



ENTENDER PARA ATENDER

DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS

1T26



UMA EMPRESA DO GRUPO



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

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

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

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

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

Mensagem da administração

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Guilherme Sampaio
Diretor Presidente da JSL

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

Resultado Consolidado

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

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

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

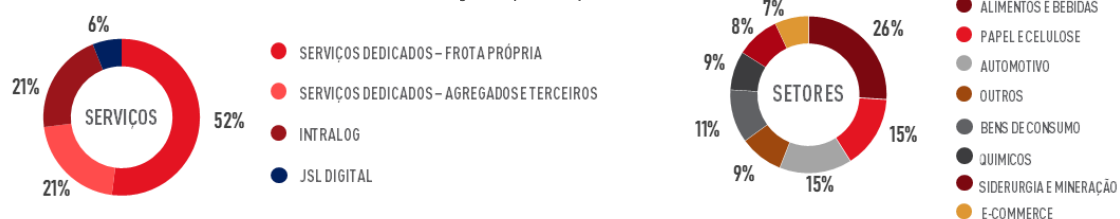
O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (26% no 1T26), seguido por automotivo (15%) e papel e celulose (14%). Continuamos ampliando a nossa presença no setor de bens de consumo e e-commerce que passaram a representar respectivamente 11% e 8% da nossa receita.

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

Em relação às três unidades de negócios:

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

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (1T26)



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

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

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

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

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

JSL Serviços Dedicados

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

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

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

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

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

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

Intralog

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

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

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

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

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

JSL Digital

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

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

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

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

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

Resultado Financeiro

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

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

Estrutura de Capital

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

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

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

¹EBITDA ajustando efeitos do Sistema S

²EBITDA-A calculado conforme metodologia dos covenants

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

Investimentos

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

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

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

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

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

Rentabilidade

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

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

Fluxo de Caixa

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

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

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

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

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

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

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

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

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

Anexo II – Balanço Patrimonial

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

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

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

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

Glossário

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

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

Informações Adicionais

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

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

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

Aviso Legal

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

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

Teleconferência e Webcast

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

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

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

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

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

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

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