



ENTENDER PARA ATENDER

DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS

3T26



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR

São Paulo, 29 de outubro de 2026 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 3T26.

RESULTADOS DO 3T26 CONFIRMAM A EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO, COM CRESCIMENTO SÓLIDO E DESALAVANCAGEM CONTÍNUA

- Receita bruta de serviços atinge R\$ 3,0 bilhões no 3T26 (+6,4% vs 3T25).
 - Crescimento de receita bruta de serviços no 3T26 é de 12,4% ao excluir os impactos da redução intencional de grãos e contratos não-rentáveis da base comparativa.
- EBITDA ajustado de R\$ 522,8 milhões no 3T26, com margem de 19,9%.
 - Vendas de ativos de R\$ 113,7 milhões, com capex bruto de R\$ 135,7 milhões, resultando em um capex líquido R\$ 22,0 milhões do trimestre.
- Geração de caixa após o crescimento de R\$ 318,8 milhões no 3T26, fluxo que já considera o pagamento de juros, arrendamento de direito de uso e o pagamento por aquisição de empresas.
- Alavancagem¹ em 2,6x, atingiu uma redução de 0,4x vs 3T25, o que evidencia a trajetória de desalavancagem da JSL.
- Novos contratos atingem R\$ 2,8 bilhões no 3T26, com prazo médio de 42 meses que contribuirão para o atingimento das projeções de longo prazo da Companhia.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	3.086,5	2.915,4	5,9%	2.942,5	4,9%	8.823,0	8.439,1	4,5%
Receita Bruta de Serviços	2.972,7	2.795,2	6,4%	2.850,7	4,3%	8.513,5	8.110,9	5,0%
Receita Bruta Venda Ativos	113,7	120,3	-5,5%	91,9	23,8%	309,6	328,2	-5,7%
Receita Líquida	2.626,2	2.484,9	5,7%	2.498,9	5,1%	7.497,7	7.186,6	4,3%
Receita Líquida de Serviços	2.514,5	2.369,6	6,1%	2.409,5	4,4%	7.196,7	6.873,4	4,7%
Receita Líquida Venda Ativos	111,7	115,2	-3,1%	89,4	25,0%	301,0	313,2	-3,9%
EBIT	289,8	300,6	-3,6%	277,9	4,3%	643,6	867,1	-25,8%
Margem (% ROL)	11,0%	12,1%	-1,1 p.p.	11,1%	-0,1 p.p.	8,6%	12,1%	-3,5 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	24,5	18,1	35,8%	12,0	103,7%	(108,3)	71,3	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Margem (% ROL)	0,9%	0,7%	+0,2 p.p.	0,5%	+0,5 p.p.	-1,4%	1,0%	-2,4 p.p.
EBITDA	511,0	518,9	-1,5%	486,2	5,1%	1.294,3	1.461,2	-11,4%
Margem EBITDA (% ROL)	19,5%	20,9%	-1,4 p.p.	19,5%	-0,0 p.p.	17,3%	20,3%	-3,1 p.p.
Capex Líquido	22,0	62,8	-65,0%	(22,9)	n.a.	(75,8)	145,1	n.a.
EBIT Ajustado²	313,7	327,5	-4,2%	305,4	2,7%	888,3	936,6	-5,2%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	11,9%	13,2%	-1,2 p.p.	12,2%	-0,3 p.p.	11,8%	13,0%	-1,2 p.p.
EBITDA Ajustado²	522,8	526,0	-0,6%	493,7	5,9%	1.487,7	1.476,0	0,8%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	19,9%	21,2%	-1,3 p.p.	19,8%	+0,2 p.p.	19,8%	20,5%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado²	40,3	35,8	12,6%	30,2	33,3%	77,0	117,2	-34,3%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,5%	1,4%	+0,1 p.p.	1,2%	+0,3 p.p.	1,0%	1,6%	-0,6 p.p.

²EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T26 e 3T25 conforme reportados na época. No 3T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 11,8 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 7,8 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 12,1 mm e o Lucro Líquido em R\$ 8,0 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da administração

Os números do terceiro trimestre de 2026 confirmam que o novo ciclo da JSL avança como desenhado: retomada gradual do crescimento, margens operacionais preservadas, geração de caixa consistente e desalavancagem contínua.

No ano em que completamos 70 anos, seguimos fiéis ao que nos trouxe até aqui, entender profundamente cada cliente para atendê-lo melhor. Ao mesmo tempo, continuamos nos reinventando para construir os próximos ciclos, focados nas oportunidades geradas pela diversificação de serviços e setores, com uma estrutura de capital cada vez mais eficiente e uso intensivo de tecnologia.

Com foco em entender melhor nossos clientes, neste trimestre, concluímos mais uma etapa na organização dos nossos negócios - a consolidação das operações que atuam via subcontratação de motoristas caminhoneiros, incluindo a JSL Digital em uma única empresa: **a JSL Conecta**. A empresa já nasce com mais de R\$ 963 milhões em faturamento no trimestre e mais de 2 mil colaboradores. Possui um foco claro para evoluir a prestação de serviços, buscar eficiência operacional e capturar de sinergias. Com isso, a JSL Dedicados passa a reunir as operações realizadas com frota, própria ou alugada. A separação reflete a diferença entre os modelos de negócio, e cada unidade passa a ter gestão adequada ao seu perfil.

Portanto, a partir de agora, a JSL passa a estar organizada em **três unidades: JSL Dedicados, JSL Conecta e Intralog**.

Ressaltamos que esses movimentos fazem parte do planejamento estratégico da Companhia, voltado à extração de valor das bases já construídas. Com empresas e soluções mais próximas das demandas de cada cliente, buscamos aprimorar o atendimento e ampliar a transparência com o mercado em relação à rentabilidade e alocação de capital de cada negócio.

Um marco importante deste trimestre foi a assinatura de R\$ 2,8 bilhões em novos contratos, o maior volume já contratado pela Companhia em um único trimestre, com prazo médio de 42 meses e destaque para os setores de papel e celulose, automotivo e bens de consumo. No acumulado de 2026, os novos contratos somam R\$ 5,5 bilhões, acima dos R\$ 4,9 bilhões de todo o ano de 2025, reflexo da estrutura comercial organizada em verticais por indústria e também do posicionamento consistente de mercado com foco absoluto na qualidade do serviço prestado e segurança operacional. Destacamos que a receita desses novos contratos entrará de forma gradual nos próximos trimestres, à medida que as operações forem mobilizadas, sustentando a aceleração do crescimento rumo ao *guidance* de R\$ 21,4 bilhões de receita bruta em 2030.

Nos resultados do terceiro trimestre de 2026, a **receita bruta consolidada** atingiu **R\$ 3,1 bilhões, crescimento de 5,9% vs. 3T25, dos quais R\$ 3,0 bilhões de serviços (+6,4% vs. 3T25) e R\$ 114 milhões de venda de ativos**. Desconsiderando o efeito da redução intencional de contratos não rentáveis e grãos conduzida ao longo de 2025 (R\$ 158 milhões de receita no 3T25), o crescimento da receita bruta de serviços seria de 12,4% vs. 3T25. O indicador se mantém no patamar de dois dígitos já atingido no 2T26, o que confirma a aceleração gradual a partir do fim de 2025.

Na receita bruta de serviços, JSL Conecta cresceu 19,5% vs 3T25. Desconsiderando o efeito da redução do transporte de grãos, o crescimento foi de 28,4%, impulsionado principalmente pelos setores petroquímico, automotivo e *e-commerce*. Entre as operações que agora compõem a JSL Conecta, **JSL Digital** cresceu 66,5% e Agregados e Terceiros, 8,1% vs 3T25. Já **JSL Dedicados cresceu 0,3% vs 3T25**, impactada na base comparativa pela saída de contratos não rentáveis; desconsiderando esse efeito, o crescimento foi de 7,4% vs 3T25. **A Intralog** avançou 3,0% vs 3T25. Este negócio se caracteriza por um ciclo de vendas mais longo e tem por consequência, contratos mais extensos. Sob a liderança de Brunno Matta, CEO da Intralog, a unidade está focada na retomada de seu ritmo histórico de crescimento a partir de 2027.

O **EBITDA ajustado** do 3T26 alcançou R\$ 522,8 milhões, com margem de 19,9%, em linha com o patamar do primeiro semestre de 2026. A estabilidade da margem, mesmo em um ambiente de custos ainda voláteis, reflete a disciplina na gestão contrato a contrato, a eficácia dos mecanismos contratuais de repasse e as iniciativas contínuas de eficiência operacional.

O **lucro líquido ajustado** atingiu R\$ 40,3 milhões no 3T26, com evolução frente ao 3T25 e ao 2T26, sustentada pela redução da dívida líquida média, que resultou em melhora do resultado financeiro do período. Os movimentos refletem o foco da Companhia na desalavancagem e na busca por uma estrutura de capital mais eficiente.

No 3T26, **geramos R\$ 318,8 milhões de caixa após crescimento, pagamento de juros, aluguéis e aquisição de empresas**, resultado que reflete o desempenho operacional e a alta conversão do nosso EBITDA em caixa efetivo. Essa geração permitiu reduzir a dívida líquida nas comparações anual e trimestral e tornar a estrutura de capital progressivamente mais eficiente. Assim, mesmo em um ciclo prolongado de juros elevados, demos continuidade à trajetória de desalavancagem.

Com esse resultado, completamos o quinto trimestre consecutivo de **geração de caixa positiva, com R\$ 915 milhões acumulados nos últimos doze meses**, o que evidencia o compromisso da Companhia com a disciplina de capital. No período, o **free cash flow yield** alcançou 55,1%.

Desconsiderando os efeitos do Sistema S no 1T26, o índice de **dívida líquida/EBITDA** atingiu 2,6x, **redução de 0,4x** em relação ao 3T25. Na alavancagem abrangente, que inclui o passivo de direito de uso do IFRS 16, o indicador diminuiu de 3,5x para 3,1x vs 3T25. A evolução decorre da geração consistente de caixa, da expansão das **operações de menor intensidade de capital (JSL Conecta e Intralog)** e do avanço da estratégia de aluguel de ativos.

O **capex bruto** do trimestre foi de **R\$ 136 milhões, redução de R\$ 47 milhões** frente ao 3T25, e o capex líquido fechou em **R\$ 22 milhões, redução de 65% vs 3T25**. O movimento confirma nossa estratégia de expansão por meio do aluguel de ativos, com capex direcionado apenas a ativos especializados e estritamente necessários, nos casos em que o aluguel não é viável, o que torna o balanço mais leve e eficiente.

O **ROIC running rate** dos últimos doze meses atingiu 14,8%, alta de 0,2 p.p. em relação ao trimestre anterior. O resultado reflete a disciplina na alocação de capital e das contínuas iniciativas de eficiência e de produtividade.

Pelo sétimo ano consecutivo, recebemos o Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol. No trimestre, publicamos também o Relatório Anual Integrado 2025, com redução de 42,5% na intensidade de emissões desde 2021, aumento de 48% no volume de resíduos destinados à reciclagem e mais de 50 mil pessoas impactadas por iniciativas sociais.

Neste trimestre, Eduardo Cordeiro Nauck foi eleito CFO e DRI da Companhia. O executivo passou mais de oito anos na Rumo S.A., nas áreas de Planejamento Financeiro e Estratégico, Relações com Investidores e M&A. No grupo, iniciou sua trajetória em M&A e Planejamento Estratégico e, desde 2023, ocupava o cargo de Diretor de Gestão e Relações com Investidores da JSL, à frente do relacionamento com o mercado de capitais e da agenda de disciplina financeira e alocação de capital. É engenheiro mecânico pela UFSC, com formação executiva pelo IESE Business School. Eduardo assume a nova função com a confiança do Conselho de Administração para dar continuidade à nossa estratégia de crescimento sustentável e de geração de valor.

Seguimos confiantes na execução deste novo ciclo de crescimento da JSL. Os R\$ 5,5 bilhões em novos contratos assinados nestes 9 meses, o início das operações em 21 novos clientes e expansão da nossa presença em setores com alto potencial de crescimento ampliam a visibilidade de receita para os próximos anos que, combinada com a disciplina na alocação de capital, sustentará a geração de caixa futura e a continuidade da estratégia de redução da alavancagem e evolução dos resultados.

