



RESULTADOS 2T25



São Paulo, 06 de agosto de 2025 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 2T25.

RESULTADOS DO 2T25 COMPROVAM RESILIÊNCIA DO MODELO DE NEGÓCIOS E FOCO EM EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- Receita bruta atinge R\$ 2,8 bilhões (+10% vs 2T24), reforçando a consistência do ritmo de crescimento
 - Crescimento de receita bruta é de 13% ao excluir os efeitos da redução no transporte de grãos como parte do plano de rentabilização do negócio;
- EBITDA ajustado de R\$ 491,7 milhões no 2T25, crescimento de 23% em relação ao ano anterior, com margem de 21,6%, expansão de +2,4 p.p. em relação ao 2T24. EBITDA Reportado em R\$ 488,0 milhões.
- Novos contratos atingem R\$ 1,5 bilhão no 2T25, com prazo médio de 67 meses, adicionando receita média mensal de R\$ 22 milhões
- Capex líquido de R\$ 18 milhões no trimestre e acumulado no semestre em R\$ 82 milhões, redução de 88% em relação ao ano anterior.
- Alavancagem em 3,2x, redução de 0,1x vs 1T25, confirmando a trajetória de desalavancagem da JSL.
- Selo Ouro no GHG Protocol pelo 6º ano consecutivo e renovação do selo prata da EcoVadis, plataforma global que avalia práticas de sustentabilidade na cadeia de suprimentos.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A / A	1T25	▲ T / T	1S25	1S24	▲ A / A
Receita Bruta	2.789,9	2.526,6	10,4%	2.733,8	2,1%	5.523,7	4.971,1	11,1%
Receita Bruta de Serviços	2.681,6	2.454,2	9,3%	2.634,1	1,8%	5.315,7	4.819,9	10,3%
Receita Bruta Venda Ativos	108,3	72,4	49,6%	99,6	8,7%	207,9	151,2	37,5%
Receita Líquida	2.381,8	2.142,6	11,2%	2.319,9	2,7%	4.701,7	4.212,9	11,6%
Receita Líquida de Serviços	2.274,3	2.073,2	9,7%	2.229,5	2,0%	4.503,8	4.066,6	10,7%
Receita Líquida Venda Ativos	107,5	69,4	54,9%	90,5	18,8%	198,0	146,3	35,3%
EBIT	287,7	394,6	-27,1%	278,8	3,2%	566,5	652,0	-13,1%
Margem (% ROL Serviços)	12,7%	19,0%	-6,4 p.p.	12,5%	+0,1 p.p.	12,6%	16,0%	-3,5 p.p.
Lucro Líquido	21,4	107,2	-80,0%	31,9	-32,9%	53,3	140,8	-62,2%
Margem (% ROL)	0,9%	5,0%	-4,1 p.p.	1,4%	-0,5 p.p.	1,1%	3,3%	-2,2 p.p.
EBITDA	488,0	543,5	-10,2%	454,2	7,5%	942,2	939,5	0,3%
Margem (% ROL de Serviços)	21,5%	26,2%	-4,8 p.p.	20,4%	+1,1 p.p.	20,9%	23,1%	-2,2 p.p.
CAPEX Líquido	17,6	151,4	-88,4%	64,8	-72,8%	82,4	593,6	-86,1%
EBIT Ajustado¹	310,2	269,2	15,2%	298,8	3,8%	609,1	549,5	10,8%
Margem (% ROL de Serviços)	13,6%	13,0%	+0,7 p.p.	13,4%	+0,2 p.p.	13,5%	13,5%	+0,0 p.p.
EBITDA Ajustado¹	491,7	398,2	23,5%	458,2	7,3%	950,0	801,0	18,6%
Margem (% ROL de Serviços)	21,6%	19,2%	+2,4 p.p.	20,6%	+1,1 p.p.	21,1%	19,7%	+1,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	36,3	33,0	9,9%	45,1	-19,6%	81,4	81,7	-0,4%
Margem (% ROL)	1,5%	1,5%	-0,0 p.p.	1,9%	-0,4 p.p.	1,7%	1,9%	-0,2 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 1T25 e 2T24 conforme reportados na época. No 2T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 3,7 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 2,4 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 18,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 12,4 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. Totalizando ajustes de R\$ 23 mm no EBIT, R\$ 4 mm no EBITDA e R\$ 15 mm no Lucro líquido.

