

UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR



ENTENDER PARA ATENDER

RESULTADOS 1T25



São Paulo, 06 de maio de 2025 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 1T25.

RESULTADOS DO 1T25 COMPROVAM RESILIÊNCIA OPERACIONAL E DISCIPLINA DO MODELO DE GESTÃO

- Receita bruta atinge R\$ 2,7 bilhões no primeiro trimestre do ano, aumento de 12% em relação ao 1T24, reforçando a consistência do ritmo de crescimento
 - Crescimento consistente das operações *asset light* e *asset heavy* – 12% e 11%, respectivamente, na comparação anual - com projetos mais leves em ativos com maior representatividade
- EBITDA ajustado de R\$ 458,2 milhões no 1T25, crescimento de 14% em relação ao ano anterior, com margem de 20,6% – expansão de +2,6 p.p. em relação ao 4T24
- Lucro líquido ajustado de R\$ 45,1 milhões no trimestre, com potencial de evolução da margem líquida com a estratégia de redução da alavancagem
- Novos contratos atingem R\$ 1,8 bilhão no 1T25, com prazo médio de 81 meses, adicionando receita média mensal de R\$ 22 milhões, e entrada no setor aeroportuário
- Fluxo de caixa livre após crescimento de R\$ 241,2 milhões no 1T25, reforçando a capacidade de geração de caixa da Companhia
- Segunda edição do “Conectando Fronteiras” – iniciativa que integra imigrantes e refugiados ao mercado de trabalho por meio de capacitação e contratação
- Importantes reconhecimentos de mercado; JSL compõe a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (“ISE”) da B3 pelo segundo ano consecutivo, avançando 12 posições no ranking, e mantém nota B no CDP, superando novamente a média global do setor

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Receita Bruta	2.733,8	2.444,6	11,8%	2.937,5	-6,9%
Receita Bruta de Serviços	2.634,1	2.365,8	11,3%	2.856,3	-7,8%
Receita Bruta Venda Ativos	99,6	78,8	26,4%	81,3	22,6%
Receita Líquida	2.319,9	2.070,3	12,1%	2.491,0	-6,9%
Receita Líquida de Serviços	2.229,5	1.993,4	11,8%	2.411,3	-7,5%
Receita Líquida Venda Ativos	90,5	76,9	17,7%	79,6	13,6%
EBIT	278,8	257,4	8,3%	266,4	4,7%
Margem (% ROL Serviços)	12,5%	12,9%	-0,4 p.p.	11,0%	+1,5 p.p.
Lucro Líquido	31,9	33,6	-5,1%	22,7	40,4%
Margem (% ROL)	1,4%	1,6%	-0,2 p.p.	0,9%	+0,5 p.p.
EBITDA	454,2	396,0	14,7%	430,0	5,6%
Margem (% ROL de Serviços)	20,4%	19,9%	+0,5 p.p.	17,8%	+2,5 p.p.
CAPEX Líquido	64,8	442,2	-85,4%	108,6	-40,4%

EBIT Ajustado¹	298,8	280,3	6,6%	286,1	4,5%
Margem (% ROL de Serviços)	13,4%	14,1%	-0,7 p.p.	11,9%	+1,5 p.p.
EBITDA Ajustado¹	458,2	402,8	13,8%	434,0	5,6%
Margem (% ROL de Serviços)	20,6%	20,2%	+0,3 p.p.	18,0%	+2,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	45,1	48,7	-7,4%	35,7	26,3%
Margem (% ROL)	1,9%	2,4%	-0,4 p.p.	1,4%	+0,5 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 1T24 e 4T24 conforme reportado à época. No 1T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 4,0 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 2,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. Além disso, o EBIT foi ajustado em R\$ 16,0 mm e o Lucro Líquido em R\$ 10,6 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da Administração

Iniciamos o ano de 2025 satisfeitos com a evolução dos resultados. Mantivemos nosso compromisso com a consolidação do mercado de logística brasileiro através do crescimento consistente com diversificação de setores e serviços e disciplina na execução, mesmo diante de um cenário macroeconômico mais desafiador. Estamos confiantes na evolução contínua da Companhia com a retomada do patamar adequado das margens operacionais através do foco em eficiência e redução de custos, além da otimização na alocação de capital.

Nesse trimestre, lançamos a **JSL Digital**. Essa nova unidade de negócio oferece um transporte de cargas gerenciado de forma digital – da contratação à entrega. A solução integra processos físicos e digitais, trazendo mais agilidade, visibilidade e segurança para os embarcadores, motoristas e para a JSL. A **JSL Digital** é baseada em um modelo 100% *asset light* e infraestrutura de atendimento enxuta, feita para os clientes que possuem escala e um perfil de cargas que permite esta solução. Essa estrutura nos permitirá oferecer esse tipo de serviço com preços mais competitivos, possibilitando também nossa entrada em clientes e fluxos que não atuamos hoje, especialmente no serviço de transporte do ponto A para ponto B – “spot” – com menor valor agregado.

A receita líquida do primeiro trimestre de 2025 foi de R\$ 2,3 bilhões, aumento de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os novos contratos adicionados ao longo de 2024 e o *ramp-up* dos mesmos já observado em grande parte nesse trimestre foram os principais promotores desse crescimento orgânico consistente. A redução de receita quando comparamos o trimestre atual com o anterior se deve a sazonalidade natural do negócio. No 1T25, fechamos R\$ 1,8 bilhão em novos contratos que sustentarão esse ritmo de crescimento nos próximos trimestres. Entre os novos contratos, um grande projeto nos insere no setor aeroportuário, ampliando ainda mais nossa diversificação de setores e serviços, além de criar uma oportunidade para avançar nesse segmento.

Nos segmentos de negócios, tivemos um crescimento de 18% em distribuição urbana, 17% em armazenagem, 14% em operações dedicadas e 8% em transporte de cargas. Os promotores desse crescimento foram, principalmente, os setores de papel e celulose, bens de consumo e *e-commerce*, através dos novos contratos firmados ao longo do ano passado e aumento de demanda.

Alcançamos R\$ 458,2 milhões no EBITDA ajustado do trimestre, alta de 14% em relação ao 1T24, com uma margem de 20,6% (+0,3 p.p. vs 1T24). O retorno ao patamar adequado para a Companhia foi resultado da recomposição dos preços através da renegociação dos contratos iniciados no trimestre anterior, ação que se fez necessária com a alta nos preços dos insumos que passou a ser observada no final do ano de 2024 e desequilibrou a rentabilidade de alguns contratos. Além dos ajustes de preço, o cenário atual demanda uma busca ainda maior por maximizar produtividade e eficiência nas nossas operações, em adição ao contínuo esforço de austeridade de custos. Estes foram os promotores da melhora operacional comprovada pela expansão de +2,6 p.p. no 1T25 vs 4T24.

A venda de ativos segue crescendo, fruto dos esforços comerciais com o objetivo de reduzir a base de ativos disponíveis para venda e tornar ainda mais eficiente a alocação de capital. No entanto, a margem de vendas foi pressionada por um tipo específico de veículo leve (picape) que sofreu uma desvalorização acima da média do mercado de seminovos. Para as demais classes de ativos, especialmente veículos pesados, as vendas têm ocorrido com margens normalizadas.

O lucro líquido ajustado do 1T25 foi de R\$ 45,1 milhões. A última linha segue pressionada pela alta na taxa de juros que piorou em 14% o resultado financeiro em relação ao 4T24. Além disso, os esforços de desalavancagem para uma operação com balanço mais leve ainda não compensam a forte alta de juros observada na economia nos últimos meses.

O ROIC *running rate* UDM foi de 14,3% no primeiro trimestre de 2025. O grande volume de novos contratos firmados no 1T25, que foram precificados com uma TIR mais elevada para fazer frente a alta do custo de capital no 4T24, representam um potencial de expansão no ROIC à medida que alcançamos o amadurecimento desses contratos.

O capex líquido do 1T25 foi de R\$ 64,8 milhões. Os contratos fechados no último trimestre de 2024 e no trimestre atual foram mais leves em ativos, reduzindo a necessidade de capex no período. A redução do capex líquido observada quando comparamos com 1T24 e 4T24 também é resultado da opção por alugar parte dos ativos necessários à operação, o que contribui para um balanço mais leve e acelera o processo de desalavancagem da JSL. Esse processo também será potencializado pela capacidade de geração de caixa dos investimentos realizados nos últimos doze meses que ainda não se converteram integralmente em caixa.

A alavancagem se manteve estável em 3,04x dívida líquida/EBITDA e 2,59x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. As estratégias de redução da alavancagem encontram-se nas etapas iniciais e ainda não impactaram o indicador. Encerramos o trimestre com R\$ 1,7 bilhão em caixa, além de linhas de crédito comprometidas de R\$ 530 milhões, totalizando R\$ 2,3 bilhões de liquidez disponível, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo em 1,6 vezes. Isso demonstra nossa disciplina na gestão da estrutura de capital, mantendo uma posição de caixa suficiente para atender às obrigações de curto e médio prazo.

