



ENTENDER PARA ATENDER



APRESENTAÇÃO DE
RESULTADOS

1T26

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

DESTAQUES 1T26



- NOVOS CONTRATOS IMPULSIONARÃO O CRESCIMENTO
- INTRALOG CRESCE +11% A/A E REFORÇA CONSISTENCIA DO MODELO DE NEGÓCIOS
- JSL DIGITAL CRESCE +29% A/A E +14% T/T, REFLETE TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO E ESCALA
- GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 258 MILHÕES APÓS CRESCIMENTO NO 1T26
- VENDA DE ATIVOS SUPERIOR AO CAPEX DO PERÍODO EM R\$ 74,5 MILHÕES
- EXPANSÃO DA MARGEM EBITDA REFORÇA EFICIÊNCIA E ASSERTIVIDADE DE REAJUSTE DE PREÇO, MESMO EM CENÁRIO DE VOLATILIDADE NO CUSTO DE COMBUSTÍVEIS
- ALAVANCAGEM EM 2,78X, CONFIRMANDO A TRAJETÓRIA DE DESALAVANCAGEM DA JSL
- BRUNNO MATTA ASSUME COMO DIRETOR PRESIDENTE DA INTRALOG, COM FOCO NA INDEPENDÊNCIA E GERAÇÃO DE VALOR AOS CLIENTES

EXPANSÃO DE MARGENS OPERACIONAIS



ALINHADA À NOSSA ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COM FOCO EM RENTABILIDADE

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T26

RECEITA BRUTA

R\$ 2,8 bi + 2,2% vs 1T25

EBITDA Ajustado

R\$ 471 mi

Mg. EBITDA: 19,9% (+0,1 p.p. vs 1T25)

LUCRO LÍQUIDO Ajustado

R\$ 6,5 mi

Mg. LL: 0,3% (-1,7 p.p. vs 1T25)

ROIC: 14,6% (+0,3 p.p. vs 1T25)

(RUNNING RATE)

RESULTADO DO 1T26 DAS EMPRESAS



1

SERVIÇOS DEDICADOS

RECEITA BRUTA

R\$ 2,0 bi - 1,9% vs 1T25

EBITDA

R\$ 316 mi

Mg. EBITDA: 18,4% (-1,1 p.p. vs 1T25)

FROTA PRÓPRIA

RECEITA BRUTA

R\$ 1,4 bi - 2,6% vs 1T25

EBITDA

R\$ 238 mi

Mg. EBITDA: 19,2% (-1,6 p.p. vs 1T25)

TERCEIROS

RECEITA BRUTA

R\$ 583 mi - 0,1% vs 1T25

EBITDA

R\$ 79 mi

Mg. EBITDA: 16,2% (+0,2 p.p. vs 1T25)



2

INTRALOG

RECEITA BRUTA

R\$ 582 mi + 11,1% vs 1T25

EBITDA

R\$ 133 mi

Mg. EBITDA: 26,6% (+5,0 p.p. vs 1T25)



3

JSL DIGITAL

RECEITA BRUTA

R\$ 186 mi + 28,2% vs 1T25

EBITDA

R\$ 15 Mi

Mg. EBITDA: 10,0% (-3,3 p.p. vs 1T25)

1T26

R\$ (em milhões e bilhões)

RECEITA BRUTA

R\$ 2,0 bi - 1,9%
vs 1T25

EBITDA

R\$ 316 mi - 7,4%
vs 1T25

Mg. EBITDA: 18,4%
(+1,1 p.p. vs 1T25)

CAGR (DESDE 2023)*

11 %

KM's RODADOS

1T26

+ 173 MM

Modelo de Negócio

- Transportes especializados
- Alta barreira de entrada
- Compromisso com a segurança, alto nível de SLA
- Ativos e capex destinados à execução
- Alta aplicação de tecnologia
- Contratos de longo prazo de (1 a 5 anos) customizados para cada cliente
- Operações com frota especializada
- Operações com nossa rede de agregados

Serviços

- Transporte milk run para linhas das montadoras
- Transporte de madeira, minério e commodities
- Transferência de cargas entre fábricas
- Transporte de produtos perigosos
- Outros transportes especializados
- Distribuição urbana dos centros de distribuição aos clientes finais nas cidades
- Fretamento de pessoas

Entrada de novos clientes 1T26



R\$ 586 Milhões De receita em novos contratos

33 Novos contratos no 1T26*

26% Novos Clientes (% da receita)

74% Cross-Selling (% da receita)