Mensagem da Administração

É com grande satisfação que reportamos os resultados do 2T25, que evidenciam a consistência da nossa execução e o compromisso contínuo com a excelência operacional e financeira. Esses resultados foram impulsionados pela constante otimização de custos operacionais, disciplina na precificação de contratos e na alocação de capital. Mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador, a presença em diversos setores da economia e reconhecida qualidade de serviços sustentam os avanços da empresa em segmentos já consolidados quanto em novas frentes de atuação.

A receita líquida do segundo trimestre de 2025 foi de R\$ 2,4 bilhões, alta de 11% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento foi impulsionado pelo ramp-up dos contratos implantados ao longo de 2024 e primeiro trimestre de 2025, reforçando a capacidade da Companhia de sustentar um ritmo consistente de expansão orgânica. Importante ressaltar que esse crescimento ainda foi parcialmente impactado pela redução da participação do transporte de grãos - decisão estratégica para adequar a rentabilidade da operação ao negócio. Se desconsiderarmos as receitas do transporte de grãos, o crescimento da receita líquida consolidada nos demais setores foi de 13% vs 2T24.

Nos segmentos de atuação, houve crescimento na comparação anual de 14% em distribuição urbana, 13% em armazenagem, 13% em operações dedicadas e 6% em transporte de carga. Os principais setores que impulsionaram esse desempenho foram papel e celulose, varejo, alimentos e bebidas e automotivos, refletindo os contratos firmados nos últimos trimestres.

O EBITDA ajustado foi de R\$ 491,7 milhões (reportado de R\$ 488,0 milhões), com margem de 21,6%. Esse resultado representa aumento de 23% em relação ao 2T24 e de 7% sobre o 1T25, consolidando a recomposição de margens alcançada no 1T25 após um período de pressão de custos sobre os resultados no final de 2024. Conforme comentado no trimestre anterior, o resultado foi fruto do projeto de redução de custos e melhora da eficiência operacional, além de negociações para ajustes de preços dos contratos que tiveram rentabilidade afetada pela inflação de insumos. O segundo trimestre é tipicamente marcado por baixa sazonalidade em alguns setores que atuamos, mesmo assim, apresentamos evolução das margens operacionais em relação ao 2T24 (+2,4 p.p.) e ao 1T25 (+1,1 p.p.) comprovando a resiliência das nossas operações.

A venda de ativos segue em trajetória de crescimento, resultado dos esforços comerciais, atingindo R\$ 107,5 milhões em receita líquida no trimestre, alta de 55% em relação ao 2T24 e 19% sobre o 1T25. Essa evolução no volume mensal de vendas vai contribuir, no futuro, para uma redução no estoque de ativos para venda, o que contribuirá para a otimização da alocação de capital. Nesse trimestre, a margem bruta de vendas voltou para o campo positivo, apesar de ainda estar pressionada por um tipo específico de veículo comercial leve (picape), assim como no 1T25.

O lucro líquido ajustado foi de R\$ 36,3 milhões no 2T25 (reportado de R\$ 21,4 milhões). O resultado segue pressionado pelas despesas financeiras, com CDI médio ainda mais elevado nesse trimestre vs o 1T25. Esse efeito foi parcialmente compensado pela redução do spread médio das dívidas. Nesse trimestre, a amortização de uma emissão que possuía um dos maiores custos médios reduziu em 0,3 p.p. o spread médio da empresa.