Consolidamos importantes avanços em sustentabilidade no primeiro trimestre de 2025. Integramos a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (“ISE”) da B3 pelo segundo ano consecutivo e mantivemos a nota B no CDP, superando novamente a média global do setor, e seguimos investindo em tecnologias que aumentam a eficiência operacional e reduzem o impacto ambiental. Além disso, ampliamos nossas iniciativas de inclusão e qualificação profissional. Lançamos a Escola de Formação de Motorista Carreteiro, programa gratuito que oferece treinamento técnico e comportamental para novos motoristas, com foco em segurança no trabalho, legislação de trânsito, comportamento profissional e gestão de transporte. Também fortalecemos nossa atuação em diversidade e inclusão com a segunda edição do Conectando Fronteiras, agora em Guarulhos (SP), iniciativa que integra imigrantes e refugiados ao mercado de trabalho por meio de capacitação e contratação.

Iniciamos o ano confiantes de que estamos no caminho certo para seguir com nosso plano estratégico. As iniciativas de redução de custo e otimização na alocação de capital traçadas no final do ano passado já começam a refletir nos resultados desse trimestre. Isso somado ao crescimento consistente de receita e à disciplina na gestão do endividamento, proporcionam a confiança de que seguiremos nossa agenda de consolidação do mercado de logística.

Agradecemos à nossa Gente, clientes e acionistas pela confiança.

Ramon Alcaraz

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)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Receita Bruta	2.733,8	2.444,6	11,8%	2.937,5	-6,9%
Receita Bruta de Serviços	2.634,1	2.365,8	11,3%	2.856,3	-7,8%
Receita Bruta Venda Ativos	99,6	78,8	26,4%	81,3	22,6%
Receita Líquida	2.319,9	2.070,3	12,1%	2.491,0	-6,9%
Receita Líquida de Serviços	2.229,5	1.993,4	11,8%	2.411,3	-7,5%
Operações Dedicadas	764,4	670,5	14,0%	780,2	-2,0%
Transporte de Cargas	1.005,4	930,6	8,0%	1.124,3	-10,6%
Distribuição Urbana	169,8	144,5	17,5%	203,0	-16,3%
Armazenagem	289,8	247,9	16,9%	303,9	-4,6%
Receita Líquida Venda Ativos	90,5	76,9	17,7%	79,6	13,6%
Custos Totais	(1.945,9)	(1.696,6)	14,7%	(2.103,2)	-7,5%
Custo de Serviços	(1.846,9)	(1.630,2)	13,3%	(2.018,7)	-8,5%
Custo Venda de Ativos	(99,0)	(66,3)	49,3%	(84,5)	17,1%
Lucro Bruto	374,1	373,8	0,1%	387,8	-3,5%
Despesas Operacionais	(95,3)	(116,4)	-18,1%	(121,4)	-21,5%
EBIT	278,8	257,4	8,3%	266,4	4,7%
Margem (% ROL Serviços)	12,5%	12,9%	-0,4 p.p.	11,0%	+1,5 p.p.
Resultado Financeiro	(275,8)	(220,3)	25,2%	(242,6)	13,7%
Receitas Financeiras	64,6	63,3	2,1%	44,8	44,1%
Despesas Financeiras	(340,4)	(283,6)	20,0%	(287,4)	18,4%
Impostos	28,9	(3,5)	-924,4%	(1,1)	-2788,0%
Lucro Líquido	31,9	33,6	-5,1%	22,7	40,4%
Margem (% ROL)	1,4%	1,6%	-0,2 p.p.	0,9%	+0,5 p.p.
EBITDA	454,2	396,0	14,7%	430,0	5,6%
Margem (% ROL de Serviços)	20,4%	19,9%	+0,5 p.p.	17,8%	+2,5 p.p.
EBITDA-A	553,2	462,4	19,6%	514,6	7,5%
Margem (% ROL de Serviços)	24,8%	23,2%	+1,6 p.p.	21,3%	+3,5 p.p.
CAPEX Líquido	64,8	442,2	-85,4%	108,6	-40,4%
EBIT Ajustado¹	298,8	280,3	6,6%	286,1	4,5%
Margem (% ROL de Serviços)	13,4%	14,1%	-0,7 p.p.	11,9%	+1,5 p.p.
EBITDA Ajustado¹	458,2	402,8	13,8%	434,0	5,6%
Margem (% ROL de Serviços)	20,6%	20,2%	+0,3 p.p.	18,0%	+2,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	45,1	48,7	-7,4%	35,7	26,3%
Margem (% ROL)	1,9%	2,4%	-0,4 p.p.	1,4%	+0,5 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 1T24 e 4T24 conforme reportado à época. No 1T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 4,0 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 2,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. Além disso, o EBIT foi ajustado em R\$ 16,0 mm e o Lucro Líquido em R\$ 10,6 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mas-valia das aquisições.

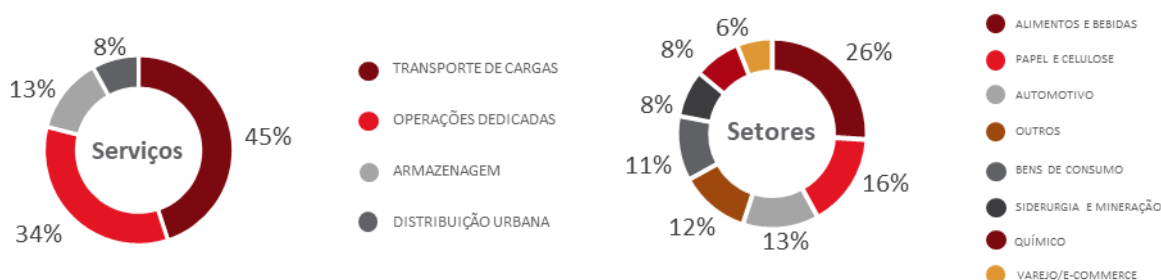
A receita líquida de serviços apresentou um crescimento de 12% em relação ao 1T24, atingindo R\$ 2.229,5 com os novos contratos fechados ao longo de 2024 e a maturação dos mesmos. Isso segue contribuindo para a diversificação de serviços e para manter o ritmo de crescimento orgânico consistente. Ampliamos ainda mais nossa presença em praticamente todos os setores da economia, o que nos proporciona múltiplas avenidas de crescimento, além de uma demanda resiliente.

O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (26% da receita do 1T25), seguido por papel e celulose (16%) com crescimento de 22% vs 1T24, pela maturação dos projetos implantados no primeiro semestre de 2024, e automotivo (13% da receita). Continuamos ampliando a nossa presença no setor de *e-commerce* (6% da receita) e bens de consumo (11%), setores que cresceram 32% e 22%, respectivamente, em função dos contratos implantados ao longo de 2024 e pelo aumento de demanda.

O crescimento se manteve consistente em relação aos serviços:

- O segmento de transporte de cargas (45% da ROL de serviços no 1T25) cresceu 8% em relação ao 1T24 em função do crescimento orgânico pelos novos contratos nos setores de químicos e *e-commerce* e aumento da demanda de alimentos refrigerados e congelados. Destacamos que nossa exposição no Transporte de Cargas se dá, cada vez mais, em serviços de transporte especializados e dedicados, em que há maiores barreiras de entrada e alta previsibilidade da demanda.
- Operações dedicadas (34% da ROL de serviços no 1T25) apresentou um aumento de 14% vs 1T24, beneficiado pela maturação dos novos contratos no setor papel e celulose (+23%) implantados em 2024 e aumento na demanda das operações de intralogística em diversos setores (+36%).
- As operações de armazenagem (13% da ROL de serviços no 1T25) cresceram em 17% sua receita em relação ao mesmo período do ano anterior, em função dos novos contratos implantados ao longo do ano no setor de bens de consumo, principalmente.
- O segmento de distribuição urbana (8% da ROL de serviços no 1T25) apresentou um aumento de 18% na comparação anual, com destaque para o setor de alimentos e bebidas em função de maior demanda e o setor de *e-commerce* em função dos novos contratos implantados ao longo de 2024.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (1T25)



O EBITDA ajustado alcançou R\$ 458,2 milhões com uma margem de 20,6%. Essa retomada ao patamar adequado e expansão de +2,6 p.p. em relação ao 4T24 são frutos da recomposição dos contratos que se fez necessária pela inflação. Além disso, houve um foco ainda maior em austeridade dos custos e maximização da produtividade, elevando a eficiência operacional. Por outro lado, a margem da venda de ativos exerce uma pressão sobre a margem consolidada, por conta de um tipo específico de veículo leve (picape) que sofreu uma desvalorização acima da média do mercado de seminovos. Para as demais classes de ativos, especialmente veículos pesados, as vendas têm ocorrido com margens normalizadas.

O lucro líquido ajustado do 1T25 foi de R\$ 45,1 milhões. A última linha segue pressionada pela alta na taxa de juros que piorou em 14% o resultado financeiro em relação ao 4T24 e ainda não foi compensada pelos esforços de desalavancagem. Nesse trimestre, houve um impacto positivo na linha de IRPJ e CSLL. A JSL, em função do setor de atuação, tem como alternativa a opção pelo regime de crédito presumido de ICMS. Em um primeiro momento, optamos por não descontar esse benefício da base de cálculo de IRPJ e CSLL. Posteriormente, diante do entendimento de que esse direito já se encontra pacificado, à luz de decisões judiciais nesse sentido, passamos a reconhecer os respectivos efeitos decorrentes da exclusão da parcela do crédito presumido de ICMS da base de cálculo do IRPJ e da CSLL, o que resultou em R\$ 18,2 milhões de crédito na linha de IRPJ e CSLL, retroativo a janeiro/2024. Esse benefício irá perdurar nos próximos meses.

