



**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**

**+ 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

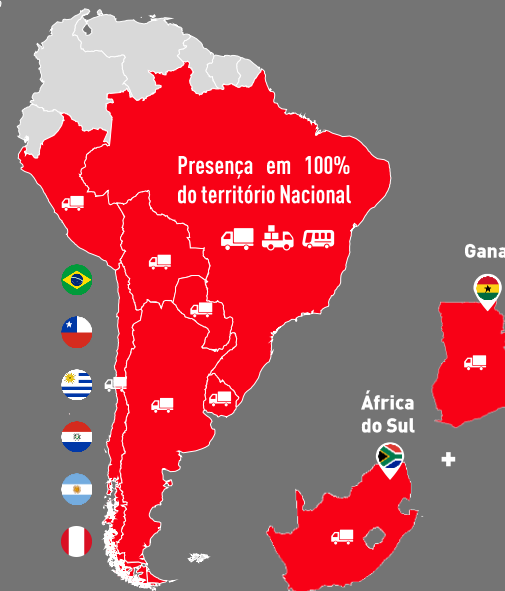
**+3**

Outros

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

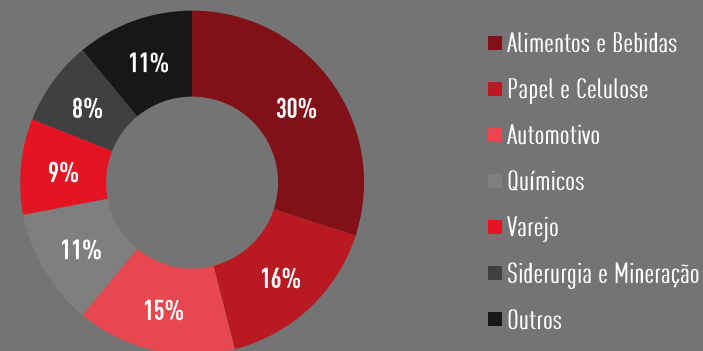
\*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

**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 %

M<sup>2</sup>'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

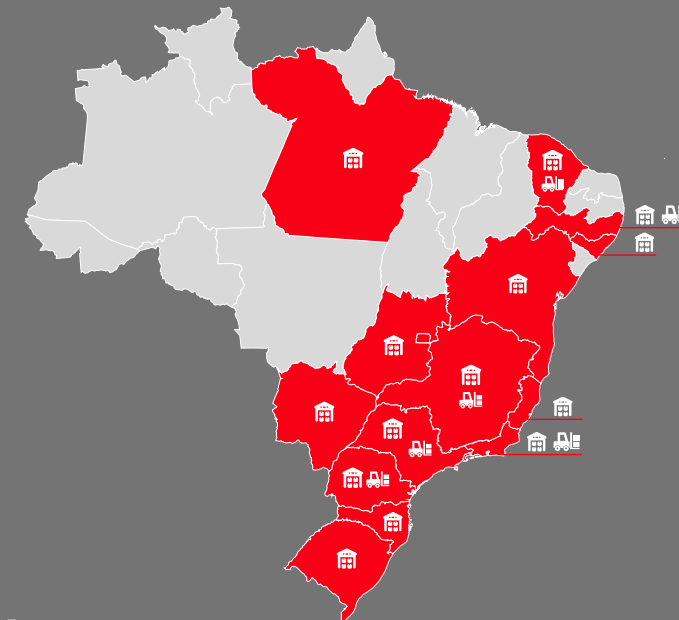
## Presença em 14 Estados



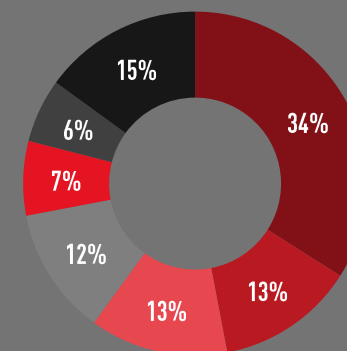
OPERAÇÕES DE ARMAZENAGEM



OPERAÇÕES DE INTRALOGÍSTICA



## Principais Setores (% Rec. Bruta)



- Bens de Consumo
- Papel e Celulose
- Alimentos e Bebidas
- Automotivo
- Siderurgia e mineração
- Químicos
- Outros

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

1T26

R\$ (em milhões)

RECEITA BRUTA

R\$ 187 mi <sup>+ 28,2%</sup>  
vs 1T25

EBITDA

R\$ 15 mi <sup>- 2,9%</sup>  
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

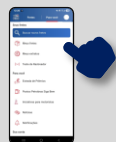
## Alavancas

### 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



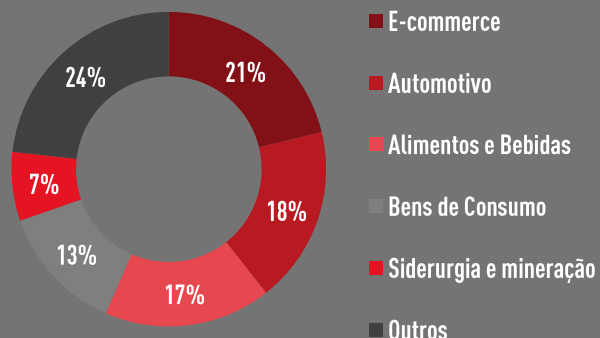
Programa de fidelidade e recompensa à produtividade e engajamento de caminhoneiros parceiros.

### 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

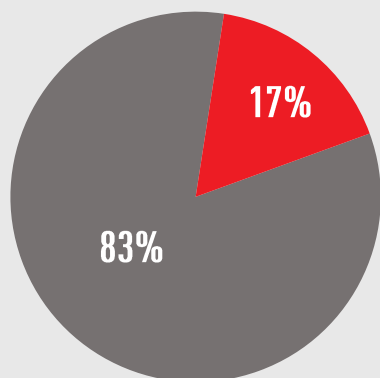
1T26

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

- 29% SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- 28% QUIMICOS

**+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

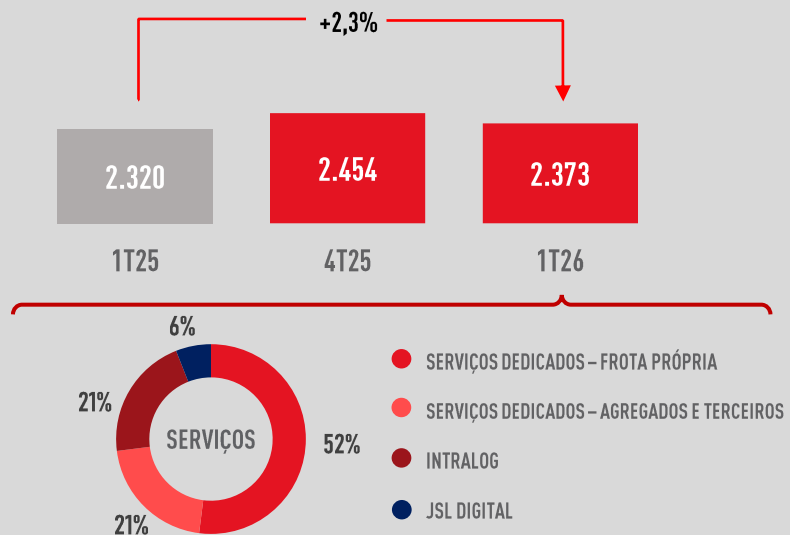


\*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios

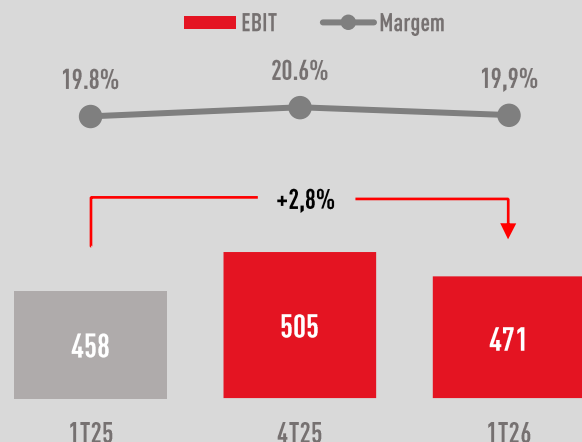
# DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