A alavancagem reduziu em relação ao 1T25, para 3,2x. Até o trimestre anterior a alavancagem estava beneficiada pelo efeito da reversão da provisão do Sistema S, ocorrida no 2T24. Se desconsiderarmos esse efeito (R\$ 151,7 milhões de EBITDA) na alavancagem do 1T25, há uma redução de 0,1x ante o 3,3x no 1T25, em bases comparáveis. A alavancagem medida pelo índice dívida líquida/EBITDA-A, referência para covenants, foi de 2,6x. Ressaltamos que seguimos com foco na geração de caixa e evolução da estrutura de capital o que irá contribuir com a desalavancagem da Companhia. Encerramos o trimestre com R\$ 1,4 bilhão em caixa, além de

linhas de crédito comprometidas de R\$ 507,3 milhões, totalizando R\$ 1,9 bilhões de liquidez disponível, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo em 2,1 vezes. Isso demonstra a disciplina na gestão da estrutura de capital, mantendo posição de caixa suficiente para atender às obrigações de curto e médio prazo.

O ROIC running rate dos últimos doze meses (UDM) foi de 14,5% no segundo trimestre de 2025. A consolidação da evolução das margens operacionais apresentada nos últimos dois trimestres, somada ao ramp-up dos novos contratos implantados, representa potencial relevante de expansão da rentabilidade nos próximos trimestres.

No 2T25, fechamos R\$ 1,5 bilhão em novos contratos, com destaque para os setores de alimentos e bebidas, químicos e de siderurgia e mineração, que sustentarão o ritmo de crescimento nos próximos trimestres. Para esses novos contratos, o capex bruto do trimestre totalizou R\$ 126 milhões, representando uma redução de 44% em relação ao 2T24 e de 23% em comparação ao 1T25, e o capex líquido foi de R\$ 18 milhões. Essa redução reflete a estratégia de avaliação da alternativa de locação de ativos para novos contratos, contribuindo para um balanço mais leve, maior flexibilidade operacional, menor necessidade de investimento inicial e reforçando o compromisso com a eficiência na alocação de capital. No trimestre, 62% dos novos contratos são asset light.

Seguimos avançando nos temas de sustentabilidade. Pelo 6º ano consecutivo, recebemos o Selo Ouro do GHG Protocol, reafirmando nosso compromisso com a mensuração e redução das emissões de gases de efeito estufa. Renovamos o Selo Prata da EcoVadis, plataforma global que avalia práticas de sustentabilidade na cadeia de suprimentos, mantendo a JSL entre as 15% melhores empresas do mundo. Reforçamos o compromisso social mobilizando 14 mil colaboradores e 6 mil motoristas em mais de 200 operações na campanha contra o abuso e exploração sexual de crianças e adolescentes. No Maio Amarelo, movimento internacional que visa reduzir acidentes de trânsito, mobilizamos mais de 9 mil pessoas em ações focadas em segurança viária, reforçando nossa Cultura de Segurança Zero Acidentes.