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

Guilherme Sampaio
Diretor Presidente da JSL

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

Resultado Consolidado

'Consolidado (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	3.086,5	2.915,4	5,9%	2.942,5	4,9%	8.823,0	8.439,1	4,5%
Receita Bruta de Serviços	2.972,7	2.795,2	6,4%	2.850,7	4,3%	8.513,5	8.110,9	5,0%
Receita Bruta Venda Ativos	113,7	120,3	-5,5%	91,9	23,8%	309,6	328,2	-5,7%
Receita Líquida	2.626,2	2.484,9	5,7%	2.498,9	5,1%	7.497,7	7.186,6	4,3%
Receita Líquida de Serviços	2.514,5	2.369,6	6,1%	2.409,5	4,4%	7.196,7	6.873,4	4,7%
Receita Líquida Venda Ativos	111,7	115,2	-3,1%	89,4	25,0%	301,0	313,2	-3,9%
Custos Totais	(2.215,4)	(2.086,4)	6,2%	(2.102,1)	5,4%	(6.340,1)	(6.036,1)	5,0%
Custo de Serviços	(2.107,8)	(1.980,6)	6,4%	(2.015,1)	4,6%	(6.049,3)	(5.727,0)	5,6%
Com pessoal	(764,4)	(748,5)	2,1%	(754,3)	1,3%	(2.269,7)	(2.211,0)	2,7%
Com agregados e terceiros	(538,3)	(469,1)	14,7%	(491,4)	9,5%	(1.466,8)	(1.312,9)	11,7%
Combustíveis e lubrificantes	(285,3)	(262,6)	8,6%	(274,4)	4,0%	(805,4)	(795,2)	1,3%
Peças / pneu / manutenção	(178,7)	(188,5)	-5,2%	(164,2)	8,8%	(510,5)	(537,9)	-5,1%
Depreciação	(202,5)	(198,1)	2,2%	(191,1)	6,0%	(597,2)	(534,1)	11,8%
Outros	(138,7)	(113,9)	21,8%	(139,7)	-0,7%	(399,6)	(335,9)	19,0%
Custo Venda de Ativos	(107,6)	(105,8)	1,7%	(87,0)	23,7%	(290,8)	(309,0)	-5,9%
Lucro Bruto	410,8	398,5	3,1%	396,8	3,5%	1.157,6	1.150,5	0,6%
Despesas Operacionais	(121,0)	(97,9)	23,6%	(118,9)	1,7%	(514,0)	(283,4)	81,4%
EBIT	289,8	300,6	-3,6%	277,9	4,3%	643,6	867,1	-25,8%
Margem (% ROL)	11,0%	12,1%	-1,1 p.p.	11,1%	-0,1 p.p.	8,6%	12,1%	-3,5 p.p.
Resultado Financeiro	(277,6)	(294,9)	-5,8%	(284,1)	-2,3%	(873,7)	(860,9)	1,5%
Receitas Financeiras	55,9	55,2	1,3%	48,0	16,4%	165,7	173,6	-4,6%
Despesas Financeiras	(333,5)	(350,1)	-4,7%	(332,2)	0,4%	(1.039,5)	(1.034,5)	0,5%
Impostos	12,3	12,4	-0,2%	18,3	-32,7%	121,9	65,2	86,9%
Lucro Líquido (Prejuízo)	24,5	18,1	35,8%	12,0	103,7%	(108,3)	71,3	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Margem (% ROL)	0,9%	0,7%	+0,2 p.p.	0,5%	+0,5 p.p.	-1,4%	1,0%	-2,4 p.p.
EBITDA	511,0	518,9	-1,5%	486,2	5,1%	1.294,3	1.461,2	-11,4%
Margem EBITDA (% ROL)	19,5%	20,9%	-1,4 p.p.	19,5%	-0,0 p.p.	17,3%	20,3%	-3,1 p.p.
EBITDA-A	618,6	624,7	-1,0%	573,2	7,9%	1.585,1	1.770,2	-10,5%
Margem EBITDA-A (% ROL)	23,6%	25,1%	-1,6 p.p.	22,9%	+0,6 p.p.	21,1%	24,6%	-3,5 p.p.
Capex Líquido	22,0	62,8	n.a.	(22,9)	n.a.	(75,8)	145,1	n.a.
EBIT Ajustado¹	313,7	327,5	-4,2%	305,4	2,7%	888,3	936,6	-5,2%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	11,9%	13,2%	-1,2 p.p.	12,2%	-0,3 p.p.	11,8%	13,0%	-1,2 p.p.
EBITDA Ajustado¹	522,8	526,0	-0,6%	493,7	5,9%	1.487,7	1.476,0	0,8%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	19,9%	21,2%	-1,3 p.p.	19,8%	+0,2 p.p.	19,8%	20,5%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	40,3	35,8	12,6%	30,2	33,3%	77,0	117,2	-34,3%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,5%	1,4%	+0,1 p.p.	1,2%	+0,3 p.p.	1,0%	1,6%	-0,6 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T26 e 3T25 conforme reportados na época. No 3T26, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 11,8 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 7,8 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 12,1 mm e o Lucro Líquido em R\$ 8,0 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

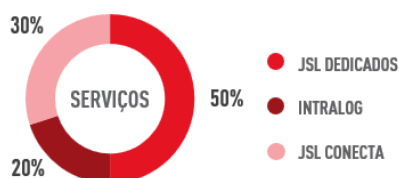
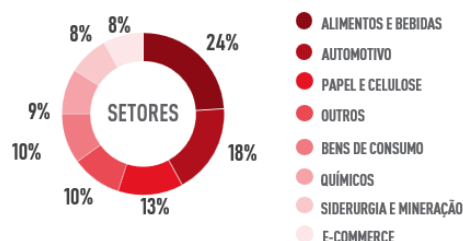
No 3T26, a receita líquida atingiu R\$ 2,6 bilhões, com crescimento de 5,7% contra o 3T25, dos quais R\$ 2,5 bilhões são da receita líquida de serviços e R\$ 112 milhões de venda de ativos com margem bruta positiva no trimestre. Desconsiderando os efeitos da redução intencional de contratos não rentáveis e grãos que ocorreram em 2025, a receita líquida de serviços cresceu 12,1% vs. 3T25, em função da implantação de novos contratos ao longo do ano. No comparativo anual, expandimos nossa atuação em setores estratégicos, com destaque para: *e-commerce* (+31%), siderurgia e mineração (+30%), automotivo (+27%) e alimentos e bebidas (+7%).

O setor de alimentos e bebidas segue como a maior parte da nossa receita (24% no 3T26), seguido por automotivo (18%) e papel e celulose (13%). Como parte da nossa estratégia, ganhamos representatividade nos seguintes setores: automotivo (+2,8 p.p. vs. 3T25), *e-commerce* (+1,6 p.p. vs. 3T25), que atingiu 8% da receita, e siderurgia e mineração (+1,6 p.p. vs. 3T25), 8% da receita, o que evidencia a capacidade da Companhia de conquistar novos clientes e espaço em setores relevantes da economia.

Em relação às três unidades de negócios:

- **JSL Dedicados** (50% da Receita líquida no 3T26) apresentou crescimento de 0,1% na receita líquida de serviços no 3T26 (vs 3T25), resultado ainda impactado pelo encerramento de contratos não rentáveis na base comparativa. Desconsiderando esse efeito, a receita líquida de serviços cresceu 7,0% vs 3T25. Além dos contratos fechados no 1S26, que impulsionaram a receita neste trimestre, firmamos novos contratos relevantes no total de R\$ 1,8 bilhão, com destaque para os setores de papel e celulose e e-commerce.
- **JSL Conecta** (30% da Receita líquida no 3T26) apresentou crescimento de 19,1% na receita líquida de serviços em relação ao 3T25. Vale destacar que a base comparativa é impactada pela redução do transporte de grãos. Desconsiderando esse efeito, a receita líquida de serviços da JSL Conecta cresceu 28,2% frente ao 3T25, resultado que evidencia a robusta expansão orgânica da plataforma e seu potencial de escala. Registramos R\$ 675 milhões de novos contratos nos setores automotivo e de bens de consumo.
- **Intrallog** (20% da Receita líquida no 3T26) cresceu 3,1% na receita líquida de serviços frente ao 3T25, impulsionada pela expansão em clientes atuais via *cross-selling* nos últimos trimestres. Registramos a entrada de R\$ 319 milhões em novos contratos nos setores automotivo e de bens de consumo.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA (3T26)



O **EBITDA ajustado** alcançou R\$ 522,8 milhões no 3T26, com margem de 19,9%, em linha com o 1º semestre de 2026. Na comparação anual, a margem recuou 1,3 p.p.; desconsiderando os efeitos pontuais e não recorrentes que beneficiaram a base do 3T25, a margem permaneceu em linha na comparação entre os períodos (3T26 vs 3T25). A estabilidade da margem reflete duas frentes complementares: as iniciativas de redução de custos em curso na Companhia e a contínua recomposição do mix de contratos, com priorização de operações de rentabilidade adequada. Em conjunto, essas iniciativas sustentam as margens e consolidam uma base sólida para a Companhia.

O **lucro líquido ajustado** do 3T26 foi de R\$ 40,3 milhões (reportado em R\$ 24,5 milhões), crescimento de 33,3% vs 2T26 e de 12,6% vs 3T25. O resultado decorre da melhora do resultado financeiro, sustentada pela redução da dívida líquida ao longo do trimestre.

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

JSL CONECTA

A **JSL Conecta** executa operações dedicadas com a subcontratação de motoristas terceiros e agregados. A unidade tem como foco atender clientes que necessitam de uma operação dedicada para atender sua demanda, com capacidade de absorver flutuações com flexibilidade e agilidade, mantendo os níveis de SLA. Nosso diferencial está no relacionamento de longo prazo com clientes relevantes dos principais setores da economia, resultado da história que a JSL carrega a 70 anos, além de uma ampla base de motoristas terceiros e agregados que garante capacidade de atendimento e capilaridade para atuação em todas regiões do país.

A JSL Digital, por sua vez, permanece como operação dentro da JSL Conecta voltada ao mercado de carga geral, com atendimento a clientes no modelo de contratação *spot*.

JSL Conecta (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	962,6	806,4	19,4%	886,6	8,6%	2.622,1	2.289,9	14,5%
Receita Líquida	799,0	672,0	18,9%	733,3	9,0%	2.171,1	1.907,8	13,8%
Receita Líquida de Serviços	796,7	669,0	19,1%	732,5	8,8%	2.165,4	1.894,7	14,3%
Receita Líquida Venda Ativos	2,3	3,0	-21,1%	0,8	208,0%	5,7	13,1	-56,2%
Custos Totais	(669,2)	(560,7)	19,4%	(617,0)	8,5%	(1.835,5)	(1.591,1)	15,4%
Custo de Serviços	(667,1)	(559,2)	19,3%	(616,1)	8,3%	(1.830,3)	(1.584,2)	15,5%
Com pessoal	(61,3)	(59,0)	3,8%	(59,2)	3,6%	(178,7)	(183,2)	-2,4%
Com agregados e terceiros	(471,5)	(397,2)	18,7%	(421,6)	11,8%	(1.263,1)	(1.104,8)	14,3%
Combustíveis e lubrificantes	(53,5)	(44,7)	19,5%	(69,0)	-22,5%	(170,0)	(126,7)	34,2%
Peças / pneu / manutenção	(26,4)	(27,5)	-4,1%	(26,0)	1,5%	(81,6)	(76,2)	7,0%
Depreciação	(30,3)	(25,0)	21,1%	(27,7)	9,2%	(82,9)	(76,2)	8,8%
Outros	(24,2)	(5,8)	315,7%	(12,7)	90,6%	(54,1)	(17,0)	217,0%
Custo Venda de Ativos	(2,1)	(1,4)	44,5%	(0,9)	130,3%	(5,2)	(6,9)	n.a.
Lucro Bruto	129,9	111,3	16,7%	116,3	11,7%	335,6	316,7	6,0%
Despesas Operacionais	(27,7)	(28,3)	-1,9%	(28,7)	-3,3%	(78,1)	(82,5)	-5,3%
EBIT	102,1	83,1	23,0%	87,6	16,6%	257,5	234,2	10,0%
Margem (% ROL)	12,8%	12,4%	+0,4 p.p.	12,0%	+0,8 p.p.	11,9%	12,3%	-0,4 p.p.
EBITDA	134,4	110,2	21,9%	116,8	15,0%	345,3	316,9	9,0%
Margem (% ROL)	16,8%	16,4%	+0,4 p.p.	15,9%	+0,9 p.p.	15,9%	16,6%	-0,7 p.p.

A **receita líquida** atingiu R\$ 799,0 milhões no 3T26, crescimento de 18,9% em comparação com o 3T25. Desconsiderando os efeitos da redução do transporte de grãos, a receita líquida de serviços cresceu 28,2% vs. 3T25, com destaque para os setores automotivo, *e-commerce*, químicos e siderurgia e mineração. Entre as operações da unidade, a receita líquida de serviços da JSL Digital cresceu 69,2% e as demais operações, 7,3% vs. 3T25.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, automotivo representou 43% da receita líquida (+2,3 p.p. vs 3T25), seguido por *e-commerce*, com 25% (+2,0 p.p. vs 3T25). Entre os demais setores, bens de consumo representou 10% e alimentos e bebidas, 9%.

O **EBITDA** da JSL Conecta atingiu R\$ 134,4 milhões no 3T26, com margem de 16,8% (+0,4 p.p. vs. 3T25 e +0,9 p.p. vs 2T26). Em relação as unidades, a JSL Digital, atingiu margem EBITDA de 8,8% (-3,8 p.p. vs. 3T25). reflexo, da já mencionada no 2T26, inclusão das operações de grãos, que contam com menor especialização e execução 100% por terceiros (motoristas com conjunto completo, cavalo e carreta próprios), que operam com margens naturalmente menores e cuja remuneração pelo ativo já está embutida no custo do frete. Nas demais operações, a margem EBITDA foi de 19,8% (+2,5 p.p. vs. 3T25).

JSL DEDICADOS

A JSL Dedicados executa operações de transporte dedicado e especializado por meio de contratos de médio e longo prazo, abrangendo desde transferência de carga entre plantas industriais até commodities, químicos e fretamento de pessoas. As altas barreiras de entrada, exigência significativa de ativos, expertise em operações de alta complexidade e rigor operacional, sustentam a posição da unidade.

