



Operadora

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da JSL para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2026. Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da companhia: ri.jsl.com.br. A apresentação também estará disponível para download. Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo à videoconferência durante a apresentação. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da JSL e as informações atuais disponíveis para a companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas. Estão presentes nesta videoconferência o Sr. Guilherme Sampaio, diretor-presidente da companhia, e o Sr. Eduardo Nauck, diretor de Relações com Investidores. Gostaria agora de passar a palavra ao Guilherme, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Guilherme, pode prosseguir.

Guilherme Sampaio – CEO

Bom dia a todos. Sejam muito bem-vindos à divulgação de resultados da JSL para o segundo trimestre de 2026. Essa é uma divulgação especial, porque a JSL está completando 70 anos. São 70 anos trabalhando com os nossos clientes nos mais diversos desafios logísticos e a cada dia crescendo nosso portfólio de serviços e também a nossa gama de clientes. São 70 anos construindo relações e trabalhando para contribuir com o negócio dos nossos clientes e com o desenvolvimento da nossa gente. Para chegar aos 70 anos, a JSL precisou se reinventar várias vezes e continua a fazê-lo para construir os próximos 70. Indo para o primeiro slide, faço um resumo dessa história que começou com o imigrante português e seu primeiro caminhão em 1956. Ao longo dos anos, a empresa cresceu, se desenvolveu e, em 2010, a JSL abriu capital na B3, já com vários negócios em seu portfólio. Depois do IPO, alguns desses negócios se tornaram grandes e precisavam de um plano independente de crescimento e, nessa fase, nasceram a Movida, a Vamos, o início do banco, etc. Em 2020, nessa trajetória de se transformar a cada ciclo, a JSL propôs uma reorganização societária que levou à criação da Simpar para assumir a posição de holding do grupo, para que a própria JSL tivesse a sua independência e executasse seu plano de crescimento e consolidação do mercado de logística no Brasil. A JSL, lá em 2020, relistou suas ações e iniciou esse

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



processo, saindo de uma empresa de R\$ 3,3 bilhões para R\$ 11 bilhões de receita. Foram oito aquisições, além do crescimento orgânico nos últimos cinco anos, que trouxeram novas capacidades e um time capaz de construir ainda mais alianças com cada um dos nossos clientes. No final de 2025, anunciamos uma nova organização das empresas da JSL, a criação da Intralog, da JSL Digital e da JSL Serviços Dedicados. Cada uma com um modelo de negócios diferente, para atender um mercado diferente, mas com sinergia entre elas. Outra etapa é a separação do negócio de Serviços Dedicados em uma empresa onde operamos com frota própria e outra com caminhoneiros terceiros. São modelos de negócio diferentes para atender às necessidades diferentes de cada um dos nossos clientes. Indo para os resultados do segundo trimestre de 2026, na próxima página começo com alguns destaques: a receita cresce 6,3% e, já tirando o efeito dos contratos que reduzimos intencionalmente, o crescimento da receita de serviços seria de mais de 10% ano contra ano; assinamos R\$ 2 bilhões em novos contratos no trimestre, chegando a quase R\$ 3 bilhões no ano, o que assegura a retomada do crescimento, como tínhamos falado. Mas é importante ressaltar que a entrada desses novos contratos é gradual e que os R\$ 33 milhões da receita média só estarão plenamente na receita a partir do segundo trimestre de 2027. Na alavancagem, estamos no caminho certo, chegando a 2,7x no trimestre, demonstrando que a estratégia está correta. A geração de caixa, já depois do pagamento dos juros, do arrendamento, do aluguel e das aquisições de empresas, foi de R\$ 164 milhões no trimestre, fazendo com que o número nos últimos 12 meses chegue a R\$ 870 milhões. Na Intralog, temos a chegada do Francisco Oliveira e da Ludmilla Lavigne para liderar as áreas comerciais e de gente da própria Intralog. E para dar dois destaques na receita, a JSL Dedicados operando com terceiros cresce 22% ano contra ano e a JSL Digital 42% também ano contra ano, demonstrando a capacidade de escala desses dois negócios. No próximo slide, trago alguns números: receita consolidada em R\$ 2,9 bi, EBITDA em R\$ 494 milhões, com margem de 19,8%, estável em relação ao primeiro trimestre deste ano. Vale lembrar que esse foi um trimestre com bastante volatilidade no preço do diesel e também regulatório, com a entrada em vigor da Medida Provisória, agora lei, da nova fase de regulação do frete mínimo no Brasil. O lucro em R\$ 30 milhões já demonstra o benefício da desalavancagem e a saída de contratos que não possuíam a rentabilidade adequada. O retorno permanece estável, com ROIC run rate em 14,6%. Segregando esses números entre os negócios, a JSL Serviços Dedicados com frota própria chega a R\$ 1,5 bi no trimestre e um EBITDA de R\$ 255 milhões, uma margem de 20,4%. É aqui que perceberemos os benefícios da descontinuidade dos contratos que temos falado, tanto no crescimento quanto na margem EBITDA. A JSL, que opera com terceiros agregados, fechou o trimestre com R\$ 654 milhões de receita bruta e EBITDA com 18% de margem. Lembrando que esse negócio foi o mais desafiado pela volatilidade do diesel no semestre. A JSL Digital fechou o trimestre com R\$ 227 milhões e com R\$ 14