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A/A	4T24	▲ T/T
Receita Bruta	1.399,2	1.245,8	12,3%	1.567,1	-10,7%
Receita Líquida	1.168,6	1.038,9	12,5%	1.311,2	-10,9%
Receita Líquida de Serviços	1.155,8	1.026,0	12,6%	1.299,2	-11,0%
Operações Dedicadas	218,1	185,0	17,9%	228,8	-4,7%
Transporte de Cargas	606,3	563,4	7,6%	706,4	-14,2%
Distribuição Urbana	41,5	29,7	39,6%	60,2	-31,0%
Armazenagem	289,8	247,9	16,9%	303,9	-4,6%
Receita Líquida Venda Ativos	12,9	12,9	-0,6%	12,0	7,3%
Custos Totais	(981,5)	(878,3)	11,8%	(1.111,1)	-11,7%
Custo de Serviços	(971,4)	(868,3)	11,9%	(1.098,1)	-11,5%
Com pessoal	(341,1)	(268,5)	27,1%	(358,5)	-4,8%
Com agregados e terceiros	(371,9)	(377,9)	-1,6%	(458,2)	-18,9%
Combustíveis e lubrificantes	(62,4)	(56,4)	10,5%	(67,6)	-7,7%
Peças / pneu / manutenção	(50,3)	(51,3)	-2,0%	(56,9)	-11,7%
Depreciação	(77,3)	(56,5)	36,9%	(72,3)	6,9%
Outros	(68,4)	(57,7)	18,6%	(84,6)	-19,2%
Custo Venda de Ativos	(10,2)	(9,9)	2,4%	(13,0)	-21,6%
Lucro Bruto	187,1	160,7	16,4%	200,1	-6,5%
Despesas Operacionais	(55,2)	(58,8)	-6,1%	(77,3)	-28,6%
EBIT	131,9	101,9	29,4%	122,8	7,4%
Margem (% ROL Serviços)	11,4%	9,9%	+1,5 p.p.	9,5%	+2,0 p.p.
EBITDA	223,7	170,5	31,2%	209,1	6,9%
Margem (% ROL de Serviços)	19,4%	16,6%	+2,7 p.p.	16,1%	+3,3 p.p.

A receita líquida de serviços no *asset light* foi de R\$ 1.155,8 milhões no 1T25, crescimento de 13% em relação ao mesmo período do ano anterior. A maturação dos projetos implantados no setor de alimentos e bebidas no início de 2024 foram os promotores do crescimento relevante de 40% no segmento de distribuição urbana. Já em operações dedicadas, o aumento foi de 18% pelo aumento da demanda do setor automotivo nas operações de intralogística. Novos projetos implantados no setor de bens de consumo impulsionaram o crescimento de 17% em armazenagem. O aumento de 8% no segmento de transporte de cargas em relação ao 1T24 se deu pelas implantações no setor de bens de consumo e *e-commerce*, mas segue impactado pela redução intencional de receita no setor do agronegócio, em linha com o planejamento estratégico de reposicionamento e recuperação de margens deste setor.

Em relação aos setores da economia, automotivo representou 23% da receita do segmento (serviços de *milk-run*, intralogística e transporte de veículos), bens de consumo representou 19% (com foco em armazenagem e transferência entre CDs) e alimentos e bebidas, 14% (transporte e armazenagem).

O EBITDA do segmento foi de R\$ 223,7 milhões no trimestre (+31% vs 1T24) com margem de 19,4%, expansão de 2,7 p.p. A recomposição dos preços pela renegociação dos contratos que ocorreu nos últimos meses e foco em redução de custos também resultou em um aumento de 3,3 p.p. na margem EBITDA em relação ao 4T24. A concentração de projetos com perfil leve em ativos (88% dos novos contratos do trimestre são *asset light*) mostram um potencial de expansão da receita e margem do segmento.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A/A	4T24	▲ T/T
Receita Bruta	1.334,6	1.198,8	11,3%	1.370,5	-2,6%
Receita Líquida	1.151,3	1.031,4	11,6%	1.179,7	-2,4%
Receita Líquida de Serviços	1.073,7	967,5	11,0%	1.112,1	-3,5%
Operações Dedicadas	546,3	485,5	12,5%	551,5	-0,9%
Transporte de Cargas	399,1	367,2	8,7%	417,8	-4,5%
Distribuição Urbana	128,3	114,7	11,9%	142,8	-10,1%
Armazenagem	-	-	n.a	-	n.a
Receita Líquida Venda Ativos	77,6	64,0	21,4%	67,6	14,8%
Custos Totais	(964,3)	(818,3)	17,8%	(992,1)	-2,8%
Custo de Serviços	(875,5)	(761,9)	14,9%	(920,5)	-4,9%
Com pessoal	(371,9)	(314,7)	18,2%	(395,4)	-6,0%
Com agregados e terceiros	(45,4)	(25,6)	77,5%	(36,0)	26,0%
Combustíveis e lubrificantes	(214,0)	(199,2)	7,4%	(219,6)	-2,5%
Peças / pneu / manutenção	(125,2)	(120,1)	4,2%	(134,7)	-7,1%
Depreciação	(77,6)	(56,2)	38,0%	(70,7)	9,7%
Outros	(41,5)	(46,0)	-9,9%	(64,0)	-35,2%
Custo Venda de Ativos	(88,8)	(56,4)	57,5%	(71,5)	24,2%
Lucro Bruto	187,0	213,1	-12,3%	187,7	-0,4%
Despesas Operacionais	(40,1)	(57,7)	-30,4%	(44,1)	-9,0%
EBIT	146,9	155,5	-5,5%	143,6	2,3%
Margem (% ROL Serviços)	13,7%	16,1%	-2,4 p.p.	12,9%	+0,8 p.p.
EBITDA	230,5	225,6	2,2%	220,9	4,4%
Margem (% ROL de Serviços)	21,5%	23,3%	-1,8 p.p.	19,9%	+1,6 p.p.

A receita líquida de serviços alcançou R\$ 1.073,7 milhões no primeiro trimestre de 2025, aumento de 11% comparado ao 1T24. O segmento de distribuição urbana cresceu 12% em função dos contratos implantados principalmente no setor de *e-commerce*. Em operações dedicadas, a alta de 13% em relação ao 1T24 ocorreu pelo *ramp-up* de projetos no setor de papel e celulose. No segmento de transporte de cargas, o crescimento de 9% foi promovido pelas implantações no setor de combustível e aumento de demanda em alimentos e bebidas, alguns dos serviços especializados e dedicados prestados. A essencialidade e qualidade do serviço prestado na cadeia produtiva dos nossos clientes nos permite manter um ritmo de crescimento consistente.

Em relação aos setores da economia, alimentos e bebidas representou 39% da receita do segmento (com transporte de alimentos refrigerados e refrigerados e distribuição urbana), papel e celulose representou 28% (com serviços em toda cadeia produtiva do cliente) e químicos, 12% (com serviços de transporte especializado e dedicado de líquidos e gases).

O EBITDA do *asset heavy* foi de R\$ 230,5 milhões no 1T25, com margem de 21,5%. A margem apresentou uma redução em relação ao mesmo período do ano anterior pelo aumento no preço dos insumos, já mencionados anteriormente, que prejudicou a rentabilidade de alguns contratos intensivos em capital quando comparada com o 1T24. No entanto, a renegociação de contratos ainda em andamento, necessária para fazer frente a inflação, já passou a contribuir com o resultado do trimestre refletindo em uma expansão de +1,6 p.p. na margem EBITDA em relação ao 4T24. Vale reforçar que a margem bruta foi impactada pela margem venda de ativos que, conforme já citado, foi pressionada por um tipo de veículo leve específico que sofreu uma desvalorização acima da média do mercado.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Receitas Financeiras	64,6	63,3	2,1%	44,8	44%
Despesas Financeiras	(340,4)	(283,6)	20,0%	(287,4)	18,4%
Resultado Financeiro	(275,8)	(220,3)	25,2%	(242,6)	13,7%

A despesa financeira pelo serviço da dívida (1T25x1T24) aumentou R\$ 56,3 milhões, sendo impactada em R\$ 67,9 milhões devido ao aumento do CDI, porém compensada em R\$ 11,6 milhões pela redução da dívida bruta média do período comparado. Analisando o Resultado Financeiro total em relação ao 4T24 o aumento de 13,7% é resultado principalmente do incremento do CDI no 1T25 em comparação ao trimestre anterior.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Dívida bruta	7.465,5	8.679,6	-14,0%	7.427,0	0,5%
Caixa e aplicações financeiras	1.748,5	3.720,4	-53,0%	1.894,9	-7,7%
Dívida líquida	5.717,0	4.959,2	15,3%	5.532,2	3,3%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	15,2%	13,7%	+1,5 p.p.	14,6%	+0,5 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,0%	9,0%	+1,0 p.p.	9,7%	+0,4 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	5,0	6,0	-16,7%	5,1	-2,9%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	15,2%	13,7%	11,1%	14,6%	3,7%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	14,7%	11,6%	+3,1 p.p.	13,4%	+1,3 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,9	4,0	-2,5%	3,8	1,8%

Fechamos o 1T25 com R\$ 1,7 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 530 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 2,3 bilhões em fontes de liquidez que equivalem a 1,6 vezes a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o quarto trimestre de 2026. 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. Com a amortização de um CRA com custo de 147% do CDI em maio de 2025, deve-se observar uma redução adicional no *spread* do custo médio da dívida de 0,2 p.p.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	1T25	4T24	1T24
Dívida líquida / EBITDA	3,04x	3,04x	2,68x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,59x	2,63x	2,40x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,75x	2,82x	2,98x
EBITDA UDM	1.877,6	1.819,5	1.848,7
EBITDA-A ¹ UDM	2.203,5	2.106,8	2.066,6