JSL Dedicados (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	1.524,8	1.527,5	-0,2%	1.444,8	5,5%	4.408,7	4.475,4	-1,5%
Receita Líquida	1.312,6	1.314,5	-0,1%	1.241,1	5,8%	3.787,9	3.844,3	-1,5%
Receita Líquida de Serviços	1.203,8	1.202,3	0,1%	1.152,5	4,5%	3.493,2	3.544,3	-1,4%
Receita Líquida Venda Ativos	108,8	112,2	-3,1%	88,6	22,8%	294,7	300,0	-1,8%
Custos Totais	(1.130,2)	(1.127,2)	0,3%	(1.059,7)	6,7%	(3.268,6)	(3.292,6)	-0,7%
Custo de Serviços	(1.025,4)	(1.022,8)	0,2%	(973,6)	5,3%	(2.983,6)	(2.990,5)	-0,2%
Com pessoal	(439,4)	(440,7)	-0,3%	(429,8)	2,2%	(1.308,2)	(1.293,5)	1,1%
Com agregados e terceiros	(43,4)	(55,7)	-22,0%	(43,4)	0,2%	(130,1)	(159,4)	-18,4%
Combustíveis e lubrificantes	(226,4)	(211,5)	7,1%	(200,1)	13,1%	(620,0)	(649,6)	-4,6%
Peças / pneu / manutenção	(135,4)	(144,1)	-6,0%	(121,8)	11,2%	(380,1)	(415,5)	-8,5%
Depreciação	(132,6)	(134,7)	-1,6%	(124,5)	6,5%	(393,9)	(346,8)	13,6%
Outros	(48,1)	(36,1)	33,2%	(54,0)	-11,0%	(151,3)	(125,7)	20,4%
Custo Venda de Ativos	(104,9)	(104,4)	0,5%	(86,1)	21,9%	(285,0)	(302,1)	-5,7%
Lucro Bruto	182,3	187,3	-2,7%	181,4	0,5%	519,3	551,7	-5,9%
Despesas Operacionais	(69,4)	(55,0)	26,3%	(72,2)	-3,9%	(212,4)	(160,5)	32,4%
EBIT	112,9	132,3	-14,7%	109,2	3,4%	306,8	391,2	-21,6%
Margem (% ROL)	8,6%	10,1%	-1,5 p.p.	8,8%	-0,2 p.p.	8,1%	10,2%	-2,1 p.p.
EBITDA	260,7	284,8	-8,5%	249,2	4,6%	747,2	790,5	-5,5%
Margem (% ROL)	19,9%	21,7%	-1,8 p.p.	20,1%	-0,2 p.p.	19,7%	20,6%	-0,8 p.p.

A **receita líquida** da JSL Dedicados atingiu R\$ 1.312,6 milhões no 3T26, praticamente estável (-0,1%) vs 3T25, impactada pela redução intencional de contratos não rentáveis na base comparativa. Desconsiderando esse efeito, a receita líquida de serviços cresceu 7,0% vs 3T25, impulsionada pelos setores de siderurgia e mineração e de alimentos e bebidas.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, alimentos e bebidas representou 39% da receita do segmento (serviços de distribuição urbana e transporte refrigerado), papel e celulose, 20% (com foco no transporte de madeira e celulose), e siderurgia e mineração, 13%.

O **EBITDA** da JSL Dedicados totalizou R\$ 260,7 milhões no 3T26, com margem de 19,9% (-1,8 p.p. vs 3T25 e -0,2 p.p. vs 2T26). Reforçamos que no 3T25 o EBITDA foi beneficiado por efeitos pontuais e não recorrentes que impactaram a base comparativa, que impulsionaram a margem EBITDA em aproximadamente 1.0p.p.

Intrallog

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

Intrallog (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	599,1	581,5	3,0%	611,1	-2,0%	1.792,3	1.674,3	7,0%
Receita Líquida	514,6	498,4	3,2%	524,4	-1,9%	1.538,7	1.434,9	7,2%
Receita Líquida de Serviços	514,0	498,4	3,1%	524,4	-2,0%	1.538,1	1.434,4	7,2%
Receita Líquida Venda Ativos	0,6	0,1	671,1%	-	n.a.	0,6	0,5	12,3%
Custos Totais	(416,0)	(398,6)	4,4%	(426,1)	-2,4%	(1.236,7)	(1.152,4)	7,3%
Custo de Serviços	(415,4)	(398,6)	4,2%	(426,1)	-2,5%	(1.236,1)	(1.152,3)	7,3%
Com pessoal	(263,7)	(248,8)	6,0%	(265,3)	-0,6%	(782,8)	(734,3)	6,6%
Com agregados e terceiros	(23,3)	(16,2)	43,5%	(26,4)	-12,0%	(73,7)	(48,8)	51,0%
Combustíveis e lubrificantes	(5,4)	(6,4)	-15,2%	(5,3)	2,1%	(15,3)	(18,8)	-18,6%
Peças / pneu / manutenção	(16,9)	(16,9)	0,0%	(16,4)	2,8%	(48,9)	(46,1)	6,1%
Depreciação	(39,7)	(38,4)	3,4%	(38,8)	2,2%	(120,3)	(111,1)	8,3%
Outros	(66,5)	(72,0)	-7,7%	(73,8)	-10,0%	(195,1)	(193,2)	1,0%
Custo Venda de Ativos	(0,6)	-	n.a.	0,0	n.a.	(0,6)	(0,1)	n.a.
Lucro Bruto	98,6	99,9	-1,3%	98,4	0,2%	302,0	282,5	6,9%
Despesas Operacionais	(23,9)	(14,7)	62,9%	(17,4)	37,5%	(55,5)	(40,4)	37,3%
EBIT	74,7	85,2	-12,3%	81,0	-7,8%	246,5	242,1	1,8%
Margem (% ROL)	14,5%	17,1%	-2,6 p.p.	15,4%	-0,9 p.p.	16,0%	16,9%	-0,8 p.p.
EBITDA	116,0	123,9	-6,4%	120,2	-3,5%	369,1	354,0	4,3%
Margem (% ROL)	22,5%	24,8%	-2,3 p.p.	22,9%	-0,4 p.p.	24,0%	24,7%	-0,7 p.p.

A **receita líquida** alcançou R\$ 514,6 milhões no 3T26, crescimento de 3,2% em comparação com o 3T25. O resultado foi sustentado pela expansão junto a clientes atuais via *cross-selling* nos últimos trimestres, com destaque para os setores automotivo e de químicos.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, bens de consumo representou 33% da receita líquida do segmento (principalmente por serviços de armazenagem), automotivo representou 14%, com expansão de 2,7 p.p. vs. 3T25, resultado da ampliação junto a clientes atuais e das montadoras chinesas no primeiro semestre de 2026 (operações de movimentação interna e abastecimento de linhas de produção), e alimentos e bebidas, 12% (serviços de armazenagem seca e refrigerada).

O **EBITDA** da Intralog totalizou R\$ 116,0 milhões no 3T26, com margem de 22,5% (-2,3 p.p. vs 3T25 e -0,4 p.p. vs 2T26). Ressaltamos que a base comparativa do 3T25 foi beneficiada por efeitos pontuais e não recorrentes, tal qual ocorreu em dedicados, que elevaram a margem EBITDA. Desconsiderando esses efeitos, a margem permanece em linha com a do 3T25. Na comparação trimestral, a margem também se mantém em linha.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T
Receitas Financeiras	55,9	55,2	1,3%	48,0	16,4%
Despesas Financeiras	(333,5)	(350,1)	-4,7%	(332,2)	0,4%
Resultado Financeiro	(277,6)	(294,9)	-5,8%	(284,1)	-2,3%

Em relação ao trimestre anterior, o resultado financeiro apresentou uma melhora de R\$ 6,5 milhões, impulsionada pelo maior saldo médio de caixa no período, que gerou maior rentabilidade financeira, e pela redução do CDI ao longo dos últimos 3 meses, que contribuiu com R\$ 5,1 milhões para a redução da despesa financeira.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T
Dívida bruta	6.972,5	7.385,2	-5,6%	6.892,0	1,2%
Caixa e aplicações financeiras	1.814,8	1.650,9	9,9%	1.492,4	21,6%
Dívida líquida	5.157,6	5.734,3	-10,1%	5.399,5	-4,5%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	15,9%	16,7%	-0,7 p.p.	15,9%	+0,0 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,5%	11,0%	-0,5 p.p.	10,5%	+0,0 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	4,3	4,1	4,1%	4,1	4,5%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	15,9%	16,7%	-4,4%	15,9%	0,1%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	15,2%	16,3%	-1,1 p.p.	15,5%	-0,3 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,7	3,2	13,7%	3,5	6,3%

Fechamos o 3T26 com R\$ 1,8 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e fontes de liquidez que equivalem a 1,5x a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o início do 2º semestre de 2028. Vale ressaltar que o custo médio da dívida bruta (apresentado na tabela acima) é calculado a partir da ponderação da despesa financeira pelo serviço da dívida com o saldo da dívida ao final dos períodos.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	3T26	3T25	2T26
Dívida líquida / EBITDA¹	2,63x	3,03x	2,74x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,20x	2,48x	2,46x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,70x	2,60x	2,44x
EBITDA UDM	1.959,5	1.891,2	1.967,4
EBITDA-A ² UDM	2.346,8	2.314,7	2.194,4

¹EBITDA desconsiderando impactos do Sistema S

²EBITDA-A calculado conforme metodologia dos covenants

Em bases comparáveis, desconsiderando os efeitos não recorrentes do Sistema S no 1T26, nossa alavancagem foi de 2,63x dívida líquida/EBITDA no 3T26, redução de 0,40x (vs 3,03x no 3T25). Movimento equivalente foi observado na alavancagem abrangente (Dívida Líquida + Direito de Uso/EBITDA), com a redução de 0,33x (vs 3T25). A alavancagem reportada foi de 2,88x dívida líquida/EBITDA e 2,20x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para covenants. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,70x. Mantemos o foco na redução dos índices de alavancagem, estratégia sustentada pela geração de caixa, que acelera o processo de desalavancagem da Companhia, e reforçada pela conversão de capex em aluguel.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	135,7	183,1	-25,9%	69,0	96,7%	233,8	473,4	-50,6%
Expansão	91,8	98,3	-6,7%	32,6	181,2%	135,5	299,0	-54,7%
Renovação	27,4	68,8	-60,2%	15,8	72,8%	48,4	130,5	-62,9%
Outros	16,6	15,9	4,2%	20,5	-19,3%	49,9	43,8	13,9%
Investimento bruto por tipo	135,7	183,1	-25,9%	69,0	96,7%	233,8	473,4	-50,6%
Caminhões	52,3	125,6	-58,4%	20,7	152,8%	78,2	252,0	-69,0%
Máquinas e Equipamentos	25,2	10,6	138,1%	5,7	344,6%	38,3	105,1	-63,5%
Veículos Leves	15,8	10,4	51,8%	5,2	206,5%	22,0	23,8	-7,6%
Ônibus	25,8	0,0	n.a.	16,9	52,6%	45,6	1,3	3415,8%
Outros	16,6	36,4	-54,5%	20,6	-19,4%	49,7	91,1	-45,5%
Receita de Venda de Ativos	113,7	120,3	-5,5%	91,9	23,8%	309,6	328,2	-5,7%
Total Investimento Líquido	22,0	62,8	-65,0%	-22,9	-196,1%	-75,8	145,1	-152,2%

O capex bruto do 3T26 foi de R\$ 135,7 milhões, sendo 68% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura, e 20% devido a renovação de ativos.

Em linha com o plano estratégico, parte dos novos contratos firmados durante o trimestre tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, a necessidade de capex se mostrou inferior à do mesmo período do ano anterior, com redução de 25,9% vs 3T25 e de 50,6% no acumulado de 9M26 vs 9M25.

Neste trimestre, as vendas de ativos atingiram R\$ 113,7 milhões, frente a um capex bruto de R\$ 135,7 milhões, o que resultou em capex líquido de R\$ 22,0 milhões, redução de 65,0% vs 3T25.

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

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	3T26 UDM	3T25 UDM	2T26 UDM	Running Rate UDM 3T26
EBIT	918,2	1.133,5	929,0	1.192,5
Alíquota efetiva	-59,0%	-213,8%	-57,5%	22%
NOPLAT	1.460,0	3.556,8	1.462,9	930,2
Dívida Líquida período atual	5.157,6	5.734,3	5.399,5	4.408,8
Dívida líquida período anterior	5.734,3	5.315,6	5.790,6	5.111,6
Dívida líquida média	5.446,0	5.525,0	5.595,1	4.760,2
PL período atual	1.208,2	1.836,2	1.182,8	1.208,2
PL período anterior	1.836,2	1.857,3	1.819,3	1.836,2
PL médio	1.522,2	1.846,7	1.501,0	1.522,2
Capital Investido período atual	6.365,9	7.570,5	6.582,3	5.617,0
Capital Investido período anterior	7.570,5	7.172,9	7.609,9	6.947,8
Capital Investido médio	6.968,2	7.371,7	7.096,1	6.282,4
ROIC	21,0%	48,2%	20,6%	14,8%

No 3T26, nosso *ROIC running rate* foi de 14,8%, alta de 0,2 p.p. em comparação ao 3T25. A crescente concentração de contratos com a rentabilidade, eficiência e produtividade adequadas aos níveis da companhia, e que contribuem para a expansão do indicador.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
EBITDA	511.0	486.2	518.9	1,294.3	1,461.1
Capital de Giro	76.4	(35.2)	(3.9)	125.5	(229.0)
Custo de venda de ativos	107.6	87.0	105.8	290.8	309.0
Capex Renovação e Outros	(8.2)	(36.4)	(12.2)	(62.6)	(101.8)
IR e Itens não caixa	(8.1)	6.3	(12.6)	153.7	(72.2)
Fluxo de Caixa Operacional	678.7	507.9	596.0	1,801.8	1,367.1
Capex Expansão	(18.2)	(24.9)	(3.2)	(60.8)	(238.3)
(A) Fluxo de Caixa após Crescimento	660.5	483.0	592.7	1,741.1	1,128.8
Captação de Dívida	277.2	56.1	202.0	388.3	742.6
Amortização de Principal	(272.9)	(164.0)	(172.9)	(691.0)	(1,097.7)
(B) Pagamento de Juros	(224.6)	(155.6)	(215.4)	(622.3)	(598.8)
(C) Amortização Direito de Uso	(109.0)	(100.3)	(89.3)	(306.6)	(232.5)
(D) Pagamento por Aquisição de Empresas	(8.2)	(63.4)	(23.9)	(71.6)	(79.7)
Dividendos Pagos	-	-	-	(104.3)	(106.5)
Outros Investimentos	(0.8)	(0.3)	4.0	(1.2)	-
Variação do Caixa	322.3	55.5	297.2	332.4	(244.0)
Caixa Início do Período	1,492.4	1,437.0	1,353.7	1,482.4	1,894.9
Caixa Final do Período	1,814.8	1,492.4	1,650.9	1,814.8	1,650.9
Geração de Caixa livre após o Crescimento (A+B+C+D)	318.8	163.7	264.2	740.6	217.7

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permitiu manter uma forte geração de caixa (R\$ 660,5 milhões no fluxo de caixa após o crescimento no trimestre), trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura de capital.