## RESILÊNCIA NOS RESULTADOS E EQUILÍBRIO DOS RESULTADOS

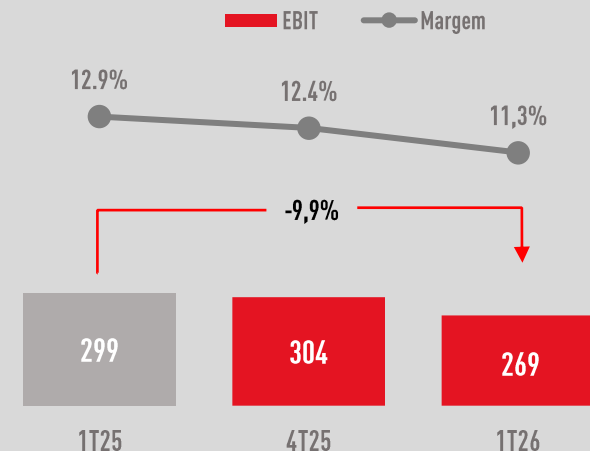
Receita Líquida (R\$ mm)



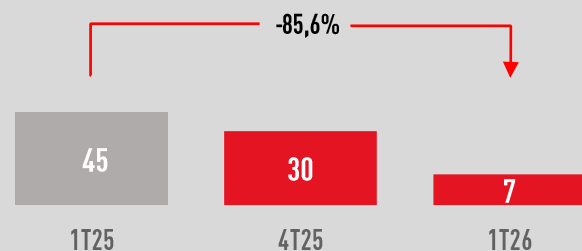
EBITDA Aj.<sup>1/3/4</sup> (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj.<sup>1/3/4</sup> (%)



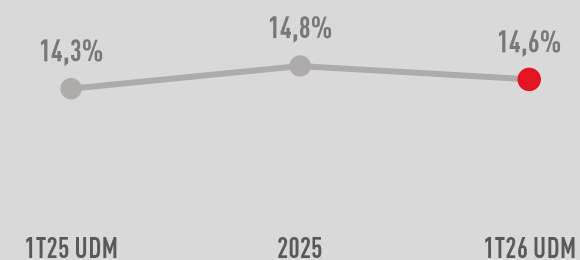
EBIT Aj.<sup>1/2/3</sup> (R\$ mm) | Margem EBIT Aj.<sup>1/2/3/4</sup> (%)



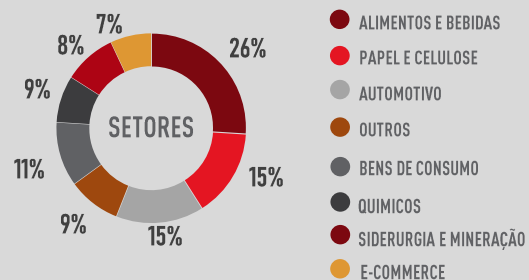
Lucro Líquido Aj.<sup>1/2/3</sup> (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



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



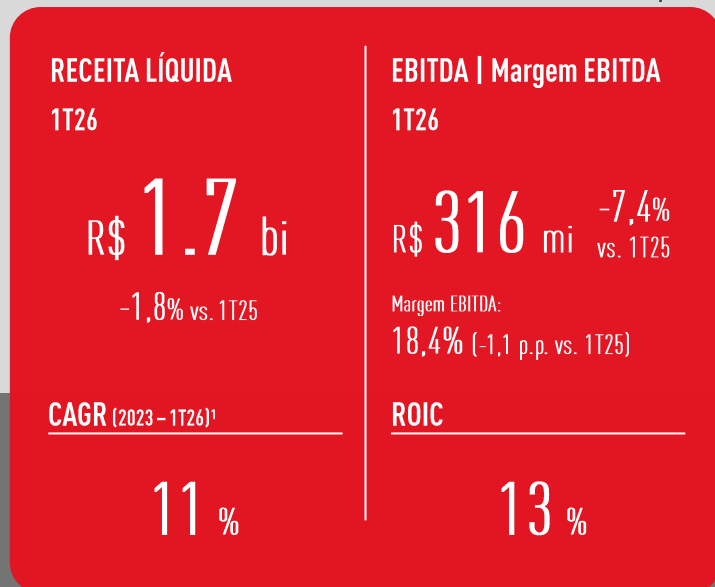
# CRIAÇÃO DE EMPRESAS INDEPENDENTES

SERVIÇOS CUSTOMIZADOS, RESILIENTES E GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA

JSL



73% da receita líquida

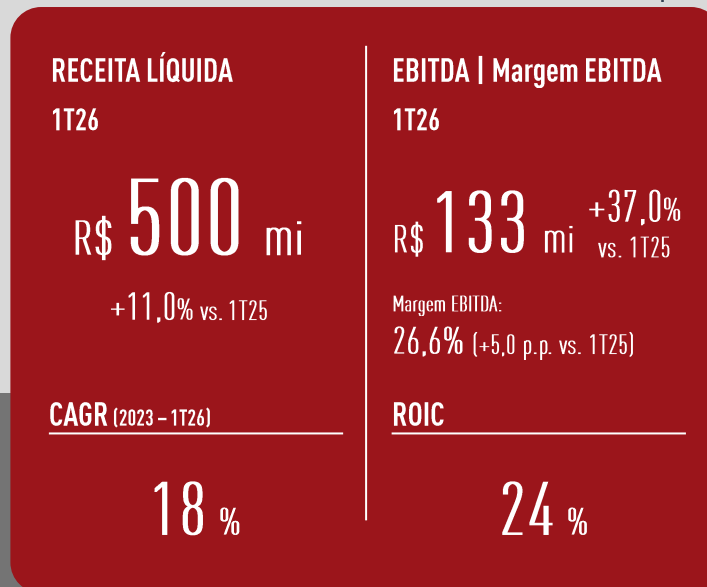


Manteve-se estável, quando excluímos as receitas do segmento de grãos que passou por uma redução intencional e a readequação dos contratos não rentáveis. Tivemos um crescimento nos segmentos de químicos, automotivo e de alimentos e bebidas.