Encerramos o trimestre confiantes no potencial de evolução de resultados da JSL. A combinação entre crescimento e eficiência operacional nos permite avançar com os planos de redução de custos e otimização na alocação de capital, traçados nos últimos trimestres. Aliada à inovação e à responsabilidade socioambiental, essa abordagem nos posiciona de forma sólida para capturar novas oportunidades em nossa trajetória de consolidação do mercado brasileiro 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)	2T25	2T24	▲ A/A	1T25	▲ T/T	1S25	1S24	▲ A/A
Receita Bruta	2.789,9	2.526,6	10,4%	2.733,8	2,1%	5.523,7	4.971,1	11,1%
Receita Bruta de Serviços	2.681,6	2.454,2	9,3%	2.634,1	1,8%	5.315,7	4.819,9	10,3%
Receita Bruta Venda Ativos	108,3	72,4	49,6%	99,6	8,7%	207,9	151,2	37,5%
Receita Líquida	2.381,8	2.142,6	11,2%	2.319,9	2,7%	4.701,7	4.212,9	11,6%
Receita Líquida de Serviços	2.274,3	2.073,2	9,7%	2.229,5	2,0%	4.503,8	4.066,6	10,7%
Operações Dedicadas	775,4	688,7	12,6%	764,4	1,4%	1.539,8	1.359,2	13,3%
Transporte de Cargas	1.034,8	973,8	6,3%	1.005,4	2,9%	2.040,1	1.904,3	7,1%
Distribuição Urbana	161,5	142,3	13,5%	169,8	-4,9%	331,3	286,8	15,5%
Armazenagem	302,6	268,4	12,8%	289,8	4,4%	592,5	516,3	14,8%
Receita Líquida Venda Ativos	107,5	69,4	54,9%	90,5	18,8%	198,0	146,3	35,3%
Custos Totais	(2.003,8)	(1.767,3)	13,4%	(1.945,9)	3,0%	(3.949,6)	(3.463,9)	14,0%
Custo de Serviços	(1.899,5)	(1.706,1)	11,3%	(1.846,9)	2,9%	(3.746,4)	(3.336,3)	12,3%
Custo Venda de Ativos	(104,2)	(61,2)	70,3%	(99,0)	5,3%	(203,2)	(127,6)	59,3%
Lucro Bruto	378,0	375,3	0,7%	374,1	1,0%	752,1	749,1	0,4%
Despesas Operacionais	(90,3)	19,3	n.a.	(95,3)	-5,2%	(185,6)	(97,1)	n.a.
EBIT	287,7	394,6	-27,1%	278,8	3,2%	566,5	652,0	-13,1%
Margem (% ROL Serviços)	12,7%	19,0%	-6,4 p.p.	12,5%	+0,1 p.p.	12,6%	16,0%	-3,5 p.p.
Resultado Financeiro	(290,3)	(247,7)	17,2%	(275,8)	5,3%	(566,0)	(468,0)	20,9%
Receitas Financeiras	53,8	82,0	-34,4%	64,6	-16,7%	118,4	145,3	-18,5%
Despesas Financeiras	(344,1)	(329,7)	4,4%	(340,4)	1,1%	(684,5)	(613,3)	11,6%
Impostos	24,0	(39,7)	-160,4%	28,9	-16,9%	52,8	(43,2)	-222,3%
Lucro Líquido	21,4	107,2	-80,0%	31,9	-32,9%	53,3	140,8	-62,1%
Margem (% ROL)	0,9%	5,0%	-4,1 p.p.	1,4%	-0,5 p.p.	1,1%	3,3%	-2,2 p.p.
EBITDA	488,0	543,5	-10,2%	454,2	7,5%	942,2	939,5	0,3%
Margem (% ROL de Serviços)	21,5%	26,2%	-4,8 p.p.	20,4%	+1,1 p.p.	20,9%	23,1%	-2,2 p.p.
EBITDA-A	592,3	604,7	-2,1%	553,2	7,1%	1.145,4	1.067,1	7,3%
Margem (% ROL de Serviços)	26,0%	29,2%	-3,1 p.p.	24,8%	+1,2 p.p.	25,4%	26,2%	-0,8 p.p.
CAPEX Líquido	17,6	151,4	-88,4%	64,8	-72,8%	82,4	593,6	-86,1%
EBIT Ajustado¹	310,2	269,2	15,2%	298,8	3,8%	609,1	549,5	10,8%
Margem (% ROL de Serviços)	13,6%	13,0%	+0,7 p.p.	13,4%	+0,2 p.p.	13,5%	13,5%	+0,0 p.p.
EBITDA Ajustado¹	491,7	398,2	23,5%	458,2	7,3%	950,0	801,0	18,6%
Margem (% ROL de Serviços)	21,6%	19,2%	+2,4 p.p.	20,6%	+1,1 p.p.	21,1%	19,7%	+1,4 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	36,3	33,0	9,9%	45,1	-19,6%	81,4	81,7	-0,3%
Margem (% ROL)	1,5%	1,5%	-0,0 p.p.	1,9%	-0,4 p.p.	1,7%	1,9%	-0,2 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 1T25 e 2T24 conforme reportados na época. No 2T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 3,7 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 2,4 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 18,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 12,4 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições. Totalizando ajustes de R\$ 23 mm no EBIT, R\$ 4 mm no EBITDA e R\$ 15 mm no Lucro líquido.