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

A Companhia pelo 5º trimestre consecutivo teve uma geração de caixa livre após o crescimento positiva, no valor de R\$ 318,8 milhões no 3T26 e R\$ 915,2 milhões nos últimos doze meses, considerando pagamento de juros, amortização de direito de uso e aquisição de empresas (A+B+C+D). Esse fluxo representa um *free cash flow yield* de 55,1%¹, métrica que representa a robustez da geração de caixa da Companhia frente ao seu *valuation* atual.

1 - (Calculado com dados da data de 28/10/2026)

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

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Lucro Líquido Total	24,5	18,1	35,8%	12,0	103,7%	(108,3)	71,3	n.a.
Resultado Financeiro	277,6	294,9	-5,8%	284,1	-2,3%	873,7	860,9	1,5%
IR e contribuição social	(12,3)	(12,4)	-0,2%	(18,3)	-32,7%	(121,9)	(65,2)	86,9%
Depreciação e Amortização	221,2	218,3	1,3%	208,4	6,2%	650,7	594,1	9,5%
EBITDA	511,0	518,9	-1,5%	486,2	5,1%	1.294,3	1.461,2	-11,4%
Custo de Venda de Ativos	(107,6)	(105,8)	1,7%	(87,0)	23,7%	(290,8)	(309,0)	-5,9%
EBITDA-A	618,6	624,7	-1,0%	573,2	7,9%	1.585,1	1.770,1	-10,5%
Provisões (Sistema S)	-	-	n.a	-	n.a	167,3	-	n.a
Mais Valia	11,8	7,1	66,3%	7,4	59,1%	26,0	14,8	75,5%
EBITDA Ajustado	522,8	526,0	-0,6%	493,7	5,9%	1.487,7	1.476,0	0,8%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	413,9	436,7	-5,2%	393,4	5,2%	1.181,1	1.243,5	-5,0%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Lucro Líquido	24,5	18,1	35,8%	12,0	103,7%	(108,3)	71,3	n.a.
Provisões (Sistema S)	-	-	n.a	-	n.a	134,2	-	n.a
Mais Valia	7,8	4,7	66,3%	4,9	59,1%	17,2	9,8	75,5%
Amortização PPA	8,0	13,1	-38,9%	13,3	-39,9%	33,9	36,0	-6,0%
Lucro Líquido Ajustado	40,3	35,8	12,6%	30,2	33,3%	77,0	117,2	-34,3%
Margem (% ROL)	1,5%	1,4%	+0,1 p.p.	1,2%	+0,3 p.p.	1,0%	1,6%	-0,6 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	3T26	2T26	3T25	Passivo (R\$ milhões)	3T26	2T26	3T25
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	259,7	300,4	284,5	Fornecedores	380,6	320,1	271,4
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.553,2	1.190,3	1.365,2	Risco sacado a pagar	-	-	0,7
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	42,8	Instrumentos financeiros derivativos	120,7	133,0	146,0
Contas a receber	2.180,5	2.191,0	2.126,8	Empréstimos e financiamentos	793,5	708,0	875,0
Estoques	75,6	66,3	86,8	Debêntures	299,9	278,4	78,9
Tributos a recuperar	78,5	74,0	66,0	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	8,5	9,3	9,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	113,1	144,5	117,1	Arrendamentos por direito de uso	277,5	264,4	204,4
Outros créditos	44,8	53,8	31,0	Obrigações sociais e trabalhistas	719,4	670,0	474,2
Despesas antecipadas	57,9	72,5	60,1	Imposto de renda e contribuição social a recolher	6,7	7,5	1,6
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	244,4	330,3	413,6	Tributos a recolher	214,8	222,0	187,8
Adiantamentos a terceiros	104,0	70,5	61,6	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	421,1	421,1	-
				Outras contas a pagar	78,2	89,1	70,5
				Adiantamentos de clientes	52,0	48,7	25,2
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	99,0	97,0	127,4
Total do ativo circulante	4.711,7	4.493,5	4.655,5	Total do passivo circulante	3.471,7	3.268,6	2.473,1
Ativo Não circulante				Passivo Não circulante			
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1,9	1,7	1,2	Empréstimos e financiamentos	4.333,2	4.181,5	4.516,7
Instrumentos financeiros derivativos	196,7	162,4	140,0	Debêntures	1.490,8	1.611,8	1.842,3
Contas a receber	13,5	16,7	21,1	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	5,8	7,0	13,5
Tributos a recuperar	141,8	137,4	128,5	Arrendamentos por direito de uso	693,6	651,6	596,4
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	24,9	17,7	15,5	Tributos a recolher	7,6	7,9	9,6
Depósitos judiciais	72,3	68,3	70,9	Provisão para demandas judiciais e administrativas	324,5	343,6	424,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	370,1	348,1	197,1	Imposto de renda e contribuição social diferidos	244,6	234,8	223,5
Partes relacionadas	-	-	-	Partes relacionadas	-	-	-
Ativo de indenização por combinação de negócios	213,9	236,1	319,3	Outras contas a pagar	25,3	23,7	24,6
Outros créditos	50,5	54,1	43,5	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	402,5	400,8	398,6
				Obrigações Sociais e Trabalhistas	13,7	15,1	14,5
				Instrumentos financeiros derivativos	116,8	125,5	85,7
Total do realizável a longo prazo	1.085,6	1.042,7	937,1	Total do passivo não circulante	7.658,5	7.603,2	8.149,8
Investimentos	21,1	21,3	9,4				
Imobilizado	5.678,7	5.647,2	5.981,4				
Intangível	841,4	849,8	875,7				
Total	6.541,1	6.518,4	6.866,5				
Total do ativo não circulante	7.626,7	7.561,1	7.803,6	Total do patrimônio líquido	1.208,2	1.182,8	1.836,2
Total do ativo	12.338,4	12.054,6	12.459,1	Total do passivo e patrimônio líquido	12.338,4	12.054,6	12.459,1

Anexo III - Demonstrações de Resultado do Exercício (JSL Digital e Agregados e Terceiros).

JSL Digital (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	262,4	158,9	65,1%	226,9	15,6%	675,7	445,9	51,5%
Receita Líquida	216,5	129,3	67,4%	183,6	17,9%	551,2	361,6	52,4%
Receita Líquida de Serviços	215,6	127,4	69,2%	183,3	17,7%	549,2	356,5	54,1%
Receita Líquida Venda Ativos	0,8	1,9	-55,4%	0,3	176,1%	2,0	5,1	-60,1%
Custos Totais	(193,9)	(111,1)	74,4%	(165,0)	17,5%	(491,1)	(308,7)	59,1%
Custo de Serviços	(193,2)	(110,6)	74,7%	(164,6)	17,3%	(489,6)	(306,9)	59,5%
Com pessoal	(12,0)	(9,8)	23,1%	(11,5)	4,0%	(32,8)	(30,2)	8,6%
Com agregados e terceiros	(165,0)	(89,2)	85,1%	(145,5)	13,4%	(419,8)	(239,5)	75,3%
Combustíveis e lubrificantes	(0,9)	(0,8)	17,2%	(2,0)	-54,2%	(4,1)	(3,5)	15,9%
Peças / pneu / manutenção	(4,9)	(5,4)	-9,5%	(4,0)	21,1%	(14,3)	(16,7)	-14,2%
Depreciação	(3,9)	(3,2)	21,7%	(3,7)	4,1%	(11,0)	(9,8)	11,9%
Outros	(6,4)	(2,3)	184,1%	2,2	n.a.	(7,7)	(7,3)	5,4%
Custo Venda de Ativos	(0,7)	(0,6)	26,2%	(0,4)	91,8%	(1,4)	(1,8)	n.a.
Lucro Bruto	22,6	18,1	24,6%	18,6	21,7%	60,1	52,9	13,7%
Despesas Operacionais	(8,1)	(5,5)	47,0%	(8,4)	-3,0%	(24,0)	(15,0)	60,4%
EBIT	14,5	12,6	14,8%	10,2	41,8%	36,1	37,9	-4,7%
Margem (% ROL)	6,7%	9,8%	-3,1 p.p.	5,6%	+1,1 p.p.	6,6%	10,5%	-3,9 p.p.
EBITDA	19,1	16,4	16,7%	14,5	31,7%	48,7	49,2	-1,0%
Margem (% ROL)	8,8%	12,6%	-3,8 p.p.	7,9%	+0,9 p.p.	8,8%	13,6%	-4,8 p.p.

Agregados e Terceiros (R\$ mm)	3T26	3T25	▲ A / A	2T26	▲ T / T	9M26	9M25	▲ A / A
Receita Bruta	700,3	647,5	8,2%	659,7	6,1%	1.946,3	1.843,9	5,6%
Receita Líquida	582,6	542,7	7,3%	549,7	6,0%	1.619,9	1.546,2	4,8%
Receita Líquida de Serviços	581,1	541,6	7,3%	549,3	5,8%	1.616,2	1.538,2	5,1%
Receita Líquida Venda Ativos	1,5	1,1	38,0%	0,5	229,2%	3,7	8,0	-53,7%
Custos Totais	(475,3)	(449,5)	5,7%	(452,0)	5,2%	(1.344,5)	(1.282,4)	4,8%
Custo de Serviços	(473,9)	(448,6)	5,6%	(451,5)	5,0%	(1.340,7)	(1.277,3)	5,0%
Com pessoal	(49,3)	(49,3)	0,0%	(47,6)	3,5%	(145,9)	(153,0)	-4,6%
Com agregados e terceiros	(306,5)	(308,0)	-0,5%	(276,1)	11,0%	(843,3)	(865,4)	-2,6%
Combustíveis e lubrificantes	(52,5)	(43,9)	19,6%	(67,0)	-21,5%	(166,0)	(123,2)	34,7%
Peças / pneu / manutenção	(21,5)	(22,1)	-2,8%	(21,9)	-2,1%	(67,3)	(59,6)	12,9%
Depreciação	(26,4)	(21,8)	21,0%	(24,0)	10,0%	(71,9)	(66,4)	8,3%
Outros	(17,8)	(3,6)	399,0%	(14,9)	19,0%	(46,3)	(9,7)	376,0%
Custo Venda de Ativos	(1,4)	(0,9)	56,2%	(0,5)	156,9%	(3,8)	(5,1)	n.a.
Lucro Bruto	107,3	93,2	15,1%	97,7	9,8%	275,5	263,8	4,4%
Despesas Operacionais	(19,6)	(22,7)	-13,7%	(20,3)	-3,4%	(54,1)	(67,5)	-19,9%
EBIT	87,6	70,4	24,4%	77,4	13,2%	221,4	196,3	12,8%
Margem (% ROL)	15,0%	13,0%	+2,1 p.p.	14,1%	+1,0 p.p.	13,7%	12,7%	+1,0 p.p.
EBITDA	115,3	93,9	22,8%	102,4	12,7%	296,6	267,7	10,8%
Margem (% ROL)	19,8%	17,3%	+2,5 p.p.	18,6%	+1,2 p.p.	18,3%	17,3%	+1,0 p.p.

Glossário

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

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

Informações Adicionais

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

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

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

Aviso Legal

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

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

Teleconferência e Webcast

Data: 30 de outubro de 2026, sexta-feira.

Horário: 10:00 (Brasília)

09:00 (New York) – Com tradução simultânea.

Telefones de conexão:

Brasil: +55 11 4680 6788 ou +55 11 4700 9668

Demais países: +1 386 347 5053 ou +1 646 558 8656

ID do webinar: 822 1783 2742

Código de acesso: 274147

Webcast: ri.jsl.com.br

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

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

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



ENTENDER PARA ATENDER

EARNINGS
RELEASE

3Q26



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR

São Paulo, October 29, 2026 – JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 3Q26.

3Q26 RESULTS CONFIRM THE EXECUTION OF JSL'S STRATEGIC PLAN, WITH SOLID GROWTH AND CONTINUED DELEVERAGING

- Gross Revenue from Services reached R\$3.0 billion in 3Q26 (+6.4% vs. 3Q25).
 - Gross Revenue from Services grew 12.4% in 3Q26 excluding the impact of the intentional reduction in grain transportation operations and non-profitable contracts from the comparison base.
- Adjusted EBITDA totaled R\$522.8 million in 3Q26, with a 19.9% margin.
 - Asset sales reached R\$113.7 million, with Gross CAPEX of R\$135.7 million, resulting in Net CAPEX of R\$22.0 million in the quarter.
- Cash generation after growth totaled R\$318.8 million in 3Q26, after interest payments, lease payments, and payments for acquisitions.
- Leverage¹ stood at 2.6x, down 0.4x vs. 3Q25, reinforcing JSL's continued deleveraging.
- New contracts reached R\$2.8 billion in 3Q26, with an average term of 42 months, contributing to the achievement of the Company's long-term projections.