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



21% da receita líquida

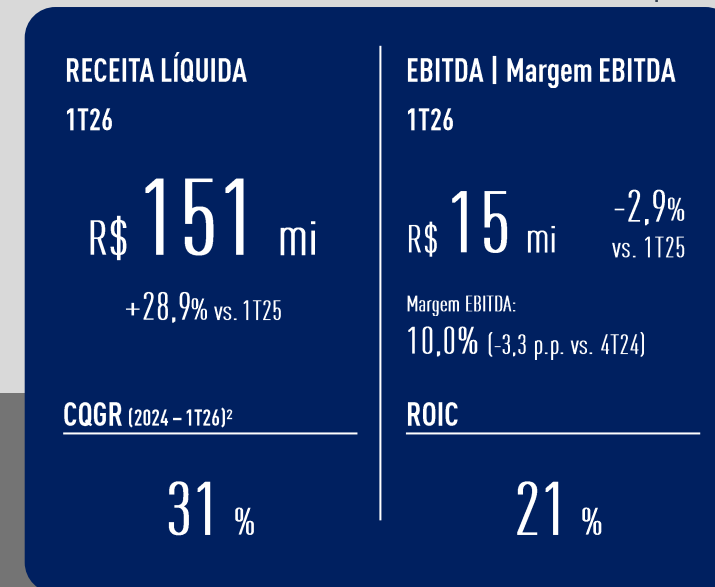


Crescimento de 11,0% no 1T26, com destaque de crescimento para os setores automotivo e de papel e celulose.

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.

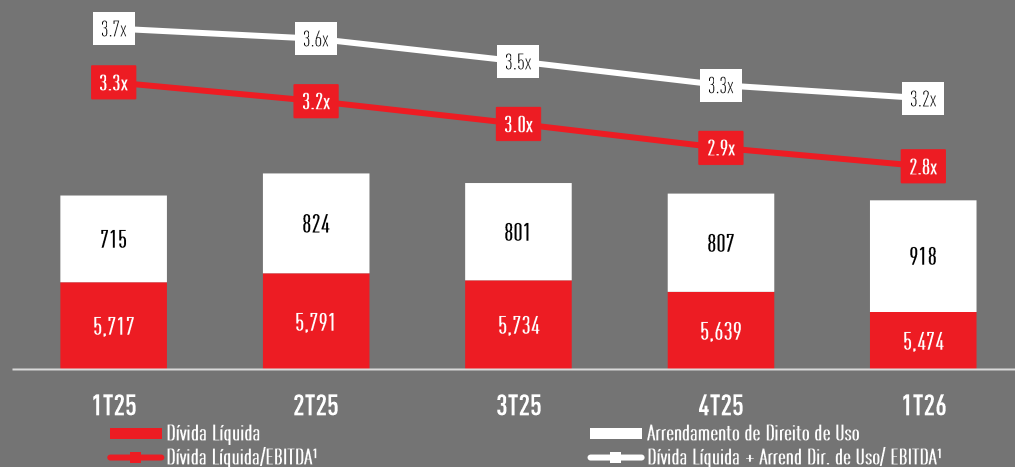
# EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

## 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 <sup>1</sup>	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 <sup>1</sup>	3,31x	2,88x	2,78x	N/A

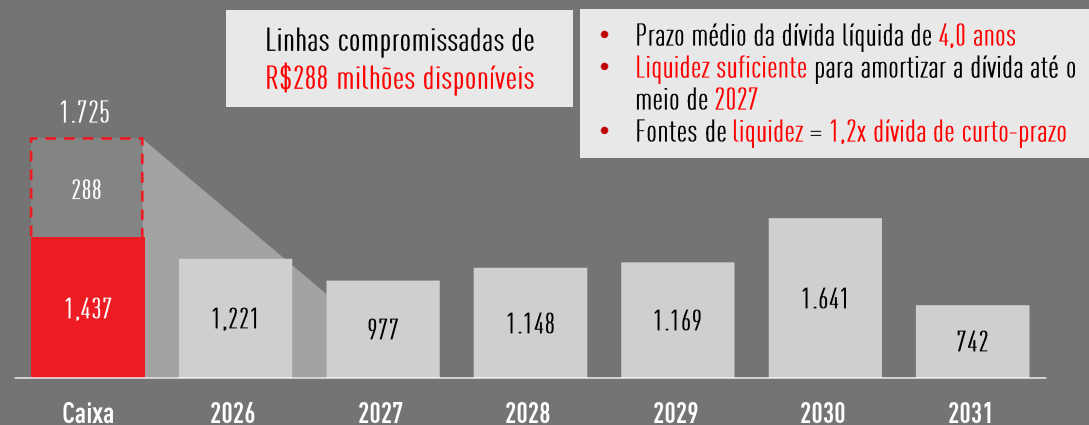
### RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
<b>MOODY'S LOCAL</b>	AA+.br	-	Estável
<b>FitchRatings</b>	AA(bra)	-	Estável
<b>S&amp;P Global Ratings</b>	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

### Fluxo de caixa – 1T26 (R\$ mm)

<b>EBITDA</b>	<b>R\$ 297</b>
Capital de giro (+)	+ R\$ 84
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 96
Capex renovação e outros (+)	- R\$ 18
IR e itens não caixa (+) <sup>1</sup>	+ R\$ 155
<b>Fluxo de caixa Operacional</b>	<b>R\$ 615</b>
Capex expansão (-)	- R\$ 18
<b>Fluxo de caixa após crescimento</b>	<b>R\$ 597</b>
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
<b>Variação do caixa</b>	<b>- R\$ 45</b>
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
<b>CAGR</b> (Últimos 5 anos)	<b>25,7%</b>	3,1%	4,0%	-3,5%	2,2%
<b>CRESCIMENTO</b> 1T26 UDM (Receita Bruta)	<b>+3,8%</b>	0,6%	3,6%	-6,7%	4,7%
<b>MARGEM EBITDA</b> 1T26 UDM	<b>20,6%</b>	13,3%	14,6%	6,1%	10,9%
<b>ROIC</b>	<b>14,6%</b>	11,2%	8,6%	20,4%	6,0%
<b>EV/EBITDA</b>	<b>4,3x</b>	14,8x	22,6x	21,1x	11,9x
<b>P/E</b>	<b>24,2x</b>	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@jssl.com.br](mailto:ri@jssl.com.br)

[ri.jssl.com.br](http://ri.jssl.com.br)





*ENTENDER PARA ATENDER*



# EARNINGS PRESENTATION

## 1Q26

UMA EMPRESA DO GRUPO  
**SIMPAR**

# HIGHLIGHTS 1Q26



- NEW CONTRACTS WILL BOOST GROWTH.
- INTRALOG GROWS +11% YOY AND REINFORCES THE CONSISTENCY OF ITS BUSINESS MODEL.
- JSL DIGITAL GROWS +29% YOY AND +14% QOQ, REFLECTING A TRAJECTORY OF GROWTH AND SCALE.
- CASH GENERATION OF R\$ 258 MILLION AFTER GROWTH IN 1Q26
- ASSET SALES EXCEEDED PERIOD CAPITAL EXPENDITURE BY R\$74.5 MILLION.
- EXPANSION OF EBITDA MARGIN REINFORCES EFFICIENCY AND ASSERTIVENESS IN PRICE ADJUSTMENTS, EVEN IN A SCENARIO OF VOLATILE FUEL COSTS.
- LEVERAGE AT 2.78X, CONFIRMING JSL'S DELEVERAGING TRAJECTORY.
- BRUNNO MATTA TAKES OVER AS CEO OF INTRALOG, FOCUSING ON INDEPENDENCE AND GENERATING VALUE FOR CLIENTS.

