **R\$ 91,9 milhões de venda de ativos**. O crescimento confirma o ritmo de retomada do crescimento da receita de Serviços e é sustentado pelo *ramp-up* consistente dos contratos implantados no primeiro semestre de 2026 e pela estratégia comercial, ancorada em duas frentes, *cross-selling* e novos clientes, já reorganizada por especialização por indústria, que nos ajudam a avançar nas cadeias logísticas de grandes clientes.

Excluído o efeito da redução intencional de contratos não rentáveis conduzida ao longo de 2025 que representou mais de 5% da receita bruta de serviços do 2T25, cerca de R\$ 150 milhões, e pressiona a base comparativa anual, o crescimento da receita bruta de serviços alcançou 10,4% vs. 2T25, já no patamar de dois dígitos.

Em relação às unidades de negócio, neste trimestre realizamos **a migração, para a JSL Digital, das operações remanescentes de transporte de grãos, antes em Serviços Dedicados**. A decisão foi motivada pela mudança no modelo de atendimento a esses clientes, cujas operações têm natureza spot, e da sinergia com o modelo de negócios da JSL Digital, com a correta alocação de capital ao perfil Asset Light da operação, conduzida por meio de caminhoneiros terceiros.

Na receita bruta de serviços, JSL Digital cresceu 61,8% vs 2T25, ou 42,3% quando excluído o efeito da migração do transporte para o agronegócio. Já **Serviços Dedicados cresceu 2,0% vs 2T25**, impulsionada principalmente pela operação com Agregados e Terceiros, que avançou 22,0% já excluindo o efeito da redução intencional e da migração de transporte do agronegócio do histórico. Em Frota Própria registrou redução de 0,9%, em razão da continuidade da saída de contratos não rentáveis; excluído esse efeito, o crescimento foi de 5,2% vs 2T25. A **Intralog avançou 7,5% vs 2T25**, resultado da maturação dos novos contratos fechados no 1º semestre de 2026.

O **EBITDA ajustado** do 2T26 alcançou R\$ 493,7 milhões com margem de 19,8%. A margem permanece em linha com o 1T26, demonstrando a consistência operacional da Companhia.

O **lucro líquido ajustado** atingiu R\$ 30,2 milhões no 2T26, em melhora frente ao 1T26, sustentada pela redução da dívida líquida média da Companhia, que resultou em uma melhora do resultado financeiro do período. O spread sobre o CDI manteve-se estável em relação ao 1T26. Em conjunto, os movimentos refletem o foco da companhia na desalavancagem e a busca por uma estrutura de capital mais eficiente.

No 2T26, **geramos R\$ 164 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 contribuiu para a redução da dívida líquida nas comparações anual e trimestral, o que torna nossa estrutura de capital progressivamente mais eficiente. Assim, mesmo diante de um ciclo prolongado de juros elevados, mantivemos a trajetória de desalavancagem.

Este é o quarto trimestre consecutivo de **geração de caixa positiva, com R\$ 861 milhões acumulados nos últimos doze meses**, o que reforça o compromisso da Companhia com a disciplina de capital e a geração de caixa. No período, o **free cash flow yield alcançou 56,3%**, métrica que reflete o potencial de valorização da Companhia.

Desconsiderando os efeitos do Sistema S no 1T26, o índice de **dívida líquida/EBITDA atingiu 2,7x, redução de 0,4x** em relação ao 2T25. Considerando a alavancagem abrangente, que inclui o passivo de direito de uso do IFRS 16, o indicador caiu de 3,6x para 3,2x vs 2T25. O desempenho reflete a geração consistente de caixa, a expansão das operações de menor intensidade de capital e o avanço da estratégia de aluguel de ativos.

O **capex bruto** do trimestre foi de **R\$ 69 milhões, redução de R\$ 57 milhões** frente ao 2T25. Novamente neste trimestre, as vendas de ativos superaram os investimentos no período, contribuindo em **R\$ 23 milhões** para a geração de caixa. Esse movimento reforça nossa estratégia de expansão por meio do aluguel de ativos, tornando o balanço mais leve e eficiente.

O **ROIC running rate** dos últimos doze meses atingiu 14,6%, estável em relação ao trimestre anterior, refletindo a disciplina na alocação de capital, a evolução da estrutura de capital e o crescimento das operações de menor intensidade de ativos, como Intralog e JSL Digital.

Pelo terceiro ano consecutivo estamos presentes na carteira do **Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3**, com avanço de 19 posições desde a estreia em 2024. O resultado reflete a evolução consistente de nossas práticas de gestão e posiciona a JSL entre as companhias de capital aberto com um melhor desempenho nos temas avaliados pelo índice.

Neste trimestre, divulgamos o **guidance de receita bruta para o ano-calendário de 2030**, estimada em R\$ 21,4 bilhões, crescimento médio de 14% ao ano em relação a 2025. A estimativa está fundamentada na capacidade comprovada de execução da Companhia e de sua equipe de gestão, somada à continuidade do processo de consolidação do setor logístico no Brasil. Essa confiança apoia-se no histórico consistente de crescimento dos últimos cinco anos, período em que a Companhia expandiu sua receita a uma taxa média anual de 25%, com evolução de R\$ 3,3 bilhões para R\$ 11,6 bilhões.

Encerramos o primeiro semestre de 2026 confiantes na execução deste novo ciclo de crescimento da JSL. Os R\$ 2,7 bilhões em novos contratos ampliam a visibilidade de receita para os próximos anos, enquanto a disciplina na alocação de capital, apoiada na estratégia de aluguel de ativos, sustenta a geração de caixa e a continuidade da trajetória de desalavancagem. Seguiremos focados em expandir as operações e a rentabilidade da Companhia, mantendo a disciplina financeira que orienta este novo ciclo.

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

'Consolidado (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	2.942,5	2.789,9	5,5%	2.794,0	5,3%	5.736,6	5.523,7	3,9%
Receita Bruta de Serviços	2.850,7	2.681,6	6,3%	2.690,1	6,0%	5.540,7	5.315,7	4,2%
Receita Bruta Venda Ativos	91,9	108,3	-15,2%	104,0	-11,6%	195,9	207,9	-5,8%
Receita Líquida	2.498,9	2.381,8	4,9%	2.372,7	5,3%	4.871,6	4.701,7	3,6%
Receita Líquida de Serviços	2.409,5	2.274,3	5,9%	2.272,8	6,0%	4.682,3	4.503,8	4,0%
JSL Serviços Dedicados	1.701,8	1.674,5	1,6%	1.622,8	4,9%	3.324,6	3.338,6	-0,4%
Intralog	524,4	486,3	7,8%	499,7	5,0%	1.024,1	936,1	9,4%
JSL Digital	183,3	113,5	61,5%	150,3	22,0%	333,6	229,1	45,6%
Receita Líquida Venda Ativos	89,4	107,5	-16,9%	99,9	-10,6%	189,3	198,0	-4,4%
Custos Totais	(2.102,1)	(2.003,7)	4,9%	(2.022,7)	3,9%	(4.124,8)	(3.949,7)	4,4%
Custo de Serviços	(2.015,1)	(1.899,5)	6,1%	(1.926,4)	4,6%	(3.941,5)	(3.746,4)	5,2%
Com pessoal	(754,3)	(749,5)	0,6%	(751,1)	0,4%	(1.505,4)	(1.462,5)	2,9%
Com agregados e terceiros	(491,4)	(426,6)	15,2%	(437,2)	12,4%	(928,6)	(843,9)	10,0%
Combustíveis e lubrificantes	(274,4)	(256,2)	7,1%	(245,7)	11,7%	(520,1)	(532,6)	-2,4%
Peças / pneu / manutenção	(164,2)	(174,0)	-5,6%	(167,6)	-2,0%	(331,8)	(349,4)	-5,0%
Depreciação	(191,1)	(181,1)	5,5%	(203,6)	-6,2%	(394,7)	(336,0)	17,5%
Outros	(139,7)	(112,1)	24,6%	(121,2)	15,3%	(260,9)	(222,0)	17,5%
Custo Venda de Ativos	(87,0)	(104,2)	-16,5%	(96,3)	-9,7%	(183,3)	(203,2)	-9,8%
Lucro Bruto	396,8	378,1	4,9%	350,0	13,4%	746,8	752,1	-0,7%
Despesas Operacionais	(118,9)	(90,4)	31,5%	(274,1)	-56,6%	(393,0)	(185,6)	111,8%
EBIT	277,9	287,7	-3,4%	75,9	266,0%	353,8	566,5	-37,6%
Margem (% ROL)	11,1%	12,1%	-1,0 p.p.	3,2%	+7,9 p.p.	7,6%	12,6%	-5,0 p.p.
Resultado Financeiro	(284,1)	(290,3)	-2,1%	(312,0)	-8,9%	(596,1)	(566,0)	5,3%
Receitas Financeiras	48,0	53,8	-10,8%	61,8	-22,3%	109,8	118,4	-7,3%
Despesas Financeiras	(332,2)	(344,1)	-3,5%	(373,8)	-11,1%	(705,9)	(684,5)	3,1%
Impostos	18,3	24,0	-23,6%	91,2	-79,9%	109,5	52,9	107,3%
Lucro Líquido (Prejuízo)	12,0	21,4	-43,7%	(144,9)	n.a.	(132,8)	53,3	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Margem (% ROL)	0,5%	0,9%	-0,4 p.p.	-6,1%	+6,6 p.p.	-2,7%	1,1%	-3,9 p.p.
EBITDA	486,2	488,1	-0,4%	297,0	63,7%	783,3	942,3	-16,9%
Margem EBITDA (% ROL)	19,5%	20,5%	-1,0 p.p.	12,5%	+6,9 p.p.	16,1%	20,0%	-4,0 p.p.
EBITDA-A	573,2	592,3	-3,2%	393,4	45,7%	966,6	1.145,5	-15,6%
Margem EBITDA-A (% ROL)	22,9%	24,9%	-1,9 p.p.	16,6%	+6,4 p.p.	19,8%	24,4%	-4,5 p.p.
Capex Líquido	(22,9)	17,6	n.a.	(74,5)	-69,3%	(97,4)	82,4	n.a.
EBIT Ajustado¹	305,4	310,2	-1,6%	269,2	13,5%	574,6	609,1	-5,7%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	12,2%	13,0%	-0,8 p.p.	11,3%	+0,9 p.p.	11,8%	13,0%	-1,2 p.p.
EBITDA Ajustado¹	493,7	491,8	0,4%	471,2	4,8%	964,9	950,0	1,6%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	19,8%	20,6%	-0,9 p.p.	19,9%	-0,1 p.p.	19,8%	20,2%	-0,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	30,2	36,3	-16,6%	6,5	366,2%	36,7	81,4	-54,9%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,2%	1,5%	-0,3 p.p.	0,3%	+0,9 p.p.	0,8%	1,7%	-1,0 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 1T26 e 2T25 conforme reportados na época. No 2T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,4 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,9 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 20,1 mm e o Lucro Líquido em R\$ 13,3 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

No 2T26, a receita líquida atingiu R\$ 2,5 bilhões, com crescimento de 5% contra o 2T25, dos quais R\$ 2,4 bilhões são da receita líquida de serviços e R\$ 89 milhões de venda de ativos com margem bruta positiva no trimestre. Se desconsiderarmos os efeitos da redução intencional de contratos não rentáveis que ocorreram em 2025, tivemos um crescimento de 10,0% na receita líquida de serviços vs. 2T25, em função da implantação de novos contratos ao longo do semestre. No comparativo anual, expandimos nossa atuação em setores estratégicos, com destaque para: *e-commerce* (+34%), automotivo (+3%), siderurgia e mineração (+21%) e químicos (+16%).

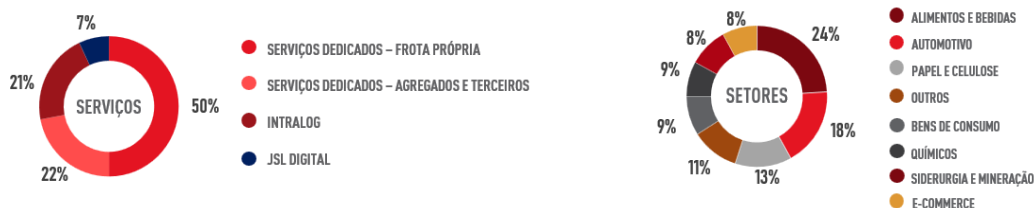
O setor de alimentos e bebidas segue como a maior parte da nossa receita (24% no 2T26), seguido por automotivo (18%) e papel e celulose (13%). Como parte da nossa estratégia, avançamos ativamente em novos setores: *e-commerce* ganhou 1,6 p.p. de representatividade (vs. 2T25) e atingiu 8% da receita, seguido por químicos (+0,9 p.p. vs. 2T25) e siderurgia e mineração (+0,8 p.p. vs. 2T25), o que reforça a capacidade da Companhia de conquistar novos clientes e espaço em setores relevantes da economia.