Financial Highlights Summary (R\$ million)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	3,086.5	2,915.4	5.9%	2,942.5	4.9%	8,823.0	8,439.1	4.5%
Gross Revenue from Services	2,972.7	2,795.2	6.4%	2,850.7	4.3%	8,513.5	8,110.9	5.0%
Gross Revenue from Asset Sales	113.7	120.3	-5.5%	91.9	23.8%	309.6	328.2	-5.7%
Net Revenue	2,626.2	2,484.9	5.7%	2,498.9	5.1%	7,497.7	7,186.6	4.3%
Net Revenue from Services	2,514.5	2,369.6	6.1%	2,409.5	4.4%	7,196.7	6,873.4	4.7%
Net Revenue from Asset Sales	111.7	115.2	-3.1%	89.4	25.0%	301.0	313.2	-3.9%
EBIT	289.8	300.6	-3.6%	277.9	4.3%	643.6	867.1	-25.8%
EBIT Margin (% NR)	11.0%	12.1%	-1.1 p.p.	11.1%	-0.1 p.p.	8.6%	12.1%	-3.5 p.p.
Net Income (Loss)	24.5	18.1	35.8%	12.0	103.7%	(108.3)	71.3	n.a.
Net (Loss) Income Margin (% NR)	0.9%	0.7%	+0.2 p.p.	0.5%	+0.5 p.p.	-1.4%	1.0%	-2.4 p.p.
EBITDA	511.0	518.9	-1.5%	486.2	5.1%	1,294.3	1,461.2	-11.4%
EBITDA Margin (%NR)	19.5%	20.9%	-1.4 p.p.	19.5%	-0.0 p.p.	17.3%	20.3%	-3.1 p.p.
Net Capex	22.0	62.8	-65.0%	(22.9)	n.a.	(75.8)	145.1	n.a.
Adjust EBIT²	313.7	327.5	-4.2%	305.4	2.7%	888.3	936.6	-5.2%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	11.9%	13.2%	-1.2 p.p.	12.2%	-0.3 p.p.	11.8%	13.0%	-1.2 p.p.
Adjust EBITDA²	522.8	526.0	-0.6%	493.7	5.9%	1,487.7	1,476.0	0.8%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	19.9%	21.2%	-1.3 p.p.	19.8%	+0.2 p.p.	19.8%	20.5%	-0.7 p.p.
Net Income Adjusted²	40.3	35.8	12.6%	30.2	33.3%	77.0	117.2	-34.3%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.5%	1.4%	+0.1 p.p.	1.2%	+0.3 p.p.	1.0%	1.6%	-0.6 p.p.

²EBITDA, EBIT, and Net Income were adjusted for Q2 2026 and Q3 2025 as reported at the time. For Q3 2026, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 11.8 million to exclude the effect of a write-down of fair value step-ups allocated to the cost of asset sales, which resulted in an adjustment of R\$ 7.8 million to Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 12.1 million, and Net Income by R\$ 8.0 million, to exclude the effects of the amortization of goodwill/fair value step-ups arising from acquisitions.

Message from Management

The results for the third quarter of 2026 confirm that JSL's new growth cycle is progressing as planned: a gradual return to growth, sustained operating margins, consistent cash generation, and continued deleveraging.

As we celebrate our 70th anniversary, we remain true to what has brought us this far: developing a deep understanding of each client to better serve their needs. At the same time, we continue to reinvent ourselves to build the next growth cycles, focusing on opportunities arising from the diversification of services and sectors, with an increasingly efficient capital structure and extensive use of technology.

With a focus on better understanding our clients, this quarter we completed another stage in the reorganization of our businesses—the consolidation of operations that rely on subcontracted truck drivers, including JSL Digital, into a single company: **JSL Conecta**. The company begins operations with more than R\$963 million in revenue in the quarter and over 2,000 employees. It has a clear focus on enhancing service delivery, improving operating efficiency, and capturing synergies. As a result, JSL Dedicated Services now brings together operations conducted with owned or leased fleets. This division of operations reflects the differences between the business models, allowing each unit to be managed according to its specific profile.

Going forward, JSL will therefore be organized into **three business units: JSL Dedicated Services, JSL Conecta, and Intralog**.

We emphasize that these initiatives are part of the Company's strategic plan, focused on extracting value from the foundations already in place. By bringing our companies and solutions closer to each client's needs, we aim to enhance client service and provide greater transparency to the market regarding the profitability and capital allocation of each business.

An important milestone this quarter was the signing of R\$2.8 billion in new contracts, the highest volume ever signed by the Company in a single quarter, with an average term of 42 months, particularly in the pulp and paper, automotive, and consumer goods sectors. Year-to-date, new contracts total R\$5.5 billion, exceeding the R\$4.9 billion signed throughout 2025. This reflects our commercial structure organized into industry verticals, as well as our consistent market positioning, with an unwavering focus on service quality and operating safety. We emphasize that revenue from these new contracts will gradually come online over the coming quarters as operations are deployed, supporting accelerating growth toward our Gross Revenue guidance of R\$21.4 billion in 2030.

In the third quarter of 2026, **consolidated Gross Revenue** reached **R\$3.1 billion, up 5.9% vs. 3Q25, comprising R\$3.0 billion from services (+6.4% vs. 3Q25) and R\$114 million from asset sales**. Excluding the impact of the intentional reduction of non-profitable contracts and grain transportation operations carried out throughout 2025 (representing R\$158 million in revenue in 3Q25), Gross Revenue from Services would have grown 12.4% vs. 3Q25. This metric remains at the double-digit level already achieved in 2Q26, confirming the gradual acceleration in growth since late 2025.

JSL Conecta's Gross Revenue from Services grew 19.5% vs. 3Q25. Excluding the impact of the reduction in grain transportation operations, growth was 28.4%, driven primarily by the petrochemicals, automotive, and e-commerce sectors. Among the operations now comprising JSL Conecta, **JSL Digital** grew 66.5%, while Third-Party and Independent Drivers grew 8.1% vs. 3Q25. **JSL Dedicated Services grew 0.3% vs. 3Q25**, impacted by the phase-out of non-profitable contracts in the comparison base; excluding this effect, growth was 7.4% vs. 3Q25. **Intralog** grew 3.0% vs. 3Q25. This business is characterized by a longer sales cycle and, consequently, longer-term contracts. Under the leadership of Brunno Matta, CEO of Intralog, the unit is focused on returning to its historical growth pace starting in 2027.

Adjusted EBITDA reached R\$522.8 million in 3Q26, with a margin of 19.9%, in line with the level recorded in the first half of 2026. Margin stability, even amid continued cost volatility, reflects disciplined contract-by-contract management, the effectiveness of contractual cost pass-through mechanisms, and ongoing operating efficiency initiatives.

Adjusted Net Profit reached R\$40.3 million in 3Q26, an improvement from both 3Q25 and 2Q26, supported by the reduction in the Company's average net debt, which led to improved financial results for the period. These developments reflect the Company's focus on deleveraging and its pursuit of a more efficient capital structure.

In 3Q26, we generated R\$318.8 million in cash after growth, interest payments, lease payments, and acquisitions, reflecting our operating performance and the strong conversion of EBITDA into cash. This cash generation allowed us to reduce net debt both y/y and q/q, making our capital structure increasingly efficient. As a result, even amid a prolonged high-interest-rate environment, we continued to deleverage.

This marks the fifth consecutive quarter of **positive cash generation, with R\$915 million generated over the last twelve months**, demonstrating the Company's commitment to capital discipline. During the period, **free cash flow yield reached 55.1%**.

Excluding the effects of Sistema S in 1Q26, the **Net Debt/EBITDA ratio reached 2.6x, down 0.4x** from 3Q25. When considering total leverage, which includes IFRS 16 lease liabilities, the ratio declined from 3.5x to 3.1x vs. 3Q25. This performance reflects consistent cash generation, the expansion of **less capital-intensive operations (JSL Conecta and Intralog)**, and continued execution of the asset leasing strategy.

Gross CAPEX totaled **R\$136 million in the quarter, down R\$47 million** from 3Q25, while Net CAPEX reached **R\$22 million, down 65% vs. 3Q25**. This reinforces our strategy of expanding through asset leasing, with CAPEX allocated only to specialized and strictly necessary assets when leasing is not feasible, resulting in a leaner and more efficient balance sheet.

LTM ROIC running rate reached 14.8%, up 0.2 p.p. from the previous quarter. This result reflects disciplined capital allocation and ongoing efficiency and productivity initiatives.

For the seventh consecutive year, we received the Gold Seal from the Brazilian GHG Protocol Program. During the quarter, we also published our 2025 Integrated Annual Report, reporting a 42.5% reduction in emissions intensity since 2021, a 48% increase in the volume of waste sent for recycling, and more than 50,000 people reached through social initiatives.

During the quarter, Eduardo Cordeiro Nauck was elected the Company's CFO and Investor Relations Officer. Nauck spent more than eight years at Rumo S.A., working in Financial and Strategic Planning, Investor Relations, and M&A. Within the Group, he began his career in M&A and Strategic Planning and, since 2023, had served as JSL's Director of Management and Investor Relations, overseeing capital markets relations and the Company's financial discipline and capital allocation agenda. He holds a degree in Mechanical Engineering from UFSC and has completed executive education at IESE Business School. Nauck takes on his new role with the full support of the Board of Directors, tasked with advancing the Company's strategy of sustainable growth and value creation.

We remain confident in the execution of JSL's new growth cycle. The R\$5.5 billion in new contracts signed during the first nine months of the year, the start of operations with 21 new clients, and our expanded presence in high-growth-potential sectors provide greater revenue visibility for the coming years. Combined with disciplined capital allocation, these developments will support future cash generation, continued deleveraging, and improved results.

We thank our employees, clients, shareholders, and the market as a whole for their continued trust.

Guilherme Sampaio
JSL CEO

The following financial information has been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The results are presented on a consolidated basis.

Consolidated Results

'Consolidated (R\$ mm)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	3,086.5	2,915.4	5.9%	2,942.5	4.9%	8,823.0	8,439.1	4.5%
Gross Revenue from Services	2,972.7	2,795.2	6.4%	2,850.7	4.3%	8,513.5	8,110.9	5.0%
Gross Revenue from Asset Sales	113.7	120.3	-5.5%	91.9	23.8%	309.6	328.2	-5.7%
Net Revenue	2,626.2	2,484.9	5.7%	2,498.9	5.1%	7,497.7	7,186.6	4.3%
Net Revenue from Services	2,514.5	2,369.6	6.1%	2,409.5	4.4%	7,196.7	6,873.4	4.7%
Net Revenue from Asset Sales	111.7	115.2	-3.1%	89.4	25.0%	301.0	313.2	-3.9%
Total Cost	(2,215.4)	(2,086.4)	6.2%	(2,102.1)	5.4%	(6,340.1)	(6,036.1)	5.0%
Cost of Services	(2,107.8)	(1,980.6)	6.4%	(2,015.1)	4.6%	(6,049.3)	(5,727.0)	5.6%
Com pessoal	(764.4)	(748.5)	2.1%	(754.3)	1.3%	(2,269.7)	(2,211.0)	2.7%
Com agregados e terceiros	(538.3)	(469.1)	14.7%	(491.4)	9.5%	(1,466.8)	(1,312.9)	11.7%
Combustíveis e lubrificantes	(285.3)	(262.6)	8.6%	(274.4)	4.0%	(805.4)	(795.2)	1.3%
Peças / pneu / manutenção	(178.7)	(188.5)	-5.2%	(164.2)	8.8%	(510.5)	(537.9)	-5.1%
Depreciação	(202.5)	(198.1)	2.2%	(191.1)	6.0%	(597.2)	(534.1)	11.8%
Outros	(138.7)	(113.9)	21.8%	(139.7)	-0.7%	(399.6)	(335.9)	19.0%
Cost of Selling Assets	(107.6)	(105.8)	1.7%	(87.0)	23.7%	(290.8)	(309.0)	-5.9%
Gross Profit	410.8	398.5	3.1%	396.8	3.5%	1,157.6	1,150.5	0.6%
Operational Expenses	(121.0)	(97.9)	23.6%	(118.9)	1.7%	(514.0)	(283.4)	81.4%
EBIT	289.8	300.6	-3.6%	277.9	4.3%	643.6	867.1	-25.8%
EBIT Margin (% NR)	11.0%	12.1%	-1.1 p.p.	11.1%	-0.1 p.p.	8.6%	12.1%	-3.5 p.p.
Financial Result	(277.6)	(294.9)	-5.8%	(284.1)	-2.3%	(873.7)	(860.9)	1.5%
Financial Revenues	55.9	55.2	1.3%	48.0	16.4%	165.7	173.6	-4.6%
Financial Expenses	(333.5)	(350.1)	-4.7%	(332.2)	0.4%	(1,039.5)	(1,034.5)	0.5%
Taxes	12.3	12.4	-0.2%	18.3	-32.7%	121.9	65.2	86.9%
Net Income (Loss)	24.5	18.1	35.8%	12.0	103.7%	(108.3)	71.3	n.a.
Net (Loss) Income Margin (% NR)	0.9%	0.7%	+0.2 p.p.	0.5%	+0.5 p.p.	-1.4%	1.0%	-2.4 p.p.
EBITDA	511.0	518.9	-1.5%	486.2	5.1%	1,294.3	1,461.2	-11.4%
EBITDA Margin (%NR)	19.5%	20.9%	-1.4 p.p.	19.5%	-0.0 p.p.	17.3%	20.3%	-3.1 p.p.
EBITDA-A	618.6	624.7	-1.0%	573.2	7.9%	1,585.1	1,770.2	-10.5%
EBITDA-A Margin (%NR)	23.6%	25.1%	-1.6 p.p.	22.9%	+0.6 p.p.	21.1%	24.6%	-3.5 p.p.
Net Capex	22.0	62.8	n.a.	(22.9)	n.a.	(75.8)	145.1	n.a.
Adjust EBIT¹	313.7	327.5	-4.2%	305.4	2.7%	888.3	936.6	-5.2%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	11.9%	13.2%	-1.2 p.p.	12.2%	-0.3 p.p.	11.8%	13.0%	-1.2 p.p.
Adjust EBITDA¹	522.8	526.0	-0.6%	493.7	5.9%	1,487.7	1,476.0	0.8%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	19.9%	21.2%	-1.3 p.p.	19.8%	+0.2 p.p.	19.8%	20.5%	-0.7 p.p.
Net Income Adjusted¹	40.3	35.8	12.6%	30.2	33.3%	77.0	117.2	-34.3%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.5%	1.4%	+0.1 p.p.	1.2%	+0.3 p.p.	1.0%	1.6%	-0.6 p.p.