# OPERATING MARGIN EXPANSION



ALIGNED WITH OUR EFFICIENCY STRATEGY FOCUSED ON PROFITABILITY

## CONSOLIDATED RESULTS

### 1Q26

**GROSS REVENUE**

R\$ 2.8 bi + 2.2% vs 1Q25

**EBITDA** Adjusted

R\$ 471 mi

Mg. EBITDA: 19.9% (+0.1 p.p. vs 1Q25)

**NET PROFIT** Adjusted

R\$ 6.5 mi

Mg. NP: 0.3% (-1.7 p.p. vs 1Q25)

**ROIC: 14.6%** (+0.3 p.p. vs 1Q25)

(RUNNING RATE)

## 1Q26 RESULTS OF THE COMPANIES



1

### DEDICATED SERVICES

**GROSS REVENUE**

R\$ 2.0 bi - 1.9% vs 1Q25

**EBITDA**

R\$ 316 mi

Mg. EBITDA: 18.4% (-1.1 p.p. vs 1Q25)

#### INTERNAL FLEET

**GROSS REVENUE**

R\$ 1.4 bi - 2.6% vs 1Q25

**EBITDA**

R\$ 238 mi

Mg. EBITDA: 19.2% (-1.6 p.p. vs 1Q25)

#### THIRD PARTIES

**GROSS REVENUE**

R\$ 583 mi - 0.1% vs 1Q25

**EBITDA**

R\$ 79 mi

Mg. EBITDA: 16.2% (+0.2 p.p. vs 1Q25)



2

### INTRALOG

**GROSS REVENUE**

R\$ 582 mi + 11.1% vs 1Q25

**EBITDA**

R\$ 133 mi

Mg. EBITDA: 26.6% (+5.0 p.p. vs 1Q25)



3

### JSL DIGITAL

**GROSS REVENUE**

R\$ 186 mi + 28.2% vs 1Q25

**EBITDA**

R\$ 15 Mi

Mg. EBITDA: 10.0% (-3.3 p.p. vs 1Q25)





**1Q26**

R\$ (in millions and billions)

**GROSS REVENUE**

**R\$ 2.0 bi** - 1.9%  
vs 1Q25

**EBITDA**

**R\$ 316 mi** - 7.4%  
vs 1Q25

Mg. EBITDA: 18.4%  
(+1.1 p.p. vs 1Q25)

**CAGR (SINCE 2023)<sup>1</sup>**

**11 %**

**KM's DRIVEN**  
1Q26

**+ 173 MM**

### Business Model

- Specialized Transportation
- High barrier to entry
- Commitment to safety, high level of SLA
- Assets and capex dedicated to execution
- High application of technology
- Long-term contracts (1 to 5 years) customized for each client
- Operations with a specialized fleet
- Operations with our network of affiliates

### Services

- Milk run transport for assembly lines
- Transport of wood, ore, and commodities
- Cargo transfer between factories
- Transport of hazardous materials
- Other specialized transport services
- Urban distribution from distribution centers to end customers in cities
- Passenger transportation

## New Customers 1Q26



**R\$ 586 Million** Revenue from new contracts

**33** New contracts in 1Q26\*

**26%** New Clients (% of revenue)

**74%** Cross-Selling (% of revenue)

**New Clients**

**+3**

Retail

**+1**

Food & Beverage

**+1**

Automotive

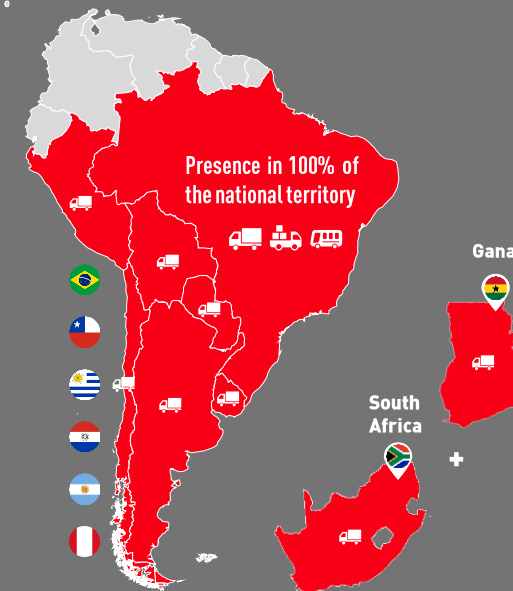
**+3**

Others

<sup>1</sup> – Disregards the impact of the intentional reduction in the grain segment and unprofitable contracts;

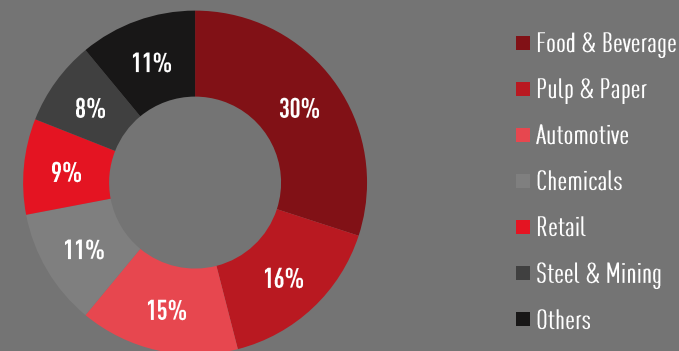
\*Contracts cover new clients/contracts and expansion within existing clients/contracts.

## Present in 8 Countries



- TRANSPORT OPERATIONS
- URBAN DISTRIBUTION OPERATIONS
- OTHER OPERATING CATEGORIES

## Main Sectors (% Gross Rev)



MAINTAINING OPERATIONAL PERFORMANCE AND RELIABILITY



## INTERNAL FLEET

**GROSS REVENUE**  
1Q26

R\$ 1.4 bi - 2.6%  
vs 1Q25

**EBITDA**  
1Q26

R\$ 238 mi - 9.8%  
vs 1Q25

Mg. EBITDA: 19.2% (-1.6 p.p. vs 1Q25)

### Key Features

Transportation operations with high SLA levels, supported by a specialized fleet, technology, operational standardization, and qualified teams, ensuring efficiency, scale, and cost predictability.

### Example of Operations

Refrigerated transport operations in Latin America, with technical expertise, temperature control, and standardized processes to guarantee safety, quality, and integrity in the transport of sensitive cargo.



\*Ore transportation operation



\*Hazardous materials handling



## THIRD PARTIES

**GROSS REVENUE**  
1Q26

R\$ 583 mi - 0.1%  
vs 1Q25

**EBITDA**  
1Q26

R\$ 79 mi + 0.6%  
vs 1Q25

Mg. EBITDA: 16.2% (+0.2 p.p. vs 1Q25)

### Key Features

Transportation operations with high SLA levels and multi-sector service with an asset-light model (aggregates and third parties), which guarantees operational flexibility, scalability, efficiency, and lower operating costs.

### Example of Operations

B2B and B2C transportation operations on predefined routes, scalable and flexible operational model based on aggregates and third parties, serving segments such as automotive (milk-run), food and beverage, and e-commerce.



**1Q26**

R\$ (In millions)

**GROSS REVENUE**

**R\$ 582 mi** + 11.1% vs 1Q25

**EBITDA**

**R\$ 133 mi** + 37.0% vs 1Q25

Mg. EBITDA: 26.6% (+5.0 p.p. vs 1Q25)

**CAGR (SINCE 2023)**

**18 %**

**SQMs UNDER MANAGEMENT 1Q26**

**+ 2.3 MM**

**Business Model**

- Long-term contracts (5 to 10 years): quality and operational efficiency in complex logistics systems.
- High level of technological integration: greater visibility, traceability, and operational efficiency.
- Model with high barriers to entry: efficiency, customization, and capacity to manage complex operations.
- Operations with rented or client-owned warehouses.