Conforme citado anteriormente, neste trimestre realizamos a migração das operações remanescentes de transporte de grãos, antes em Serviços Dedicados, para a JSL Digital. A decisão foi motivada pela natureza spot dessas operações, conduzidas por meio de caminhoneiros terceiros, e pelo melhor aproveitamento da unidade de negócio digital. Esse movimento reforça a evolução do mix da companhia, com unidades de negócio com perfil acelerado de expansão, com crescimento da receita líquida de serviços de 8% e 61% na Intralog e JSL Digital respectivamente.

Em relação às três unidades de negócios:

- **JSL Serviços Dedicados** (72% da Receita líquida no 2T26) apresentou crescimento de 2% na receita líquida de serviços no 2T26 (vs 2T25), resultado ainda impactado pelo encerramento de contratos não rentáveis na base comparativa e a migração do segmento de grãos. Excluindo esses efeitos, tivemos um crescimento de 9,5% vs 2T25. Além dos contratos fechados no 1T26, que impulsionaram a receita neste trimestre, firmamos novos contratos relevantes no total de R\$ 1.7 bilhão, que sustentará nosso crescimento nos próximos trimestres.
- **Intralog** (21% da Receita líquida no 2T26) cresceu 8% na receita líquida de serviços frente a 2T25, impulsionada pelo *ramp-up* dos contratos implantados no 1º semestre de 2026. Registramos entradas relevantes de novos contratos nos segmentos de químicos, com destaque para empresas petroquímicas, além dos setores de varejo e bens de consumo.
- **JSL Digital** (7% da Receita líquida no 2T26) apresentou crescimento de 61% na receita líquida de serviços em relação ao 2T25. Vale destacar que os números atuais contemplam a migração do segmento de grãos para essa unidade, o que distorce a base de comparação no 2T26. Excluído esse efeito, o crescimento da JSL Digital foi de 42,3% frente ao 2T25, resultado que evidencia a robusta expansão orgânica da plataforma e seu potencial de escala.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (2T26)



O **EBITDA ajustado** alcançou R\$ 493,7 milhões no 2T26, com margem de 19,8%, em linha com o 1T26. A estabilidade da margem reflete duas frentes complementares: as iniciativas de redução de custos em curso na Companhia e a contínua recomposição do mix de contratos, com priorização de operações de rentabilidade adequada. Em conjunto, essas iniciativas sustentam as margens e consolidam uma base sólida para a companhia.

O **lucro líquido ajustado** do 2T26 foi de R\$ 30,2 milhões, crescimento de 366,1% vs 1T26. O resultado decorre da melhora do resultado financeiro, sustentada pela queda da taxa CDI e pela redução da dívida líquida ao longo do trimestre, o que melhorou o resultado financeiro 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)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	2.104,5	2.080,1	1,2%	2.025,5	3,9%	4.130,0	4.144,3	-0,3%
Receita Líquida	1.790,8	1.780,7	0,6%	1.721,9	4,0%	3.512,7	3.533,3	-0,6%
Receita Líquida de Serviços	1.701,8	1.674,5	1,6%	1.622,8	4,9%	3.324,6	3.338,6	-0,4%
Frota Própria	1.157,1	1.169,8	-1,1%	1.139,2	1,6%	2.296,3	2.348,1	-2,2%
Agregados e Terceiros	544,7	504,7	7,9%	483,6	12,6%	1.028,3	990,5	3,8%
Receita Líquida Venda Ativos	89,0	106,3	-16,2%	99,1	-10,1%	188,1	194,7	-3,4%
Custos Totais	(1.511,8)	(1.516,6)	-0,3%	(1.495,8)	1,1%	(3.007,5)	(2.998,3)	0,3%
Custo de Serviços	(1.425,2)	(1.412,4)	0,9%	(1.399,9)	1,8%	(2.825,0)	(2.796,3)	1,0%
Com pessoal	(477,4)	(485,4)	-1,6%	(488,1)	-2,2%	(965,5)	(956,5)	0,9%
Com agregados e terceiros	(319,5)	(335,9)	-4,9%	(303,9)	5,1%	(623,4)	(661,0)	-5,7%
Combustíveis e lubrificantes	(267,1)	(249,1)	7,2%	(239,9)	11,3%	(507,0)	(517,4)	-2,0%
Peças / pneu / manutenção	(143,8)	(152,7)	-5,9%	(146,6)	-2,0%	(290,4)	(308,9)	-6,0%
Depreciação	(148,5)	(139,1)	6,8%	(158,5)	-6,3%	(306,9)	(256,7)	19,6%
Outros	(68,9)	(50,2)	37,4%	(62,8)	9,7%	(131,7)	(95,8)	37,6%
Custo Venda de Ativos	(86,6)	(104,2)	-16,9%	(95,9)	-9,7%	(182,5)	(202,0)	-9,6%
Lucro Bruto	279,0	264,2	5,6%	226,0	23,5%	505,2	535,0	-5,6%
Despesas Operacionais	(92,4)	(83,8)	10,2%	(85,0)	8,7%	(177,6)	(150,4)	18,1%
EBIT	186,6	180,3	3,5%	141,0	32,3%	327,6	384,6	-14,8%
Margem (% ROL)	10,4%	10,1%	+0,3 p.p.	8,2%	+2,2 p.p.	9,3%	10,9%	-1,6 p.p.
EBITDA	351,6	338,0	4,0%	316,3	11,2%	667,8	679,6	-1,7%
Margem (% ROL)	19,6%	19,0%	+0,7 p.p.	18,4%	+1,3 p.p.	19,0%	19,2%	-0,2 p.p.

A **receita líquida** da JSL Serviços Dedicados atingiu R\$ 1.790,8 milhões no 2T26, crescimento de 1% (vs 2T25), impactado pela redução intencional de contratos não rentáveis na base comparativa e da migração do segmento de grãos. Retirando esses efeitos, tivemos um crescimento de 9,5% vs 2T25 na receita líquida de serviços.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, alimentos e bebidas representou 28% da receita do segmento (serviços de distribuição urbana e transporte refrigerado), automotivo representou 19% (serviços de *milk-run* e transporte de veículos) e papel e celulose, 15% (com foco no transporte de madeira e celulose).

Neste trimestre, firmamos novos contratos relevantes, que somam mais de R\$ 1,7 bilhão, com prazo médio de 64 meses, e impulsionarão nossa receita nos próximos trimestres após a implantação. Destacam-se contratos nos setores de papel e celulose, automotivo, químicos, bens de consumo e alimentos e bebidas.

O **EBITDA** da JSL Serviços Dedicados no 2T26 totalizou R\$ 351,6 milhões, com margem de 19,6% (+0,7 p.p. vs 2T25). A melhoria das margens comprova a eficácia da estratégia de redução de contratos não rentáveis. No modelo de frota própria (70% da receita do segmento), o EBITDA atingiu R\$ 255 milhões (+3,2% vs 2T25) e a margem atingiu 20,4% (+1,0p.p. vs 2T25), e no modelo de agregados e terceiros (30% da receita do segmento), R\$ 97 milhões (+5,7% vs 2T25) e a margem atingiu 17,8% (-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).

Intrallog

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.

Intrallog (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	611,1	568,2	7,5%	582,1	5,0%	1.193,2	1.092,3	9,2%
Receita Líquida	524,4	486,0	7,9%	499,7	5,0%	1.024,1	936,1	9,4%
Receita Líquida de Serviços	524,4	486,3	7,8%	499,7	5,0%	1.024,1	936,1	9,4%
Receita Líquida Venda Ativos	-	(0,3)	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Custos Totais	(425,3)	(389,3)	9,2%	(394,7)	7,8%	(819,9)	(753,8)	8,8%
Custo de Serviços	(425,3)	(389,3)	9,2%	(394,6)	7,8%	(819,9)	(753,8)	8,8%
Com pessoal	(265,3)	(254,2)	4,4%	(253,8)	4,5%	(519,1)	(485,6)	6,9%
Com agregados e terceiros	(26,4)	(15,0)	76,1%	(23,9)	10,5%	(50,4)	(32,6)	54,8%
Combustíveis e lubrificantes	(5,3)	(6,0)	-12,5%	(4,7)	13,4%	(9,9)	(12,5)	-20,4%
Peças / pneu / manutenção	(16,4)	(16,0)	2,8%	(15,6)	5,0%	(32,0)	(29,2)	9,6%
Depreciação	(38,8)	(38,8)	-0,1%	(41,8)	-7,2%	(80,6)	(72,7)	10,8%
Outros	(73,0)	(59,2)	23,2%	(54,8)	33,3%	(127,8)	(121,2)	5,5%
Custo Venda de Ativos	-	(0,0)	n.a.	(0,0)	n.a.	(0,0)	(0,0)	n.a.
Lucro Bruto	99,2	96,8	2,5%	105,0	-5,6%	204,2	182,3	12,0%
Despesas Operacionais	(18,2)	(3,1)	492,3%	(14,2)	27,6%	(32,4)	(25,7)	25,9%
EBIT	81,0	93,7	-13,5%	90,8	-10,8%	171,8	156,5	9,8%
Margem (% ROL)	15,4%	19,3%	-3,8 p.p.	18,2%	-2,7 p.p.	16,8%	16,7%	+0,1 p.p.
EBITDA	120,2	132,8	-9,5%	132,9	-9,6%	253,1	229,8	10,1%
Margem (% ROL)	22,9%	27,3%	-4,4 p.p.	26,6%	-3,7 p.p.	24,7%	24,6%	+0,2 p.p.

A **receita líquida** alcançou R\$ 524,4 milhões no 2T26, crescimento de 8% em comparação com o 2T25. O resultado foi sustentado pela implantação e maturação de novos contratos ao longo do semestre e pela contínua expansão junto a clientes atuais via *cross-selling*, além da ampliação da atuação com montadoras chinesas, já mencionada no 1T26, que ampliam sua presença no Brasil e cujos contratos conosco avançaram em maturação no trimestre.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, bens de consumo representou 33% da receita líquida do segmento (principalmente por serviços de armazenagem), automotivo representou 15%, com expansão de 2,7 p.p. vs. 2T25, resultado da já citada ampliação com montadoras chinesas (operações de movimentação interna e abastecimento de linhas de produção), e alimentos e bebidas, 13% (serviços de armazenagem seca e refrigerada).

Neste trimestre, firmamos novos contratos relevantes, que somam mais de R\$ 313 milhões, com prazo médio de 37 meses, e impulsionarão nossa receita nos próximos trimestres após a implantação. Destacam-se contratos nos setores de químicos, varejo/e-commerce, bens de consumo e tecnologia.

O **EBITDA** no 2T26 totalizou R\$ 120,2 milhões, com margem de 22,9% e retração de 4,4 p.p vs 2T25. Ressaltamos que o trimestre foi impactado por um evento pontual e não recorrente, com efeito negativo sobre a margem. Excluído esse efeito, a margem da unidade permanece alinhada ao seu patamar recorrente.