¹EBITDA, EBIT, and Net Income were adjusted for Q2 2026 and Q3 2025 as reported at the time. For Q3 2026, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 11.8 million to exclude the effect of a write-down of fair value step-ups allocated to the cost of asset sales, which resulted in an adjustment of R\$ 7.8 million to Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 12.1 million, and Net Income by R\$ 8.0 million, to exclude the effects of the amortization of goodwill/fair value step-ups arising from acquisitions.

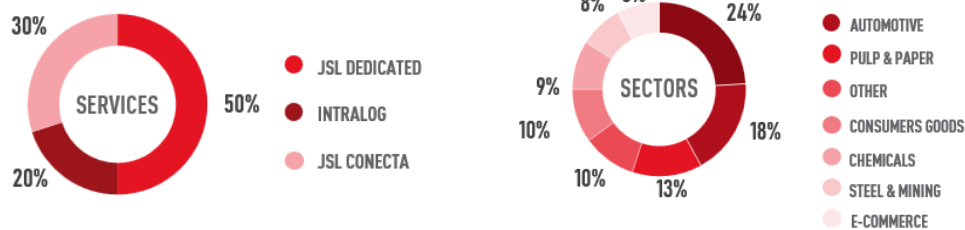
In 3Q26, Net Revenue reached R\$2.6 billion, up 5.7% vs. 3Q25, comprising R\$2.5 billion in Net Revenue from Services and R\$112 million in Net Revenue from Asset Sales, with a positive gross margin in the quarter. Excluding the impact of the intentional reduction of non-profitable contracts and grain transportation operations carried out in 2025, Net Revenue from Services grew 12.1% vs. 3Q25, driven by the deployment of new contracts throughout the year. On a y/y basis, we expanded our presence in strategic sectors, particularly e-commerce (+31%), steel and mining (+30%), automotive (+27%), and food and beverage (+7%).

The food and beverage segment continues to represent the largest share of our revenue (24% in 3Q26), followed by automotive (18%) and pulp and paper (13%). As part of our strategy, we increased our share of revenue in the following sectors: automotive (+2.8 p.p. vs. 3Q25), e-commerce (+1.6 p.p. vs. 3Q25), which reached 8% of revenue, and steel and mining (+1.6 p.p. vs. 3Q25), also accounting for 8% of revenue, reinforcing the Company's ability to win new clients and expand its presence in key sectors of the economy.

Regarding the three business units:

- **JSL Dedicated Services** (50% of Net Revenue in 3Q26) reported 0.1% growth in Net Revenue from Services in 3Q26 (vs. 3Q25), still impacted by the termination of non-profitable contracts in the comparison base. Excluding this effect, Net Revenue from Services grew 7.0% vs. 3Q25. In addition to the contracts signed in 1H26, which contributed to revenue growth this quarter, we signed significant new contracts totaling R\$1.8 billion, particularly in the pulp and paper and e-commerce sectors.
- **JSL Conecta** (30% of Net Revenue in 3Q26) reported 19.1% growth in Net Revenue from Services vs. 3Q25. It is worth noting that the comparison base is impacted by the reduction in grain transportation operations. Excluding this effect, JSL Conecta's Net Revenue from Services grew 28.2% vs. 3Q25, demonstrating the platform's strong organic expansion and scalability potential. We secured R\$675 million in new contracts in the automotive and consumer goods sectors.
- **Intrallog** (20% of Net Revenue in 3Q26) grew Net Revenue from Services by 3.1% vs. 3Q25, driven by expansion with existing clients through cross-selling over recent quarters. We secured R\$319 million in new contracts in the automotive and consumer goods sectors.

NET REVENUE BREAKDOWN (3Q26)



Adjusted EBITDA reached R\$522.8 million in 3Q26, with a margin of 19.9%, in line with 1H26. On a y/y basis, the margin declined 1.3 p.p.; excluding the one-time, non-recurring effects that benefited the 3Q25 comparison base, the margin remained stable between the two periods (3Q26 vs. 3Q25). Margin stability reflects two complementary initiatives: ongoing cost reduction efforts across the Company and the continued improvement in the contract mix, prioritizing operations with appropriate profitability levels. Together, these initiatives support margins and provide a solid foundation for the Company.

Adjusted Net Profit totaled R\$40.3 million in 3Q26 (reported Net Profit of R\$24.5 million), up 33.3% vs. 2Q26 and 12.6% vs. 3Q25. This performance was driven by an improvement in the financial result, supported by the reduction in net debt throughout the quarter.

The following section presents the income statements for the three business units: **JSL Conecta, JSL Dedicated Services, and Intralog.**

JSL CONECTA

JSL Conecta provides dedicated operations through subcontracted third-party and independent drivers. The unit focuses on serving clients that require dedicated operations to meet their needs, with the flexibility and agility to accommodate fluctuations in demand while maintaining service-level agreement (SLA) standards. Our competitive advantage lies in our long-standing relationships with major clients across key sectors of the economy, built on JSL's 70-year history, as well as our extensive network of third-party and independent drivers, which provides the capacity and geographic reach to serve clients throughout Brazil.

JSL Digital, in turn, remains an operation within JSL Conecta focused on the general cargo market, serving clients through spot contracts.

JSL Conecta (R\$ mm)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	962.6	806.4	19.4%	886.6	8.6%	2,622.1	2,289.9	14.5%
Net Revenue	799.0	672.0	18.9%	733.3	9.0%	2,171.1	1,907.8	13.8%
Net Revenue from Services	796.7	669.0	19.1%	732.5	8.8%	2,165.4	1,894.7	14.3%
Net Revenue from Asset Sales	2.3	3.0	-21.1%	0.8	208.0%	5.7	13.1	-56.2%
Total Cost	(669.2)	(560.7)	19.4%	(617.0)	8.5%	(1,835.5)	(1,591.1)	15.4%
Cost of Services	(667.1)	(559.2)	19.3%	(616.1)	8.3%	(1,830.3)	(1,584.2)	15.5%
Com pessoal	(61.3)	(59.0)	3.8%	(59.2)	3.6%	(178.7)	(183.2)	-2.4%
Com agregados e terceiros	(471.5)	(397.2)	18.7%	(421.6)	11.8%	(1,263.1)	(1,104.8)	14.3%
Combustíveis e lubrificantes	(53.5)	(44.7)	19.5%	(69.0)	-22.5%	(170.0)	(126.7)	34.2%
Peças / pneu / manutenção	(26.4)	(27.5)	-4.1%	(26.0)	1.5%	(81.6)	(76.2)	7.0%
Depreciação	(30.3)	(25.0)	21.1%	(27.7)	9.2%	(82.9)	(76.2)	8.8%
Outros	(24.2)	(5.8)	315.7%	(12.7)	90.6%	(54.1)	(17.0)	217.0%
Cost of Selling Assets	(2.1)	(1.4)	44.5%	(0.9)	130.3%	(5.2)	(6.9)	n.a.
Gross Profit	129.9	111.3	16.7%	116.3	11.7%	335.6	316.7	6.0%
Operational Expenses	(27.7)	(28.3)	-1.9%	(28.7)	-3.3%	(78.1)	(82.5)	-5.3%
EBIT	102.1	83.1	23.0%	87.6	16.6%	257.5	234.2	10.0%
EBIT Margin (% NR)	12.8%	12.4%	+0.4 p.p.	12.0%	+0.8 p.p.	11.9%	12.3%	-0.4 p.p.
EBITDA	134.4	110.2	21.9%	116.8	15.0%	345.3	316.9	9.0%
EBITDA Margin (%NR)	16.8%	16.4%	+0.4 p.p.	15.9%	+0.9 p.p.	15.9%	16.6%	-0.7 p.p.

Net Revenue reached R\$799.0 million in 3Q26, up 18.9% vs. 3Q25. Excluding the impact of the reduction in grain transportation operations, Net Revenue from Services grew 28.2% vs. 3Q25, particularly in the automotive, e-commerce, chemicals, and steel and mining sectors. Within the business unit, JSL Digital's Net Revenue from Services grew 69.2%, while the remaining operations grew 7.3% vs. 3Q25.

In terms of industry sectors, automotive accounted for 43% of Net Revenue in the quarter (+2.3 p.p. vs. 3Q25), followed by e-commerce at 25% (+2.0 p.p. vs. 3Q25). Among the other sectors, consumer goods accounted for 10% and food and beverage for 9%.

JSL Conecta's **EBITDA** reached R\$134.4 million in 3Q26, with a margin of 16.8% (+0.4 p.p. vs. 3Q25 and +0.9 p.p. vs. 2Q26). Within the business unit, JSL Digital recorded an EBITDA margin of 8.8% (-3.8 p.p. vs. 3Q25), reflecting the inclusion of grain transportation operations, as previously discussed in 2Q26. These operations involve less specialized services and are performed entirely by third-party drivers using their own complete truck-and-trailer combinations (tractor units and trailers). They naturally operate at lower margins, as compensation for the assets is already included in the transportation cost. The remaining operations recorded an EBITDA margin of 19.8% (+2.5 p.p. vs. 3Q25).

JSL DEDICATED

JSL Dedicated Services provides dedicated and specialized transportation operations under medium- and long-term contracts, ranging from cargo transfers between industrial plants to commodities, chemicals, and passenger transportation. High barriers to entry, significant asset requirements, expertise in highly complex operations, and rigorous operating standards underpin the business unit's position.

JSL Dedicated (R\$ mm)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,524.8	1,527.5	-0.2%	1,444.8	5.5%	4,408.7	4,475.4	-1.5%
Net Revenue	1,312.6	1,314.5	-0.1%	1,241.1	5.8%	3,787.9	3,844.3	-1.5%
Net Revenue from Services	1,203.8	1,202.3	0.1%	1,152.5	4.5%	3,493.2	3,544.3	-1.4%
Net Revenue from Asset Sales	108.8	112.2	-3.1%	88.6	22.8%	294.7	300.0	-1.8%
Total Cost	(1,130.2)	(1,127.2)	0.3%	(1,059.7)	6.7%	(3,268.6)	(3,292.6)	-0.7%
Cost of Services	(1,025.4)	(1,022.8)	0.2%	(973.6)	5.3%	(2,983.6)	(2,990.5)	-0.2%
Com pessoal	(439.4)	(440.7)	-0.3%	(429.8)	2.2%	(1,308.2)	(1,293.5)	1.1%
Com agregados e terceiros	(43.4)	(55.7)	-22.0%	(43.4)	0.2%	(130.1)	(159.4)	-18.4%
Combustíveis e lubrificantes	(226.4)	(211.5)	7.1%	(200.1)	13.1%	(620.0)	(649.6)	-4.6%
Peças / pneu / manutenção	(135.4)	(144.1)	-6.0%	(121.8)	11.2%	(380.1)	(415.5)	-8.5%
Depreciação	(132.6)	(134.7)	-1.6%	(124.5)	6.5%	(393.9)	(346.8)	13.6%
Outros	(48.1)	(36.1)	33.2%	(54.0)	-11.0%	(151.3)	(125.7)	20.4%
Cost of Selling Assets	(104.9)	(104.4)	0.5%	(86.1)	21.9%	(285.0)	(302.1)	-5.7%
Gross Profit	182.3	187.3	-2.7%	181.4	0.5%	519.3	551.7	-5.9%
Operational Expenses	(69.4)	(55.0)	26.3%	(72.2)	-3.9%	(212.4)	(160.5)	32.4%
EBIT	112.9	132.3	-14.7%	109.2	3.4%	306.8	391.2	-21.6%
EBIT Margin (% NR)	8.6%	10.1%	-1.5 p.p.	8.8%	-0.2 p.p.	8.1%	10.2%	-2.1 p.p.
EBITDA	260.7	284.8	-8.5%	249.2	4.6%	747.2	790.5	-5.5%
EBITDA Margin (%NR)	19.9%	21.7%	-1.8 p.p.	20.1%	-0.2 p.p.	19.7%	20.6%	-0.8 p.p.

Net Revenue at JSL Dedicated Services reached R\$1,312.6 million in 3Q26, remaining virtually stable (-0.1%) vs. 3Q25, impacted by the intentional reduction of non-profitable contracts in the comparison base. Excluding this effect, Net Revenue from Services grew 7.0% vs. 3Q25, driven by the steel and mining and food and beverage sectors.