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.



milhões de EBITDA. Nesse caso, com EBITDA impactado pela migração do negócio de transporte de grãos que passou a integrar esse segmento. Somando a JSL Dedicados, que opera com terceiros com a JSL Digital, ambas operando com modelo de subcontratação, temos uma empresa de R\$ 900 milhões de faturamento e R\$ 115 milhões de EBITDA no trimestre. É outra empresa de R\$ 4 bilhões e quase R\$ 450 milhões de EBITDA, crescendo mais de 20% ao ano. A Intralog fechou com R\$ 611 milhões de receita e um EBITDA de R\$ 120 milhões no trimestre. Vou falar mais sobre ela um pouco mais para frente. Nos próximos slides, trazemos mais alguns detalhes dos negócios. Os números eu já comentei, então vou focar no perfil de crescimento de cada negócio. Na JSL Serviços Dedicados, o setor automotivo foi o que mais cresceu na comparação anual, com 33%, e a siderurgia e os químicos, com 29% e 14%, respectivamente. O e-commerce aparece também aqui com 12%, apesar de liderar o crescimento na JSL Digital, como vou apresentar a seguir. Os números e perfil operacional da operação com frota e com terceiros agregados estão nos slides seguintes. Podemos falar mais sobre eles no Q&A. Indo para a JSL Digital na página 7, como eu falei, o e-commerce puxa os números de crescimento, crescendo quase 2,5x, além dos setores de mineração, químicos e automotivo, com 77%, 75% e 43%, respectivamente. No slide 8, trago um detalhamento maior da Intralog. Para lembrar, foi a empresa que criamos para unir as operações de armazenagem intralogística da JSL com a TPC. Já nasce com 2,4 milhões de metros quadrados sob gestão, com mais de 15 mil colaboradores operando em 14 estados do Brasil, uma das maiores empresas do setor, sendo a única desse tamanho com atuação nacional. Em relação aos números do trimestre, a Intralog fechou com R\$ 611 milhões e um EBITDA de R\$ 120 milhões, como já comentei. Esses números refletem a necessidade de adequação operacional, cujos benefícios veremos nos próximos trimestres. No trimestre, fechamos ainda R\$ 313 milhões de novos contratos na Intralog, que passarão a integrar a receita nos próximos meses. Vocês podem notar ainda que o grande crescimento da Intralog por setor está no aeroportuário, que eu acredito que tem um enorme potencial de expansão. Para resumir, falando em Intralog, o Bruno tem a missão de focar no crescimento do negócio, no aprimoramento das nossas soluções aos clientes e na otimização da nossa operação, já combinando operações JSL com operações TPC. Esse perfil de crescimento que comentei em cada um dos negócios confirma o tamanho da oportunidade dos setores que escolhemos como prioritários e a forma como redirecionamos a estratégia comercial da JSL. Eu acredito ainda que a maturidade dessa estratégia não chegou e que ainda vamos colher frutos nos próximos trimestres. Mas os senhores devem estar se perguntando o que decresceu, dado que temos crescido nos principais setores que atuamos. No próximo slide trouxemos pela primeira vez a taxa de renovação de contratos da JSL, que se mantém saudável em 97%. Isso se eu desconsiderar a desmobilização intencional de alguns contratos, como já mencionei. Se eu considerar essa desmobilização, o número do trimestre é de 93%.

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Esse é o gap que estamos tendo que repor para retomar o crescimento histórico da companhia. Logo, o que está puxando de forma atípica o número de crescimento para baixo foram o setor de papel e celulose e o agronegócio, com reduções de 15% e 70% na comparação anual. Por outro lado, fechamos nesse trimestre, como já comentei, R\$ 2 bilhões em novos contratos e o maior deles no setor de papel e celulose, que vai garantir o retorno do crescimento nessa indústria já com a precificação atualizada ao custo de capital atual. E um outro ponto muito importante é que adicionamos cinco novos clientes à nossa carteira. Isso também reforça que estamos no caminho certo na nossa estratégia comercial. Com isso, passo a palavra ao Eduardo para detalhar os números da JSL. Eduardo.