**Services**

- Movement of products and supplies in production plants
- Management of dedicated warehouses, multi-client warehouses, and client distribution centers
- Urban distribution from storage centers operated by us
- Integrated operations with order receiving, checking, preparation, and shipping services, as well as monitoring at all stages
- Accurate, traceable, and efficient management of client inventories.

**New Customers** 1Q26



**R\$120 Million** Revenue from new contracts

**7** New contracts in 1Q26\*

**33%** New Clients (% of revenue)

**67%** Cross-Selling (% of revenue)

**New Clients**

**+1**

Food & Beverage

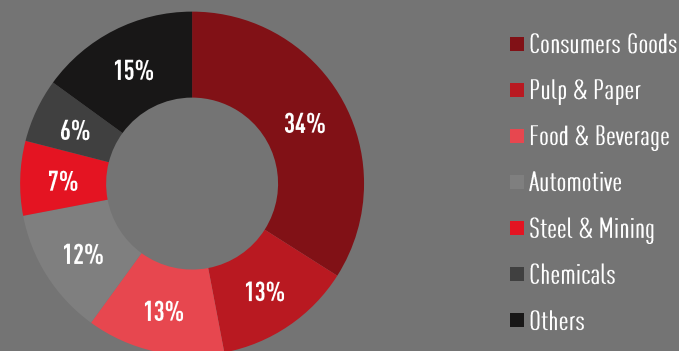
**+1**

Consumer Goods

**Presence in 14 States**



**Main Sectors** (% Gross Rev)



\* Contracts cover new clients/contracts and expansion within existing clients/contracts.

100% OPERATIONS CARRIED OUT WITH INDEPENDENT DRIVERS **TRUCKPAD**  
Sua plataforma de gestão logística

**1Q26**

R\$ (in million)

**GROSS REVENUE**

**R\$ 187 mi** + 28.2%  
vs 1Q25

**EBITDA**

**R\$ 15 mi** - 2.9%  
vs 1Q25

Mg. EBITDA: 10.0%  
[-3.3 p.p. vs 1Q25]

**CQGR (SINCE 2024)<sup>1</sup>**

**31 %**

**DRIVERS (Registered)**

1Q26

**+ 59 Mil**

## Services

- Fully digitally controlled freight transport with integrated transport management between client, operator, and drivers.
- 100% asset-light operational model.
- Tools for complete transport management, security, and client visibility.

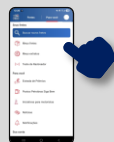
## Growth Levers

### Risk & Safety Management



Controlled by a centralized platform, it monitors routes and driver safety throughout the country.

### JSL Digital App



Digital platform for quick connection between shippers (cargo) and drivers.

### Loyalty Program



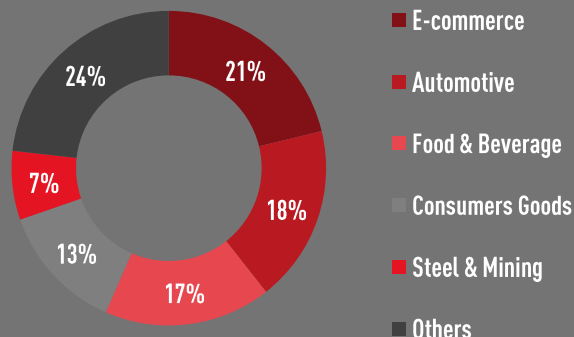
Loyalty and reward program for the productivity and engagement of partner truck drivers.

### Proprietary TMS



Transportation management system for intelligently optimizing routes.

## Main Sectors (% Gross Rev)



## Launch of the Road to Prizes Program

Thinking about those who drive JSL, we created the Estrada de Prêmios (Road of Rewards), a pioneering loyalty program for our contracted and third-party drivers and fleet owners who add trucks to JSL, with a points system for trips and ongoing benefits.

More than just a points program, it's a tool that contributes to reducing the operational costs of the professionals who support our logistics network.

Benefits Structure:



PROGRESSIVES



FREE



BY POINTS

PROGRAMA  
ESTRADA DE  
PRÊMIOS



# PEOPLE THE GAME CHANGER OF OUR BUSINESS.

MAINTAINING OUR CULTURE AND WAY OF SERVING OUR CUSTOMERS.



## Board of Directors



**Fernando Simões**  
Chairman



**Denys Ferrez**  
Board Member



**Juliana Baiardi**  
Board Member



**Gilberto Xandó**  
Independent Board Member



**Marcelo Castelli**  
Independent Board Member

## JSL



**Guilherme Sampaio**  
CEO  
6 years of JSL



**Maristela Nascimento**  
Controller Director  
4 years of JSL



**Mauro Cardoso**  
People and Culture Director  
4 years of JSL



**Eduardo Pereira**  
Commercial VP  
22 years of JSL



**Leonardo Morgon**  
New Business Director  
10 years of JSL



**Otavio Fonseca**  
Digitalization Director  
2 years of JSL



**Eduardo Nauck**  
Investor Relations Director  
3 years of JSL



**Deives Ricardo**  
Operations Director  
15 years of JSL



**Thiago Charaf**  
Operations Director  
10 years of JSL

## Subsidiaries



**Brunno Matta**  
CEO Intralog  
1 month of Intralog



**Renato Assessor**  
Fadel Director  
2 years of Fadel



**Deneildo Santos**  
Transmoreno Director  
13 years of Transmoreno



**Ronaldo Gomes**  
Rodomeu Director  
35 years of Rodomeu



**Patricia Costella**  
Marvel Director  
28 years of Marvel



**Bruno Souza**  
IC Transportes Director  
1 ano de IC Transportes



**Emerson Davo**  
FSJ Director  
10 years of FSJ



+ 34 k  
Employees  
+ 340  
Managers

+ 9 years  
Average Tenure



+ 19 k  
Employees  
+ 230  
Managers

+ 10 years  
Average Tenure



+ 15 k  
Employees  
+ 100  
Managers

+ 9 years  
Average Tenure



+ 60  
Employees  
+ 5  
Managers

+ 5 years  
Average Tenure

## DEVELOPMENT PROGRAMS



- + 19 K Participants
- + 1 Million training hours



- 3 Editions
- 27 People Hired
- + 6 thousand training hours



- 3 Editions
- 58 Drivers Hired
- + 38 thousand training hours



- 17 Editions
- + 300 Women Hired
- + 80 thousand training hours

# NEW CONTRACTS AND SERVICE EXPANSION



DEMONSTRATING OUR QUALITY, EFFICIENCY AND OPERATIONAL SAFETY

## SIGNED CONTRACTS

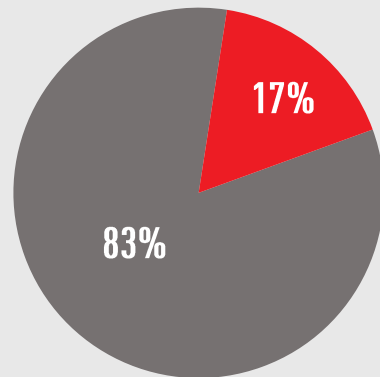
1Q26

**R\$ 706 mm** in contracts with an average term of 35 months, **73%** cross-selling

- 29% STEEL & MINING
- 28% CHEMICALS

**+9**  
New Clients

- +3 Retail
- +2 Consumers Goods
- +1 Automotive
- +1 Food & Beverage
- +1 Chemical
- +1 Other