Novos Clientes

+3

Varejo

+1

Alimentos e Bebidas

+1

Automotivo

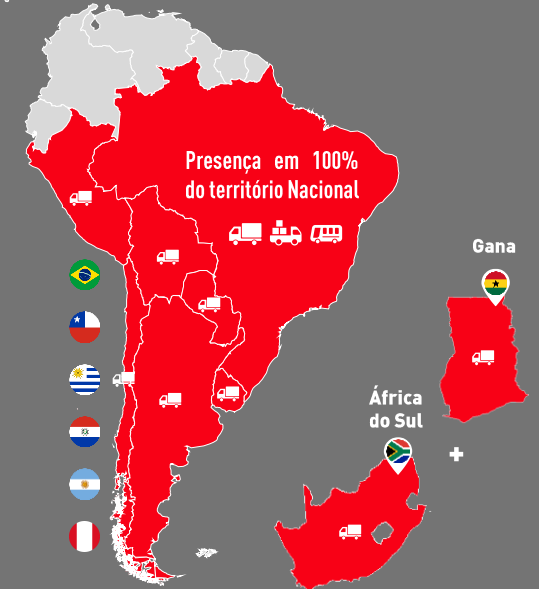
+3

Outros

1 - Desconsidera impacto da redução intencional do segmento de grãos e dos contratos não rentáveis;

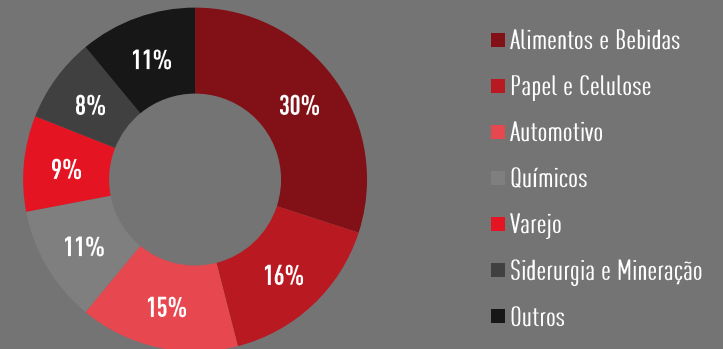
*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

Presente em 8 Países



- OPERAÇÕES DE TRANSPORTE
- OPERAÇÕES DE DISTRIBUIÇÃO URBANA
- OUTRAS CATEGORIAS DE OPERAÇÃO

Principais Setores (% Rec. Bruta)



MANTENDO PERFORMANCE E CONFIABILIDADE OPERACIONAL



COM FROTA

RECEITA BRUTA
1T26

R\$ 1,4 bi - 2,6%
vs 1T25

EBITDA
1T26

R\$ 238 mi - 9,8%
vs 1T25

Mg. EBITDA: 19,2% (-1,6 p.p. vs 1T25)

Características

Operações de transporte com altos níveis de SLA, sustentadas por frota especializada, tecnologia, padronização operacional e equipes qualificadas, garantindo eficiência, escala e previsibilidade de custos.

Exemplo de operação

Operações de transporte refrigerado na América Latina, com expertise técnica, controle de temperatura e processos padronizados para garantir segurança, qualidade e integridade no transporte de cargas sensíveis.



*Operação de transporte de minérios



*Operação de produtos perigosos



AGREGADOS E TERCEIROS

RECEITA BRUTA
1T26

R\$ 583 mi - 0,1%
vs 1T25

EBITDA
1T26

R\$ 79 mi + 0,6%
vs 1T25

Mg. EBITDA: 16,2% (+0,2 p.p. vs 1T25)

Características

Operações de transporte com elevados níveis de SLA, e atendimento multissetorial com modelo asset-light (agregados e terceiros), que garante flexibilidade operacional, escalabilidade, eficiência e menor custo operacional.

Exemplo de operação

Operações de transporte B2B e B2C em rotas predefinidas, modelo operacional escalável e flexível baseado em agregados e terceiros, atendendo segmentos como automotivo (milk-run), alimentos e bebidas e e-commerce.



1T26

R\$ (em milhões e bilhões)

RECEITA BRUTA

R\$ 582 mi + 11,1% vs 1T25

EBITDA

R\$ 133 mi + 37,0% vs 1T25

Mg. EBITDA: 26,6% (+5,0 p.p. vs 1T25)

CAGR (DESDE 2023)

18 %

M²'s SOB GESTÃO 1T26

+ 2.3 MM

Modelo de Negócio

- Contratos de longo prazo (5 a 10 anos): qualidade e eficiência operacional em sistemas logísticos complexos.
- Elevado nível de integração tecnológica: maior visibilidade, rastreabilidade e eficiência operacional.
- Modelo com alta barreira de entrada: eficiência, customização e capacidade de gestão de operações complexas.
- Operações com galpões alugados ou próprios dos clientes

Serviços

- Movimentação de produtos e insumos nas plantas produtivas
- Gestão de armazéns dedicados, multiclientes e CDs de clientes
- Distribuição urbana a partir dos centros de armazenagem operados por nós
- Operações integradas com serviços de recepção, conferência, preparação e expedição de pedidos, além do monitoramento em todas as etapas
- Gestão de estoques dos clientes com acuracidade, rastreabilidade e eficiência.