In terms of industry sectors, food and beverage accounted for 39% of the segment's revenue in the quarter (driven by urban distribution and refrigerated transportation services), followed by pulp and paper at 20% (focused on wood and pulp transportation) and steel and mining at 13%.

EBITDA at JSL Dedicated Services totaled R\$260.7 million in 3Q26, with a margin of 19.9% (-1.8 p.p. vs. 3Q25 and -0.2 p.p. vs. 2Q26). As a reminder, EBITDA in 3Q25 benefited from one-time, non-recurring effects that boosted the EBITDA margin by approximately 1.0 p.p.

Intralog

Intralog provides warehousing and intralogistics services under 3PL and 4PL models, covering internal material handling at production facilities, management of dedicated and multi-client warehouses, distribution centers, and urban distribution. The business model is supported by long-term contracts and proprietary technology solutions, including a proprietary warehouse management system (WMS), ERP/WMS/TMS integration, and a highly specialized in-house team. Together, these capabilities provide end-to-end visibility and efficiency across logistics processes and create high barriers to entry.

Intralog (R\$ mm)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	599.1	581.5	3.0%	611.1	-2.0%	1,792.3	1,674.3	7.0%
Net Revenue	514.6	498.4	3.2%	524.4	-1.9%	1,538.7	1,434.9	7.2%
Net Revenue from Services	514.0	498.4	3.1%	524.4	-2.0%	1,538.1	1,434.4	7.2%
Net Revenue from Asset Sales	0.6	0.1	671.1%	-	n.a.	0.6	0.5	12.3%
Total Cost	(416.0)	(398.6)	4.4%	(426.1)	-2.4%	(1,236.7)	(1,152.4)	7.3%
Cost of Services	(415.4)	(398.6)	4.2%	(426.1)	-2.5%	(1,236.1)	(1,152.3)	7.3%
Com pessoal	(263.7)	(248.8)	6.0%	(265.3)	-0.6%	(782.8)	(734.3)	6.6%
Com agregados e terceiros	(23.3)	(16.2)	43.5%	(26.4)	-12.0%	(73.7)	(48.8)	51.0%
Combustíveis e lubrificantes	(5.4)	(6.4)	-15.2%	(5.3)	2.1%	(15.3)	(18.8)	-18.6%
Peças / pneu / manutenção	(16.9)	(16.9)	0.0%	(16.4)	2.8%	(48.9)	(46.1)	6.1%
Depreciação	(39.7)	(38.4)	3.4%	(38.8)	2.2%	(120.3)	(111.1)	8.3%
Outros	(66.5)	(72.0)	-7.7%	(73.8)	-10.0%	(195.1)	(193.2)	1.0%
Cost of Selling Assets	(0.6)	-	n.a.	0.0	n.a.	(0.6)	(0.1)	n.a.
Gross Profit	98.6	99.9	-1.3%	98.4	0.2%	302.0	282.5	6.9%
Operational Expenses	(23.9)	(14.7)	62.9%	(17.4)	37.5%	(55.5)	(40.4)	37.3%
EBIT	74.7	85.2	-12.3%	81.0	-7.8%	246.5	242.1	1.8%
EBIT Margin (% NR)	14.5%	17.1%	-2.6 p.p.	15.4%	-0.9 p.p.	16.0%	16.9%	-0.8 p.p.
EBITDA	116.0	123.9	-6.4%	120.2	-3.5%	369.1	354.0	4.3%
EBITDA Margin (%NR)	22.5%	24.8%	-2.3 p.p.	22.9%	-0.4 p.p.	24.0%	24.7%	-0.7 p.p.

Net Revenue reached R\$514.6 million in 3Q26, up 3.2% vs. 3Q25. This performance was supported by expansion with existing clients through cross-selling over recent quarters, particularly in the automotive and chemicals sectors.

In terms of industry sectors, consumer goods accounted for 33% of the segment's Net Revenue in the quarter (primarily warehousing services), followed by automotive at 14%, an increase of 2.7 p.p. vs. 3Q25, driven by expanded operations with existing clients and Chinese automakers in 1H26 (internal material handling and production line supply operations), and food and beverage at 12% (dry and refrigerated warehousing services).

EBITDA at Intralog totaled R\$116.0 million in 3Q26, with a margin of 22.5% (-2.3 p.p. vs. 3Q25 and -0.4 p.p. vs. 2Q26). As with JSL Dedicated Services, the 3Q25 comparison base benefited from one-time, non-recurring effects that boosted the EBITDA margin. Excluding these effects, the margin remained in line with 3Q25. The margin also remained stable on a q/q basis.

Financial Result

Financial Result (R\$ million)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q
Financial Income	55.9	55.2	1.3%	48.0	16.4%
Financial Expenses	(333.5)	(350.1)	-4.7%	(332.2)	0.4%
Financial Result	(277.6)	(294.9)	-5.8%	(284.1)	-2.3%

Compared to the previous quarter, the financial result improved by R\$6.5 million, driven by a higher average cash balance during the period, which generated higher financial income, and a decline in the CDI rate over the past three months, which contributed R\$5.1 million to the reduction in financial expenses.

Capital Structure

Indebtedness (R\$ million)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q
Gross debt	6,972.5	7,385.2	-5.6%	6,892.0	1.2%
Cash and financial investments	1,814.8	1,650.9	9.9%	1,492.4	21.6%
Net debt	5,157.6	5,734.3	-10.1%	5,399.5	-4.5%
Average cost of net debt (p.a.)	15.9%	16.7%	-0.7 p.p.	15.9%	+0.0 p.p.
After-tax cost of net debt (p.a.)	10.5%	11.0%	-0.5 p.p.	10.5%	+0.0 p.p.
Average term of net debt (years)	4.3	4.1	4.1%	4.1	4.5%
Average cost of net debt (p.a.)	15.9%	16.7%	-4.4%	15.9%	0.1%
Average cost of gross debt (p.a.)	15.2%	16.3%	-1.1 p.p.	15.5%	-0.3 p.p.
Average term of gross debt (years)	3.7	3.2	13.7%	3.5	6.3%

We ended 3Q26 with R\$1.8 billion in cash and financial investments, and liquidity sources equivalent to 1.5x our short-term debt. This liquidity is sufficient to cover debt maturities through the beginning of 2H28. It is worth noting that the average cost of gross debt (as shown in the table above) is calculated by weighting debt service-related financial expenses against the outstanding debt balance at the end of each period.

Leverage Ratios (R\$ million)	3Q26	3Q25	2Q26
Net debt / EBITDA¹	2.63x	3.03x	2.74x
Net debt / EBITDA-A	2.20x	2.48x	2.46x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.70x	2.60x	2.44x
EBITDA LTM	1,959.5	1,891.2	1,967.4
EBITDA-A ² LTM	2,346.8	2,314.7	2,194.4

¹EBITDA excluding Sistema S impacts

²EBITDA-A calculated according to the covenant methodology

On a comparable basis, excluding the non-recurring effects of Sistema S in 1Q26, our leverage stood at 2.63x Net Debt/EBITDA in 3Q26, down 0.40x from 3.03x in 3Q25. A similar trend was observed in total leverage (Net Debt + Right of Use)/EBITDA, which declined 0.33x vs. 3Q25. Reported leverage was 2.88x Net Debt/EBITDA and 2.20x Net Debt/EBITDA-A, our reference metric for financial covenants. The coverage ratio, measured as EBITDA-A/Net Financial Result, stood at 2.70x. We remain focused on reducing leverage ratios, supported by cash generation, which accelerates the Company's deleveraging process, and reinforced by our shift from asset purchases to leasing.

Investments

Investments (R\$ million)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross CAPEX by nature	135.7	183.1	-25.9%	69.0	96.7%	233.8	473.4	-50.6%
Expansion	91.8	98.3	-6.7%	32.6	181.2%	135.5	299.0	-54.7%
Renewal	27.4	68.8	-60.2%	15.8	72.8%	48.4	130.5	-62.9%
Others	16.6	15.9	4.2%	20.5	-19.3%	49.9	43.8	13.9%
Gross CAPEX by type	135.7	183.1	-25.9%	69.0	96.7%	233.8	473.4	-50.6%
Trucks	52.3	125.6	-58.4%	20.7	152.8%	78.2	252.0	-69.0%
Machinery and Equipment	25.2	10.6	138.1%	5.7	344.6%	38.3	105.1	-63.5%
Light Vehicles	15.8	10.4	51.8%	5.2	206.5%	22.0	23.8	-7.6%
Buses	25.8	0.0	n.a.	16.9	52.6%	45.6	1.3	3415.8%
Others	16.6	36.4	-54.5%	20.6	-19.4%	49.7	91.1	-45.5%
Revenue from Asset Sales	113.7	120.3	-5.5%	91.9	23.8%	309.6	328.2	-5.7%
Total Net CAPEX	22.0	62.8	-65.0%	-22.9	-196.1%	-75.8	145.1	-152.2%

Gross CAPEX in 3Q26 totaled R\$135.7 million, with 68% allocated to expansion to support the deployment of new contracts and secure future revenue, and 20% to asset renewal.

In line with our strategic plan, some of the new contracts signed during the quarter were supported by leased assets (partially or fully) when this proved advantageous. As a result, CAPEX requirements were lower than in the same period of the previous year, declining 25.9% vs. 3Q25 and 50.6% in 9M26 vs. 9M25.

During the quarter, asset sales reached R\$113.7 million, compared with Gross CAPEX of R\$135.7 million, resulting in Net CAPEX of R\$22.0 million, down 65.0% vs. 3Q25.

The cash impact of these investments is reflected in the Cash Flow section of this report.

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	3Q26 LTM	3Q25 LTM	2Q26 LTM	Running Rate LTM 3Q26
EBIT	918.2	1,133.5	929.0	1,192.5
Effective tax rate	-59.0%	-213.8%	-57.5%	22%
NOPLAT	1,460.0	3,556.8	1,462.9	930.2
Net debt - current period	5,157.6	5,734.3	5,399.5	4,408.8
Net debt - prior period	5,734.3	5,315.6	5,790.6	5,111.6
Average net debt	5,446.0	5,525.0	5,595.1	4,760.2
Equity - current period	1,208.2	1,836.2	1,182.8	1,208.2
Equity - prior period	1,836.2	1,857.3	1,819.3	1,836.2
Average equity	1,522.2	1,846.7	1,501.0	1,522.2
Invested capital - current period	6,365.9	7,570.5	6,582.3	5,617.0
Invested capital - prior period	7,570.5	7,172.9	7,609.9	6,947.8
Average invested capital	6,968.2	7,371.7	7,096.1	6,282.4
ROIC	21.0%	48.2%	20.6%	14.81%

In 3Q26, our ROIC running rate reached 14.8%, up 0.2 p.p. vs. 3Q25. The increasing concentration of contracts that meet the Company's profitability, efficiency, and productivity standards continues to drive ROIC improvement.

Cash flow

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
EBITDA	511.0	486.2	518.9	1,294.3	1,461.1
Capital de Giro	76.4	(35.2)	(3.9)	125.5	(229.0)
Custo de venda de ativos	107.6	87.0	105.8	290.8	309.0
Capex Renovação e Outros	(8.2)	(36.4)	(12.2)	(62.6)	(101.8)
IR e Itens não caixa	(8.1)	6.3	(12.6)	153.7	(72.2)
Fluxo de Caixa Operacional	678.7	507.9	596.0	1,801.8	1,367.1
Capex Expansão	(18.2)	(24.9)	(3.2)	(60.8)	(238.3)
(A) Fluxo de Caixa após Crescimento	660.5	483.0	592.7	1,741.1	1,128.8
Captação de Dívida	277.2	56.1	202.0	388.3	742.6
Amortização de Principal	(272.9)	(164.0)	(172.9)	(691.0)	(1,097.7)
(B) Pagamento de Juros	(224.6)	(155.6)	(215.4)	(622.3)	(598.8)
(C) Amortização Direito de Uso	(109.0)	(100.3)	(89.3)	(306.6)	(232.5)
(D) Pagamento por Aquisição de Empresas	(8.2)	(63.4)	(23.9)	(71.6)	(79.7)
Dividendos Pagos	-	-	-	(104.3)	(106.5)
Outros Investimentos	(0.8)	(0.3)	4.0	(1.2)	-
Variação do Caixa	322.3	55.5	297.2	332.4	(244.0)
Caixa Início do Período	1,492.4	1,437.0	1,353.7	1,482.4	1,894.9
Caixa Final do Período	1,814.8	1,492.4	1,650.9	1,814.8	1,650.9
Geração de Caixa livre após o Crescimento (A+B+C+D)	318.8	163.7	264.2	740.6	217.7

Our focus on appropriate project profitability and efficient capital allocation enabled us to maintain strong cash generation (R\$660.5 million in cash flow after growth during the quarter), strengthening our business model and supporting continued growth without compromising our capital structure.

In addition, the reduced CAPEX requirements to sustain organic growth observed over the past year, together with asset leasing initiatives and improvements in working capital, are supporting the Company's cash generation and deleveraging strategy.

For the fifth consecutive quarter, the Company generated positive free cash flow after growth, totaling R\$318.8 million in 3Q26 and R\$915.2 million over the last twelve months, after interest payments, lease liability repayments, and acquisitions (A+B+C+D). This represents a free cash flow yield of 55.1%¹, a metric that highlights the strength of the Company's cash generation relative to its current valuation.

1 - Calculated using data as of October 28, 2026.

* The effects of the Sistema S provision adjustment are included in non-cash items.