■ JSL DEDICATED SERVICES ■ INTRALOG

### INTRALOG

**R\$ 120 mm**

67% CROSS SELLING  
33% NEW CLIENTS

**R\$ 5 mm**

ROB ADDED/MONTH  
AVERAGE TERM: 23 MONTHS

### JSL DEDICATED SERVICES

**R\$ 586 mm**

74% CROSS SELLING  
26% NEW CLIENTS

**R\$ 16 mm**

ROB ADDED/MONTH  
AVERAGE TERM: 37 MONTHS

FOR EACH **CLIENT**, A DIFFERENT **JSL**

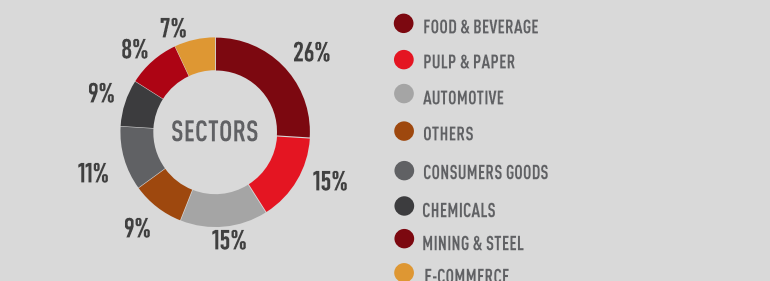
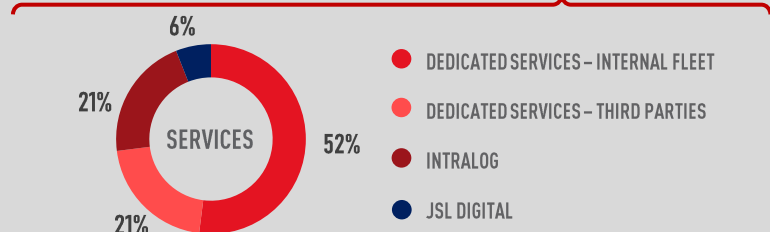
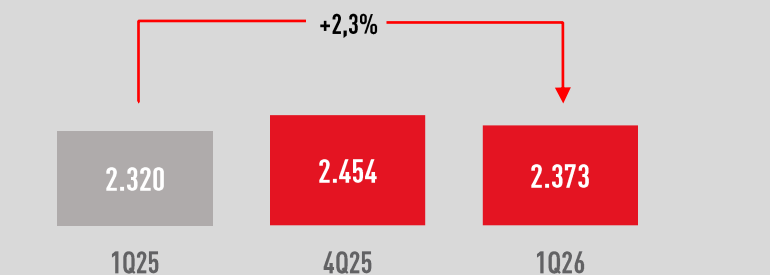


\*JSL Digital does not operate on a long-term contract model, due to its business profile.

# DIVERSIFICATION OF SECTORS AND SERVICES

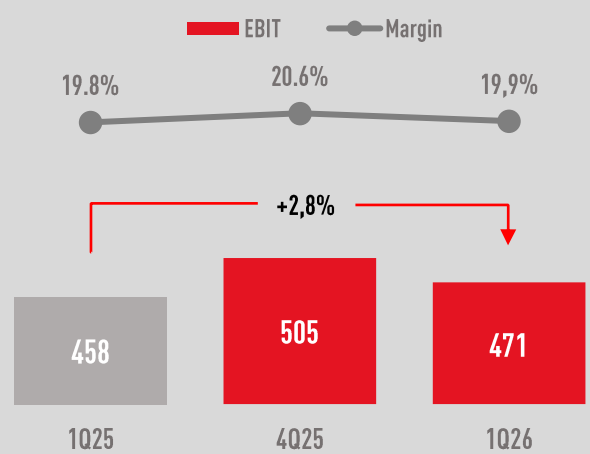
## RESILIENCE IN RESULTS AND BALANCE IN RESULTS

### NET REVENUE (R\$ mm)

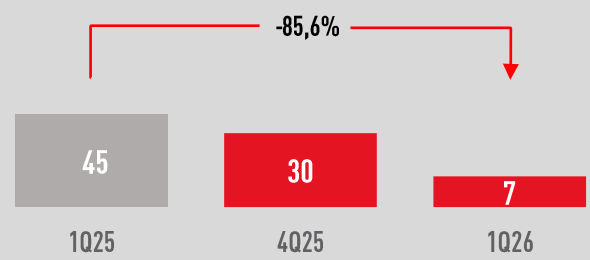


**LARGEST CLIENT ACCOUNTS FOR ~10% OF REVENUE, DISTRIBUTED ACROSS MORE THAN 15 ACTIVE CONTRACTS**

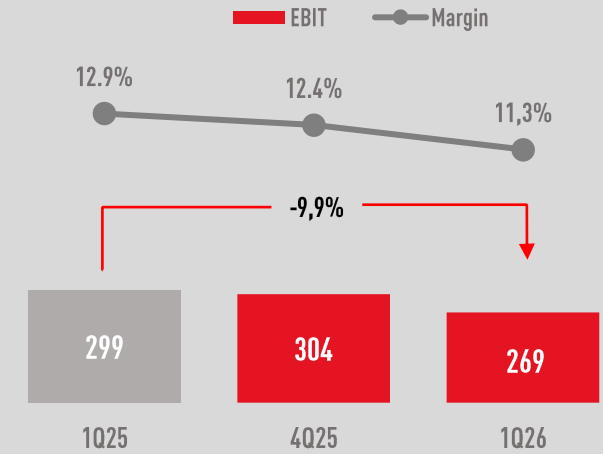
### EBITDA Adj. <sup>1/3/4</sup> (R\$ mm) | Adj. EBITDA Margin <sup>1/3/4</sup> (%)



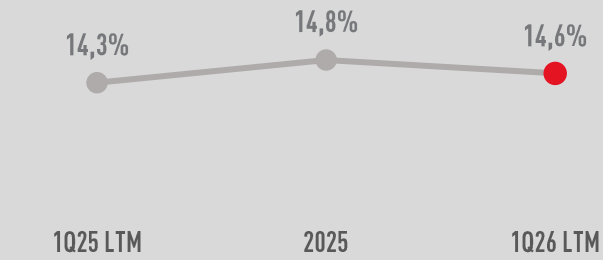
### Adj. Net Profit <sup>1/2/3</sup> (R\$ mm)



### EBIT Adj. <sup>1/2/3</sup> (R\$ mm) | Adj. EBIT Margin <sup>1/2/3/4</sup> (%)



### ROIC Running Rate (%)



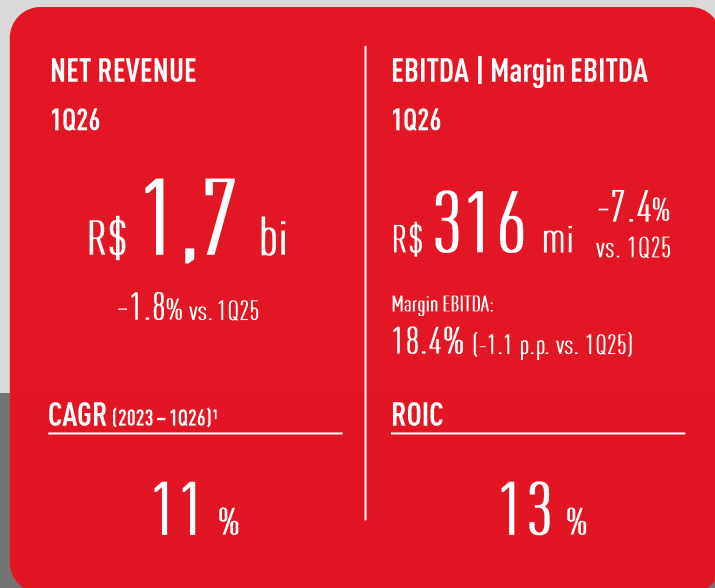
<sup>1</sup>The figure excludes the effect of the write-down of allocated surplus value in the adjusted cost of sale of assets of R\$ 6.8 million in EBITDA and EBIT and R\$ 4.5 million in net income. | <sup>2</sup>Adjustment of R\$ 19.1 million in EBIT and R\$ 12.6 million in net income to exclude the effect of amortization of goodwill/capital gains. | <sup>3</sup>Adjustment of R\$167.3 million in EBIT and EBITDA and R\$134.2 million in net profit related to the replenishment of the S system. | <sup>4</sup>Calculated on net revenue