Eduardo Nauck – DRI

Obrigado, Guilherme. Bom dia a todos. Como visto ao longo da apresentação do Guilherme, nesse segundo trimestre de 2026, seguimos avançando a nossa agenda de crescimento com aceleração em relação ao que a gente tinha visto no primeiro trimestre e com os três segmentos já apresentando crescimento na comparação anual. A receita líquida consolidada cresceu 5% nas comparações anual e trimestral. Quero reforçar que essa já era a dinâmica que a gente projetava para esse ano, com aceleração gradual do crescimento ao longo dos trimestres. Como vocês viram na página de novos contratos, nossa agenda olhando para frente é seguir esse processo. Quero chamar atenção mais uma vez para a diversificação que a gente tem em serviços e setores. É isso que dá resiliência para os nossos resultados e agilidade para a gente corrigir rota quando necessário. Em relação à margem EBITDA, continua equilibrada no patamar de 20%, em linha com o primeiro trimestre deste ano. A redução de 0,8 p.p. em relação ao segundo trimestre do ano passado é principalmente função de alguns efeitos não recorrentes que a gente reconheceu naquele período, como retroativos de reajuste de receita, que não se repetiram agora. O processo de que a gente vem falando nos últimos meses, de redução intencional de operações não rentáveis e de readequação de alguns contratos, seja por meio de correção dos preços, seja por meio de iniciativas de eficiência e redução de custos, deve contribuir para a evolução dessas margens. A margem EBIT segue uma dinâmica parecida com a margem EBITDA na comparação anual. Já na comparação com o primeiro trimestre, a gente vê melhora no EBIT, com uma redução da depreciação em linha com a redução da base de ativos, parcialmente compensada por um aumento na amortização de direito de uso, em função de maior volume de ativos alugados. O lucro líquido foi de R\$ 30 milhões no trimestre, com melhora importante na comparação com o primeiro trimestre deste ano, resultado principalmente da retomada do crescimento, com sustentação das margens operacionais. Ainda assim, a última linha segue bastante pressionada pelos juros. O ROIC foi de 14,6%, mantido no mesmo patamar do primeiro trimestre. Esse é um indicador que deve evoluir no médio prazo

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

pela soma de algumas das iniciativas que a gente vem tomando, como redução de CAPEX, por conta da estratégia de aluguel de ativos, estrutura de capital mais eficiente com queda contínua da alavancagem e saída da base de cálculo dos contratos de baixa rentabilidade e dos ativos desmobilizados. Na próxima página, a gente traz alguns indicadores da estrutura de capital. Um primeiro destaque aqui é a redução contínua tanto da dívida bruta quanto da dívida líquida nas comparações com o segundo trimestre de 2025 e com o primeiro trimestre deste ano. Isso resulta em uma estrutura de capital mais eficiente que vai contribuir no futuro para a redução do serviço da dívida e, consequentemente, para o aumento da conversão dos resultados operacionais em lucro líquido. Em relação aos covenants, a alavancagem medida pela relação dívida líquida/EBITDA adicionado foi de 2,46x, contra um limite superior de 3,5x. O índice de cobertura de juros medido pela relação EBITDA adicionado sobre o resultado financeiro foi de 2,44x, contra um limite, nesse caso inferior, de 2x. No gráfico do canto inferior esquerdo da página, a gente vê a evolução da alavancagem usando o EBITDA tradicional, aqui ajustado para excluir os efeitos da provisão do Sistema S no primeiro trimestre. A gente observa uma redução contínua desse indicador ao longo do último ano, atingindo 2,7x agora no segundo trimestre de 2026, 0,5x menor do que no segundo trimestre de 2025. Olhando para a alavancagem abrangente, que considera o passivo de arrendamento por direito de uso, a tendência é a mesma, com redução de 0,4x versus o segundo trimestre do ano passado. Nossa posição de caixa no final do trimestre era de R\$ 1,5 bilhão, que, somada às linhas compromissadas de pouco mais de R\$ 200 milhões, nos dá liquidez total de R\$ 1,7 bilhão, suficiente para cobrir nossa dívida até meados de 2027. O prazo médio da nossa dívida líquida hoje é de 4 anos. Na próxima página, a gente traz uma análise do nosso fluxo de caixa no segundo trimestre, que evidencia mais uma vez a forte capacidade de geração de caixa operacional, suficiente para fazer frente aos investimentos e ao serviço da dívida. Nosso fluxo de caixa após os investimentos, pagamentos de juros e arrendamento foi de mais de R\$ 160 milhões só nesse trimestre. Se a gente considerar a geração de caixa dos últimos 12 meses, de mais de R\$ 860 milhões, o free cash flow yield é de aproximadamente 56%, considerando o valor de mercado da companhia no fechamento do pregão da última sexta-feira. Na página seguinte, a gente observa como a estratégia de aluguel de ativos tem influência direta sobre a preservação de caixa e contribui de forma relevante para a melhora na estrutura de capital da companhia, com redução da alavancagem e, no futuro, melhora de rentabilidade. A composição entre adição de direito de uso e ativo imobilizado ao longo dos últimos trimestres demonstra que o aluguel tem feito mais sentido econômico na média, o que já resultou em CAPEX bruto inferior ao valor total de venda de ativos nos últimos dois trimestres. Essa transição coincide com a forte geração de caixa livre ao longo dos últimos períodos. Vale destacar que ainda temos um estoque importante disponível para venda e que vai se converter em caixa ao longo dos próximos meses,

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

contribuindo para a continuidade do processo de desalavancagem e posterior evolução da rentabilidade. Agora na próxima página, a gente traz novamente o comparativo com os pares listados fora do Brasil. Reforço que as informações desta página foram todas obtidas em fontes públicas. Nenhuma delas foi produzida pela companhia. E a gente está apresentando só como exercício. Não significa endosso da companhia a qualquer um desses números. Aqui a gente trouxe o CAGR dos últimos cinco anos, crescimento nos últimos 12 meses terminados em junho de 2026, margem EBITDA e ROIC da JSL, comparados com os mesmos quatro players de logística que a gente trouxe nas últimas divulgações, todos eles listados nos Estados Unidos. A gente observa que a JSL tem números melhores em grande parte das linhas contra todos esses pares e ainda assim, quando a gente olha os indicadores de valuation, EV/EBITDA e price to earnings, tem um desconto significativo em relação a esses pares. Com isso, eu devolvo a palavra para o Guilherme para concluir a apresentação e fico à disposição posteriormente para as perguntas e respostas. Muito obrigado.