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)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	226,9	141,6	60,3%	186,5	21,7%	413,4	287,0	44,0%
Receita Líquida	183,6	115,0	59,7%	151,2	21,4%	334,7	232,3	44,1%
Receita Líquida de Serviços	183,3	113,5	61,5%	150,3	22,0%	333,6	229,1	45,6%
Receita Líquida Venda Ativos	0,3	1,5	-79,5%	0,9	-66,3%	1,2	3,2	-62,8%
Custos Totais	(165,0)	(97,9)	68,5%	(132,2)	24,8%	(297,2)	(197,5)	50,5%
Custo de Serviços	(164,6)	(97,1)	69,5%	(131,8)	24,9%	(296,5)	(196,3)	51,0%
Com pessoal	(11,5)	(10,0)	16,0%	(9,2)	25,2%	(20,8)	(20,4)	1,7%
Com agregados e terceiros	(145,5)	(75,8)	92,1%	(109,3)	33,1%	(254,8)	(150,3)	69,5%
Combustíveis e lubrificantes	(2,0)	(1,1)	89,0%	(1,1)	89,1%	(3,1)	(2,7)	15,5%
Peças / pneu / manutenção	(4,0)	(5,2)	-22,9%	(5,4)	-24,4%	(9,4)	(11,2)	-16,4%
Depreciação	(3,7)	(3,2)	18,8%	(3,3)	13,6%	(7,0)	(6,6)	7,1%
Outros	2,2	(1,9)	-216,5%	(3,5)	-163,3%	(1,3)	(5,1)	-74,3%
Custo Venda de Ativos	(0,4)	(0,8)	-55,4%	(0,4)	-4,4%	(0,7)	(1,2)	n.a.
Lucro Bruto	18,6	17,0	9,0%	19,0	-2,1%	37,5	34,8	8,0%
Despesas Operacionais	(8,4)	(3,4)	147,1%	(7,6)	10,6%	(15,9)	(9,5)	68,2%
EBIT	10,2	13,7	-25,1%	11,4	-10,5%	21,6	25,3	-14,5%
Margem (% ROL)	5,6%	11,9%	-6,3 p.p.	7,6%	-2,0 p.p.	6,5%	10,9%	-4,4 p.p.
EBITDA	14,5	17,2	-15,9%	15,1	-4,3%	29,6	32,8	-9,7%
Margem (% ROL)	7,9%	15,0%	-7,1 p.p.	10,0%	-2,1 p.p.	8,9%	14,1%	-5,3 p.p.

A **receita líquida** atingiu R\$ 183,6 milhões no 2T26, crescimento de 59,7% em comparação com o 2T25. Excluídos os efeitos da já citada migração de grãos para a unidade, o crescimento da receita líquida de serviços foi de 41,8% vs. 2T25. Esse avanço decorre, em grande parte, da agilidade e da flexibilidade do nosso modelo que, aliadas à confiabilidade de entrega da Companhia, posicionam a JSL Digital como parceira ideal para operações de maior volatilidade de demanda, com oportunidades relevantes de expansão em diversos setores.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, *e-commerce* representou 28% da receita líquida com um aumento de 7.9. p.p vs 2T25. reforçando nosso crescimento dentro do setor de *e-commerce*, em relação a os outros segmentos, automotivo representou 15%, alimentos e bebidas, 13%, e bens de consumo, 13%.

O **EBITDA** da JSL Digital atingiu R\$ 14,5 milhões no 2T26, com margem de 7,9% (-7,1 p.p. vs. 2T25). Excluído o efeito da migração do segmento de grãos, operações de margens naturalmente mais baixas, dado o menor grau de especialização, utilização exclusiva de terceiros e a baixa exigência de nível de serviço, a margem EBITDA do trimestre foi de 10,6% sobre a receita líquida de serviços ex-grãos (-4,4 p.p. vs. 2T25) e (+0,6 p.p. vs 1T26). A compressão de margem decorre da maior participação de motoristas terceiros com conjunto completo (cavalo e carreta próprios), categoria de margem naturalmente menor, uma vez que a remuneração integral do ativo está embutida no custo do frete, característica coerente com o modelo Asset Light da plataforma. Reforçamos 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)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receitas Financeiras	48,0	53,8	-10,8%	61,8	-22,3%	109,8	118,4	-7,3%
Despesas Financeiras	(332,2)	(344,1)	-3,5%	(373,8)	-11,1%	(705,9)	(684,5)	3,1%
Resultado Financeiro	(284,1)	(290,3)	-2,1%	(312,0)	-8,9%	(596,1)	(566,0)	5,3%

A base de comparação do 1T26 foi impactada pela correção monetária acumulada relacionada a reprovisão do Sistema S. Desconsiderando esses efeitos nos dois períodos (1T26 e 2T26) houve melhora de R\$ 12,2 milhões na comparação trimestral. Essa evolução foi impulsionada principalmente pela redução das despesas financeiras líquidas, refletindo a queda da taxa CDI e a redução da dívida bruta ao longo do trimestre.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T
Dívida bruta	6.892,0	7.144,3	-3,5%	6.910,8	-0,3%
Caixa e aplicações financeiras	1.492,4	1.353,7	10,3%	1.437,0	3,9%
Dívida líquida	5.399,5	5.790,6	-6,8%	5.473,9	-1,4%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	15,9%	16,1%	-0,2 p.p.	16,0%	-0,0 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,5%	10,6%	-0,1 p.p.	10,5%	-0,0 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	4,1	4,8	-14,4%	4,0	1,4%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	15,5%	15,5%	+0,0 p.p.	16,1%	-0,6 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,5	4,2	-18,7%	3,5	-0,5%

Fechamos o 2T26 com R\$ 1,5 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 233 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 1,8 bilhão em fontes de liquidez que equivalem a 1,4x a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até novembro/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)	2T26	2T25	1T26
Dívida líquida / EBITDA	2.74x	3.18x	2.78x
Dívida líquida / EBITDA-A	2.46x	2.64x	2.47x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2.44x	2.60x	2.44x
EBITDA UDM	1,967.4	1,822.2	1,969.3
EBITDA-A ¹ UDM	2,194.4	2,192.5	2,215.0

¹EBITDA-A calculado conforme metodologia dos covenants

Em bases comparáveis, desconsiderando os efeitos não recorrentes do Sistema S no 1T26, nossa alavancagem foi de 2,74x dívida líquida/EBITDA no 2T26, redução de 0,44x (vs 3,18x no 2T25). Movimento equivalente foi observado na alavancagem abrangente (Dívida Líquida + Direito de Uso/EBITDA), com a redução de 0,42x (vs 2T25). A alavancagem reportada foi de 3,00x dívida líquida/EBITDA e 2,46x 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)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	69,0	125,9	-45,2%	29,1	137,0%	98,1	290,3	-66,2%
Expansão	32,6	108,8	-70,0%	11,1	194,4%	43,7	200,7	-78,2%
Renovação	15,8	10,8	47,0%	5,2	203,1%	21,1	61,7	-65,9%
Outros	20,5	6,3	224,4%	12,8	60,5%	33,3	27,9	19,4%
Investimento bruto por tipo	69,0	125,9	-45,2%	29,1	137,0%	98,1	290,3	-66,2%
Caminhões	20,7	57,0	-63,7%	5,2	293,8%	25,9	126,4	-79,5%
Máquinas e Equipamentos	5,7	27,0	-79,0%	7,4	-23,6%	13,1	94,5	-86,1%
Veículos Leves	5,2	8,7	-41,0%	1,0	404,7%	6,2	13,4	-53,8%
Ônibus	16,9	0,0	n.a.	2,9	484,1%	19,8	1,3	1426,6%
Outros	20,6	33,1	-37,8%	12,5	64,5%	33,1	54,7	-39,5%
Receita de Venda de Ativos	91,9	108,3	-15,2%	104,0	-11,6%	195,9	207,9	-5,8%
Total Investimento Líquido	-22,9	17,6	-230,1%	-74,9	-69,4%	-97,7	82,4	-218,7%

O capex bruto do 2T26 foi de R\$ 69,0 milhões, sendo 47% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura, e 23% 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 45% vs 2T25.

Neste trimestre as vendas de ativos atingiram R\$ 92 milhões, superando o desembolso de capex bruto de R\$ 69,0 milhões. O movimento contribuiu com fluxo positivo de R\$ 22,9 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)	2T26 UDM	2T25 UDM	1T26 UDM	Running Rate UDM 2T26
EBIT	929,0	1.125,0	938,9	1.206,3
Alíquota efetiva	-57,5%	-41,2%	-60,7%	22%
NOPLAT	1.462,9	1.588,7	1.508,7	940,9
Dívida Líquida período atual	5.399,5	5.790,6	5.473,9	4.706,6
Dívida líquida período anterior	5.790,6	5.373,2	5.717,0	5.161,0
Dívida líquida média	5.595,1	5.581,9	5.595,4	4.933,8
PL período atual	1.182,8	1.819,3	1.166,3	1.182,8
PL período anterior	1.819,3	1.818,5	1.791,2	1.819,3
PL médio	1.501,0	1.818,9	1.478,7	1.501,0
Capital Investido período atual	6.582,3	7.609,9	6.640,2	5.889,4
Capital Investido período anterior	7.609,9	7.191,7	7.508,1	6.980,3
Capital Investido médio	7.096,1	7.400,8	7.074,1	6.434,8
ROIC	20,6%	21,5%	21,3%	14,6%

No 2T26 nosso *ROIC running rate* foi de 14,6%. refletindo a melhora operacional em comparação ao 2T25 (+0,1p.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)	2T26	1T26	2T25	1S26	1S25
EBITDA	486,2	297,0	488,0	783,3	942,2
Capital de Giro	(35,2)	84,3	(100,4)	49,1	(225,1)
Custo de venda de ativos	87,0	96,3	104,2	183,3	203,2
Capex Renovação e Outros	(36,4)	(18,0)	(17,1)	(54,4)	(89,6)
IR e Itens não caixa	6,3	155,5	(45,1)	161,8	(59,6)
Fluxo de Caixa Operacional	507,9	615,2	429,7	1.123,1	771,1
Capex Expansão	(24,9)	(17,7)	(134,9)	(42,6)	(235,0)
(A) Fluxo de Caixa após Crescimento	483,0	597,5	294,9	1.080,5	536,1
Captação de Dívida	56,1	55,0	328,5	111,0	540,6
Amortização de Principal	(164,0)	(254,1)	(707,1)	(418,2)	(924,8)
(B) Pagamento de Juros	(155,6)	(242,0)	(185,6)	(397,6)	(383,4)
(C) Amortização Direito de Uso	(100,3)	(97,3)	(76,4)	(197,6)	(143,3)
(D) Pagamento por Aquisição de Empresas	(63,4)	-	(55,9)	(63,4)	(55,9)
Dividendos Pagos	-	(104,3)	-	(104,3)	(106,5)
Outros Investimentos	(0,3)	(0,1)	6,8	(0,4)	(4,0)
Variação do Caixa	55,5	(45,4)	(394,8)	10,1	(541,2)
Caixa Início do Período	1.437,0	1.482,4	1.748,5	1.482,4	1.894,9
Caixa Final do Período	1.492,4	1.437,0	1.353,7	1.492,4	1.353,7
Geração de Caixa livre após o Crescimento (A+B+C+D)	163,7	258,1	(23,0)	421,8	(46,5)

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permitiu manter uma forte geração de caixa (R\$ 483 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 pelo 4º trimestre consecutivo gerou caixa positivo após o crescimento, no valor de R\$ 164 milhões no 2T26 e R\$ 861 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 56,3%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 07/08/2026)