Novos clientes 1T26



R\$120 Milhões De receita em novos contratos

7 Novos contratos no 1T26*

33% Novos Clientes (% da receita)

67% Cross-Selling (% da receita)

Novos Clientes

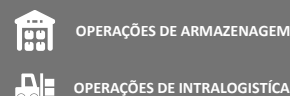
+1

Alimentos e Bebidas

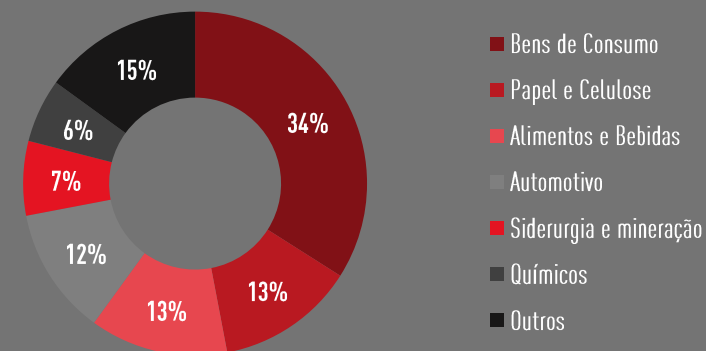
+1

Bens de Consumo

Presença em 14 Estados



Principais Setores (% Rec. Bruta)



*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

1T26

R\$ (em milhões)

RECEITA BRUTA

R\$ 187 mi + 28,2% vs 1T25

EBITDA

R\$ 15 mi - 2,9% vs 1T25

Mg. EBITDA: 10,0% (-3,3 p.p. vs 1T25)

CQGR (DESDE 2024)*

31 %

MOTORISTAS (Cadastrados) 1T26

+ 59 Mil

Serviços

- Transporte de cargas controlada de forma totalmente digital com a gestão do transporte integrada entre cliente, operador e motoristas
- Modelo operacional 100% (asset light)
- Ferramentas para gestão completa do transporte, segurança e visibilidade dos clientes

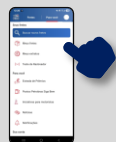
Alavancas

Gestão de riscos & segurança



Controlada por plataforma centralizada monitora rotas e a segurança dos motoristas em todo o país.

Aplicativo JSL Digital



Plataforma digital para conexão rápida entre embarcadores (carga) e motoristas.

Programa de fidelidade



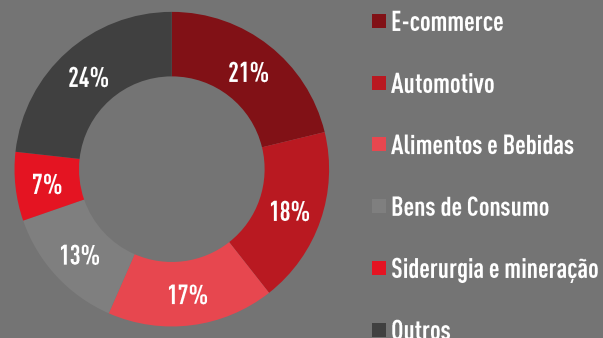
Programa de fidelidade e recompensa à produtividade e engajamento de caminhoneiros parceiros.

TMS proprietário



Sistema de gerenciamento de transporte para otimizar rotas de forma inteligente.

Principais Setores (% Rec. Bruta)



Lançamento do Programa Estrada de Prêmios

Pensando em quem move a JSL, criamos o Estrada de Prêmios programa pioneiro de fidelização para nossos motoristas agregados e terceiros e frotistas que agregam caminhões na JSL, com sistema de pontos por viagens e benefícios contínuos.

Mais que um programa de pontos, é uma ferramenta que contribui para a redução de custos operacionais dos profissionais que sustentam nossa malha logística.