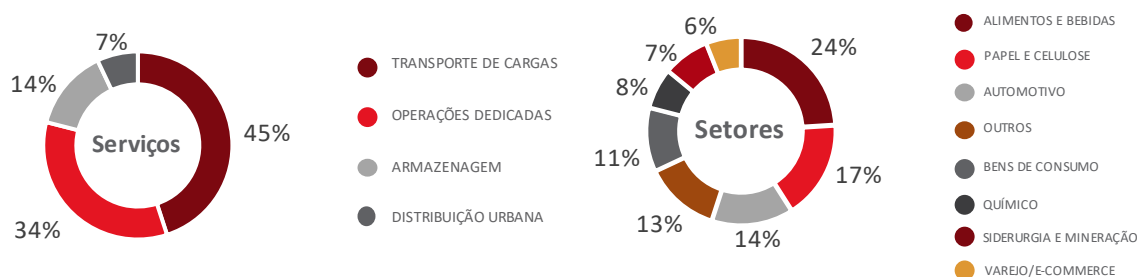
A receita líquida de serviços apresentou um crescimento de 10% em relação ao 2T24, atingindo R\$ 2.274,3 com a maturação dos novos contratos fechados ao longo dos últimos trimestres, contribuindo para a diversificação de serviços e para a manutenção do ritmo de crescimento orgânico consistente. Ampliamos ainda mais nossa presença em vários setores da economia, o que nos proporciona múltiplas avenidas de crescimento, além de uma demanda resiliente, com destaque para: papel e celulose (24%), varejo (41%), automotivo (12%), alimentos e bebidas (7%) e bens de consumo (13%).

O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (24% da receita do 2T25), seguido por papel e celulose (17%) com crescimento de 23% vs 2T24, pela maturação dos projetos implantados no primeiro semestre de 2024, e automotivo (14% da receita). Continuamos ampliando a nossa presença no setor de *e-commerce* (6% da receita) neste trimestre crescemos 41% no comparativo anual devido a projetos implantados no 1T25.

O crescimento se manteve consistente em relação aos serviços:

- Transporte de cargas (45% da ROL de serviços no 2T25) cresceu 6% em relação ao 2T24 em função do crescimento orgânico pelos novos contratos nos setores automotivos e de alimentos frigoríficos 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 2T25) apresentaram um aumento de 13% em relação ao 2T24, beneficiado pela maturação dos novos contratos no setor papel e celulose (+23%) implantados em 2024 e conforme citado no 1T25, tivemos a entrada no segmento aeroportuário que contribuiu para o aumento de 60% na receita no comparativo anual do setor de intralogística.
- Armazenagem (14% da ROL de serviços no 2T25) cresceu 13% em relação ao 2T24, em função dos novos contratos implantados ao longo do ano no setor de bens de consumo e automotivo, especificamente no segmento de autopeças.
- Distribuição urbana (7% da ROL de serviços no 2T25) apresentou um aumento de 14% na comparação com o 2T24, com destaque para o setor de alimentos e bebidas devido aos novos contratos implantados ao longo do trimestre.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (2T25)