¹EBITDA-A calculado conforme metodologia dos covenants

Nossa alavancagem foi de 3,04x dívida líquida/EBITDA e 2,59x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,75x. Mantivemos nossos índices de alavancagem controlados, mesmo com os investimentos nos últimos doze meses que ainda não se converteram integralmente em receita (e resultado) e com custo de capital mais elevado, o que reflete nossa forte geração de caixa e eficiência no modelo de precificação dos contratos. As estratégias de redução da alavancagem encontram-se nas etapas iniciais e ainda não impactaram o indicador.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Investimento bruto por natureza	164,4	521,1	-68,4%	189,9	-13,4%
Expansão	91,9	365,6	-74,9%	145,8	-37,0%
Renovação	50,9	148,6	-65,7%	38,3	33,0%
Outros	21,6	6,9	212,9%	5,8	273,4%
Investimento bruto por tipo	164,4	521,1	-68,4%	189,9	-13,4%
Caminhões	69,4	463,1	-85,0%	84,3	-17,7%
Máquinas e Equipamentos	67,5	39,8	69,5%	53,9	25,1%
Veículos Leves	4,6	7,6	-38,7%	27,9	-83,3%
Ônibus	1,3	2,1	-39,0%	2,4	-48,1%
Outros	21,6	8,5	154,3%	21,3	1,3%
Receita de Venda de Ativos	99,6	78,8	26,4%	81,3	22,6%
Total Investimento Líquido	64,8	442,2	-85,4%	108,6	-40,4%

O capex líquido do 1T25 foi de R\$ 64,8 milhões. O capex bruto foi de R\$ 164,4 milhões, sendo 56% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura. Em linha com o plano estratégico, parte dos novos contratos firmados no 4T24 e 1T25 tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser mais benéfico. Com isso, a necessidade de capex desse trimestre já se mostrou bastante inferior em relação aos períodos anteriores – redução de 85% vs 1T24.

Importante mencionar que a JSL não opera com estoque de ativos, somente efetuamos os investimentos para aplicação direta em cada operação uma vez que os contratos comerciais estejam assinados. O efeito caixa dos investimentos realizados no período estão refletidos no tópico de ‘Fluxo de Caixa’.

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	1T25 UDM	1T24 UDM	4T24 UDM	Running Rate UDM
EBIT	1.231,9	1.329,3	1.210,5	1.178,1
Alíquota efetiva	12,3%	10,0%	22,7%	22%
NOPLAT	1.080,9	1.196,9	935,1	918,9
Dívida Líquida período atual	5.717,0	4.959,2	5.532,2	5.048,4
Dívida líquida período anterior	4.959,2	3.784,1	4.852,4	4.335,0
Dívida líquida média	5.338,1	4.371,6	5.192,3	4.691,7
PL período atual	1.791,2	1.698,3	1.770,4	1.791,2
PL período anterior	1.698,3	1.436,1	1.663,4	1.698,3
PL médio	1.744,8	1.567,2	1.716,9	1.744,8
Capital Investido período atual	7.508,1	6.657,5	7.302,5	6.839,6
Capital Investido período anterior	6.657,5	5.220,2	6.515,8	6.033,3
Capital Investido médio	7.082,8	5.938,9	6.909,2	6.436,5
ROIC	15,3%	20,2%	13,5%	14,3%

No 1T25, nosso ROIC UDM reportado foi de 15,3% e o ROIC *running rate* foi de 14,3%. A melhora operacional observada no primeiro trimestre, conforme já mencionado, ainda não se refletiu integralmente nos resultados, o que deve ocorrer ao longo dos próximos meses. Junto a isso, a alta concentração do perfil leve em ativos nos novos contratos do 1T25, que reduzem a necessidade de investimento, também deverá ser um promotor para o ROIC nos próximos trimestres. Vale destacar que nosso capital investido está sempre vinculado a projetos já contratados, com geração de receitas e resultados previstos.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	1T25	4T24	1T24
EBITDA	454,2	430,0	396,0
Capital de Giro	(124,8)	(158,1)	79,0
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	99,0	84,5	66,3
Capex Renovação	(50,9)	(42,7)	(148,6)
Itens Não Caixa e outros	(14,0)	(21,3)	54,4
Caixa gerado pelas atividades operacionais	363,5	292,5	447,2
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,5)	4,0	(5,6)
(-) Capex outros	(21,6)	(5,8)	(6,9)
Fluxo de caixa livre	341,4	290,7	434,7
(-) Capex Expansão	(100,2)	(184,5)	(263,1)
(-) Aquisição de empresas	-	(84,3)	-
Fluxo após crescimento	241,2	21,8	171,6

Nosso foco na precificação dos novos contratos com rentabilidade adequada e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa operacional (R\$ 241,2 milhões após crescimento no trimestre), trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura de capital. O capex de expansão com efeito caixa é líquido dos benefícios de linhas de financiamento (FINAME) e prazo de pagamento para fornecedores. A redução da necessidade de capex para manter o crescimento orgânico observada em 2024 e no 1T25 junto a iniciativas de melhora do capital de giro irão favorecer a geração de caixa e a estratégia de desalavancagem da Companhia.

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Lucro Líquido Total	31,9	33,6	-5,0%	22,7	40,4%
Resultado Financeiro	275,8	220,3	25,2%	242,6	13,7%
IR e contribuição social	(28,9)	3,5	-930,9%	1,1	-2788,0%
Depreciação e Amortização	175,4	138,7	26,5%	163,7	7,1%
Depreciação imobilizado	63,4	101,2	-37,4%	124,0	-48,9%
Depreciação IFRS 16	112,0	37,5	198,7%	39,7	182,4%
EBITDA	454,2	396,0	14,7%	430,0	5,6%
Custo de Venda de Ativos	99,0	66,3	49,2%	84,5	17,1%
EBITDA-A	553,2	462,4	19,6%	514,6	7,5%
Mais Valia	4,0	6,8	n.a	3,9	n.a
EBITDA Ajustado	458,2	402,8	13,7%	434,0	5,6%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	346,2	365,3	-5,2%	394,3	-12,2%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	1T25	1T24	▲ A / A	4T24	▲ T / T
Lucro Líquido	31,9	33,6	-5,0%	22,7	40,4%
Mais Valia	2,7	4,5	n.a	2,6	n.a
Amortização PPA	10,6	10,7	-1,0%	10,4	n.a
Lucro Líquido Ajustado	45,1	48,7	-7,4%	35,7	26,3%
Margem (% ROL)	1,9%	2,4%	-0,4 p.p.	1,4%	+0,5 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	1T25	4T24	1T24	Passivo (R\$ milhões)	1T25	4T24	1T24
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	327,0	442,8	624,8	Fornecedores	291,5	309,3	557,3
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.420,6	1.451,3	3.095,6	Risco sacado a pagar	2,3	2,5	-
Instrumentos financeiros derivativos	148,7	131,3	31,8	Instrumentos financeiros derivativos	125,0	112,7	85,1
Contas a receber	1.899,8	1.814,9	1.472,9	Empréstimos e financiamentos	1.414,2	1.474,8	785,3
Estoques	97,9	97,2	70,8	Debêntures	56,0	37,3	52,2
Tributos a recuperar	83,0	78,3	103,5	Arrendamentos a pagar	22,7	22,4	31,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	105,9	85,5	45,7	Arrendamentos por direito de uso	165,0	132,3	125,2
Outros créditos	27,9	23,1	26,1	Obrigações sociais e trabalhistas	388,4	364,7	366,6
Despesas antecipadas	69,5	37,8	71,6	Imposto de renda e contribuição social a recolher	2,3	1,6	5,4
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	445,2	389,3	206,0	Tributos a recolher	181,4	184,5	150,1
Adiantamentos a terceiros	53,9	67,0	51,8	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	106,5	-
				Outras contas a pagar	78,8	75,8	86,4
				Adiantamentos de clientes	32,2	36,6	35,5
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	136,5	147,4	113,2
Total do ativo circulante	4.679,4	4.618,6	5.800,7	Total do passivo circulante	2.896,1	3.008,4	2.394,1
Ativo não circulante				Não circulante			
Não circulante				Empréstimos e financiamentos	4.371,0	4.256,0	5.637,7
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	0,9	0,8	-	Debêntures	1.566,2	1.565,3	2.300,4
Instrumentos financeiros derivativos	115,4	86,9	273,3	Arrendamentos a pagar	66,7	70,6	87,0
Contas a receber	32,2	25,3	37,2	Arrendamentos por direito de uso	550,1	441,7	427,2
Tributos a recuperar	98,8	87,0	162,4	Tributos a recolher	10,6	11,9	28,3
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	16,4	12,8	7,0	Provisão para demandas judiciais e administrativas	471,3	493,7	592,0
Depósitos judiciais	70,5	70,5	63,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	240,8	259,9	185,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	174,9	164,3	143,1	Partes relacionadas	-	0,0	2,1
Partes relacionadas	-	-	-	Outras contas a pagar	32,6	33,5	24,0
Ativo de indenização por combinação de negócios	379,6	406,8	484,4	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	463,3	448,8	556,2
Outros créditos	40,7	41,0	34,5	Obrigações Sociais e Trabalhistas	15,9	13,9	142,2
				Instrumentos financeiros derivativos	107,9	106,2	5,3
Total do realizável a longo prazo	929,5	895,4	1.205,4	Total do passivo não circulante	7.896,4	7.701,4	9.987,5
Investimentos	-	-	-				
Imobilizado	6.077,8	6.058,1	6.137,8	Total do patrimônio líquido	1.791,2	1.770,4	1.698,3
Intangível	897,0	908,1	936,0				
Total	6.974,8	6.966,2	7.073,8	Total do passivo e patrimônio líquido	12.583,7	12.480,2	14.079,9
Total do ativo não circulante	7.904,3	7.861,6	8.279,2				
Total do ativo	12.583,7	12.480,2	14.079,9				

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

Este 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 deste 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 estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Teleconferência e Webcast

Data: 07 de maio de 2025, quarta-feira.