Guilherme Sampaio – CEO

Obrigado, Edu. E, para finalizar, alguns comentários. Primeiro, eu acredito fortemente que os diferenciais da JSL ficam ainda mais evidentes quando temos um mercado pressionado por crédito restrito e por taxas de juros tão altas. Eu tenho reforçado muito a nossa disciplina para crescer com qualidade, nos posicionando em pontos essenciais das cadeias logísticas dos clientes com o modelo certo. Isso trará um crescimento sustentável, com a rentabilidade adequada ao custo de capital. O outro ponto é um foco total na transição digital da JSL, usando a tecnologia como ferramenta de escala e performance. Muita diligência na efetividade dos investimentos em cada uma das ações, para manter o foco na qualidade do serviço que prestamos aos nossos clientes e na rentabilidade do nosso negócio. Nesse segundo semestre, vamos avançar ainda mais na reorganização das empresas para assegurar o foco específico na operação com frota e com terceiros agregados. Continuo ainda com o compromisso da desalavancagem pelo crescimento do negócio e geração de caixa. Antes de fechar, eu queria dar boas-vindas a dois nomes. O Ramon, que volta para a JSL integrando o Conselho de Administração, e também o Rodolfo, que representa o BNDESPAR depois da transação fechada recentemente. Sejam muito bem-vindos. E por último, queria ratificar a confiança no atingimento do número do guidance de R\$ 21,4 bilhões em 2030. As entregas e os sinais das mudanças que fizemos nos deixam confiantes que estamos vivendo o início de um novo ciclo de crescimento na JSL. Com isso, estamos aqui, eu e o Edu, disponíveis para as perguntas dos senhores. Muito obrigado a todos.

Operadora

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso queira fazer alguma pergunta, por favor, pressione o botão Reação e, em seguida, clique em Levantar a mão. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em Abaixar a mão. Caso queira fazer uma pergunta por escrito, por favor, digite sua pergunta no campo Q&A, seguido de seu nome e sua companhia. A primeira pergunta vem de Matheus Santana, do Bradesco BBI.

Matheus Santana – Bradesco BBI

Gui, Edu, bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira pensando no guidance para receita de 2030. Quando você faz implícito entre 2025 e 2030, tem que adicionar basicamente uns R\$ 2 bilhões de receita. Pegando a adição de receita desse semestre, esses R\$ 2 bilhões, 60 meses, basicamente R\$ 400 milhões por ano, o que dá uns 20% da meta para cada ano. Faz sentido essa conta? E o que dá para imaginar como nível target de contratos fechados por trimestre para chegar nessa meta do guidance de receita? E a segunda pergunta é na mesma linha. Como você vê avançando a parte do esforço comercial, as melhorias na área comercial, para poder chegar nessa meta? E o que podemos esperar de ritmo de crescimento para o segundo semestre agora?

Eduardo Nauck – DRI

Bom dia, Matheus. Vou responder o guidance, depois passo para o Guilherme falar sobre a estrutura comercial. Primeiro, eu queria lembrar que o guidance de R\$ 21,4 bilhões lá na frente é nominal. Então tem uma parcela aí de ajuste de preço dos contratos existentes, que compõe uma parte desse valor. Isso compensa o que costuma ser o nosso churn médio. Temos uma taxa de renovação orgânica de 97% dos nossos contratos. Então, se considerar uma inflação no médio-longo prazo e a perda de 3%, há uma compensação entre os dois, e o restante vem da adição de novos contratos. E como você bem falou na sua análise, esses R\$ 2 bi no segundo trimestre seriam mais do que suficientes, se mantivéssemos esse ritmo, para alcançar o guidance em 2030, mas é importante olhar o todo. Então, se somar esses R\$ 2 bi e o quanto ele representa de receita média mensal com o que foi feito no primeiro trimestre, entende-se que está em linha com o necessário para alcançar o guidance. Não dá para estabelecer o ritmo exato por trimestre em termos de volume total de backlog adicionado. Porque depende do prazo médio do contrato. Então, o que mais importa são esses R\$ 2 bi: com prazo médio de 60 meses, a gente está falando de R\$ 33 milhões por mês. Dado que a nossa taxa de renovação é altíssima, ao estabelecer uma média mensal de receita para dentro, 97% dela costuma ser renovada. Então, o mais importante é olhar sempre a média mensal de receita adicionada. Entendemos que está dentro do ritmo necessário para entregar o guidance em 2030.