Estrutura de Benefícios:



PROGRESSIVOS



GRATUITOS



POR PONTOS

PROGRAMA ESTRADA DE PRÊMIOS



GENTE O MAIOR DIFERENCIAL DO NOSSO NEGÓCIO

MANTENDO NOSSA CULTURA E FORMA DE ATENDER NOSSOS CLIENTES

JSL

Conselho de Administração



Fernando Simões
Presidente



Denys Ferrez
Conselheiro



Juliana Baiardi
Conselheira



Gilberto Xandó
Conselheiro Independente



Marcelo Castelli
Conselheiro Independente

JSL



Guilherme Sampaio
CEO
6 anos de JSL



Maristela Nascimento
Diretora de Controladoria
4 anos de JSL



Mauro Cardoso
Diretor de Gente e Cultura
4 anos de JSL



Eduardo Pereira
VP Comercial
22 anos de JSL



Leonardo Morgon
Diretor de Novos Negócios
10 anos de JSL



Otavio Fonseca
Diretor de Digitalização
2 anos de JSL



Eduardo Nauck
Diretor de Relações com Investidores
3 anos de JSL



Deives Ricardo
Diretor de Operações
15 anos de JSL



Thiago Charaf
Diretor de Operações
10 anos de JSL

Controladas



Bruno Matta
Diretor Presidente Intralog
1 mês de Intralog



Renato Assessor
Diretor Fadel
2 anos de Fadel



Deneildo Santos
Diretor Transmoreno
13 anos de Transmoreno



Ronaldo Gomes
Diretor Rodomeu
35 anos de Rodomeu



Patricia Costella
Diretora Marvel
28 anos de Marvel



Bruno Souza
Diretor IC Transportes
1 ano de IC Transportes



Emerson Davo
Diretor FSJ
10 anos de FSJ



+ 34 mil
Funcionários
+ 340
Gerentes

+ 9 Anos
Tempo médio de empresa



+ 19 mil
Funcionários
+ 230
Gerentes

+ 10 Anos
Tempo médio de empresa



+ 15 mil
Funcionários
+ 100
Gerentes

+ 9 Anos
Tempo médio de empresa



+ 60
Funcionários
+ 5
Gerentes

+ 5 Anos
Tempo médio de empresa



PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO



- +19 Mil Participantes
- +1 Milhão de horas de treinamento



- 3 Edições
- 27 Pessoas contratadas
- + 6 Mil horas de treinamento



- 3 Edições
- 58 Motoristas contratados
- + 38 Mil horas de treinamento



- 17 Edições
- +300 Mulheres contratadas
- +80 Mil horas de treinamento

NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS



DEMONSTRAM QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL

CONTRATOS FECHADOS

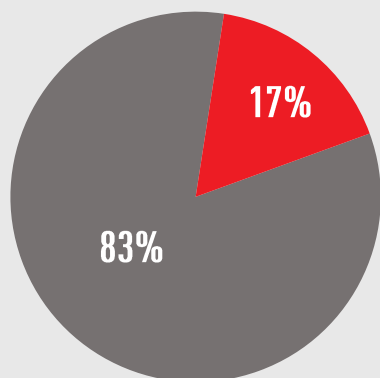
1T26

R\$ 706 mm em contratos com prazo médio de 35 meses, sendo **73% cross-selling**

- 29% SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- 28% QUÍMICOS

+9
Novos Clientes

- +3 Varejo
- +2 Bens de Consumo
- +1 Automotivo
- +1 Alimentos e Bebidas
- +1 Químico
- +1 Outros



■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

INTRALOG

R\$ 120 mm

67% CROSS SELLING
33% NOVOS CLIENTES

R\$ 5 mm

ROB ADICIONADA/MÊS
PRAZO MÉDIO: 23 MESES

JSL SERVIÇOS DEDICADOS

R\$ 586 mm

74% CROSS SELLING
26% NOVOS CLIENTES

R\$ 16 mm

ROB ADICIONADA/MÊS
PRAZO MÉDIO: 37 MESES

PARA CADA **CLIENTE**, UMA **JSL** DIFERENTE

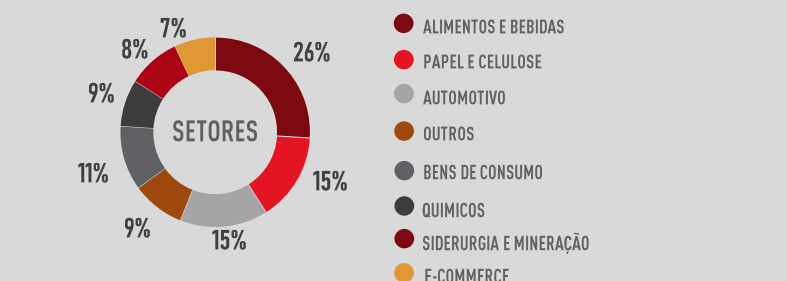
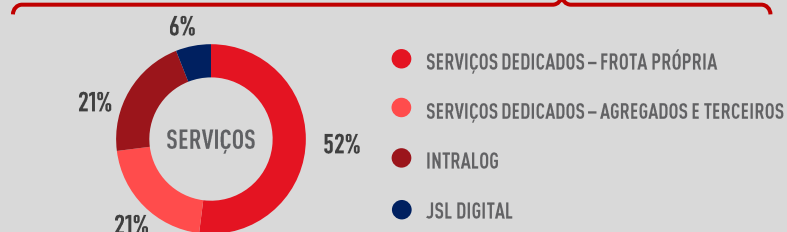
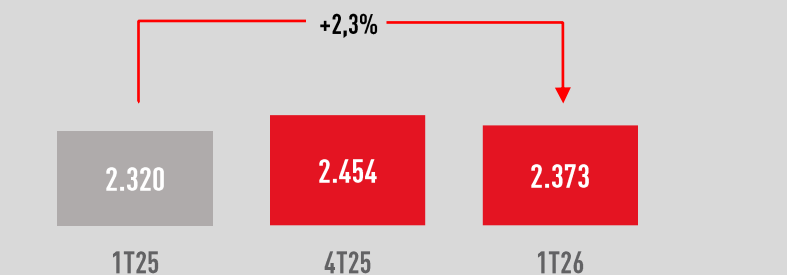