# CREATION OF INDEPENDENT COMPANIES

CUSTOMIZED, RESILIENT SERVICES AND PEOPLE WHO MAKE A DIFFERENCE



73% of net revenue

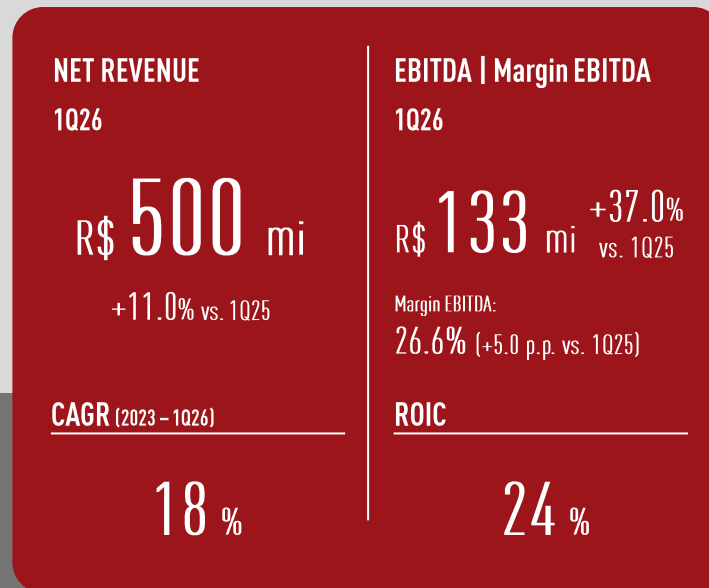


It remained stable when we excluded revenues from the grain segment, which underwent intentional reduction, and the readjustment of unprofitable contracts. We had growth in the chemical, automotive, and food and beverage segments.

New contracts entered the mining, chemical, and retail segments, which will contribute to growth in the coming quarters.



21% of net revenue

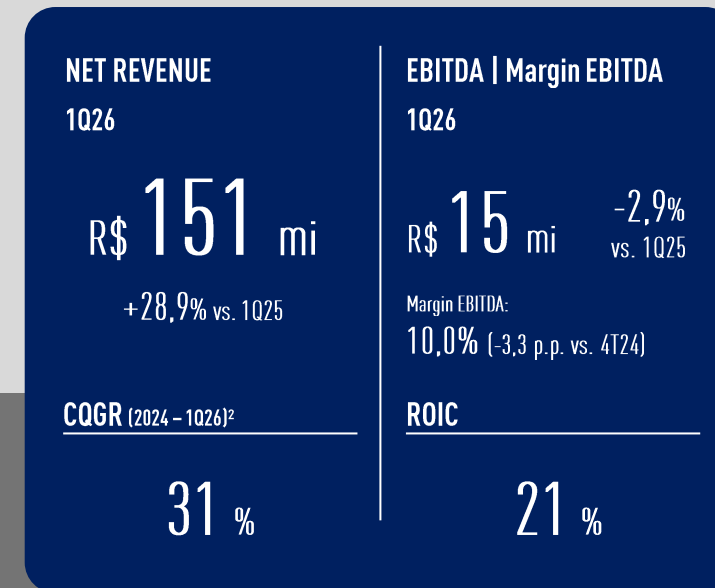


Growth of 11.0% in Q1 2026, with notable growth in the automotive and pulp and paper sectors.

We also saw new contracts concentrated in the consumer goods, retail, and automotive segments.



6% of net revenue



Growth of 28.9% in Q1 2025, a new avenue of growth driven mainly by the e-commerce and automotive sectors.

It is important to emphasize that this segment has a significant indirect impact from the increase in fuel prices, which has not yet been fully passed on, due to the normal course of customer approval.

1 - Disregards the impact of the intentional reduction in the grain segment and unprofitable contracts; 2 - CQGR only considers native JSL DIGITAL operations, CAGR considering migrations from General Cargo operations is 6%.

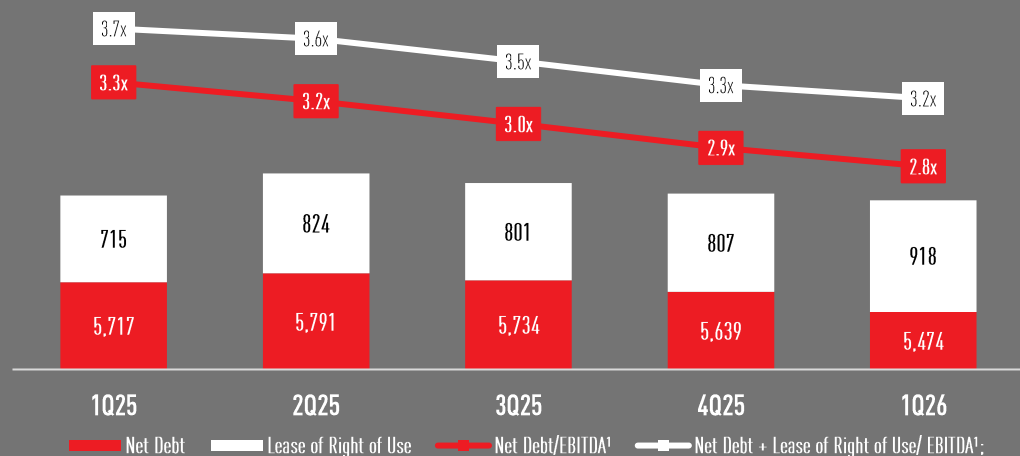
# EXECUTION OF THE STRATEGIC PLAN:

## CASH GENERATION AND RESULTS SUPPORT DELEVERAGING POTENTIAL

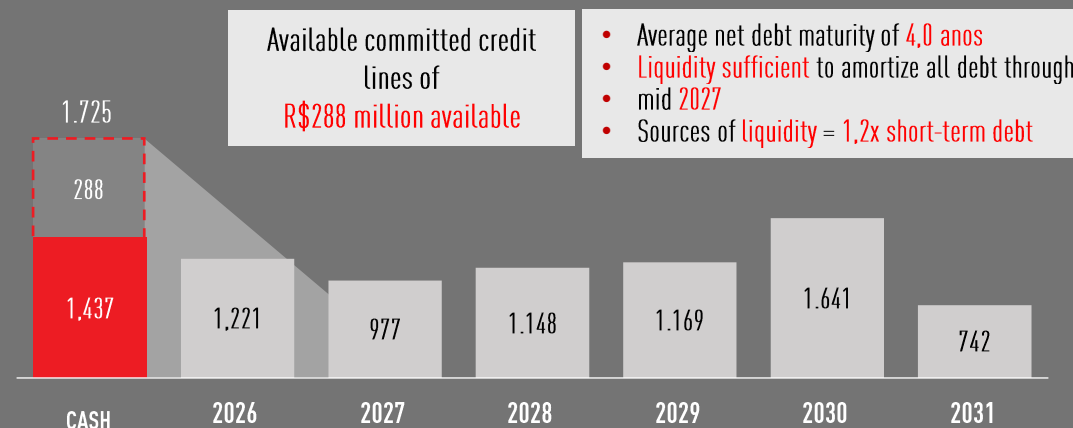
(R\$ mm)	1Q25	4Q25	1Q26	
Gross Debt	7.465,0	7.121,9	6.910,8	
Cash and Investments	1.748,5	1.482,4	1.437,0	
Net Debt	5.717,0	5.639,5	5.473,9	
EBITDA LTM <sup>1</sup>	1.732,3	1.959,1	1.969,3	
EBITDA-A LTM	2.203,5	2.380,9	2.215,0	
Financial Indicators – Covenants	1Q25	4Q25	1Q26	Covenants
Net Debt / EBITDA-A	2,59x	2,37x	2,47x	Less than 3,5x
EBITDA-A / Net Financial Result	2,75x	2,57x	2,44x	Greater than 2x
Net Debt / EBITDA <sup>1</sup>	3,31x	2,88x	2,78x	N/A

### CORPORATE CREDIT RATING

	National	Global	Outlook
<b>MOODY'S LOCAL</b>	AA+.br	-	Stable
<b>FitchRatings</b>	AA(bra)	-	Stable
<b>S&amp;P Global Ratings</b>	brAA+	BB-	Stable



### AMORTIZATION SCHEDULE R\$ mm



Available committed credit lines of R\$288 million available

- Average net debt maturity of 4,0 anos
- Liquidity sufficient to amortize all debt through mid 2027
- Sources of liquidity = 1,2x short-term debt

1- Disregards the effects of the Sistema S.

# OPERATING CASH GENERATION

## ABILITY TO FUND GROWTH

### Cash Flow – 1Q26 (R\$ mm)

<b>EBITDA</b>	<b>R\$ 297</b>
Working Capital (+)	+ R\$ 84
Cost of Assets Sales (+)	+ R\$ 96
Renewal and Other CAPEX (+)	- R\$ 18
Income tax and non cash items(+) <sup>1</sup>	+ R\$ 155
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>R\$ 615</b>
Expansion Capex (-)	- R\$ 18
<b>Post-Growth Free Cash Flow</b>	<b>R\$ 597</b>
Debt Raised (+)	+ R\$ 55
Principal Amortization (-)	- R\$ 254
Interest Paid (-)	- R\$ 242
Right of Use lease payments (-)	- R\$ 97
Payment for company acquisitions (-)	- R\$ 0
Dividends paid (-)	- R\$ 104
<b>Change in Cash</b>	<b>- R\$ 45</b>
Cash at the beginning of the Period	R\$ 1.482
Cash at the end of the Period	R\$ 1.437

Free cash flow after growth of **R\$ 258 million**, already including interest payments, lease payments and acquisitions.

**R\$ 674 million in last twelve months**

**33,9%**

Free Cash Flow Yield  
Post-Growth Free Cash Flow LTM  
\* (Price quotation data and market indicators as of 04/05/2024)



1- The replenishment of R\$ 167 million from the Sistema S, with no cash effect, is reflected in this line.

# BENCHMARK IN FINANCIAL METRICS



## JSL COMPARED TO GLOBAL INDUSTRY PEERS

	JSL	Comparable 1	Comparable 2	Comparable 3	Comparable 4
<b>CAGR</b> (Last 5 years)	<b>25,7%</b>	3,1%	4,0%	-3,5%	2,2%
<b>Growth</b> 1Q26 LTM (Gross Revenue)	<b>+3,8%</b>	0,6%	3,6%	-6,7%	4,7%
<b>MARGIN EBITDA</b> 1Q26 LTM	<b>20,6%</b>	13,3%	14,6%	6,1%	10,9%
<b>ROIC</b>	<b>14,6%</b>	11,2%	8,6%	20,4%	6,0%
<b>EV/EBITDA</b>	<b>4,3x</b>	14,8x	22,6x	21,1x	11,9x
<b>P/E</b>	<b>24,2x</b>	35,9x	57,0x	30,1x	17,3x

1 – Comparisons with market peers, based on 1Q26 UDM, are for informational purposes only and do not constitute investment recommendations or guarantees of future returns. 2 – Data collected on 04/05/2026. Market estimates, not produced or validated by JSL, are subject to change without notice. The company is not responsible for the accuracy of the information. 3 – Names omitted in accordance with best practices of CVM Resolution No. 44/2021. 4 – Comparable logistics companies listed in the United States, selected based on operational similarity and availability of comparable public data. 5 – This presentation may contain forward-looking statements subject to risks and uncertainties. Actual results may differ materially due to factors beyond the company's control.

# IRREPLICABLE BUSINESS MODEL

## FOUNDATIONS FOR A NEW CYCLE



A STRATEGY FOCUSED ON PRODUCTIVITY, DIGITALIZATION, AND INCREASING THE PROFITABILITY OF OPERATIONAL ASSETS.



CONTINUOUS CASH GENERATION CONTRIBUTING TO DELEVERAGING AND REDUCING NET AND GROSS DEBT.



PROVEN RESILIENCE: CONTRACTUAL PASS-THROUGH MECHANISMS NEUTRALIZED THE VOLATILITY OF THE QUARTER, DEMONSTRATING OUR ABILITY TO ADJUST PRICES WHENEVER NECESSARY.



THE CUSTOMER AS A PRIORITY — STRUCTURE AND CAPACITY TO CAPTURE MARKET OPPORTUNITIES



ROBUST CAPITAL STRUCTURE AND DEFINED GROWTH AVENUES FOR THE COMPANY'S NEXT CYCLE.



APPOINTMENT OF BRUNNO MATTA AS CEO OF INTRALOG, AN EXECUTIVE WITH 25 YEARS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN LOGISTICS, TO ACCELERATE THE COMPANY'S GROWTH AGENDA.

A FAVORABLE MARKET ENVIRONMENT REINFORCES **JSL'S** **COMPETITIVE ADVANTAGES** OVER ITS RIVALS, ALONG WITH **CONSISTENT CASH GENERATION** THAT SUSTAINS GROWTH AND ACCELERATES **DELEVERAGING.**

# #SOMOS JSL



# Q&A

## Disclaimer

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional information that has not been audited or reviewed and are based on the Company's management's current assumptions and expectations, which may lead to material variations in actual results, performance, and future events. Actual results, performance or events may differ materially from those expressed or implied by such statements due to, among other things, general economic conditions in Brazil and other countries, interest rates, inflation and currency exchange rates, changes in laws and regulations, and general competitive factors (on a global, regional or national basis). Accordingly, the Company's management does not accept responsibility for the conformity and accuracy of the additional unaudited or unreviewed information discussed in this report, which should be independently reviewed and interpreted by the shareholders and market agents who should make their own analyses and conclusions about the results disclosed herein.

## INVESTORS RELATIONS

+55 (11) 2377-7178

[ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)

[ri.jsl.com.br](http://ri.jsl.com.br)