Horário: 10:00am (Brasília)
09:00am (New York) – Com tradução simultânea.

Telefones de conexão:
Brasil: +55 11 4632-2236
Demais países: +1 646 558-8656

Código de acesso: JSL
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:

Tel: +55 (11) 3154-4013 | ri@jsl.com.br | ri.jsl.com.br

UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR



ENTENDER PARA ATENDER

EARNINGS RELEASE

1Q25



São Paulo, May 06, 2025 - JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 1Q25.

1Q25 RESULTS REFLECT OPERATIONAL RESILIENCE AND MANAGEMENT MODEL DISCIPLINE

- Gross revenue reached R\$2.7 billion in the first quarter, a 12% increase vs. 1Q24, reinforcing the consistency of our growth trajectory
 - Consistent growth in both asset-light and asset-heavy operations — up 12% and 11% YoY, respectively — with lighter-asset projects gaining greater share
- Adjusted EBITDA totaled R\$458.2 million in 1Q25, up 14% YoY, with a margin of 20.6% - an expansion of 2.6 p.p. over 4Q24
- Adjusted net income was R\$45.1 million in the quarter, with margin expansion potential supported by our deleveraging strategy
- New contracts reached R\$1.8 billion in 1Q25, with an average term of 81 months, adding R\$22 million in average monthly revenue — supporting organic growth and expanding our presence across sectors
- Free cash flow after growth investments reached R\$241.2 million in 1Q25, reinforcing the Company's cash generation capacity
- Important market recognitions; JSL is included in the B3 Corporate Sustainability Index ("ISE") for the second consecutive year, advancing 12 positions in the ranking, and maintains a B rating in the CDP, once again surpassing the global industry average

Financial Highlights Summary (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y / Y	4Q24	▲ Q / Q
Gross Revenue	2,733.8	2,444.6	11.8%	2,937.5	-6.9%
Gross Revenue from Services	2,634.1	2,365.8	11.3%	2,856.3	-7.8%
Gross Revenue from Asset Sales	99.6	78.8	26.4%	81.3	22.6%
Net Revenue	2,319.9	2,070.3	12.1%	2,491.0	-6.9%
Net Revenue from Services	2,229.5	1,993.4	11.8%	2,411.3	-7.5%
Net Revenue from Asset Sales	90.5	76.9	17.7%	79.6	13.6%
EBIT	278.8	257.4	8.3%	266.4	4.7%
Margin (% NR from Services)	12.5%	12.9%	-0.4 p.p.	11.0%	+1.5 p.p.
Net Income	31.9	33.6	-5.1%	22.7	40.4%
Margin (% NR)	1.4%	1.6%	-0.2 p.p.	0.9%	+0.5 p.p.
EBITDA	454.2	396.0	14.7%	430.0	5.6%
Margin (% NR from Services)	20.4%	19.9%	+0.5 p.p.	17.8%	+2.5 p.p.
Net CAPEX	64.8	442.2	-85.4%	108.6	-40.4%
Adjusted EBIT¹	298.8	280.3	6.6%	286.1	4.5%
Margin (% NR from Services)	13.4%	14.1%	-0.7 p.p.	11.9%	+1.5 p.p.
Adjusted EBITDA¹	458.2	402.8	13.8%	434.0	5.6%
Margin (% NR)	20.6%	20.2%	+0.3 p.p.	18.0%	+2.6 p.p.
Adjusted¹ Net Income	45.1	48.7	-7.4%	35.7	26.3%
Margin (% NR from Services)	1.9%	2.4%	-0.4 p.p.	1.4%	+0.5 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 1Q24 and 4Q24, as reported at the time. In 1Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 4.0 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.7 million in Net Income. Additionally, EBIT was adjusted by R\$ 16.0 million and Net Income by R\$ 10.6 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.

Message from Management

We began 2025 pleased with the progress of our results. We remain committed to consolidating the Brazilian logistics market through consistent growth, sector and service diversification, and disciplined execution — even in a more challenging macroeconomic environment. We are confident in the Company's continued momentum, with operating margins returning to appropriate levels thanks to our focus on efficiency, cost reduction, and optimized capital allocation.

This quarter, we launched JSL Digital, our new business unit offering fully digitalized cargo transportation — from contracting to delivery. This solution integrates physical and digital processes, bringing greater speed, visibility, and security to shippers, drivers, and JSL alike. JSL Digital is built on a 100% asset-light model with a lean support structure, designed for clients whose cargo profiles are compatible with this approach. This setup enables us to offer more competitive pricing and expand into clients and logistics flows where we are not yet present — especially in “spot” A-to-B freight, which involves lower added value.

Net revenue for 1Q25 was R\$2.3 billion, up 12% compared to the same period last year. This consistent organic growth was mainly driven by contracts signed throughout 2024 and the ramp-up already underway in most of them this quarter. The sequential decline compared to 4Q24 reflects the natural seasonality of the business. In 1Q25, we signed R\$1.8 billion in new contracts that will sustain our growth trajectory in the coming quarters. Among them, a major new project brings us into the airport sector, further diversifying our service and sector exposure and opening new opportunities for expansion in this segment.

Performance was strong across all business lines in 1Q25, with 18% growth in urban distribution, 17% in warehousing, 14% in dedicated operations, and 8% in cargo transportation. These results were driven primarily by the pulp & paper, consumer goods, and e-commerce sectors, supported by new contracts signed last year and increased demand.

Adjusted EBITDA reached R\$458.2 million in the quarter, up 14% compared to 1Q24, with a margin of 20.6% (an increase of 0.3 p.p. compared to 1Q24). This return to an adequate level reflects the successful contract renegotiation efforts initiated last quarter, which became necessary in response to rising input costs observed at the end of 2024 that temporarily impacted the profitability of certain contracts. It is important to note that the full positive impact has not yet been captured, as many of these renegotiations were concluded at the end of 1Q25. In addition to price adjustments, this scenario required even greater efforts to maximize productivity and operational efficiency, along with our continued focus on cost discipline. These actions drove the operational improvement reflected in the 2.6 p.p. margin expansion in 1Q25 compared to 4Q24.

Asset sales continued to grow as a result of our commercial initiatives to reduce idle asset inventory and further optimize capital allocation. However, margins remain under pressure in one specific class of light vehicles, which has experienced above-average depreciation in the used vehicle market. For other asset classes — especially heavy vehicles — sales are occurring at normalized margins.

Adjusted net income for 1Q25 was R\$45.1 million. The bottom line continues to be impacted by high interest rates, with net financial expenses increasing by 14% compared to 4Q24. Additionally, deleveraging efforts aimed at a lighter balance sheet have not yet offset the sharp rise in interest rates in recent months.

ROIC Running Rate reached 14.3% in 1Q25. The large volume of new contracts signed this quarter — priced with higher IRRs to account for rising input costs driven by inflation — represents meaningful upside potential for ROIC as these contracts mature and ramp up, along with the projects launched in late 2024.

Net Capex in 1Q25 totaled R\$64.8 million. The contracts signed in late 2024 and during the current quarter were less asset-intensive, reducing Capex needs. The decline in net Capex compared to 1Q24 and 4Q24 also reflects a strategic choice to lease part of the required assets, which contributes to a lighter balance sheet and supports JSL's deleveraging process. This strategy will also benefit from the cash generation capacity of investments made over the past twelve months, which have not yet fully converted into revenue.

Leverage remained stable at 3.04x Net Debt/EBITDA and 2.59x Net Debt/Adjusted EBITDA, the latter being our covenant reference. The deleveraging initiatives are still in early stages and have not yet impacted this indicator. We ended the quarter with R\$1.7 billion in cash and R\$530 million in committed credit lines, totaling R\$2.3 billion in available liquidity — enough to cover short-term debt by 1.6x. This demonstrates our discipline in managing capital structure and maintaining sufficient liquidity to meet short- and medium-term obligations.

We made meaningful progress in sustainability in 1Q25. We were included in the B3 Corporate Sustainability Index ("ISE") portfolio for the second consecutive year e we maintained a B rating in the CDP, once again outperforming the global sector average, and continued investing in technologies that enhance operational efficiency and reduce environmental impact. We also expanded our inclusion and professional development programs. We launched the Truck Driver Training School, a free program offering both technical and behavioral training for new drivers, with a focus on workplace safety, traffic regulations, professional conduct, and transport management. We also expanded our diversity and inclusion efforts through the second edition of *Conectando Fronteiras*, now launched in Guarulhos (SP) — a program that integrates immigrants and refugees into the job market through training and hiring.