*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios

DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

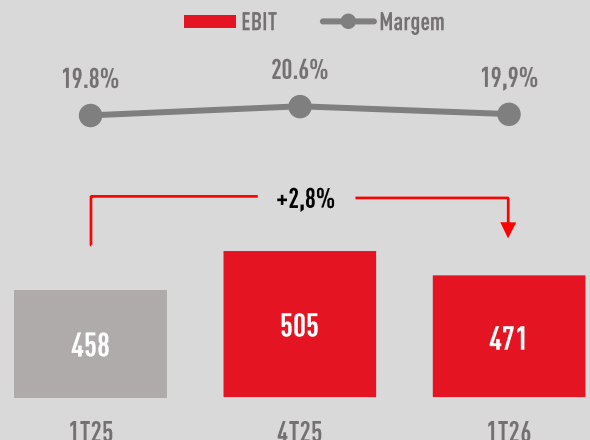
RESILÊNCIA NOS RESULTADOS E EQUILÍBRIO DOS RESULTADOS

Receita Líquida (R\$ mm)

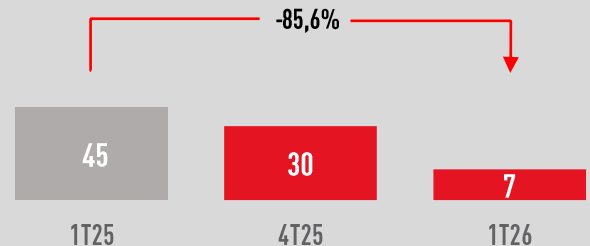


MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS ATIVOS

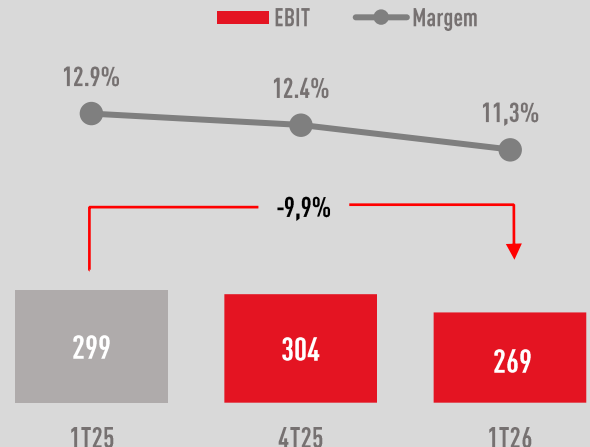
EBITDA Aj.^{1/3/4} (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj.^{1/3/4} (%)



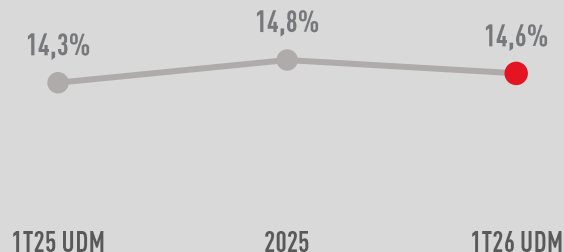
Lucro Líquido Aj.^{1/2/3} (R\$ mm)



EBIT Aj.^{1/2/3} (R\$ mm) | Margem EBIT Aj.^{1/2/3/4} (%)



ROIC Running Rate (%)