* 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)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Lucro Líquido Total	12,0	21,4	-43,7%	(144,9)	n.a.	(132,8)	53,3	-349,3%
Resultado Financeiro	284,1	290,3	-2,1%	312,0	-8,9%	596,1	566,0	5,3%
IR e contribuição social	(18,3)	(24,0)	-23,6%	(91,2)	-79,9%	(109,5)	(52,9)	107,3%
Depreciação e Amortização	208,4	200,4	4,0%	221,1	-5,8%	429,5	375,8	14,3%
EBITDA	486,2	488,1	-0,4%	297,0	63,7%	783,3	942,3	-16,9%
Custo de Venda de Ativos	(87,0)	(104,2)	-16,5%	(96,3)	-9,7%	(183,3)	(203,2)	-9,8%
EBITDA-A	573,2	592,3	-3,2%	393,4	45,7%	966,6	1.145,5	-15,6%
Provisões (Sistema S)	-	-	n.a.	167,3	n.a.	167,3	-	n.a.
Mais Valia	7,4	3,7	100,5%	6,8	8,7%	14,2	7,7	84,0%
EBITDA Ajustado	493,7	491,8	0,4%	471,2	4,8%	964,9	950,0	1,6%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	393,4	415,3	-5,3%	373,9	5,2%	767,2	806,7	-4,9%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Lucro Líquido	12,0	21,4	-43,7%	(144,9)	n.a.	(132,8)	53,3	n.a.
Provisões (Sistema S)	-	-	n.a.	134,2	n.a.	134,2	-	n.a.
Mais Valia	4,9	2,4	100,5%	4,5	8,7%	9,4	5,1	84,0%
Amortização PPA	13,3	12,4	6,9%	12,6	5,3%	25,9	23,0	12,7%
Lucro Líquido Ajustado	30,2	36,3	-16,6%	6,5	366,2%	36,7	81,4	-54,9%
Margem (% ROL)	1,2%	1,5%	-0,3 p.p.	0,3%	+0,9 p.p.	0,8%	1,7%	-1,0 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	2T26	1T26	2T25	Passivo (R\$ milhões)	2T26	1T26	2T25
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	300.4	309.9	193.4	Fornecedores	320.1	280.0	267.4
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1,190.3	1,125.6	1,159.2	Risco sacado a pagar	-	0.8	0.9
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	41.4	Instrumentos financeiros derivativos	133.0	133.1	127.7
Contas a receber	2,191.0	2,113.7	1,995.3	Empréstimos e financiamentos	708.0	891.3	747.0
Estoque	66.3	69.4	98.1	Debêntures	278.4	309.9	45.1
Tributos a recuperar	74.0	73.0	97.7	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	9.3	10.2	23.3
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	144.5	120.0	141.1	Arrendamentos por direito de uso	264.4	248.5	203.7
Outros créditos	53.8	35.3	41.8	Obrigações sociais e trabalhistas	670.0	642.1	435.0
Despesas antecipadas	72.5	75.6	70.0	Imposto de renda e contribuição social a recolher	7.5	4.6	1.9
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	330.3	357.4	636.9	Tributos a recolher	222.0	192.9	176.5
Adiantamentos a terceiros	70.5	63.0	52.4	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	421.1	421.1	-
				Outras contas a pagar	89.1	80.0	73.4
				Adiantamentos de clientes	48.7	41.4	53.5
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	97.0	129.2	117.5
Total do ativo circulante	4,493.5	4,342.6	4,527.2	Total do passivo circulante	3,268.6	3,385.2	2,272.9
Ativo Não circulante				Passivo Não circulante			
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.7	1.6	1.1	Empréstimos e financiamentos	4,181.5	3,994.6	4,398.9
Instrumentos financeiros derivativos	162.4	156.1	138.0	Debêntures	1,611.8	1,610.9	1,841.1
Contas a receber	16.7	14.5	25.5	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	7.0	9.0	62.8
Tributos a recuperar	137.4	133.4	112.5	Arrendamentos por direito de uso	651.6	669.3	619.9
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	17.7	15.6	15.4	Tributos a recolher	7.9	8.5	10.1
Depósitos judiciais	68.3	74.1	72.4	Provisão para demandas judiciais e administrativas	343.6	364.1	444.3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	348.1	333.9	180.1	Imposto de renda e contribuição social diferidos	234.8	242.9	222.3
Partes relacionadas	-	-	-	Partes relacionadas	-	-	-
Ativo de indenização por combinação de negócios	236.1	261.2	347.7	Outras contas a pagar	23.7	22.9	24.4
Outros créditos	54.1	46.1	43.3	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	400.8	424.4	424.2
				Obrigações Sociais e Trabalhistas	15.1	17.8	11.1
				Instrumentos financeiros derivativos	125.5	107.9	77.7
Total do realizável a longo prazo	1,042.7	1,036.5	935.9	Total do passivo não circulante	7,603.2	7,472.3	8,136.8
Investimentos	21.3	10.4	-				
Imobilizado	5,647.2	5,776.4	5,880.6	Total do patrimônio líquido	1,182.8	1,166.3	1,819.3
Intangível	849.8	858.0	885.3				
Total	6,518.4	6,644.8	6,765.8	Total do passivo e patrimônio líquido	12,054.6	12,023.9	12,229.0
Total do ativo não circulante	7,561.1	7,681.2	7,701.7				
Total do ativo	12,054.6	12,023.9	12,229.0				

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

Frota Própria (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	1.450,0	1.474,1	-1,6%	1.442,0	0,6%	2.892,1	2.954,6	-2,1%
Receita Líquida	1.245,7	1.271,0	-2,0%	1.236,5	0,7%	2.482,2	2.535,2	-2,1%
Receita Líquida de Serviços	1.157,1	1.169,8	-1,1%	1.139,2	1,6%	2.296,3	2.348,1	-2,2%
Receita Líquida Venda Ativos	88,6	101,6	-12,5%	97,3	-9,0%	185,9	187,5	-0,9%
Custos Totais	(1.066,7)	(1.097,2)	-2,7%	(1.085,1)	-1,7%	(2.151,7)	(2.166,4)	-0,7%
Custo de Serviços	(980,6)	(996,3)	-1,5%	(991,1)	-1,1%	(1.971,6)	(1.969,7)	0,1%
Com pessoal	(430,1)	(433,7)	-0,8%	(443,0)	-2,9%	(873,1)	(851,2)	2,6%
Com agregados e terceiros	(43,7)	(51,9)	-15,7%	(43,3)	1,0%	(87,0)	(106,6)	-18,3%
Combustíveis e lubrificantes	(200,2)	(209,2)	-4,3%	(194,4)	3,0%	(394,6)	(438,7)	-10,1%
Peças / pneu / manutenção	(122,0)	(134,5)	-9,3%	(123,2)	-1,0%	(245,3)	(270,9)	-9,5%
Depreciação	(129,7)	(117,3)	10,5%	(137,1)	-5,4%	(266,7)	(211,8)	25,9%
Outros	(55,0)	(49,6)	12,2%	(50,1)	9,8%	(105,0)	(90,6)	15,9%
Custo Venda de Ativos	(86,1)	(100,9)	-14,6%	(94,0)	-8,5%	(180,1)	(196,7)	-8,5%
Lucro Bruto	179,0	174,2	2,5%	151,4	18,2%	330,5	369,2	-10,5%
Despesas Operacionais	(69,3)	(61,8)	12,1%	(78,7)	-12,0%	(148,1)	(106,0)	39,7%
EBIT	109,7	112,4	-2,8%	72,7	50,9%	182,4	263,2	-30,7%
Margem (% ROL)	8,7%	8,8%	-0,1 p.p.	5,9%	+2,9 p.p.	7,3%	10,4%	-3,0 p.p.
EBITDA	254,8	246,5	3,2%	225,5	13,0%	480,3	509,9	-5,8%
Margem (% ROL)	20,4%	19,4%	+1,0 p.p.	18,2%	+2,2 p.p.	19,3%	20,1%	-0,7 p.p.

Agregados e Terceiros (R\$ mm)	2T26	2T25	▲ A / A	1T26	▲ T / T	1S26	1S25	▲ A / A
Receita Bruta	654,5	606,0	8,0%	583,4	12,2%	1.237,9	1.189,7	4,0%
Receita Líquida	545,1	509,3	7,0%	485,3	12,3%	1.030,4	997,7	3,3%
Receita Líquida de Serviços	544,7	504,7	7,9%	483,6	12,6%	1.028,3	990,5	3,8%
Receita Líquida Venda Ativos	0,5	4,6	-90,2%	1,7	-73,8%	2,2	7,2	-69,7%
Custos Totais	(445,1)	(419,4)	6,1%	(410,7)	8,4%	(855,8)	(832,0)	2,9%
Custo de Serviços	(444,6)	(416,1)	6,8%	(408,8)	8,7%	(853,4)	(826,7)	3,2%
Com pessoal	(47,3)	(51,6)	-8,3%	(45,1)	5,1%	(92,4)	(105,4)	-12,3%
Com agregados e terceiros	(275,7)	(284,0)	-2,9%	(260,6)	5,8%	(536,4)	(554,5)	-3,3%
Combustíveis e lubrificantes	(66,9)	(39,8)	67,9%	(45,6)	46,7%	(112,5)	(78,7)	42,9%
Peças / pneu / manutenção	(21,8)	(18,2)	19,4%	(23,4)	-7,0%	(45,2)	(38,0)	18,8%
Depreciação	(18,9)	(21,8)	-13,6%	(21,4)	-11,7%	(40,2)	(44,9)	-10,5%
Outros	(14,0)	(0,6)	2335,4%	(12,8)	9,2%	(26,8)	(5,2)	416,4%
Custo Venda de Ativos	(0,5)	(3,3)	-83,8%	(1,9)	-72,3%	(2,4)	(5,3)	-54,0%
Lucro Bruto	100,0	90,0	11,2%	74,6	34,1%	174,6	165,8	5,3%
Despesas Operacionais	(23,1)	(22,1)	4,8%	(6,3)	267,3%	(29,4)	(44,3)	-33,6%
EBIT	76,9	67,9	13,2%	68,3	12,6%	145,2	121,5	19,6%
Margem (% ROL)	14,1%	13,3%	+0,8 p.p.	14,1%	+0,0 p.p.	14,1%	12,2%	+1,9 p.p.
EBITDA	96,8	91,5	5,7%	90,8	6,6%	187,5	169,7	10,5%
Margem (% ROL)	17,8%	18,0%	-0,2 p.p.	18,7%	-0,9 p.p.	18,2%	17,0%	+1,2 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: 11 de agosto de 2026, terça-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: 853 7540 7795
Código de acesso: 937167
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
2026



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR

São Paulo, August 10, 2026 - JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 2Q26.

2Q26 RESULTS DEMONSTRATE JSL'S ABILITY TO GROW WHILE DELEVERAGING AND MAINTAINING STRONG MARGINS

- Gross Revenue from Services reached R\$2.9 billion in 2Q26 (+6.3% vs. 2Q25).
 - Gross Revenue from Services grew 10.4% in 2Q26 excluding the impact of the intentional reduction of non-profitable contracts from the comparison base.
- Adjusted EBITDA totaled R\$493.7 million in 2Q26, with a 19.8% margin.
- Asset sales reached R\$ 91.9 million, with Gross CAPEX of R\$ 69.0 million, contributing R\$ 22.9 million to cash generation in the quarter.
- Cash generation after growth totaled R\$164 million in 2Q26, after interest payments, right-of-use lease payments, and payments for acquisitions.
- Leverage¹ stood at 2.74x, down 0.5x vs. 2Q25, reinforcing JSL's continued deleveraging.
- New contracts reached R\$2.0 billion in 2Q26, with an average term of 60 months.

Financial Highlights Summary (R\$ million)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,942.5	2,789.9	5.5%	2,794.0	5.3%	5,736.6	5,523.7	3.9%
Gross Revenue from Services	2,850.7	2,681.6	6.3%	2,690.1	6.0%	5,540.7	5,315.7	4.2%
Gross Revenue from Asset Sales	91.9	108.3	-15.2%	104.0	-11.6%	195.9	207.9	-5.8%
Net Revenue	2,498.9	2,381.8	4.9%	2,372.7	5.3%	4,871.6	4,701.7	3.6%
Net Revenue from Services	2,409.5	2,274.3	5.9%	2,272.8	6.0%	4,682.3	4,503.8	4.0%
Net Revenue from Asset Sales	89.4	107.5	-16.9%	99.9	-10.6%	189.3	198.0	-4.4%
EBIT	277.9	287.7	-3.4%	75.9	266.0%	353.8	566.5	-37.6%
EBIT Margin (% NR)	11.1%	12.1%	-1.0 p.p.	3.2%	+7.9 p.p.	7.3%	12.0%	-4.8 p.p.
Net Income (Loss)	12.0	21.4	-43.7%	(144.9)	n.a.	(132.8)	53.3	n.a.
Net (Loss) Income Margin (% NR)	0.5%	0.9%	-0.4 p.p.	-6.1%	+6.6 p.p.	-2.7%	1.1%	-3.9 p.p.
EBITDA	486.2	488.1	-0.4%	297.0	63.7%	783.3	942.3	-16.9%
EBITDA Margin (%NR)	19.5%	20.5%	-1.0 p.p.	12.5%	+6.9 p.p.	16.1%	20.0%	-4.0 p.p.
Net Capex	(22.9)	17.6	n.a.	(74.5)	n.a.	(97.4)	82.4	n.a.
Adjusted¹ EBIT	305.4	310.2	-1.6%	269.2	13.5%	574.6	609.1	-5.7%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	12.2%	13.0%	-0.8 p.p.	11.3%	+0.9 p.p.	11.8%	13.0%	-1.2 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	493.7	491.8	0.4%	471.2	4.8%	964.9	950.0	1.6%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	19.8%	20.6%	-0.9 p.p.	19.9%	-0.1 p.p.	19.8%	20.2%	-0.4 p.p.
Adjusted¹ Net Income	30.2	36.3	-16.6%	6.5	366.2%	36.7	81.4	-54.9%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.2%	1.5%	-0.3 p.p.	0.3%	+0.9 p.p.	0.8%	1.7%	-1.0 p.p.