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Guilherme Sampaio – CEO

Matheus, vou complementar o comentário do Eduardo. Nós compartilhamos algumas informações de Serviços Dedicados, Intralog e Digital e é perceptível, ao recordar o histórico dos próprios resultados, que falamos de algumas indústrias nas quais imaginávamos ter uma oportunidade grande de crescer e reorganizamos todo o nosso comercial com foco em cada uma dessas indústrias. Então, ao olhar, vemos a indústria automotiva crescendo, muito puxada pelo volume de montadoras chinesas entrando no Brasil. E-commerce, siderurgia e mineração são setores que tinham oportunidade de crescimento. Químicos são outro exemplo. O único número que ainda está faltando dos setores listados é o farmacêutico, que já aparece no resultado, mas ainda de forma tímida, acreditamos que, olhando para frente, tem muita oportunidade para crescer. Então, adicionamos novas pessoas para montar os times, criamos estratégias, tudo foi repensado. Consequentemente, trazendo esse volume de contratos para frente. O ponto, que o Eduardo comentou, concordo com ele, o prazo médio dos contratos é importante, além do volume, para trazer a adição mensal de receita. É difícil estabelecer um target adequado por trimestre. Um volume de R\$ 2 bilhões: nos últimos cinco anos divulgando a JSL, acredito que uma ou duas vezes trouxemos um número como esse. Acontece, mas não é um número padrão. E vamos trabalhar para que seja cada vez maior, sem dúvida nenhuma, mas não dá para ter como referência. Espero ter respondido, senão, fique à vontade para fazer um follow-up.

Matheus Santana – Bradesco BBI

Ficou claro, sim. Obrigado.

Operadora

A próxima pergunta vem de Ruan Argenton, da XP.

Ruan Argenton – XP

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. São dois temas. O primeiro é sobre margens. Vimos, na Intralog principalmente, um efeito de margem, um one-off neste trimestre. Podem explicar um pouco desse efeito de margem no trimestre? E, na outra ponta, Dedicados, no geral, é um segmento que sente o efeito dos repasses de custo dos insumos, mas vemos que teve uma recuperação de margem importante. Isso é mais efeito desses repasses, ou vocês já veem um efeito da redução dos contratos não rentáveis? O segundo tema que queria tocar é sobre CAPEX. Notamos efetivamente que o CAPEX bruto vem reduzindo, a geração de caixa vem consistentemente crescendo. Minha pergunta é mais para entender se esse cenário de possível crescimento e mudança de estratégia para ativos alugados consegue persistir, ou se há um

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

determinado limite a partir do qual vocês comecem a fazer novo CAPEX para voltar a ter mais crescimento.

Guilherme Sampaio – CEO

Olá, Ruan, tudo bem? Obrigado pela pergunta. Margens, Intralog. Ao olhar o número do semestre, 25 vs. 26, está flat, com margem EBITDA flat em 24%. Basicamente, é o seguinte: tem os *one-offs* aqui de um trimestre para o outro, e aí vou te citar alguns. Falando de volume de receita retroativa, que entrou num trimestre e não entrou no outro, por uma negociação de acordo sindical. Você tem a mudança de um site operacional grande para atender um cliente cuja operação aumentou e que precisava de um espaço maior e mais moderno; portanto, houve movimentação. A receita disso virá para frente. Tivemos custo específico no segundo trimestre. Tem alguns outros pontos específicos que basicamente descasaram de um trimestre para o outro. Mas, quando você olha o semestre, ano contra ano, a margem vem 24%, *flat*, 0,2 p.p. para cima em 2026. Então, esse é o número mais próximo da realidade da Intralog. Então, olhando o semestre, não há nenhuma mudança de comportamento em relação à margem. Foi um descasamento entre o primeiro e segundo trimestre na comparação anual. Em Dedicados, você está correto em dizer que essa sim é a empresa da JSL que mais sofreria com o repasse, com a volatilidade do preço do diesel e do impacto do diesel no frete. E aí, bom, a margem fala por si só. A gente tem sim feito, onde foi necessário, o repasse de preço para os clientes. Mas a gente teve muita discussão de reorganização das operações, até para reduzir o impacto para o cliente final, para o nosso cliente. Então, a gente teve muita discussão de mudanças operacionais durante esse semestre. Foi um semestre intenso, eu diria de muita conversa com o cliente para a gente redesenhar as operações, mas você está certo também em relação a isso: a gente já vê uma diluição da desmobilização desses contratos. Então, a gente teve o custo de desmobilização quando a gente aumenta o volume de desmobilização, como a gente aumentou nesse semestre. Esses contratos que a gente descontinuou tem um custo relacionado a isso. Se você quer um número, foram 850 pessoas envolvidas nessas operações que a gente terminou desmobilizando. Então, você tem um custo de desligamento dessas pessoas, de mobilização e desmobilização dos ativos. Esse ativo fica no meu balanço até eu vender, etc. Então sim, a gente já começa a ver uma JSL, principalmente na JSL Dedicados, já sem esse peso, que é o que aconteceu. E agora a gente vê a maturidade dos novos contratos entrando e a gente fazendo essa reciclagem de contratos, que é normal do nosso negócio. Então, de ciclo em ciclo, a gente faz isso. Segunda pergunta, CAPEX: se o aumento do patamar de crescimento mudaria a nossa estratégia. Não mudaria. Então, a nossa estratégia de manter alugando os ativos sempre que possível, sempre que for economicamente viável, ela permanece. Eu não vejo nenhum tipo de gargalo nessa estratégia de crescimento, dado que vai depender muito do perfil do meu crescimento.