We began the year confident that we are on the right path to continue executing our strategic plan. The cost-reduction and capital-allocation optimization initiatives launched at the end of last year are already showing results this quarter. Combined with consistent revenue growth and disciplined debt management, these measures reinforce our confidence that we will continue advancing our logistics market consolidation agenda.

We thank our People, customers, and shareholders for their continued trust.

Ramon Alcaraz

JSL CEO

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

Consolidated Results

Consolidated (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y/Y	4Q24	▲ Q/Q
Gross Revenue	2,733.8	2,444.6	11.8%	2,937.5	-6.9%
Gross Revenue from Services	2,634.1	2,365.8	11.3%	2,856.3	-7.8%
Gross Revenue from Asset Sales	99.6	78.8	26.4%	81.3	22.6%
Net Revenue	2,319.9	2,070.3	12.1%	2,491.0	-6.9%
Net Revenue from Services	2,229.5	1,993.4	11.8%	2,411.3	-7.5%
Dedicated Operations	764.4	670.5	14.0%	780.2	-2.0%
Cargo Transportation	1,005.4	930.6	8.0%	1,124.3	-10.6%
Urban Distribution	169.8	144.5	17.5%	203.0	-16.3%
Warehousing	289.8	247.9	16.9%	303.9	-4.6%
Net Revenue from Asset Sales	90.5	76.9	17.7%	79.6	13.6%
Total Costs	(1,945.9)	(1,696.6)	14.7%	(2,103.2)	-7.5%
Cost of Services	(1,846.9)	(1,630.2)	13.3%	(2,018.7)	-8.5%
Cost of Asset Sales	(99.0)	(66.3)	49.3%	(84.5)	17.1%
Gross Profit	374.1	373.8	0.1%	387.8	-3.5%
Operational Expenses	(95.3)	(116.4)	-18.1%	(121.4)	-21.5%
EBIT	278.8	257.4	8.3%	266.4	4.7%
Margin (% NR from Services)	12.5%	12.9%	-0.4 p.p.	11.0%	+1.5 p.p.
Financial Result	(275.8)	(220.3)	25.2%	(242.6)	13.7%
Financial Revenues	64.6	63.3	2.1%	44.8	44.1%
Financial Expenses	(340.4)	(283.6)	20.0%	(287.4)	18.4%
Taxes	28.9	(3.5)	-924.4%	(1.1)	-2788.0%
Net Income (Loss)	31.9	33.6	-5.1%	22.7	40.4%
Margin (% NR)	1.4%	1.6%	-0.2 p.p.	0.9%	+0.5 p.p.
EBITDA	454.2	396.0	14.7%	430.0	5.6%
Margin (% NR from Services)	20.4%	19.9%	+0.5 p.p.	17.8%	+2.5 p.p.
EBITDA-A	553.2	462.4	19.6%	514.6	7.5%
Margin (% NR from Services)	24.8%	23.2%	+1.6 p.p.	21.3%	+3.5 p.p.
Net CAPEX	64.8	442.2	-85.4%	108.6	-40.4%
Adjusted¹ EBIT	298.8	280.3	6.6%	286.1	4.5%
Margin (% NR from Services)	13.4%	14.1%	-0.7 p.p.	11.9%	+1.5 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	458.2	402.8	13.8%	434.0	5.6%
Margin (% NR from Services)	20.6%	20.2%	+0.3 p.p.	18.0%	+2.6 p.p.
Adjusted¹ Net Income	45.1	48.7	-7.4%	35.7	26.3%
Margin (% NR)	1.9%	2.4%	-0.4 p.p.	1.4%	+0.5 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 1Q24 and 4Q24, as reported at the time. In 1Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 4.0 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.7 million in Net Income. Additionally, EBIT was adjusted by R\$ 16.0 million and Net Income by R\$ 10.6 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.

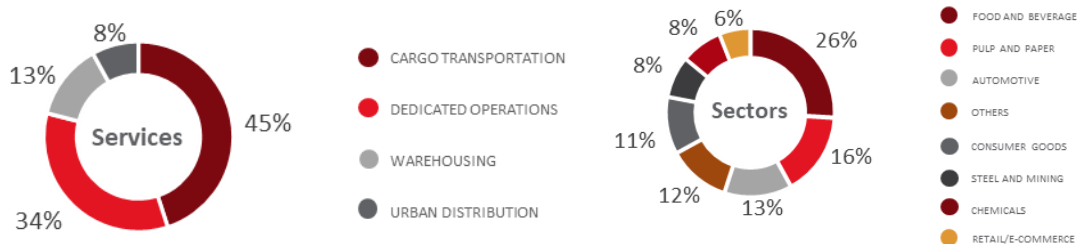
Net service revenue grew 12% compared to 1Q24, reaching R\$2,229.5 million, driven by new contracts signed throughout 2024 and their continued ramp-up. This continued to support service diversification and sustained a consistent pace of organic growth. We further expanded our presence across nearly every sector of the economy, providing multiple growth avenues and helping ensure resilient demand.

The food and beverage sector remained the largest contributor to revenue (26% of 1Q25 total), followed by pulp and paper (16%), which grew 22% compared to 1Q24 due to the ramp-up of projects implemented in the first half of 2024, and the automotive sector (13%). We also continued to expand our presence in the e-commerce (6%) and consumer goods (11%) sectors, which grew 32% and 22% respectively, driven by contracts implemented throughout 2024 and increased demand.

Growth remained consistent across services:

- The Cargo Transportation segment (45% of Net Service Revenue in 1Q25) grew 8% compared to 1Q24, supported by organic growth from new contracts in the chemical and e-commerce sectors and increased demand for the transportation of chilled and frozen food. It is worth noting that our exposure to this segment is increasingly focused on specialized and dedicated services, which feature higher entry barriers and more predictable demand.
- Dedicated Operations (34% of Net Service Revenue in 1Q25) grew 14% compared to 1Q24, driven by the ramp-up of new contracts in the pulp and paper sector (+23%) implemented in 2024 and stronger demand in intralogistics operations (+36%)
- Warehousing Operations (13% of Net Service Revenue in 1Q25) grew 17% compared to the same period last year, mainly due to new contracts implemented throughout the year in the Consumer Goods sector.
- The Urban Distribution segment (8% of Net Service Revenue in 1Q25) increased 18% year over year, with strong performance in the Food & Beverage sector due to higher demand, and in the E-commerce sector due to new contracts implemented during 2024.

BREAKDOWN OF NET SERVICE REVENUE (1Q25)



Adjusted EBITDA reached R\$458.2 million, with a margin of 20.6%. This return to an appropriate level — along with a 2.6 p.p. expansion compared to 4Q24 — reflects the success of commercial efforts to renegotiate contracts, which became necessary due to inflation. Additionally, stronger focus on cost discipline and productivity gains enhanced operational efficiency. On the other hand, asset sales continue to exert pressure on consolidated margins due to a specific class of light vehicles that experienced above-average depreciation in the used vehicle market. For other asset classes — especially heavy vehicles — sales have taken place at normalized margins.

Adjusted net income for 1Q25 was R\$45.1 million. The bottom line remains under pressure from higher interest rates, which drove a 14% increase in net financial expenses compared to 4Q24. This impact has not yet been offset by ongoing deleveraging efforts. Given the nature of its business, JSL may opt for the presumed ICMS tax credit regime. Initially, the Company chose not to exclude this benefit from the IRPJ and CSLL tax calculation bases. However, in light of a judicial consensus recognizing this right, JSL began recognizing the effects of excluding the presumed ICMS credit from its IRPJ and CSLL bases. As a result, the Company recognized a tax credit of R\$18.2 million, retroactive to January 2024, under IRPJ and CSLL. This benefit will persist in the coming months.

Asset Light

Asset Light (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y/Y	4Q24	▲ Q/Q
Gross Revenue	1,399.2	1,245.8	12.3%	1,567.1	-10.7%
Net Revenue	1,168.6	1,038.9	12.5%	1,311.2	-10.9%
Net Revenue from Services	1,155.8	1,026.0	12.6%	1,299.2	-11.0%
Dedicated Operations	218.1	185.0	17.9%	228.8	-4.7%
Cargo Transport	606.3	563.4	7.6%	706.4	-14.2%
Urban Distribution	41.5	29.7	39.6%	60.2	-31.0%
Warehousing	289.8	247.9	16.9%	303.9	-4.6%
Net Revenue from Asset Sales	12.9	12.9	-0.6%	12.0	7.3%
Total Costs	(981.5)	(878.3)	11.8%	(1,111.1)	-11.7%
Cost of Services	(971.4)	(868.3)	11.9%	(1,098.1)	-11.5%
Personnel	(341.1)	(268.5)	27.1%	(358.5)	-4.8%
Third parties truck drivers	(371.9)	(377.9)	-1.6%	(458.2)	-18.9%
Fuel and lubricants	(62.4)	(56.4)	10.5%	(67.6)	-7.7%
Parts / tires / maintenance	(50.3)	(51.3)	-2.0%	(56.9)	-11.7%
Depreciation / amortization	(77.3)	(56.5)	36.9%	(72.3)	6.9%
Others	(68.4)	(57.7)	18.6%	(84.6)	-19.2%
Cost of Asset Sales	(10.2)	(9.9)	2.4%	(13.0)	-21.6%
Gross Profit	187.1	160.7	16.4%	200.1	-6.5%
Operational Expenses	(55.2)	(58.8)	-6.1%	(77.3)	-28.6%
EBIT	131.9	101.9	29.4%	122.8	7.4%
Margin (% NR from Services)	11.4%	9.9%	+1.5 p.p.	9.5%	+2.0 p.p.
EBITDA	223.7	170.5	31.2%	209.1	6.9%
Margin (% NR from Services)	19.4%	16.6%	+2.7 p.p.	16.1%	+3.3 p.p.