¹EBITDA, EBIT, and Net Income adjusted in 1Q26 and 2Q25 as reported at the time. In 2Q26, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.4 million to exclude the effect of the write-down of fair value step-up allocated to the cost of asset sales, resulting in a R\$ 4.9 million adjustment to Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 20.1 million and Net Income by R\$ 13.3 million to exclude the effects of the amortization of goodwill/fair value step-up arising from acquisitions.

Message from Management

We are pleased to report our 2Q26 results, confident in the strength of our business. Our solid growth strategy, focused on efficiency and profitability, is reflected in sustained operating margins and return on invested capital.

Our People are a key differentiator, and we thank them for the dedication and efficiency with which they execute our strategic plan, consistently expanding our existing client base, improving results, and creating value. During the quarter, we signed **R\$2 billion in new contracts, with an average term of 60 months**. Together with the R\$700 million signed in 1Q26, new business totaled R\$2.7 billion in the first half of the year, securing growth visibility for the coming years.

To enhance our execution capabilities and better serve our clients, we reorganized our operations into three business units: **JSL Dedicated Services, JSL Digital, and Intralog**. As a **next step in this model**, the Dedicated Services unit will be structured into two independent companies: Own Fleet, focused on clients seeking greater predictability, technology, and customization; and Third-Party and Independent Drivers, focused on operations requiring flexibility and scalability. This initiative enhances client service through distinct business models while ensuring more efficient capital allocation for each operation.

In a **first half marked by volatility in fuel prices** and regulatory uncertainty, we remained focused and disciplined in contract management, preserving profitability through close relationships with both our clients and the third-party truck drivers who are part of our ecosystem.

This environment reinforces the strength of our business model: the combination of long-term contracts and cost pass-through mechanisms continues to provide earnings visibility and margin stability, even in a more volatile environment.

In the second quarter of 2026, **consolidated Gross Revenue** reached **R\$2.9 billion, up 5.5% vs. 2Q25, comprising R\$2.9 billion from services and R\$91.9 million from asset sales**. **This growth confirms that Revenue from Services is regaining momentum**, supported by the consistent ramp-up of contracts deployed in the first half of 2026 and by our commercial strategy, which is built around two fronts—cross-selling and new clients—and has already been reorganized by industry specialization, helping us expand our presence across the logistics chains of major clients.

Excluding the impact of the intentional reduction of non-profitable contracts carried out throughout 2025, which represented more than 5% of Gross Revenue from Services in 2Q25, or approximately R\$150 million, and affected the y/y comparison base, Gross Revenue from Services grew 10.4% vs. 2Q25, returning to double-digit growth.

With respect to our business units, during the quarter we **transferred the remaining grain transportation operations from Dedicated Services to JSL Digital**. The decision was driven by a change in the service model for these clients, whose operations are spot in nature, and by the synergies with JSL Digital's business model, allowing capital to be appropriately allocated to the operation's asset-light profile, which relies on third-party truck drivers.

JSL Digital's Gross Revenue from Services grew 61.8% vs. 2Q25, or 42.3% excluding the impact of this transfer. **Dedicated Services grew 2.0% vs. 2Q25**, driven primarily by Third-Party and Independent Drivers, which grew 22.0%, already excluding from the comparison base the effects of the intentional contract reductions and the transfer of grain transportation operations. Own Fleet declined 0.9%, reflecting the continued phase-out of non-profitable contracts; excluding this effect, growth was 5.2% vs. 2Q25. **Intralog grew 7.5% vs. 2Q25**, reflecting the ramp-up of new contracts signed in the first half of 2026.

Adjusted EBITDA reached R\$493.7 million in 2Q26, with a margin of 19.8%. The margin remained in line with 1Q26, demonstrating the Company's consistent operating performance.

Adjusted Net Profit reached R\$30.2 million in 2Q26, an improvement from 1Q26, supported by the reduction in the Company's average net debt, which led to an improvement in financial results for the period. The spread over the CDI remained stable compared with 1Q26. Together, these developments reflect the Company's focus on deleveraging and its pursuit of a more efficient capital structure.

In 2Q26, we generated R\$164 million in cash after growth, interest payments, lease payments, and acquisitions, reflecting not only our operating performance but also the strong conversion of EBITDA into cash. This cash generation contributed to a reduction in net debt both y/y and q/q, making our capital structure increasingly efficient. As a result, even amid a prolonged high-interest-rate environment, we continued to deleverage.

This marks the fourth consecutive quarter of **positive cash generation, with R\$861 million generated over the last twelve months**, reinforcing the Company's commitment to capital discipline and cash generation. During the period, **free cash flow yield reached 56.3%**, a metric that highlights the Company's value appreciation potential.

Excluding the effects of the S System in 1Q26, the **Net Debt/EBITDA ratio reached 2.7x, down 0.5x** from 2Q25. When considering total leverage (Net Debt including IFRS 16 lease liabilities), the ratio declined from 3.6x to 3.2x vs. 2Q25. This performance reflects consistent cash generation, the expansion of less capital-intensive operations, and continued execution of the asset leasing strategy.

Gross CAPEX totaled **R\$69 million in the quarter, down R\$57 million** from 2Q25. Once again, asset sales exceeded investments in the quarter, contributing **R\$23 million** to cash generation. This reinforces our strategy of expanding through asset leasing, resulting in a leaner and more efficient balance sheet.

ROIC running rate for the last twelve months reached 14.6%, stable compared with the previous quarter, reflecting disciplined capital allocation, a more efficient capital structure, and the growth of less asset-intensive operations such as Intralog and JSL Digital.

For the third consecutive year, we are included in the **B3 Corporate Sustainability Index (ISE)** portfolio, having moved up 19 positions since our debut in 2024. This result reflects the consistent improvement in our management practices and positions JSL among the publicly traded companies with the strongest performance across the areas assessed by the index.

This quarter, we announced **Gross Revenue guidance for calendar year 2030** of R\$21.4 billion, representing average annual growth of 14% compared with 2025. The estimate is supported by the proven execution capabilities of the Company and its management team, together with the continued consolidation of Brazil's logistics industry. This confidence reflects our consistent growth track record over the past five years, during which the Company grew revenue at an average annual rate of 25%, from R\$3.3 billion to R\$11.6 billion.

We ended the first half of 2026 confident in the execution of JSL's new growth cycle. The R\$2.7 billion in new contracts provides greater revenue visibility for the coming years, while disciplined capital allocation, supported by our asset leasing strategy, sustains cash generation and continued deleveraging. We will remain focused on expanding the Company's operations and profitability while maintaining the financial discipline that guides this new growth cycle.

We thank our more than 34,000 employees, our clients, shareholders, and the market as a whole for their continued trust.

Guilherme Sampaio
JSL CEO

The following financial information presented below has been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The results are presented on a consolidated basis.

Consolidated Results

'Consolidated (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,942.5	2,789.9	5.5%	2,794.0	5.3%	5,736.6	5,523.7	3.9%
Gross Revenue from Services	2,850.7	2,681.6	6.3%	2,690.1	6.0%	5,540.7	5,315.7	4.2%
Gross Revenue from Asset Sales	91.9	108.3	-15.2%	104.0	-11.6%	195.9	207.9	-5.8%
Net Revenue	2,498.9	2,381.8	4.9%	2,372.7	5.3%	4,871.6	4,701.7	3.6%
Net Revenue from Services	2,409.5	2,274.3	5.9%	2,272.8	6.0%	4,682.3	4,503.8	4.0%
JSL Dedicated Services	1,701.8	1,674.5	1.6%	1,622.8	4.9%	3,324.6	3,338.6	-0.4%
Intrallog	524.4	486.3	7.8%	499.7	5.0%	1,024.1	936.1	9.4%
JSL Digital	183.3	113.5	61.5%	150.3	22.0%	333.6	229.1	45.6%
Net Revenue from Asset Sales	89.4	107.5	-16.9%	99.9	-10.6%	189.3	198.0	-4.4%
Total Cost	(2,102.1)	(2,003.7)	4.9%	(2,022.7)	3.9%	(4,124.8)	(3,949.7)	4.4%
Cost of Services	(2,015.1)	(1,899.5)	6.1%	(1,926.4)	4.6%	(3,941.5)	(3,746.4)	5.2%
With Staff	(754.3)	(749.5)	0.6%	(751.1)	0.4%	(1,505.4)	(1,462.5)	2.9%
With aggregates and third parties	(491.4)	(426.6)	15.2%	(437.2)	12.4%	(928.6)	(843.9)	10.0%
Fuels and lubricants	(274.4)	(256.2)	7.1%	(245.7)	11.7%	(520.1)	(532.6)	-2.4%
Parts / Tire / Maintenance	(164.2)	(174.0)	-5.6%	(167.6)	-2.0%	(331.8)	(349.4)	-5.0%
Depreciation	(191.1)	(181.1)	5.5%	(203.6)	-6.2%	(394.7)	(336.0)	17.5%
Others	(139.7)	(112.1)	24.6%	(121.2)	15.3%	(260.9)	(222.0)	17.5%
Cost of Selling Assets	(87.0)	(104.2)	-16.5%	(96.3)	-9.7%	(183.3)	(203.2)	-9.8%
Gross Profit	396.8	378.1	4.9%	350.0	13.4%	746.8	752.1	-0.7%
Operational Expenses	(118.9)	(90.4)	31.5%	(274.1)	-56.6%	(393.0)	(185.6)	111.8%
EBIT	277.9	287.7	-3.4%	75.9	266.0%	353.8	566.5	-37.6%
EBIT Margin (% NR)	11.1%	12.1%	-1.0 p.p.	3.2%	+7.9 p.p.	7.6%	12.6%	-5.0 p.p.
Financial Result	(284.1)	(290.3)	-2.1%	(312.0)	-8.9%	(596.1)	(566.0)	5.3%
Financial Revenues	48.0	53.8	-10.8%	61.8	-22.3%	109.8	118.4	-7.3%
Financial Expenses	(332.2)	(344.1)	-3.5%	(373.8)	-11.1%	(705.9)	(684.5)	3.1%
Taxes	18.3	24.0	-23.6%	91.2	-79.9%	109.5	52.9	107.3%
Net Income (Loss)	12.0	21.4	-43.7%	(144.9)	n.a.	(132.8)	53.3	n.a.
Net (Loss) Income Margin (% NR)	0.5%	0.9%	-0.4 p.p.	-6.1%	+6.6 p.p.	-2.7%	1.1%	-3.9 p.p.
EBITDA	486.2	488.1	-0.4%	297.0	63.7%	783.3	942.3	-16.9%
EBITDA Margin (%NR)	19.5%	20.5%	-1.0 p.p.	12.5%	+6.9 p.p.	16.1%	20.0%	-4.0 p.p.
EBITDA-A	573.2	592.3	-3.2%	393.4	45.7%	966.6	1,145.5	-15.6%
EBITDA-A Margin (%NR)	22.9%	24.9%	-1.9 p.p.	16.6%	+6.4 p.p.	19.8%	24.4%	-4.5 p.p.
Net Capex	(22.9)	17.6	n.a.	(74.5)	-69.3%	(97.4)	82.4	n.a.
Adjusted¹ EBIT	305.4	310.2	-1.6%	269.2	13.5%	574.6	609.1	-5.7%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	12.2%	13.0%	-0.8 p.p.	11.3%	+0.9 p.p.	11.8%	13.0%	-1.2 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	493.7	491.8	0.4%	471.2	4.8%	964.9	950.0	1.6%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	19.8%	20.6%	-0.9 p.p.	19.9%	-0.1 p.p.	19.8%	20.2%	-0.4 p.p.
Adjusted¹ Net Income	30.2	36.3	-16.6%	6.5	366.2%	36.7	81.4	-54.9%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.2%	1.5%	-0.3 p.p.	0.3%	+0.9 p.p.	0.8%	1.7%	-1.0 p.p.

¹EBITDA, EBIT, and Net Income adjusted in 1Q26 and 2Q25 as reported at the time. In 2Q26, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.4 million to exclude the effect of the write-down of fair value step-up allocated to the cost of asset sales, resulting in a R\$ 4.9 million adjustment to Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 20.1 million and Net Income by R\$ 13.3 million to exclude the effects of the amortization of goodwill/fair value step-up arising from acquisitions.