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Então, se eu preciso operar com frota, se eu preciso operar com terceiros agregados usando a subcontratação, isso vai depender muito do que o mercado e os nossos clientes demandam. Mas eu não vejo nenhum tipo de restrição ou de necessidade de mudança desse perfil, tá? Então, a gente deve sim continuar com a estratégia de aluguel sempre que possível, preservando o caixa para continuar acelerando aí o processo de desalavancagem. Para, de novo — é uma coisa que a gente sempre fala —, traduzir o benefício da melhora operacional da companhia no lucro, tá? Essa é a nossa estratégia. Espero ter respondido; se não, estou aqui à disposição para o follow-up.

Ruan Argenton – XP

Tá ótimo, Guilherme. Muito obrigado.

Operadora

Lembrando que, para fazer perguntas, basta clicar em Levantar a mão ou enviar por texto através do ícone Q&A, informando o nome e a empresa. A próxima pergunta vem de Pedro Tineo, do Itaú BBA.

Pedro Tineo – Itaú BBA

Bom dia. Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar a pergunta aqui do nosso lado. Eu tenho uma, eu queria só pegar um pouquinho de cor com vocês. Como que a gente pode pensar a evolução aqui do pagamento do leasing? A gente viu que no trimestre passado tinha sido um pouco abaixo de R\$ 100 milhões. Este trimestre foi muito parecido. Só para pegar um pouquinho de cor aqui com vocês, conforme a gente vai caminhando para ter cada vez mais adição de leasing ao longo do ano, para que patamar a gente poderia chegar aqui em um pagamento, se vocês puderem passar uma cor nesse pagamento trimestral aqui de leasing? Acho que essa seria a primeira pergunta. E a segunda pergunta, só para pegar aqui um pouquinho de cor também dessa aceleração de crescimento. Vocês comentaram aqui sobre os novos contratos adicionados neste trimestre. A gente já deveria ver um segundo semestre com um perfil de crescimento mais forte, relativo ao segundo trimestre, principalmente? Acho que esse é o principal. Obrigado, pessoal.

Eduardo Nauck – DRI

Oi, Pedro. Eduardo. Sobre a evolução do pagamento de aluguel, do leasing, que você perguntou, eu não consigo te projetar isso, porque, como a gente fala, a avaliação é caso a caso, de alugar ou comprar. Então, primeiro de tudo, quando a gente olha a correlação entre aluguel ou CAPEX, ela é muito maior com a unidade de serviços dedicados frota, que a gente já divulga de forma separada. Óbvio que tem alguma coisa de investimento ou de aluguel para a Intralog ou até para terceiros agregados, quando você está falando

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

de máquinas e equipamentos na Intralog e de carretas, no caso de serviço com agregados, mas o grosso do investimento acaba sendo em frota mesmo. E aí, o quanto a gente vai aumentar o pagamento de leasing? Ele vai depender do mix entre o que fizer mais sentido econômico para cada contrato entre aluguel e compra. Agora, se a gente fosse assumir que 100% fosse feito com aluguel ou que majoritariamente nas implantações fossem feitas com ativos alugados, a gente deveria assumir um incremento de leasing muito próximo do incremento ou do crescimento de receita desse segmento, do segmento de frota. Então, acho que essa é uma correlação que a gente pode minimamente estabelecer, mas, como eu disse, tem uma série de variáveis que impactam esse número e que podem fazer flutuar de um jeito ou de outro, tá? E aí sobre a aceleração, sobre o crescimento com novos contratos, enfim, A gente tem um prazo de implantação para esses contratos que a gente assinou especificamente agora, desses 2 bilhões, a gente tem um contrato bastante relevante, que a gente citou no release, de pouco mais de R\$ 1 bilhão, que é um contrato que envolve um processo de implantação bastante extenso. Então, para todos esses contratos, a nossa expectativa é que eles estejam na maturidade a partir do segundo trimestre do ano que vem, com receita média mensal próxima desses R\$ 33 milhões que a gente comentou anteriormente, tá? Mas a gente, enfim, tem uma parte aí, um pouco menos da metade desses R\$ 2 bilhões, que são implantados um pouco mais rápido. Então, a gente deve observar o incremento de receita proveniente desses contratos já a partir do próximo trimestre.

Guilherme Sampaio – CEO

É, só para contribuir, Pedro — Guilherme falando —, desde o ano passado a gente tem falado que a progressão de crescimento da companhia se daria trimestre a trimestre. Então a gente viu cerca de 2% no primeiro trimestre e 6% agora, quando a gente olha para a receita de serviço. E a ideia é que a gente vá aumentando esse patamar a partir do momento que a gente vai colocando novos contratos para dentro do negócio, sem ter o efeito ou diluindo o efeito da saída dos contratos que a gente comentou aqui, desses R\$ 150 milhões trimestrais que a gente mencionou, tá? Então, a ideia, a expectativa nossa, é a gente recuperar o crescimento gradativamente, trimestre a trimestre.

Pedro Tineo – Itaú BBA

Super claro, pessoal. Obrigado.

Operadora

Passo agora a palavra para a empresa, para que ela faça a leitura das perguntas por texto.

