



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 0,5x 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 0,5x** 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%).

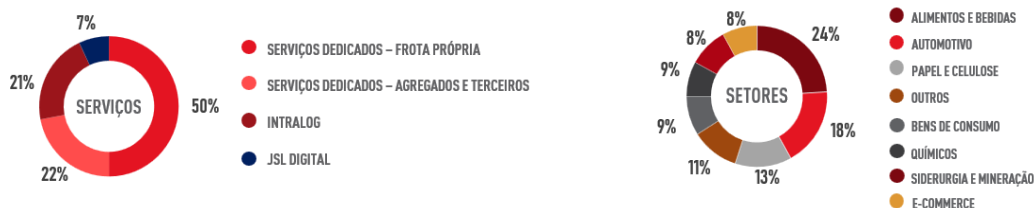
O setor de alimentos e bebidas segue como a maior parte da nossa receita (24% no 2T26), seguido por automotivo (18%) e papel e celulose (13%). Como parte da nossa estratégia, avançamos ativamente em novos setores: *e-commerce* ganhou 1,6 p.p. de representatividade (vs. 2T25) e atingiu 8% da receita, 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-A¹ 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
Estoques	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