In 2Q26, Net Revenue reached R\$2.5 billion, up 5% vs. 2Q25, comprising R\$2.4 billion in Net Revenue from Services and R\$89 million in Net Revenue from Asset Sales, with a positive gross margin in the quarter. Excluding the impact of the intentional reduction of non-profitable contracts carried out in 2025, Net Revenue from Services grew 10.0% vs. 2Q25, driven by the deployment of new contracts throughout the first half of the year. On a y/y basis, we expanded our presence in strategic sectors, particularly e-commerce (+34%), automotive (+3%), steel and mining (+21%), and chemicals (+16%).

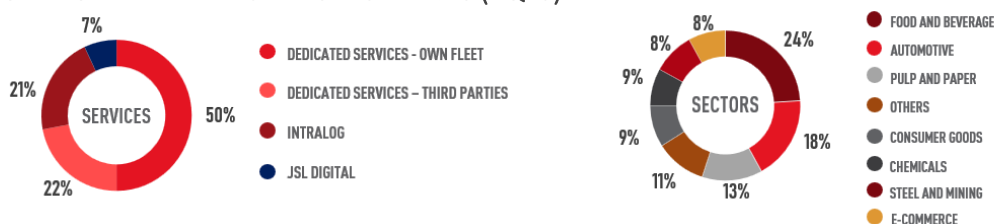
The food and beverage segment continues to represent the largest share of our revenue (24% in 2Q26), followed by automotive (18%) and pulp and paper (13%). As part of our strategy, we continued to actively expand into new sectors: e-commerce increased its share of revenue by 1.6 p.p. (vs. reaching 8%, followed by chemicals (+0.9 p.p. vs. 2Q25) and steel and mining (+0.8 p.p. vs. 2Q25), reinforcing the Company's ability to win new clients and expand its presence in key sectors of the economy.

As previously mentioned, during the quarter we transferred the remaining grain transportation operations from Dedicated Services to JSL Digital. The decision was driven by the spot nature of these operations, which rely on third-party truck drivers, and by the opportunity to better leverage JSL Digital's business model. This move reflects the ongoing shift in the Company's business mix toward business units with stronger growth profiles, with Net Revenue from Services growing 8% at Intralog and 61% at JSL Digital.

Regarding the three business units:

- **JSL Dedicated Services** (72% of Net Revenue in 2Q26) reported 2% growth in Net Revenue from Services in 2Q26 (vs. 2Q25), still impacted by the termination of non-profitable contracts in the comparison base and the transfer of the grain transportation operations. Excluding these effects, growth was 9.5% vs. 2Q25. In addition to the contracts signed in 1Q26, which contributed to revenue growth this quarter, we signed significant new contracts totaling R\$1.7 billion, which will support growth in the coming quarters.
- **Intralog** (21% of Net Revenue in 2Q26) grew Net Revenue from Services by 8% vs. 2Q25, driven by the ramp-up of contracts deployed in the first half of 2026. We secured significant new contracts in the chemicals sector, particularly with petrochemical companies, as well as in the retail and consumer goods sectors.
- **JSL Digital** (7% of Net Revenue in 2Q26) reported 61% growth in Net Revenue from Services vs. 2Q25. It is worth noting that the current figures include the transfer of the grain transportation operations to this business unit, which distorts the comparison base in 2Q26. Excluding this effect, JSL Digital grew 42.3% vs. 2Q25, demonstrating the platform's strong organic expansion and scalability potential.

BREAKDOWN OF NET REVENUE FROM SERVICES (2Q26)



Adjusted EBITDA totaled R\$493.7 million in 2Q26, with a 19.8% margin, in line with 1Q26. Margin stability reflects two complementary initiatives: the Company's ongoing cost reduction efforts and the continued improvement in the contract mix, prioritizing operations with appropriate profitability levels. Together, these initiatives support margins and provide a solid foundation for the Company.

Adjusted Net Profit totaled R\$30.2 million in 2Q26, up 366.1% vs. 1Q26. The increase reflects improved financial results, supported by the decline in the CDI rate and the reduction in net debt throughout the quarter.

The following section presents the income statements by business unit: **JSL Dedicated Services, Intralog, and JSL Digital.**

JSL Dedicated Services

JSL Dedicated Services provides dedicated and specialized transportation operations through medium- and long-term contracts, covering activities ranging from milk run transportation and cargo transfers between industrial plants to commodities, chemicals, urban distribution and employee transportation services. High barriers to entry, significant asset requirements, expertise in complex operations and a strong commitment to operational quality support the unit's positioning. The Company operates flexibly under two models: **owned fleet** and **third-party and independent carriers**, maintaining the same service levels across both.

JSL Dedicated Services (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,104.5	2,080.1	1.2%	2,025.5	3.9%	4,130.0	4,144.3	-0.3%
Net Revenue	1,790.8	1,780.7	0.6%	1,721.9	4.0%	3,512.7	3,533.3	-0.6%
Net Revenue from Services	1,701.8	1,674.5	1.6%	1,622.8	4.9%	3,324.6	3,338.6	-0.4%
Owned Fleet	1,157.1	1,169.8	-1.1%	1,139.2	1.6%	2,296.3	2,348.1	-2.2%
Aggregates and Third Parties	544.7	504.7	7.9%	483.6	12.6%	1,028.3	990.5	3.8%
Net Revenue from Asset Sales	89.0	106.3	-16.2%	99.1	-10.1%	188.1	194.7	-3.4%
Total Cost	(1,511.8)	(1,516.6)	-0.3%	(1,495.8)	1.1%	(3,007.5)	(2,998.3)	0.3%
Cost of Services	(1,425.2)	(1,412.4)	0.9%	(1,399.9)	1.8%	(2,825.0)	(2,796.3)	1.0%
With Staff	(477.4)	(485.4)	-1.6%	(488.1)	-2.2%	(965.5)	(956.5)	0.9%
With aggregates and third parties	(319.5)	(335.9)	-4.9%	(303.9)	5.1%	(623.4)	(661.0)	-5.7%
Fuels and lubricants	(267.1)	(249.1)	7.2%	(239.9)	11.3%	(507.0)	(517.4)	-2.0%
Parts / Tire / Maintenance	(143.8)	(152.7)	-5.9%	(146.6)	-2.0%	(290.4)	(308.9)	-6.0%
Depreciation	(148.5)	(139.1)	6.8%	(158.5)	-6.3%	(306.9)	(256.7)	19.6%
Others	(68.9)	(50.2)	37.4%	(62.8)	9.7%	(131.7)	(95.8)	37.6%
Cost of Selling Assets	(86.6)	(104.2)	-16.9%	(95.9)	-9.7%	(182.5)	(202.0)	-9.6%
Gross Profit	279.0	264.2	5.6%	226.0	23.5%	505.2	535.0	-5.6%
Operational Expenses	(92.4)	(83.8)	10.2%	(85.0)	8.7%	(177.6)	(150.4)	18.1%
EBIT	186.6	180.3	3.5%	141.0	32.3%	327.6	384.6	-14.8%
EBIT Margin (% NR)	10.4%	10.1%	+0.3 p.p.	8.2%	+2.2 p.p.	9.3%	10.9%	-1.6 p.p.
EBITDA	351.6	338.0	4.0%	316.3	11.2%	667.8	679.6	-1.7%
EBITDA Margin (%NR)	19.6%	19.0%	+0.7 p.p.	18.4%	+1.3 p.p.	19.0%	19.2%	-0.2 p.p.

Net Revenue from JSL Dedicated Services reached R\$1,790.8 million in 2Q26, up 1% vs. 2Q25, impacted by the intentional reduction of non-profitable contracts in the comparison base and the transfer of the grain transportation operations. Excluding these effects, Net Revenue from Services grew 9.5% vs. 2Q25.

Across economic sectors, in the quarter, food and beverage accounted for 28% of the segment's revenue (driven by urban distribution and refrigerated transportation services), automotive represented 19% (milk-run and vehicle transportation services), and pulp and paper accounted for 15% (focused on wood and pulp transportation).

During the quarter, we signed significant new contracts totaling more than R\$1.7 billion, with an average term of 64 months, which will contribute to revenue growth in the coming quarters following deployment. These contracts include operations in the pulp and paper, automotive, chemicals, consumer goods, and food and beverage sectors.

EBITDA from JSL Dedicated Services totaled R\$351.6 million in 2Q26, with a margin of 19.6% (+0.7 p.p. vs. 2Q25). The margin improvement demonstrates the effectiveness of the strategy to reduce non-profitable contracts. Under the Own Fleet model (70% of the segment's revenue), EBITDA reached R\$255 million (+3.2% vs. 2Q25), with a margin of 20.4% (+1.0 p.p. vs. 2Q25). Under the Aggregates and Third Parties model (30% of the segment's revenue), EBITDA reached R\$97 million (+5.7% vs. 2Q25), with a margin of 17.8% (-0.2 p.p.). The income statements for each operating model are available in Exhibit III – Income Statements (Own Fleet and Third-Party and Independent Drivers Models).

Intralog

Intralog operates under 3PL and 4PL models, providing warehousing and intralogistics services, including internal handling 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 technology, including a proprietary WMS, ERP/WMS/TMS integration and a highly specialized in-house team, ensuring end-to-end visibility and efficiency across the logistics process.

Intralog (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	611.1	568.2	7.5%	582.1	5.0%	1,193.2	1,092.3	9.2%
Net Revenue	524.4	486.0	7.9%	499.7	5.0%	1,024.1	936.1	9.4%
Net Revenue from Services	524.4	486.3	7.8%	499.7	5.0%	1,024.1	936.1	9.4%
Net Revenue from Asset Sales	-	(0.3)	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Total Cost	(425.3)	(389.3)	9.2%	(394.7)	7.8%	(819.9)	(753.8)	8.8%
Cost of Services	(425.3)	(389.3)	9.2%	(394.6)	7.8%	(819.9)	(753.8)	8.8%
With Staff	(265.3)	(254.2)	4.4%	(253.8)	4.5%	(519.1)	(485.6)	6.9%
With aggregates and third parties	(26.4)	(15.0)	76.1%	(23.9)	10.5%	(50.4)	(32.6)	54.8%
Fuels and lubricants	(5.3)	(6.0)	-12.5%	(4.7)	13.4%	(9.9)	(12.5)	-20.4%
Parts / Tire / Maintenance	(16.4)	(16.0)	2.8%	(15.6)	5.0%	(32.0)	(29.2)	9.6%
Depreciation	(38.8)	(38.8)	-0.1%	(41.8)	-7.2%	(80.6)	(72.7)	10.8%
Others	(73.0)	(59.2)	23.2%	(54.8)	33.3%	(127.8)	(121.2)	5.5%
Cost of Selling Assets	-	(0.0)	n.a.	(0.0)	n.a.	(0.0)	(0.0)	n.a.
Gross Profit	99.2	96.8	2.5%	105.0	-5.6%	204.2	182.3	12.0%
Operational Expenses	(18.2)	(3.1)	492.3%	(14.2)	27.6%	(32.4)	(25.7)	25.9%
EBIT	81.0	93.7	-13.5%	90.8	-10.8%	171.8	156.5	9.8%
EBIT Margin (% NR)	15.4%	19.3%	-3.8 p.p.	18.2%	-2.7 p.p.	16.8%	16.7%	+0.1 p.p.
EBITDA	120.2	132.8	-9.5%	132.9	-9.6%	253.1	229.8	10.1%
EBITDA Margin (%NR)	22.9%	27.3%	-4.4 p.p.	26.6%	-3.7 p.p.	24.7%	24.6%	+0.2 p.p.

Net Revenue reached R\$524.4 million in 2Q26, up 8% vs. 2Q25. The result was supported by the deployment and ramp-up of new contracts throughout the first half of the year and continued expansion with existing clients through cross-selling, as well as increased business with Chinese OEMs, as mentioned in 1Q26, which continue to expand their presence in Brazil and whose contracts with us further ramped up during the quarter.

Across economic sectors, in the quarter, consumer goods accounted for 33% of the segment's Net Revenue (primarily warehousing services), automotive represented 15%, up 2.7 p.p. vs. 2Q25, reflecting the aforementioned expansion with Chinese OEMs (internal handling and production line supply operations), and food and beverage accounted for 13% (dry and refrigerated warehousing services).