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Eduardo Nauck – DRI

Obrigado. A gente recebeu algumas perguntas aqui por escrito, então eu vou ler algumas delas. O Dante pergunta, ele faz três perguntas. A primeira é sobre CAPEX. Com a migração crescente para ativos locados, você espera que o CAPEX líquido continue baixo ou até positivo nos próximos anos? E, considerando o guidance de 2030, qual seria uma faixa recorrente de CAPEX em caixa compatível com esse plano de crescimento? Aqui Dante, acho que a gente já falou bastante sobre isso por conta das outras perguntas que a gente recebeu, então a resposta é que a gente avalia caso a caso se a gente vai fazer o CAPEX ou se a gente vai alugar, mas os últimos trimestres têm demonstrado que tem feito mais sentido econômico o aluguel, e isso tem contribuído sim para preservação de caixa, portanto, geração de caixa e aceleração da desalavancagem. E o que fez inclusive com que, nos últimos dois trimestres, o CAPEX líquido fosse invertido, ou seja, a gente vendeu mais ativos do que comprou. Em relação ao guidance de 2030, é o que eu respondi anteriormente: a gente pode atingir, ou a gente deve atingir, esse guidance independentemente do formato da implantação de ativos, se vai ser com ativo alugado ou ativo comprado. Depois, o Dante pergunta também sobre conversão de caixa. O primeiro semestre mostrou uma geração de caixa muito forte, pensando no crescimento até 2030. Qual parte dessa conversão vocês consideram estrutural e quanto o capital de giro deve consumir proporcionalmente ao crescimento da receita? A gente colocou na divulgação um slide que mostra um pouco da dinâmica da migração de CAPEX para aluguel, como isso impactou diretamente o CAPEX líquido e, portanto, a geração de caixa operacional que contribui para a desalavancagem, e como isso acelerou a nossa desalavancagem. Então essa é uma parte da história. A gente ainda tem um volume significativo de ativos no nosso balanço, então ainda tem muito caixa para ser destravado aí por meio dessa estratégia de aluguel, à medida que esses contratos, esses ativos vão sendo reciclados e renovados. Mas em relação ao capital de giro que você perguntou, é importante reforçar que a gente tem um negócio que é intensivo em capital de giro. Mas não deveria aumentar a necessidade de capital de giro em relação ao que a gente tem hoje. Acho que a gente está no patamar que é o correto. Mas a nossa indústria, a indústria de logística, é uma indústria onde a gente tem prazos de pagamento, em regra geral, muito curtos, enquanto a gente tem um prazo de recebimento um pouco mais alongado junto aos clientes. Então isso demanda capacidade de investimento em capital de giro e inclusive é algo que, na nossa visão, nos diferencia, porque a gente tem condições de estar nesse mercado de forma sustentável.

Guilherme Sampaio – CEO

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Posso fazer um comentário, Dante? Guilherme falando. Uma coisa talvez que vale a pena você olhar é o seguinte, a JSL, quando você olha como perfil de negócio, ela é uma companhia geradora de caixa historicamente. Então, quando você olha o número, o pré-crescimento, o fluxo de caixa operacional da companhia, ele é positivo, né? E muito do que consumia essa geração de caixa era exatamente o CAPEX para expansão, que fazia com que a gente, lá no final do dia, estivesse ali meio que perto do zero a zero, trazendo alavancagem meio que estável nos últimos cinco anos. Lembrando que a gente cresceu organicamente 15% ao ano, que é o que a gente está dizendo, que a gente vai voltar a crescer olhando o número do guidance. E, acima disso, ainda tinha as aquisições, que traziam o crescimento real ali para 30% médio nos últimos cinco anos, então perto de 30%. Se você olhar o fluxo de caixa operacional da companhia, historicamente ele já foi positivo. Qual foi a grande mudança? A gente agora, com a migração do modelo, a gente já começa a ver o benefício dessa migração na geração de caixa após o crescimento, mesmo com pagamento de juros, aquisições e do próprio aluguel. E aí a gente começa a ver a aceleração do processo de desalavancagem da companhia. Então, quando a gente olha, trazendo a tua pergunta do capital de giro: sim, eu concordo com o Edu que isso é um diferencial da JSL. Hoje a gente tem tamanho, tem balanço para suportar esse crescimento e sem dúvida nenhuma é um diferencial da companhia. Quando a gente se coloca no mercado pela capacidade de a gente se sustentar, obviamente a gente tem que trazer a precificação adequada para que isso seja sustentável. Essa é a disciplina que a gente sempre teve e a gente mantém isso muito afiado aqui dentro, tá?

Eduardo Nauck – DRI

E aí, continuando, o Dante faz mais uma pergunta que é sobre a margem, especificamente de intralog, e o Maurício também mandou uma pergunta em relação à margem de intralog. Essa acho que já foi inteiramente respondida pelo Guilherme. A gente tem uma série de efeitos não recorrentes, tanto uma base de comparação um pouco mais forte por alguns one-offs lá do ano passado, quanto agora. Alguns gastos que a gente teve e que não são recorrentes, então pode haver uma melhora em função disso no futuro próximo. E aí, a última pergunta aqui por escrito é do Andrei. Ele pergunta: a desalavancagem observada de 3,3 para 2,7 decorre de uma mudança estrutural do modelo de negócios e da capacidade de geração de caixa da JSL, ou ainda depende da venda de ativos, menor CAPEX e condições macroeconômicas favoráveis para continuar avançando nos próximos anos? Então, Andrei, primeiro, a desalavancagem foi acelerada pela estratégia de aluguel, mas ela acontece organicamente de qualquer maneira. E qual indicador a gente pode observar para perceber isso? É a alavancagem abrangente. Quando a gente considera no passivo total, além da dívida líquida bancária, o passivo de arrendamento por direito de uso. Quando a gente olha a alavancagem, essa alavancagem que a gente chama de abrangente, o