Net service revenue in the asset-light segment reached R\$1,155.8 million in 1Q25, a 13% increase compared to the same period last year. Major projects implemented in the Food & Beverage and E-commerce sectors throughout 2024 drove a strong 40% increase in the Urban Distribution segment. Dedicated Operations grew 18%, supported by increased demand from the Automotive sector in intralogistics operations. New projects in the Consumer Goods sector led to 17% growth in Warehousing. Cargo Transportation grew 8% year over year, driven by project rollouts in the Food and Consumer Goods sectors, although still impacted by the intentional revenue reduction in Agribusiness — in line with our strategic plan to reposition and restore margins in that sector.

From an industry perspective, Automotive accounted for 23% of the segment's revenue (milk run, intralogistics, and vehicle transportation services); Consumer Goods accounted for 19% (with a focus on warehousing and transfers between DCs); and Food & Beverage for 14% (transportation and warehousing).

Segment EBITDA totaled R\$223.7 million in the quarter, up 31% compared to 1Q24, with an EBITDA margin of 19.4%, an increase of 2.7 p.p. The price adjustments achieved through recent contract renegotiations, combined with cost reduction efforts, also contributed to a 3.3 p.p. margin increase compared to 4Q24. The concentration of projects with a lighter asset profile (88% of new contracts signed in the quarter are asset-light) underscores the segment's potential for continued revenue and margin expansion.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y/Y	4Q24	▲ Q/Q
Gross Revenue	1,334.6	1,198.8	11.3%	1,370.5	-2.6%
Net Revenue	1,151.3	1,031.4	11.6%	1,179.7	-2.4%
Net Revenue from Services	1,073.7	967.5	11.0%	1,112.1	-3.5%
Dedicated Operations	546.3	485.5	12.5%	551.5	-0.9%
Cargo Transport	399.1	367.2	8.7%	417.8	-4.5%
Urban Distribution	128.3	114.7	11.9%	142.8	-10.1%
Warehousing	-	-	n.a	-	n.a
Net Revenue from Asset Sales	77.6	64.0	21.4%	67.6	14.8%
Total Costs	(964.3)	(818.3)	17.8%	(992.1)	-2.8%
Cost of Services	(875.5)	(761.9)	14.9%	(920.5)	-4.9%
Personnel	(371.9)	(314.7)	18.2%	(395.4)	-6.0%
Third parties truck drivers	(45.4)	(25.6)	77.5%	(36.0)	26.0%
Fuel and lubricants	(214.0)	(199.2)	7.4%	(219.6)	-2.5%
Parts / tires / maintenance	(125.2)	(120.1)	4.2%	(134.7)	-7.1%
Depreciation / amortization	(77.6)	(56.2)	38.0%	(70.7)	9.7%
Others	(41.5)	(46.0)	-9.9%	(64.0)	-35.2%
Cost of Asset Sales	(88.8)	(56.4)	57.5%	(71.5)	24.2%
Gross Profit	187.0	213.1	-12.3%	187.7	-0.4%
Operational Expenses	(40.1)	(57.7)	-30.4%	(44.1)	-9.0%
EBIT	146.9	155.5	-5.5%	143.6	2.3%
Margin (% NR from Services)	13.7%	16.1%	-2.4 p.p.	12.9%	+0.8 p.p.
EBITDA	230.5	225.6	2.2%	220.9	4.4%
Margin (% NR from Services)	21.5%	23.3%	-1.8 p.p.	19.9%	+1.6 p.p.

Net Service Revenue reached R\$1,073.7 million in 1Q25, up 11% compared to 1Q24. The Urban Distribution segment grew 12%, driven by contracts implemented primarily in the E-commerce sector. In Dedicated Operations, the 13% increase compared to 1Q24 was supported by the ramp-up of projects in the Pulp & Paper sector. The Cargo Transportation segment grew 9%, fueled by project rollouts in the Food & Beverage and Fuel sectors, which include specialized and dedicated services. The essential role and high quality of our services within our customers' supply chains continue to support a consistent growth trajectory.

From an industry perspective, Food & Beverage accounted for 39% of the segment's revenue (with refrigerated and frozen food transportation and urban distribution), Pulp & Paper for 28% (with services spanning the customer's entire production chain), and Chemicals for 12% (with specialized and dedicated transportation of liquids and gases).

Asset-Heavy EBITDA totaled R\$230.5 million in 1Q25, with an EBITDA margin of 21.5%. The margin declined compared to the same period last year due to higher input costs, as previously mentioned, which affected the profitability of certain capital-intensive contracts. However, the price recovery achieved through contract renegotiations — necessary to offset inflation — has already contributed to this quarter's results, driving a 1.6 p.p. increase in EBITDA margin compared to 4Q24. This contribution is expected to grow in the coming months. It is worth noting that the gross margin was impacted by the asset sale margin which, as previously mentioned, was pressured by a specific type of light vehicle that experienced a depreciation above the market average.

Financial Results

Financial Result (R\$ mm)	1Q25	1Q24	▲ Y/Y	4Q24	▲ Q/Q
Financial Revenues	64.6	63.3	2.1%	44.8	44%
Financial Expenses	(340.4)	(283.6)	20.0%	(287.4)	18.4%
Financial Result	(275.8)	(220.3)	25.2%	(242.6)	13.7%

Interest expense related to debt service (1Q25 vs. 1Q24) increased by R\$56.3 million, reflecting a R\$67.9 million negative impact from a higher CDI rate, offset by R\$11.6 million from a lower average gross debt of the compared period. Analyzing the total Financial Result in relation to 4Q24, the increase of 13.7% is mainly the result of the increase in the CDI rate in 1Q25 compared to the previous quarter.

Capital Structure

Debt (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y/Y	4Q24	▲ Q/Q
Gross Debt	7,465.5	8,679.6	-14.0%	7,427.0	0.5%
Cash and Cash Equivalents	1,748.5	3,720.4	-53.0%	1,894.9	-7.7%
Net Debt	5,717.0	4,959.2	15.3%	5,532.2	3.3%
Average cost of Net Debt (p.y.)	15.2%	13.7%	+1.5 p.p.	14.6%	+0.5 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	10.0%	9.0%	+1.0 p.p.	9.7%	+0.4 p.p.
Average term of net debt (years)	5.0	6.0	-16.7%	5.1	-2.9%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	15.2%	13.7%	11.1%	14.6%	3.7%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	14.7%	11.6%	+3.1 p.p.	13.4%	+1.3 p.p.
Average term of gross debt (years)	3.9	4.0	-2.5%	3.8	1.8%

We closed 1Q25 with R\$1.7 billion in cash and marketable securities, and R\$530 million in undrawn committed credit lines — totaling R\$2.3 billion in available liquidity, equivalent to 1.6x our short-term debt. This amount is sufficient to cover debt maturities through the fourth quarter of 2026. It is worth noting that the average cost of gross debt is calculated based on the weighted average of interest expenses related to debt service and the average gross debt balance for the period. With the upcoming amortization of a CRA bond priced at 147% of the CDI in May 2025, we expect an additional 0.2 percentage point reduction in our average debt cost spread.

Leverage (R\$ million)	1Q25	4Q24	1Q24
Dívida líquida / EBITDA	3.04x	3.04x	2.68x
Dívida líquida / EBITDA-A	2.59x	2.63x	2.40x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2.75x	2.82x	2.98x
EBITDA UDM	1,877.6	1,819.5	1,848.7
EBITDA-A ¹ UDM	2,203.5	2,106.8	2,066.6

¹EBITDA-A calculated according to the covenants methodology

Our leverage ratio stood at 3.04x Net Debt/EBITDA and 2.59x Net Debt/Adjusted EBITDA, the latter being our covenant reference. The coverage ratio, measured as Adjusted EBITDA divided by Net Financial Result, was 2.75x. We have maintained controlled leverage levels despite investments made over the past 12 months that have not yet fully translated into revenue — and therefore, results — as well as a higher cost of capital. This reflects our strong cash generation and pricing discipline in contract structuring. Deleveraging strategies remain in their early stages and have not yet impacted the indicator.

Investments

Investments (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y / Y	4Q24	▲ Q / Q
Gross capex by nature	164.4	521.1	-68.4%	189.9	-13.4%
Expansion	91.9	365.6	-74.9%	145.8	-37.0%
Maintenance	50.9	148.6	-65.7%	38.3	33.0%
Others	21.6	6.9	212.9%	5.8	273.4%
Gross capex by type	164.4	521.1	-68.4%	189.9	-13.4%
Trucks	69.4	463.1	-85.0%	84.3	-17.7%
Machinery and Equipment	67.5	39.8	69.5%	53.9	25.1%
Light Vehicles	4.6	7.6	-38.7%	27.9	-83.3%
Bus	1.3	2.1	-39.0%	2.4	-48.1%
Others	21.6	8.5	154.3%	21.3	1.3%
Sale of assets	99.6	78.8	26.4%	81.3	22.6%
Total net capex	64.8	442.2	-85.4%	108.6	-40.4%

Net CAPEX for 1Q25 was R\$64.8 million. Gross CAPEX totaled R\$164.4 million, of which 56% was allocated to expansion efforts to support the implementation of new contracts and secure future revenue. In line with our strategic plan, part of the contracts signed in 4Q24 and 1Q25 included assets that were partially or fully leased, when our assessments indicated this to be the most advantageous model. As a result, CAPEX requirements for the quarter were already significantly lower than in previous periods — down 85% compared to 1Q24.