Exhibit I - EBITDA and Net Profit Reconciliation

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Total Net Profit	24.5	18.1	35.8%	12.0	103.7%	(108.3)	71.3	n.a.
Financial Result	277.6	294.9	-5.8%	284.1	-2.3%	873.7	860.9	1.5%
Income Tax and Social Contributor	(12.3)	(12.4)	-0.2%	(18.3)	-32.7%	(121.9)	(65.2)	86.9%
Depreciation and Amortization	221.2	218.3	1.3%	208.4	6.2%	650.7	594.1	9.5%
EBITDA	511.0	518.9	-1.5%	486.2	5.1%	1,294.3	1,461.2	-11.4%
Cost of Asset Sales	(107.6)	(105.8)	1.7%	(87.0)	23.7%	(290.8)	(309.0)	-5.9%
EBITDA-A	618.6	624.7	-1.0%	573.2	7.9%	1,585.1	1,770.1	-10.5%
Provisions (Sistema S)	-	-	n.a.	-	n.a.	167.3	-	n.a.
Surplus Value	11.8	7.1	66.3%	7.4	59.1%	26.0	14.8	75.5%
Adjusted EBITDA	522.8	526.0	-0.6%	493.7	5.9%	1,487.7	1,476.0	0.8%
Adjusted EBITDA ex-IFRS 16	413.9	436.7	-5.2%	393.4	5.2%	1,181.1	1,243.5	-5.0%

Net Profit Reconciliation (R\$ million)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Net Profit	24.5	18.1	35.8%	12.0	103.7%	(108.3)	71.3	n.a.
Provisions (Sistema S)	-	-	n.a.	-	n.a.	134.2	-	n.a.
Surplus Value	7.8	4.7	66.3%	4.9	59.1%	17.2	9.8	75.5%
PPA Amortization	8.0	13.1	-38.9%	13.3	-39.9%	33.9	36.0	-6.0%
Adjusted Net Profit	40.3	35.8	12.6%	30.2	33.3%	77.0	117.2	-34.3%
Margin (% Net Revenue)	1.5%	1.4%	+0.1 p.p.	1.2%	+0.3 p.p.	1.0%	1.6%	-0.6 p.p.

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	3Q26	2Q26	3Q25	Liabilities (R\$ million)	3Q26	2Q26	3Q25
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	259.7	300.4	284.5	Trade payables	380.6	320.1	271.4
Marketable securities and financial investments	1,553.2	1,190.3	1,365.2	Supplier finance (reverse factoring) payable	-	-	0.7
Derivative financial instruments	-	-	42.8	Derivative financial instruments	120.7	133.0	146.0
Trade receivables	2,180.5	2,191.0	2,126.8	Loans and financing	793.5	708.0	875.0
Inventories	75.6	66.3	86.8	Debentures	299.9	278.4	78.9
Recoverable taxes	78.5	74.0	66.0	Leases payable to financial institutions	8.5	9.3	9.8
Recoverable income tax and social contribution	113.1	144.5	117.1	Right-of-use leases	277.5	264.4	204.4
Other receivables	44.8	53.8	31.0	Social and labor obligations	719.4	670.0	474.2
Prepaid expenses	57.9	72.5	60.1	Income tax and social contribution payable	6.7	7.5	1.6
Fixed assets available for sale	244.4	330.3	413.6	Taxes payable	214.8	222.0	187.8
Advances to third parties	104.0	70.5	61.6	Dividends and interest on equity payable	421.1	421.1	-
				Other payables	78.2	89.1	70.5
				Advances from customers	52.0	48.7	25.2
				Related parties	-	-	-
				Payables for acquisition of companies	99.0	97.0	127.4
Total current assets	4,711.7	4,493.5	4,655.5	Total current liabilities	3,471.7	3,268.6	2,473.1
Non-current assets				Non-current liabilities			
Marketable securities and financial investments	1.9	1.7	1.2	Loans and financing	4,333.2	4,181.5	4,516.7
Derivative financial instruments	196.7	162.4	140.0	Debentures	1,490.8	1,611.8	1,842.3
Trade receivables	13.5	16.7	21.1	Leases payable to financial institutions	5.8	7.0	13.5
Recoverable taxes	141.8	137.4	128.5	Right-of-use leases	693.6	651.6	596.4
Recoverable income tax and social contribution	24.9	17.7	15.5	Taxes payable	7.6	7.9	9.6
Judicial deposits	72.3	68.3	70.9	Provision for judicial and administrative claims	324.5	343.6	424.6
Deferred income tax and social contribution	370.1	348.1	197.1	Deferred income tax and social contribution	244.6	234.8	223.5
Related parties	-	-	-	Related parties	-	-	-
Indemnification asset from business combinations	213.9	236.1	319.3	Other payables	25.3	23.7	24.6
Other receivables	50.5	54.1	43.5	Payables for acquisition of companies	402.5	400.8	398.6
				Social and labor obligations	13.7	15.1	14.5
				Derivative financial instruments	116.8	125.5	85.7
Total long-term assets	1,085.6	1,042.7	937.1	Total non-current liabilities	7,658.5	7,603.2	8,149.8
Investments	21.1	21.3	9.4				
Property, plant and equipment	5,678.7	5,647.2	5,981.4	Total equity	1,208.2	1,182.8	1,836.2
Intangible assets	841.4	849.8	875.7	Total liabilities and equity	12,338.4	12,054.6	12,459.1
Total	6,541.1	6,518.4	6,866.5				
Total non-current assets	7,626.7	7,561.1	7,803.6				
Total assets	12,338.4	12,054.6	12,459.1				

Exhibit III – Income Statements (JSL Digital and Third-Party and Independent Drivers)

JSL Digital (R\$ mm)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	262.4	158.9	65.1%	226.9	15.6%	675.7	445.9	51.5%
Net Revenue	216.5	129.3	67.4%	183.6	17.9%	551.2	361.6	52.4%
Net Revenue from Services	215.6	127.4	69.2%	183.3	17.7%	549.2	356.5	54.1%
Net Revenue from Asset Sales	0.8	1.9	-55.4%	0.3	176.1%	2.0	5.1	-60.1%
Total Cost	(193.9)	(111.1)	74.4%	(165.0)	17.5%	(491.1)	(308.7)	59.1%
Cost of Services	(193.2)	(110.6)	74.7%	(164.6)	17.3%	(489.6)	(306.9)	59.5%
Com pessoal	(12.0)	(9.8)	23.1%	(11.5)	4.0%	(32.8)	(30.2)	8.6%
Com agregados e terceiros	(165.0)	(89.2)	85.1%	(145.5)	13.4%	(419.8)	(239.5)	75.3%
Combustíveis e lubrificantes	(0.9)	(0.8)	17.2%	(2.0)	-54.2%	(4.1)	(3.5)	15.9%
Peças / pneu / manutenção	(4.9)	(5.4)	-9.5%	(4.0)	21.1%	(14.3)	(16.7)	-14.2%
Depreciação	(3.9)	(3.2)	21.7%	(3.7)	4.1%	(11.0)	(9.8)	11.9%
Outros	(6.4)	(2.3)	184.1%	2.2	n.a.	(7.7)	(7.3)	5.4%
Cost of Selling Assets	(0.7)	(0.6)	26.2%	(0.4)	91.8%	(1.4)	(1.8)	n.a.
Gross Profit	22.6	18.1	24.6%	18.6	21.7%	60.1	52.9	13.7%
Operational Expenses	(8.1)	(5.5)	47.0%	(8.4)	-3.0%	(24.0)	(15.0)	60.4%
EBIT	14.5	12.6	14.8%	10.2	41.8%	36.1	37.9	-4.7%
EBIT Margin (% NR)	6.7%	9.8%	-3.1 p.p.	5.6%	+1.1 p.p.	6.6%	10.5%	-3.9 p.p.
EBITDA	19.1	16.4	16.7%	14.5	31.7%	48.7	49.2	-1.0%
EBITDA Margin (%NR)	8.8%	12.6%	-3.8 p.p.	7.9%	+0.9 p.p.	8.8%	13.6%	-4.8 p.p.

Agregados e Terceiros (R\$ mm)	3Q26	3Q25	▲ Y / Y	2Q26	▲ Q / Q	9M26	9M25	▲ Y / Y
Gross Revenue	700.3	647.5	8.2%	659.7	6.1%	1,946.3	1,843.9	5.6%
Net Revenue	582.6	542.7	7.3%	549.7	6.0%	1,619.9	1,546.2	4.8%
Net Revenue from Services	581.1	541.6	7.3%	549.3	5.8%	1,616.2	1,538.2	5.1%
Net Revenue from Asset Sales	1.5	1.1	38.0%	0.5	229.2%	3.7	8.0	-53.7%
Total Cost	(475.3)	(449.5)	5.7%	(452.0)	5.2%	(1,344.5)	(1,282.4)	4.8%
Cost of Services	(473.9)	(448.6)	5.6%	(451.5)	5.0%	(1,340.7)	(1,277.3)	5.0%
Com pessoal	(49.3)	(49.3)	0.0%	(47.6)	3.5%	(145.9)	(153.0)	-4.6%
Com agregados e terceiros	(306.5)	(308.0)	-0.5%	(276.1)	11.0%	(843.3)	(865.4)	-2.6%
Combustíveis e lubrificantes	(52.5)	(43.9)	19.6%	(67.0)	-21.5%	(166.0)	(123.2)	34.7%
Peças / pneu / manutenção	(21.5)	(22.1)	-2.8%	(21.9)	-2.1%	(67.3)	(59.6)	12.9%
Depreciação	(26.4)	(21.8)	21.0%	(24.0)	10.0%	(71.9)	(66.4)	8.3%
Outros	(17.8)	(3.6)	399.0%	(14.9)	19.0%	(46.3)	(9.7)	376.0%
Cost of Selling Assets	(1.4)	(0.9)	56.2%	(0.5)	156.9%	(3.8)	(5.1)	n.a.
Gross Profit	107.3	93.2	15.1%	97.7	9.8%	275.5	263.8	4.4%
Operational Expenses	(19.6)	(22.7)	-13.7%	(20.3)	-3.4%	(54.1)	(67.5)	-19.9%
EBIT	87.6	70.4	24.4%	77.4	13.2%	221.4	196.3	12.8%
EBIT Margin (% NR)	15.0%	13.0%	+2.1 p.p.	14.1%	+1.0 p.p.	13.7%	12.7%	+1.0 p.p.
EBITDA	115.3	93.9	22.8%	102.4	12.7%	296.6	267.7	10.8%
EBITDA Margin (%NR)	19.8%	17.3%	+2.5 p.p.	18.6%	+1.2 p.p.	18.3%	17.3%	+1.0 p.p.

Glossary

EBITDA-A or EBITDA Added – Corresponds to EBITDA plus the residual accounting cost from the sale of fixed assets, which does not represent operational cash outflows, as it is merely an accounting representation of the write-off of assets at the time of sale. Thus, the Company's Management believes that EBITDA-A is a more appropriate measure of operating cash flow than traditional EBITDA as a proxy for cash generation to gauge the Company's capacity to meet its financial obligations. We also emphasize that based on debenture indentures, to calculate leverage and coverage of net financial expenses, EBITDA-A corresponds to the earnings before financial results, taxes, depreciation, amortization, impairment of assets and equity in earnings of affiliates, plus the sale of assets used in the provision of services, calculated over the last 12 (twelve) months, including the EBITDA Added of the last 12 (twelve) months of the merged and/or acquired companies.

IFRS 16 – The International Accounting Standards Board (IASB) has issued CPC 06 (R2) / IFRS 16, which requires lessees to recognize most leases on the balance sheet, recording a liability for future payments and an asset for the right-of-use. The standard became effective on January 1, 2019.

Additional Information

The purpose of this Earnings Release is to detail the financial and operating results of JSL S.A. The financial information is presented in millions of Reais, unless otherwise indicated. The Company's interim financial information is prepared under the Brazilian Corporation Law and is presented on a consolidated basis under CPC-21 (R1) Interim Financial Reporting and IAS 34 - Interim Financial Reporting, issued by the IASB.

As of January 1, 2019, JSL adopted CPC 06 (R2)/IFRS 16 in its accounting financial statements for 1Q19. None of these changes requires the restatement of previously published financial statements.

Due to rounded figures, the financial information presented in the tables in this document may not reconcile exactly with the figures presented in the audited consolidated financial statements.

Disclaimer

We make forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. Such statements are based on the beliefs and assumptions of our Management and are based on information currently available to the Company. Forward-looking statements include information about our intentions, beliefs, or current expectations and those of the Company's Board of Directors and Management. Forward-looking information and statements also include information about possible or assumed operating results, as well as statements that are preceded by, followed by, or that include the words "believes," "may," "will," "continues," "expects," "predicts," "intends," "plans," "estimates," or similar expressions.

Forward-looking statements and information are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties, and assumptions as they relate to future events and depend, therefore, on circumstances that may or may not occur. Future results and shareholder value creation may differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.



Conference Call and Webcast

Date: October 30, 2026, Friday.

Time: 10:00 a.m. (Brasília)
09:00 am (New York) - With simultaneous interpretation

Connection phones:
Brazil: +55 11 4680 6788 or +55 11 4700 9668
Other countries: +1 386 347 5053 or +1 646 558 8656

Webinar ID: 822 1783 2742
Access code: 274147
Webcast: ri.jsl.com.br

Webcast access: The presentation slides will be available for viewing and downloading in the Investor Relations section of our website ri.jsl.com.br. The audio for the conference call will be streamed live on the platform and will be available after the event.

For further information, please contact the Investor Relations Department:

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