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

movimento é muito similar. A gente teve, ao longo do último ano, uma redução de 0,4x desse indicador. Então, como eu disse, a estratégia de aluguel pode acelerar esse processo. Um ambiente macroeconômico com juros mais baixos pode acelerar esse processo, mas, independentemente do ambiente macroeconômico, independentemente de nos próximos contratos a gente ver mais sentido em alugar ou comprar, a gente enxerga, pela capacidade de geração de caixa e execução da companhia, o movimento contínuo de desalavancagem.

Guilherme Sampaio – CEO

Tá. Acho que talvez só um comentário adicional, Andrei. Quando a gente olha um cenário macroeconômico mais desafiador — eu até comentei isso na apresentação —, ele evidencia o que a gente chama de barreira de entrada ou da vantagem competitiva da JSL: o acesso a crédito ou as taxas de juros elevadas pressionam os balanços. Então, quando você tem muita disciplina de precificação, muita disciplina de manter o contrato a contrato ajustado, você tem sim a possibilidade de demonstrar uma segurança operacional para os clientes que várias outras empresas menores ou pequenas não conseguem demonstrar. Então isso faz com que, independentemente do segmento, do macro, de como vai a performance da economia, a gente veja uma volumetria, uma busca por qualidade e segurança operacional muito forte. Então a gente vê que isso não necessariamente se correlaciona com o negócio da JSL. A venda de ativos, sem dúvida nenhuma, ela é importante nessa estratégia e a gente vai continuar tomando todas as medidas necessárias para manter o volume e fazer essa transição dentro das possibilidades que a gente tem, tá bom?

Operadora

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao senhor Guilherme Sampaio para que faça as considerações finais da companhia.

Guilherme Sampaio – CEO

Bom, vamos lá, pessoal. A primeira mensagem é um foco total aqui na qualidade do crescimento. Então, a gente já falou sobre ciclos, sobre a necessidade, em alguns momentos, de reciclar alguns projetos que estão fora do perfil de rentabilidade adequado na carteira. Isso traz um peso momentâneo. A gente já passou por trimestres com esse movimento, mas de novo. A gente precisa assegurar que os nossos contratos têm a rentabilidade adequada e que, obviamente, atendem um cliente da forma que tem que atender, e a gente focar em trazer novos contratos já com a precificação adequada, em segmentos e em pedaços da cadeia logística que a gente considera essenciais, que é aí onde a qualidade operacional faz parte do processo de decisão do cliente, tanto quanto o preço, tá? Um outro ponto super importante, o processo de independência da

*Este documento é uma transcrição produzida pela JSL. A companhia faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a companhia não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da JSL.

Intralog. Então, é um processo cuja reorganização está finalizada, já tem o dono do negócio, e o dono do negócio já está em pleno domínio da companhia para tocar o processo para frente. Montou o time dele, toda a estrutura nova, para trazer o benefício do que a gente tem falado para o cliente e para a rentabilidade do negócio. Então, buscar as sinergias que são possíveis. O Bruno Mata, que alguns tiveram a oportunidade de conhecer no último JSL Day, segue já tocando a companhia de forma independente. Enquanto isso — e aí está o interessante de uma companhia desse tamanho —, quanto mais a gente olha, mais a gente se surpreende e vê coisas legais dentro. A gente começa a ver o tamanho que a gente tem de companhia se a gente olhar tudo o que é o antigo asset light, a subcontratação de terceiros agregados. Então, quando a gente olha para uma companhia dessa, vê modelo operacional diferente, gestão de frota, gestão de terceiros agregados. A gente vê o tamanho dessas duas companhias. A gente basicamente tem outra companhia, de R\$ 4 bilhões, R\$ 450 milhões de EBITDA, só olhando terceiros agregados. É um modelo operacional diferente do de frota, então por isso que a gente vai sim seguir no processo de reorganização. A ideia é que isso aconteça agora no segundo semestre, para que também tenha a sua independência e a gente consiga ter agilidade, ter foco, ter capacidade de desenvolvimento, tá? E, por último, só para não deixar de citar a disciplina de a gente navegar nesse momento de mercado. Então, é um momento de mercado com juros altos e crédito restrito. Então, a gente assegurar que tem muita disciplina e muito foco em abraçar as oportunidades, assegurar que a gente está junto com os nossos clientes, abraçando as oportunidades, mas ao mesmo tempo com a precificação correta, com capacidade de implantação e tudo o que a gente precisa fazer para manter a qualidade que a JSL sempre busca em todos os serviços que a gente presta. Tá bom? Acho que é isso. Algum outro ponto? Então, dito isso, agradeço imensamente a participação de todo mundo e tanto eu quanto o Eduardo e o time estamos à disposição de vocês para alguma pergunta que não tenha sido respondida no call. Bom dia a todos.

Operadora

A videoconferência da JSL está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.