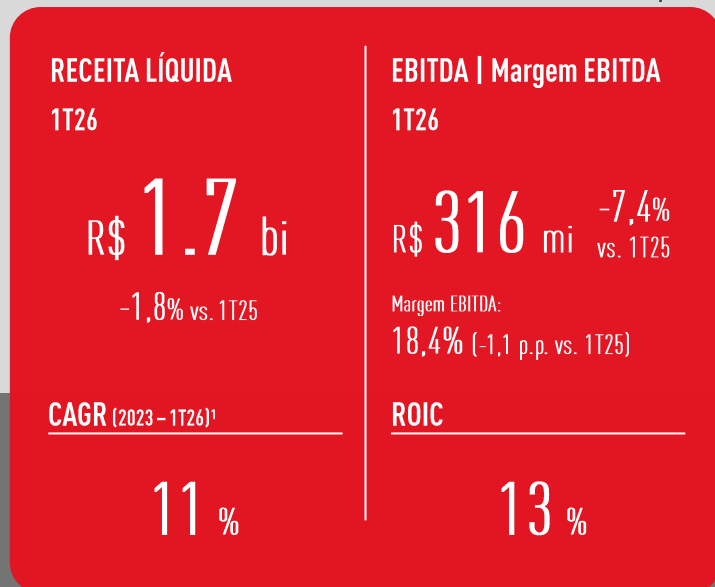
¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 6,8 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 4,5 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 19,1 mm no EBIT e de R\$ 12,6 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ³Ajuste de R\$167,3 milhões no EBIT e EBITDA e R\$ 134,2 milhões no lucro líquido referentes ao reaprovisionamento do sistema S | ⁴Calculada sobre receita líquida

CRIAÇÃO DE EMPRESAS INDEPENDENTES

SERVIÇOS CUSTOMIZADOS, RESILIENTES E GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA



73% da receita líquida

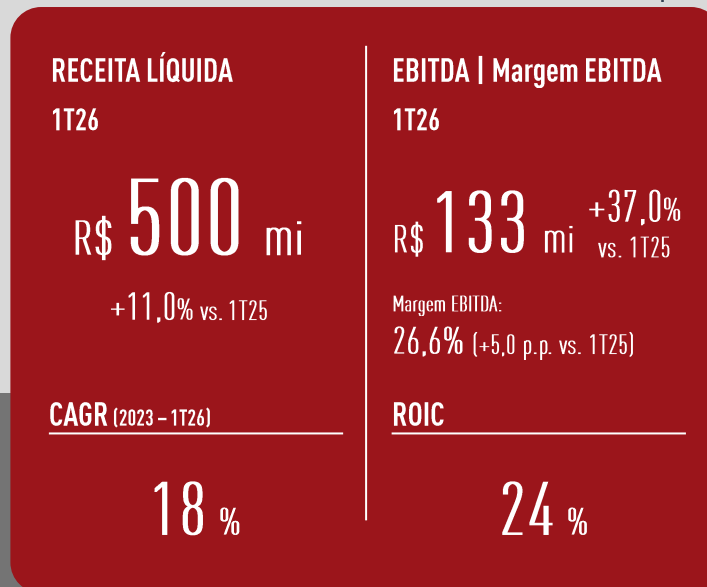


Manteve-se estável, quando excluímos as receitas do segmento de grãos que passou por uma redução intencional e a readequação dos contratos não rentáveis. Tivemos um crescimento nos segmentos de químicos, automotivo e de alimentos e bebidas.

Entrada de novos contratos nos segmentos de mineração, químico e varejo, que contribuirão para o crescimento nos próximos trimestres.



21% da receita líquida

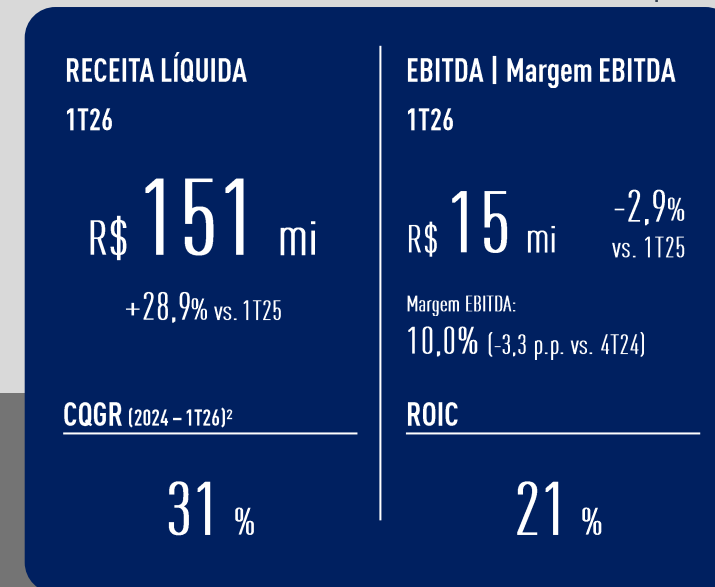


Crescimento de 11,0% no 1T26, com destaque de crescimento para os setores automotivo e de papel e celulose.

Também tivemos a entrada de novos contratos concentrada nos segmentos de bens de consumo, varejo e automotivo.