It is important to note that JSL does not operate with an inventory of assets. We only invest directly in assets for each operation once commercial contracts have been signed. The cash impact of these investments is reflected in the Cash Flow section of this report.

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	1Q25 LTM	1Q24 LTM	4Q24 LTM	Running Rate LTM
EBIT	1,231.9	1,329.3	1,210.5	1,178.1
Effective Rate	12.3%	10.0%	22.7%	22%
NOPLAT	1,080.9	1,196.9	935.1	918.9
Current Period Net Debt	5,717.0	4,959.2	5,532.2	5,061.3
Previous Period Net Debt	4,959.2	3,784.1	4,852.4	4,335.0
Average Net Debt	5,338.1	4,371.6	5,192.3	4,698.1
Current Period Equity	1,791.2	1,698.3	1,770.4	1,791.2
Previous Period Equity	1,698.3	1,436.1	1,663.4	1,698.3
PL médio	1,744.8	1,567.2	1,716.9	1,744.8
Invested Capital Current Period	7,508.1	6,657.5	7,302.5	6,852.5
Invested Capital Previous Period	6,657.5	5,220.2	6,515.8	6,033.3
Average Invested Capital	7,082.8	5,938.9	6,909.2	6,442.9
ROIC	15.3%	20.2%	13.5%	14.3%

In 1Q25, our LTM ROIC was 15.3%, while our ROIC Running Rate stood at 14.3%. The operational improvements observed in the first quarter — as previously discussed — have not yet been fully reflected in the results and are expected to materialize over the coming months. Additionally, the high concentration of asset-light profiles in new contracts signed during 1Q25 — which reduce capital requirements — should also support further ROIC expansion. It is important to emphasize that our invested capital is always tied to contracted projects, with defined revenue and return expectations.

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)	1Q25	4Q24	1Q24
EBITDA	454.2	430.0	396.0
Working Capital	(124.8)	(158.1)	79.0
Cost of asset sales for rent and services provided	99.0	84.5	66.3
Maintenance Capex	(50.9)	(42.7)	(148.6)
Non Cash and Others	(14.0)	(21.3)	54.4
Cash generated by operational activities	363.5	292.5	447.2
(-) Income tax and social contribution paid	(0.5)	4.0	(5.6)
(-) Capex others	(21.6)	(5.8)	(6.9)
Free Cash Flow	341.4	290.7	434.7
(-) Expansion Capex	(100.2)	(184.5)	(263.1)
(-) Companies acquisition	-	(84.3)	-
Cash flow after growth	241.2	21.8	171.6

Our focus on pricing new contracts with appropriate profitability and ensuring efficient capital allocation enables us to maintain strong operating cash flow generation (R\$ 241.2 million after growth in 1Q25) — reinforcing the resilience of our business model and supporting growth without compromising our capital structure. Expansion CAPEX with cash impact is presented net of financing benefits (such as FINAME) and supplier payment terms. The reduction in CAPEX requirements to sustain organic growth — observed throughout 2024 and in 1Q25 — along with working capital improvement initiatives, will continue to support cash generation and the Company's deleveraging strategy.

Exhibit I - Reconciliation of EBITDA and Net Profit

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y / Y	4Q24	▲ Q / Q
Total Net Income	31.9	33.6	-5.0%	22.7	40.4%
Financial Result	275.8	220.3	25.2%	242.6	13.7%
Taxes	(28.9)	3.5	-930.9%	1.1	-2788.0%
Depreciation and Amortization	175.4	138.7	26.5%	163.7	7.1%
Fixed asset depreciation	63.4	101.2	-37.4%	124.0	-48.9%
IFRS 16 depreciation	112.0	37.5	198.7%	39.7	182.4%
EBITDA	454.2	396.0	14.7%	430.0	5.6%
Cost of Asset Sales	99.0	66.3	49.2%	84.5	17.1%
EBITDA-A	553.2	462.4	19.6%	514.6	7.5%
Additional value from acquisitions	4.0	6.8	n.a	3.9	n.a
Adjusted EBITDA	458.2	402.8	13.7%	434.0	5.6%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	346.2	365.3	-5.2%	394.3	-12.2%

Net Income Reconciliation(R\$ million)	1Q25	1Q24	▲ Y / Y	4Q24	▲ Q / Q
Net income	31.9	33.6	-5.0%	22.7	40.4%
Additional value from acquisitions	2.7	4.5	n.a	2.6	n.a
PPA amortization	10.6	10.7	-1.0%	10.4	n.a
Adjusted Net Income	45.1	48.7	-7.4%	35.7	26.3%
<i>Margin (% NR)</i>	<i>1.9%</i>	<i>2.4%</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>1.4%</i>	<i>+0.5 p.p.</i>

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	1Q25	4Q24	1Q24	Liabilities (R\$ million)	1Q25	4Q24	1Q24
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	327.0	442.8	624.8	Providers	291.5	309.3	557.3
Securities	1,420.6	1,451.3	3,095.6	Accounts payable	2.3	2.5	-
Derivative financial instruments	148.7	131.3	31.8	Derivative Financial Instruments	125.0	112.7	85.1
Accounts receivable	1,899.8	1,814.9	1,472.9	Loans and financing	1,414.2	1,474.8	785.3
Inventory / Warehouse	97.9	97.2	70.8	Debentures	56.0	37.3	52.2
Taxes recoverable	83.0	78.3	103.5	Financial lease payable	22.7	22.4	31.8
Income tax and social contribution	105.9	85.5	45.7	Lease for right use	165.0	132.3	125.2
Other credits	27.9	23.1	26.1	Labor obligations	388.4	364.7	366.6
Prepaid expenses	69.5	37.8	71.6	Tax liabilities	2.3	1.6	5.4
Assets available for sale (fleet renewal)	445.2	389.3	206.0	Income and social contribution taxes payable	181.4	184.5	150.1
Third-party payments	53.9	67.0	51.8	Dividends and Interest on Equity Payable	-	106.5	-
Total current assets	4,679.4	4,618.6	5,800.7	Other Accounts payable	78.8	75.8	86.4
				Advances from customers	32.2	36.6	35.5
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	136.5	147.4	113.2
				Total current liabilities	2,896.1	3,008.4	2,394.1
Non-current assets				Non-current liabilities			
Non-current				Loans and financing	4,371.0	4,256.0	5,637.7
Securities	0.9	0.8	-	Debentures	1,566.2	1,565.3	2,300.4
Derivative financial instruments	115.4	86.9	273.3	Financial lease payable	66.7	70.6	87.0
Accounts receivable	32.2	25.3	37.2	Lease for right use	550.1	441.7	427.2
Taxes recoverable	98.8	87.0	162.4	Tax liabilities	10.6	11.9	28.3
Deferred income and social contribution taxes	16.4	12.8	7.0	Provision for judicial and administrative claims	471.3	493.7	592.0
Judicial deposits	70.5	70.5	63.5	Deferred income and social contribution taxes	240.8	259.9	185.1
Income tax and social contribution	174.9	164.3	143.1	Related parties	-	0.0	2.1
Related parts	-	-	-	Other Accounts payable	32.6	33.5	24.0
Compensation asset by business combination	379.6	406.8	484.4	Company acquisitions payable	463.3	448.8	556.2
Other credits	40.7	41.0	34.5	Labor obligations	15.9	13.9	142.2
Total do realizável a longo prazo	929.5	895.4	1,205.4	Derivative financial instruments	107.9	106.2	5.3
				Total non-current liabilities	7,896.4	7,701.4	9,987.5
Investments	-	-	-				
Property, plant and equipment	6,077.8	6,058.1	6,137.8	Total Equity	1,791.2	1,770.4	1,698.3
Intangible	897.0	908.1	936.0				
Total	6,974.8	6,966.2	7,073.8	Total Liabilities and Equity	12,583.7	12,480.2	14,079.9
Total non-current assets	7,904.3	7,861.6	8,279.2				
Total Assets	12,583.7	12,480.2	14,079.9				

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 disbursements, 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 most adequate 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 public issuance deeds of debentures, 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 equivalence, 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.

IFRS16 - The International Accounting Standards Board (IASB) has issued CPC 06 (R2) /IFRS 16, which requires lessees to recognize most leases on the balance sheet, with a liability for future payments and an asset for the right-of-use being recorded. The standard entered into effect as of 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 corresponding to 1Q19. None of the changes leads to the restatement of the financial statements already published.

Due to the rounded figures, the financial information presented in the tables in this document may not be reconciled 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.

Disclaimers for forward-looking information and statements also include information about possible or supposed 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: Wednesday, May 05th, 2025

Time: **10:00 a.m. (Brasília)**
9:00 a.m. (New York) – with simultaneous interpretation into English

Connection phones:
Brazil: +55 11 4632-2236
Other countries: +1 646 558-8656

Access code: JSL
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:

Phone: +55 (11) 3154-4013 | ri@jsl.com.br | ri.jsl.com.br