During the quarter, we signed significant new contracts totaling more than R\$313 million, with an average term of 37 months, which will contribute to revenue growth in the coming quarters following deployment. These contracts include operations in the chemicals, retail/e-commerce, consumer goods, and technology sectors.

EBITDA totaled R\$120.2 million in 2Q26, with a margin of 22.9%, down 4.4 p.p. vs. 2Q25. We note that the quarter was impacted by a one-time, non-recurring event that negatively affected the margin. Excluding this effect, the business unit's margin remains in line with its recurring level.

JSL Digital

JSL Digital positions the Company at the forefront of the digital transformation of the logistics sector, through a fully asset-light platform that connects cargo to a broad network of independent drivers. The combination of longstanding relationships with truck drivers, proprietary route monitoring and safety technology, and a loyalty program supports a virtuous cycle of expansion, in which increased demand attracts more drivers, expanding national coverage and enhancing the platform's attractiveness.

JSL Digital (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	226.9	141.6	60.3%	186.5	21.7%	413.4	287.0	44.0%
Net Revenue	183.6	115.0	59.7%	151.2	21.4%	334.7	232.3	44.1%
Net Revenue from Services	183.3	113.5	61.5%	150.3	22.0%	333.6	229.1	45.6%
Net Revenue from Asset Sales	0.3	1.5	-79.5%	0.9	-66.3%	1.2	3.2	-62.8%
Total Cost	(165.0)	(97.9)	68.5%	(132.2)	24.8%	(297.2)	(197.5)	50.5%
Cost of Services	(164.6)	(97.1)	69.5%	(131.8)	24.9%	(296.5)	(196.3)	51.0%
With Staff	(11.5)	(10.0)	16.0%	(9.2)	25.2%	(20.8)	(20.4)	1.7%
With aggregates and third parties	(145.5)	(75.8)	92.1%	(109.3)	33.1%	(254.8)	(150.3)	69.5%
Fuels and lubricants	(2.0)	(1.1)	89.0%	(1.1)	89.1%	(3.1)	(2.7)	15.5%
Parts / Tire / Maintenance	(4.0)	(5.2)	-22.9%	(5.4)	-24.4%	(9.4)	(11.2)	-16.4%
Depreciation	(3.7)	(3.2)	18.8%	(3.3)	13.6%	(7.0)	(6.6)	7.1%
Others	2.2	(1.9)	-216.5%	(3.5)	-163.3%	(1.3)	(5.1)	-74.3%
Cost of Selling Assets	(0.4)	(0.8)	-55.4%	(0.4)	-4.4%	(0.7)	(1.2)	n.a.
Gross Profit	18.6	17.0	9.0%	19.0	-2.1%	37.5	34.8	8.0%
Operational Expenses	(8.4)	(3.4)	147.1%	(7.6)	10.6%	(15.9)	(9.5)	68.2%
EBIT	10.2	13.7	-25.1%	11.4	-10.5%	21.6	25.3	-14.5%
EBIT Margin (% NR)	5.6%	11.9%	-6.3 p.p.	7.6%	-2.0 p.p.	6.5%	10.9%	-4.4 p.p.
EBITDA	14.5	17.2	-15.9%	15.1	-4.3%	29.6	32.8	-9.7%
EBITDA Margin (%NR)	7.9%	15.0%	-7.1 p.p.	10.0%	-2.1 p.p.	8.9%	14.1%	-5.3 p.p.

Net Revenue reached R\$183.6 million in 2Q26, up 59.7% vs. 2Q25. Excluding the effects of the previously mentioned transfer of grain transportation operations to the business unit, Net Revenue from Services grew 41.8% vs. 2Q25. This growth largely reflects the agility and flexibility of our model, which, combined with the Company's delivery reliability, position JSL Digital as an ideal partner for operations with greater demand volatility, with significant expansion opportunities across several sectors.

Across economic sectors, in the quarter, e-commerce accounted for 28% of Net Revenue, up 7.9 p.p. vs. 2Q25, reinforcing our growth within the sector. Automotive represented 15%, food and beverage 13%, and consumer goods 13%.

EBITDA from JSL Digital reached R\$14.5 million in 2Q26, with a margin of 7.9% (-7.1 p.p. vs. 2Q25). Excluding the effect of the transfer of grain transportation operations, which naturally carry lower margins due to their lower degree of specialization, exclusive use of third-party drivers, and lower service-level requirements, EBITDA margin for the quarter was 10.6% of Net Revenue from Services excluding grain transportation (-4.4 p.p. vs. 2Q25 and +0.6 p.p. vs. 1Q26). The reduction reflects the higher share of third-party drivers operating with full equipment (truck and trailer), a category that naturally carries lower percentage margins, as the full cost of the asset is embedded in freight rates, consistent with the platform's asset-light model. We highlight the unit's strong operating growth potential, with significant room for operating leverage, as revenue growth drives fixed cost dilution, which is expected to progressively support margin expansion.

Financial Results

Financial Results (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Financial Revenues	48.0	53.8	-10.8%	61.8	-22.3%	109.8	118.4	-7.3%
Financial Expenses	(332.2)	(344.1)	-3.5%	(373.8)	-11.1%	(705.9)	(684.5)	3.1%
Financial Result	(284.1)	(290.3)	-2.1%	(312.0)	-8.9%	(596.1)	(566.0)	5.3%

The 1Q26 comparison base was impacted by the accumulated monetary adjustment related to the re-provisioning of the S System. Excluding these effects from both periods (1Q26 and 2Q26), Financial Result improved by R\$12.2 million q/q. This improvement was primarily driven by lower net financial expenses, reflecting the decline in the CDI rate and the reduction in gross debt throughout the quarter.

Capital Structure

Debt (R\$ million)	2Q26	2Q25	▲ A / A	1Q26	▲ T / T
Gross Debt	6,892.0	7,144.3	-3.5%	6,910.8	-0.3%
Cash and Cash Equivalents	1,492.4	1,353.7	10.3%	1,437.0	3.9%
Net Debt	5,399.5	5,790.6	-6.8%	5,473.9	-1.4%
Average cost of Net Debt (p.y.)	15.9%	16.1%	-0.2 p.p.	16.0%	-0.0 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	10.5%	10.6%	-0.1 p.p.	10.5%	-0.0 p.p.
Average term of net debt (years)	4.1	4.8	-14.4%	4.0	1.4%
Average cost of Net Debt (p.y.)	15.9%	16.1%	-1.0%	16.0%	-0.1%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	15.5%	15.5%	+0.0 p.p.	16.1%	-0.6 p.p.
Average term of gross debt (years)	3.5	4.2	-18.7%	3.5	-0.5%

We ended 2Q26 with R\$1.5 billion in cash and financial investments, and R\$233 million in committed and undrawn credit lines, totaling R\$1.8 billion in liquidity sources, equivalent to 1.4x our short-term debt. The volume is sufficient to repay the debt through November 2027. It is worth noting that the average cost of gross debt (as shown in the table above) is calculated based on the weighted average of financial expenses and debt service relative to the outstanding debt balance at the end of the periods.

Leverage (R\$ million)	2Q26	2Q25	1T26
Net Debt / EBITDA¹	2.74x	3.18x	2.78x
Net Debt / EBITDA-A	2.46x	2.64x	2.47x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.44x	2.60x	2.44x
EBITDA LTM	1,967.4	1,822.2	1,969.3
EBITDA-A ² LTM	2,194.4	2,192.5	2,215.0

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 S System in 1Q26, our leverage reached 2.74x Net Debt/EBITDA¹ in 2Q26, a reduction of 0.44x (vs. 3.18x in 2Q25). A similar movement was observed in total leverage (Net Debt + Right-of-Use Liabilities/EBITDA), with a reduction of 0.42x vs. 2Q25. Reported leverage was 3.00x Net Debt/EBITDA and 2.46x Net Debt/EBITDA-A, the latter being our covenant reference. The coverage ratio, measured by EBITDA-A/Net Financial Result, was 2.46x. We remain focused on reducing leverage levels, supported by the shift from CAPEX to leasing, which strengthens cash generation and accelerates the Company's deleveraging process.

Investments

Investments (R\$ million)	2Q26	2Q25	▲ A / A	1Q26	▲ T / T	1H26	1H25	▲ A / A
Gross capex by nature	69.0	125.9	-45.2%	29.1	137.0%	98.1	290.3	-66.2%
Expansion	32.6	108.8	-70.0%	11.1	194.4%	43.7	200.7	-78.2%
Maintenance	15.8	10.8	47.0%	5.2	203.1%	21.1	61.7	-65.9%
Others	20.5	6.3	224.4%	12.8	60.5%	33.3	27.9	19.4%
Gross capex by type	69.0	125.9	-45.2%	29.1	137.0%	98.1	290.3	-66.2%
Trucks	20.7	57.0	-63.7%	5.2	293.8%	25.9	126.4	-79.5%
Machinery and Equipment	5.7	27.0	-79.0%	7.4	-23.6%	13.1	94.5	-86.1%
Light Vehicles	5.2	8.7	-41.0%	1.0	404.7%	6.2	13.4	-53.8%
Bus	16.9	0.0	n.a.	2.9	484.1%	19.8	1.3	1426.6%
Others	20.6	33.1	-37.8%	12.5	64.5%	33.1	54.7	-39.5%
Sale of assets	91.9	108.3	-15.2%	104.0	-11.6%	195.9	207.9	-5.8%
Total net capex	-22.9	17.6	-230.1%	-74.9	-69.4%	-97.7	82.4	-218.7%

Gross CAPEX in 2Q26 totaled R\$69.0 million, of which 47% was allocated to expansion to support new contract deployment and ensure future revenue, and 23% to the renewal of contracts with strategic clients.

In line with the strategic plan, part of the new contracts signed during the quarter were supported by leased assets (partially or fully), when deemed beneficial. As a result, CAPEX requirements were significantly lower compared to previous periods, with a reduction of 45% vs. 2Q25.

In the quarter, asset sales reached R\$92 million, exceeding Gross CAPEX of R\$69.0 million. This movement contributed R\$22.9 million to cash generation in the quarter.

The cash impact of these investments is reflected in the Cash Flow section of this report.

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	2Q26 LTM	2Q25 LTM	1Q26 LTM	Running Rate LTM 2Q26
EBIT	929.0	1,125.0	938.9	1,206.3
Effective Rate	-57.5%	-41.2%	-60.7%	22%
NOPLAT	1,462.9	1,588.7	1,508.7	940.9
Current Period Net Debt	5,399.5	5,790.6	5,473.9	4,706.6
Previous Period Net Debt	5,790.6	5,373.2	5,717.0	5,161.0
Average Net Debt	5,595.1	5,581.9	5,595.4	4,933.8
Current Period Equity	1,182.8	1,819.3	1,166.3	1,182.8
Previous Period Equity	1,819.3	1,818.5	1,791.2	1,819.3
Average Equity	1,501.0	1,818.9	1,478.7	1,501.0
Invested Capital Current Period	6,582.3	7,609.9	6,640.2	5,889.4
Invested Capital Previous Period	7,609.9	7,191.7	7,508.1	6,980.3
Average Invested Capital	7,096.1	7,400.8	7,074.1	6,434.8
ROIC	20.6%	21.5%	21.3%	14.6%

In 2Q26, our LTM ROIC running rate was 14.6%, reflecting operating improvement vs. 2Q25 (+0.1 p.p.). The increasing concentration of asset-light contracts in recent quarters reduced investment requirements, resulting in a more efficient balance sheet and contributing to the expansion of the metric.