6% da receita líquida



Crescimento de 28,9% no 1T25, nova avenida de crescimento impulsionada principalmente pelos setores de *e-commerce* e automotivo.

Importante reforçar que este segmento tem um impacto indireto relevante do aumento de preço dos combustíveis que ainda não foi totalmente repassado, pelo curso normal de aprovação dos clientes.

1 – Desconsidera impacto da redução intencional do segmento de grãos e dos contratos não rentáveis; 2 – CQGR considera somente as operações de JSL DIGITAL nativo, CAGR considerando as migrações das operações de Carga Geral é de 6%.

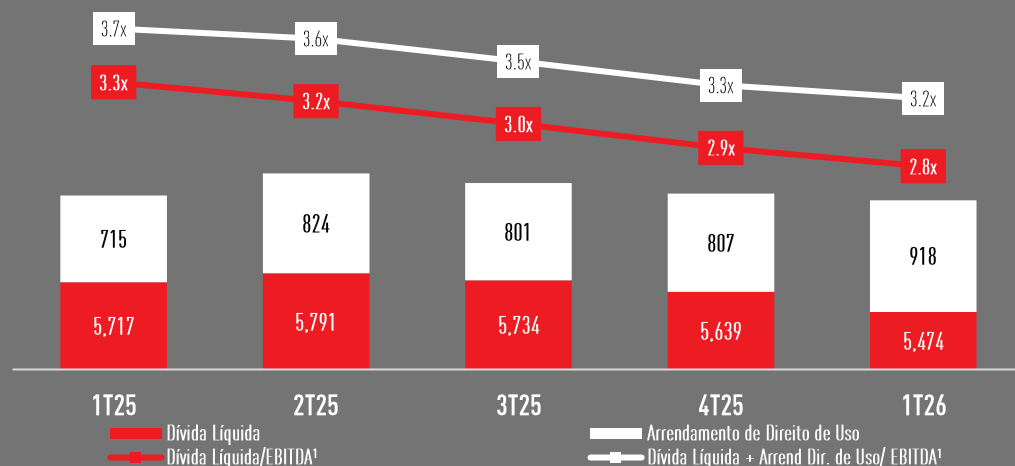
EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS CONTRIBUEM PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

(R\$ mm)	1T25	4T25	1T26	
Dívida bruta	7.465,0	7.121,9	6.910,8	
Caixa e aplicações financeiras	1.748,5	1.482,4	1.437,0	
Dívida líquida	5.717,0	5.639,5	5.473,9	
EBITDA UDM ¹	1.732,3	1.959,1	1.969,3	
EBITDA-A UDM	2.203,5	2.380,9	2.215,0	
Indicadores Financeiros – Covenants	1T25	4T25	1T26	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A	2,59x	2,37x	2,47x	Menor que 3,5x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,75x	2,57x	2,44x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA ¹	3,31x	2,88x	2,78x	N/A

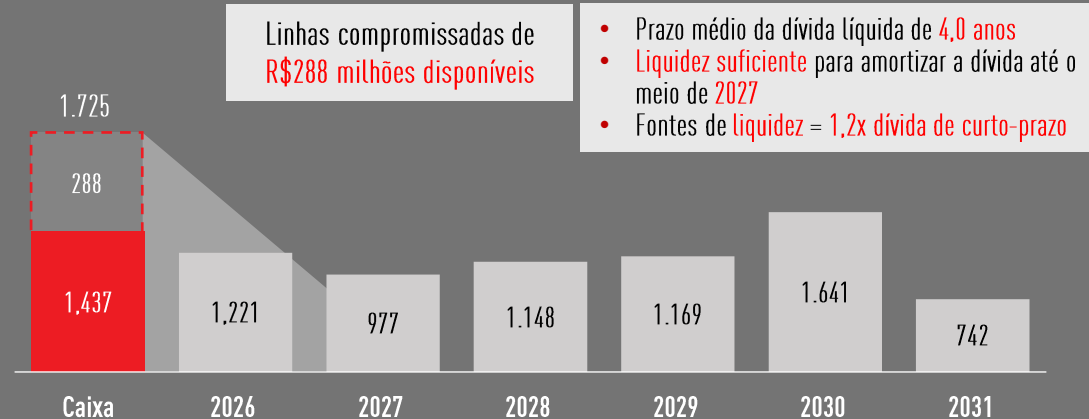
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA(bra)	-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável



1- Desconsidera efeitos do Sistema S

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



Linhas comprometidas de R\$288 milhões disponíveis

- Prazo médio da dívida líquida de 4,0 anos
- Liquidez suficiente para amortizar a dívida até o meio de 2027
- Fontes de liquidez = 1,2x dívida de curto-prazo

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO

JSL

Fluxo de caixa – 1T26 (R\$ mm)