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)	2Q26	1Q26	2Q25	1H26	1H25
EBITDA	486.2	297.0	488.0	783.3	942.2
Working Capital	(35.2)	84.3	(100.4)	49.1	(225.1)
Cost of asset sales	87.0	96.3	104.2	183.3	203.2
Maintenance Capex and Others	(36.4)	(18.0)	(17.1)	(54.4)	(89.6)
IR and non cash items ¹	6.3	155.5	(45.1)	161.8	(59.6)
Operational Free Cash	507.9	615.2	429.7	1,123.1	771.1
Expansion Capex	(24.9)	(17.7)	(134.9)	(42.6)	(235.0)
(A) Cash Flow After Growth	483.0	597.5	294.9	1,080.5	536.1
Debt Financing	56.1	55.0	328.5	111.0	540.6
Principal Repayment	(164.0)	(254.1)	(707.1)	(418.2)	(924.8)
(B) Interest Payment	(155.6)	(242.0)	(185.6)	(397.6)	(383.4)
(C) Amortization of Right of Use	(100.3)	(97.3)	(76.4)	(197.6)	(143.3)
(D) Payment for acquisition of Companies	(63.4)	-	(55.9)	(63.4)	(55.9)
Dividends Paid	-	(104.3)	-	(104.3)	(106.5)
Other Investments	(0.3)	(0.1)	6.8	(0.4)	(4.0)
Change in Cash	55.5	(45.4)	(394.8)	10.1	(541.2)
Beginning Cash and Equivalents	1,437.0	1,482.4	1,748.5	1,482.4	1,894.9
Ending Cash and Equivalents	1,492.4	1,437.0	1,353.7	1,492.4	1,353.7
Free Cash Flow Generation after Growth (A+B+C+D)	163.7	258.1	(23.0)	421.8	(46.5)

Our focus on ensuring project profitability and efficiency in capital allocation allowed us to maintain strong cash generation (R\$483 million in cash flow after growth in the quarter), supporting the strength of our business model and our ability to grow without compromising our capital structure.

Additionally, the reduction in CAPEX requirements to sustain organic growth observed over the past year, combined with asset leasing initiatives and improvements in working capital, has supported cash generation and the Company's deleveraging strategy.

For the fourth consecutive quarter, the Company generated positive cash flow after growth, totaling R\$164 million in 2Q26 and R\$861 million over the last twelve months, already considering interest payments, right-of-use amortization, and acquisitions (A+B+C+D). This cash flow represents a cash flow yield of 56.3%¹ on market value, a metric that highlights the strength of the Company's cash generation relative to its current valuation.

1 – Calculated based on data as of August 7, 2026.

* The effects of the S System re-provisioning are included in the non-cash items line.

Exhibit I - Reconciliation of EBITDA and Net Profit

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Total Net Income	12.0	21.4	-43.7%	(144.9)	n.a.	(132.8)	53.3	-349.3%
Financial Result	284.1	290.3	-2.1%	312.0	-8.9%	596.1	566.0	5.3%
Taxes	(18.3)	(24.0)	-23.6%	(91.2)	-79.9%	(109.5)	(52.9)	107.3%
Depreciation and Amortization	208.4	200.4	4.0%	221.1	-5.8%	429.5	375.8	14.3%
EBITDA	486.2	488.1	-0.4%	297.0	63.7%	783.3	942.3	-16.9%
Cost of Asset Sales	(87.0)	(104.2)	-16.5%	(96.3)	-9.7%	(183.3)	(203.2)	-9.8%
EBITDA-A	573.2	592.3	-3.2%	393.4	45.7%	966.6	1,145.5	-15.6%
Provisions (Sistema S)	-	-	n.a.	167.3	n.a.	167.3	-	n.a.
Additional value from acquisitions	7.4	3.7	100.5%	6.8	8.7%	14.2	7.7	84.0%
Adjusted EBITDA	493.7	491.8	0.4%	471.2	4.8%	964.9	950.0	1.6%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	393.4	415.3	-5.3%	373.9	5.2%	767.2	806.7	-4.9%

Net Income Reconciliation (R\$ million)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Net Income	12.0	21.4	-43.7%	(144.9)	n.a.	(132.8)	53.3	n.a.
Provisions (Sistema S)	-	-	n.a.	134.2	n.a.	134.2	-	n.a.
Additional value from acquisitions	4.9	2.4	100.5%	4.5	8.7%	9.4	5.1	84.0%
PPA amortization	13.3	12.4	6.9%	12.6	5.3%	25.9	23.0	12.7%
Adjusted Net Income	30.2	36.3	-16.6%	6.5	366.2%	36.7	81.4	-54.9%
Margin (% NR)	1.2%	1.5%	-0.3 p.p.	0.3%	+0.9 p.p.	0.8%	1.7%	-1.0 p.p.

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	2Q26	1Q26	2Q25	Liabilities (R\$ million)	2Q26	1Q26	2Q25
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	300.4	309.9	193.4	Providers	320.1	280.0	267.4
Securities	1,190.3	1,125.6	1,159.2	Accounts payable	-	0.8	0.9
Derivative financial instruments	-	-	41.4	Derivative Financial Instruments	133.0	133.1	127.7
Accounts receivable	2,191.0	2,113.7	1,995.3	Loans and financing	708.0	891.3	747.0
Inventory / Warehouse	66.3	69.4	98.1	Debentures	278.4	309.9	45.1
Taxes recoverable	74.0	73.0	97.7	Financial lease payable	9.3	10.2	23.3
Income tax and social contribution	144.5	120.0	141.1	Lease for right use	264.4	248.5	203.7
Other credits	53.8	35.3	41.8	Labor obligations	670.0	642.1	435.0
Prepaid expenses	72.5	75.6	70.0	Tax liabilities	7.5	4.6	1.9
Assets available for sale (fleet renewal)	330.3	357.4	636.9	Income and social contribution taxes payable	222.0	192.9	176.5
Third-party payments	70.5	63.0	52.4	Dividends and Interest on Equity Payable	421.1	421.1	-
				Other Accounts payable	89.1	80.0	73.4
				Advances from customers	48.7	41.4	53.5
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	97.0	129.2	117.5
Total current assets	4,493.5	4,342.6	4,527.2	Total current liabilities	3,268.6	3,385.2	2,272.9
Non-current assets				Non-current liabilities			
Securities	1.7	1.6	1.1	Loans and financing	4,181.5	3,994.6	4,398.9
Derivative financial instruments	162.4	156.1	138.0	Debentures	1,611.8	1,610.9	1,841.1
Accounts receivable	16.7	14.5	25.5	Financial lease payable	7.0	9.0	62.8
Taxes recoverable	137.4	133.4	112.5	Lease for right use	651.6	669.3	619.9
Deferred income and social contribution taxes	17.7	15.6	15.4	Tax liabilities	7.9	8.5	10.1
Judicial deposits	68.3	74.1	72.4	Provision for judicial and administrative claims	343.6	364.1	444.3
Income tax and social contribution	348.1	333.9	180.1	Deferred income and social contribution taxes	234.8	242.9	222.3
Related parts	-	-	-	Related parties	-	-	-
Compensation asset by business combination	236.1	261.2	347.7	Other Accounts payable	23.7	22.9	24.4
Other credits	54.1	46.1	43.3	Company acquisitions payable	400.8	424.4	424.2
				Labor obligations	15.1	17.8	11.1
				Derivative financial instruments	125.5	107.9	77.7
Total long-term assets	1,042.7	1,036.5	935.9	Total non-current liabilities	7,603.2	7,472.3	8,136.8
Investments	21.3	10.4	-				
Property, plant and equipment	5,647.2	5,776.4	5,880.6				
Intangible	849.8	858.0	885.3				
Total	6,518.4	6,644.8	6,765.8				
Total non-current assets	7,561.1	7,681.2	7,701.7	Total Equity	1,182.8	1,166.3	1,819.3
Total Assets	12,054.6	12,023.9	12,229.0	Total Liabilities and Equity	12,054.6	12,023.9	12,229.0

Exhibit III – Income Statement (Owned Fleet and Third-Party and Independent Carriers)

Owned Fleet (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,450.0	1,474.1	-1.6%	1,442.0	0.6%	2,892.1	2,954.6	-2.1%
Net Revenue	1,245.7	1,271.4	-2.0%	1,236.5	0.7%	2,482.2	2,535.6	-2.1%
Net Revenue from Services	1,157.1	1,169.8	-1.1%	1,139.2	1.6%	2,296.3	2,348.1	-2.2%
Net Revenue from Asset Sales	88.6	101.6	-12.5%	97.3	-9.0%	185.9	187.5	-0.9%
Total Cost	(1,066.7)	(1,097.2)	-2.7%	(1,085.1)	-1.6%	(2,151.7)	(2,166.4)	-0.7%
Cost of Services	(980.6)	(996.3)	-1.5%	(991.1)	-1.0%	(1,971.6)	(1,969.7)	0.1%
With Staff	(430.1)	(433.7)	-0.8%	(443.0)	-2.9%	(873.1)	(851.2)	2.6%
With aggregates and third parties	(43.7)	(51.9)	-15.7%	(43.3)	0.9%	(87.0)	(106.6)	-18.3%
Fuels and lubricants	(200.2)	(209.2)	-4.3%	(194.4)	3.0%	(394.6)	(438.7)	-10.1%
Parts / Tire / Maintenance	(122.0)	(134.5)	-9.3%	(123.2)	-1.0%	(245.3)	(270.9)	-9.5%
Depreciation	(129.7)	(117.3)	10.5%	(137.1)	-5.4%	(266.7)	(211.8)	25.9%
Others	(55.0)	(49.6)	12.2%	(50.1)	11.3%	(105.0)	(90.6)	15.9%
Cost of Selling Assets	(86.1)	(100.9)	-14.6%	(94.0)	-8.5%	(180.1)	(196.7)	-8.5%
Gross Profit	179.0	174.2	2.5%	151.4	17.8%	330.5	369.2	-10.5%
Operational Expenses	(69.3)	(61.8)	12.1%	(78.7)	-68.3%	(148.1)	(106.0)	39.7%
EBIT	109.7	112.4	-2.8%	72.7	-263.1%	182.4	263.2	-30.7%
EBIT Margin (% NR)	8.7%	8.8%	-0.1 p.p.	5.9%	+14.2 p.p.	7.3%	10.4%	-3.0 p.p.
EBITDA	254.8	246.5	3.2%	225.5	195.5%	480.3	509.9	-5.8%
EBITDA Margin (%NR)	20.4%	19.4%	+1.0 p.p.	18.2%	+13.4 p.p.	19.3%	20.1%	-0.7 p.p.

Aggregates and Third Parties (R\$ mm)	2Q26	2Q25	▲ Y / Y	1Q26	▲ Q / Q	1H26	1H25	▲ Y / Y
Gross Revenue	654.5	606.0	8.0%	583.4	12.2%	1,237.9	1,189.7	4.0%
Net Revenue	545.1	509.3	7.0%	485.3	12.3%	1,030.4	997.7	3.3%
Net Revenue from Services	544.7	504.7	7.9%	483.6	12.6%	1,028.3	990.5	3.8%
Net Revenue from Asset Sales	0.5	4.6	-90.2%	1.7	-73.8%	2.2	7.2	-69.7%
Total Cost	(445.1)	(419.4)	6.1%	(410.7)	8.4%	(855.8)	(832.0)	2.9%
Cost of Services	(444.6)	(416.1)	6.8%	(408.8)	8.7%	(853.4)	(826.7)	3.2%
With Staff	(47.3)	(51.6)	-8.3%	(45.1)	5.1%	(92.4)	(105.4)	-12.3%
With aggregates and third parties	(275.7)	(284.0)	-2.9%	(260.6)	5.8%	(536.4)	(554.5)	-3.3%
Fuels and lubricants	(66.9)	(39.8)	67.9%	(45.6)	46.7%	(112.5)	(78.7)	42.9%
Parts / Tire / Maintenance	(21.8)	(18.2)	19.4%	(23.4)	-7.0%	(45.2)	(38.0)	18.8%
Depreciation	(18.9)	(21.8)	-13.6%	(21.4)	-11.7%	(40.2)	(44.9)	-10.5%
Others	(14.0)	(0.6)	2335.4%	(12.8)	9.2%	(26.8)	(5.2)	416.4%
Cost of Selling Assets	(0.5)	(3.3)	-83.8%	(1.9)	-72.3%	(2.4)	(5.3)	-54.0%
Gross Profit	100.0	90.0	11.2%	74.6	34.1%	174.6	165.8	5.3%
Operational Expenses	(23.1)	(22.1)	4.8%	(6.3)	267.3%	(29.4)	(44.3)	-33.6%
EBIT	76.9	67.9	13.2%	68.3	12.6%	145.2	121.5	19.6%
EBIT Margin (% NR)	14.1%	13.3%	+0.8 p.p.	14.1%	+0.0 p.p.	14.1%	12.2%	+1.9 p.p.
EBITDA	96.8	91.5	5.7%	90.8	6.6%	187.5	169.7	10.5%
EBITDA Margin (%NR)	17.8%	18.0%	-0.2 p.p.	18.7%	-0.9 p.p.	18.2%	17.0%	+1.2 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: August 11, 2026, Tuesday.

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: 853 7540 7795

Access code: 937167

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