EBITDA	R\$ 297
Capital de giro (+)	+ R\$ 84
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 96
Capex renovação e outros (+)	- R\$ 18
IR e itens não caixa (+) ¹	+ R\$ 155
Fluxo de caixa Operacional	R\$ 615
Capex expansão (-)	- R\$ 18
Fluxo de caixa após crescimento	R\$ 597
Captação de dívida (+)	+ R\$ 55
Amortização de principal (-)	- R\$ 254
Pagamento de juros (-)	- R\$ 242
Arrendamento de direito de uso (-)	- R\$ 97
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R\$ 0
Dividendos pagos (-)	- R\$ 104
Variação do caixa	- R\$ 45
Caixa início do período	R\$ 1.482
Caixa final do período	R\$ 1.437

1- O reprovionamento de R\$ 167 milhões do Sistema S, sem efeito caixa, está refletido nesta linha.

Geração de caixa livre após o crescimento de **R\$ 258 milhões**, já considerando o pagamento de juros, arrendamento de uso e aquisição de empresas.

R\$ 674 milhões nos últimos doze meses

33,9%

Free Cash Flow Yield
Fluxo de caixa após
Crescimento UDM

* (Dados de cotação e indicadores de mercado de 04/05/2026)



REFERÊNCIA NOS INDICADORES FINANCEIROS



JSL EM RELAÇÃO AOS PARES GLOBAIS DO SETOR

	JSL	Comparável 1	Comparável 2	Comparável 3	Comparável 4
CAGR (Últimos 5 anos)	25,7%	3,1%	4,0%	-3,5%	2,2%
CRESCIMENTO 1T26 UDM (Receita Bruta)	+3,8%	0,6%	3,6%	-6,7%	4,7%
MARGEM EBITDA 1T26 UDM	20,6%	13,3%	14,6%	6,1%	10,9%
ROIC	14,6%	11,2%	8,6%	20,4%	6,0%
EV/EBITDA	4,3x	14,8x	22,6x	21,1x	11,9x
P/E	24,2x	35,9x	57,0x	30,1x	17,3x

1 – Comparações com pares de mercado, com base no 1T26 UDM, servem apenas para fins informativos e não constituem recomendação de investimento nem garantia de rentabilidade futura. 2 – Dados coletados em 04/05/2026. Estimativas de mercado, não produzidas ou validadas pela JSL, sujeitas a alterações sem aviso prévio. A companhia não se responsabiliza pela precisão das informações. 3 – Nomes omitidos conforme boas práticas da Resolução CVM nº 44/2021. 4 – Empresas de logística comparáveis listadas nos Estados Unidos, selecionadas com base em similaridade operacional e disponibilidade de dados públicos comparáveis. 5 – Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sujeitas a riscos e incertezas. Resultados reais podem diferir materialmente em razão de fatores fora do controle da companhia.

MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL

FUNDAMENTOS PARA UM NOVO CICLO



ESTRATÉGIA CENTRADA EM PRODUTIVIDADE, DIGITALIZAÇÃO E AUMENTO DA RENTABILIDADE DOS ATIVOS OPERACIONAIS.



GERAÇÃO CONTINUA DE CAIXA CONTRIBUINDO COM A DESALAVANCAGEM E REDUÇÃO DAS DIVIDAS LÍQUIDA E BRUTA.



RESILIÊNCIA COMPROVADA: MECANISMOS DE REPASSE CONTRATUAL NEUTRALIZARAM A VOLATILIDADE DO TRIMESTRE. DEMONSTRANDO NOSSA CAPACIDADE DE REAJUSTAR OS PREÇOS SEMPRE QUE NECESSÁRIO.



O CLIENTE COMO PRIORIDADE — ESTRUTURA E CAPACIDADE PARA CAPTURAR AS OPORTUNIDADES DO MERCADO



ESTRUTURA DE CAPITAL ROBUSTA E AVENIDAS DE CRESCIMENTO DEFINIDAS PARA O PRÓXIMO CICLO DA COMPANHIA



NOMEAÇÃO DE BRUNNO MATTA COMO CEO DA INTRALOG, EXECUTIVO COM 25 ANOS DE EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL EM LOGÍSTICA, PARA ACELERAR A AGENDA DE CRESCIMENTO DA EMPRESA.

MOMENTO DE MERCADO QUE REFORÇA OS **DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DA JSL** FRENTE À CONCORRÊNCIA, ALÉM DE UMA **GERAÇÃO DE CAIXA CONSISTENTE** QUE SUSTENTA O **CRESCIMENTO** E ACELERA A **DESALAVANCAGEM**.

#SOMOS JSL



Q&A

Aviso Legal

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros, inflação e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Dessa forma, a administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e precisão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas no presente relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