O EBITDA ajustado alcançou R\$ 491,7 milhões com uma margem de 21,6% (reportado em R\$ 488,0 milhões). Essa retomada ao patamar adequado, com expansão de +1,1 p.p. em relação ao 1T25 e +2,4 p.p. em relação ao 2T24, são provenientes do projeto de redução de custos em curso na companhia e pela recomposição dos contratos que se fez necessária principalmente pela inflação de insumos que impactou nossos resultados nos últimos meses de 2024. Também tivemos o início da recuperação da margem da venda de ativos, já no campo positivo nesse trimestre, junto a um crescimento significativo no volume de vendas (+55% vs 2T24). Os volumes crescentes de venda de ativos contribuirão para a redução do estoque disponível para venda no futuro. Vale destacar que, apesar da recuperação, pressionadas margens de venda de ativos ainda estão pressionadas por um tipo de veículo comercial específico (picape), como no 1T25.

O lucro líquido ajustado do 2T25 foi de R\$ 36,3 milhões (reportado em R\$ 21,4 milhões). A última linha segue impactada pela alta na taxa de juros que piorou em 5% o resultado financeiro em relação ao 1T25. Esse efeito foi parcialmente compensado pela contínua redução do *spread* médio de nossas dívidas.

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A/A	1T25	▲ T/T	1S25	1S24	▲ A/A
Receita Bruta	1.437,8	1.318,7	9,0%	1.399,2	2,8%	2.837,0	2.564,5	10,6%
Receita Líquida	1.209,4	1.099,3	10,0%	1.168,6	3,5%	2.378,0	2.138,2	11,2%
Receita Líquida de Serviços	1.183,9	1.082,9	9,3%	1.155,8	2,4%	2.339,7	2.108,9	10,9%
Operações Dedicadas	242,2	198,6	22,0%	218,1	11,0%	460,3	383,5	20,0%
Transporte de Cargas	608,9	584,1	4,2%	606,3	0,4%	1.215,1	1.147,5	5,9%
Distribuição Urbana	30,3	31,8	-5,0%	41,5	-27,1%	71,8	61,6	16,6%
Armazenagem	302,6	268,4	12,8%	289,8	n.a.	592,5	516,3	n.a.
Receita Líquida Venda Ativos	25,5	16,4	55,5%	12,9	98,0%	38,3	29,3	30,7%
Custos Totais	(996,3)	(944,6)	5,5%	(981,5)	1,5%	(1.977,8)	(1.822,8)	8,5%
Custo de Serviços	(978,1)	(930,1)	5,2%	(971,4)	0,7%	(1.949,5)	(1.798,4)	8,4%
Com pessoal	(362,3)	(310,0)	16,9%	(341,1)	6,2%	(703,4)	(578,5)	21,6%
Com agregados e terceiros	(367,2)	(383,0)	-4,1%	(371,9)	-1,3%	(739,0)	(760,9)	-2,9%
Combustíveis e lubrificante	(61,1)	(57,8)	5,6%	(62,4)	-2,1%	(123,4)	(114,3)	8,0%
Peças / pneu / manutenção	(49,9)	(49,3)	1,2%	(50,3)	-0,8%	(100,1)	(100,6)	-0,4%
Depreciação	(81,3)	(74,5)	9,0%	(77,3)	5,1%	(158,6)	(131,0)	21,0%
Outros	(56,5)	(55,4)	1,9%	(68,4)	-17,4%	(124,9)	(113,1)	10,4%
Custo Venda de Ativos	(18,1)	(14,4)	25,6%	(10,2)	78,2%	(28,3)	(24,4)	16,1%
Lucro Bruto	213,1	154,7	37,7%	187,1	13,9%	400,2	315,4	26,9%
Despesas Operacionais	(48,9)	(61,6)	-20,5%	(55,2)	-11,3%	(104,1)	(120,4)	-13,5%
EBIT	164,2	93,1	76,3%	131,9	24,5%	296,1	195,1	51,8%
Margem (% ROL Serviços)	13,9%	8,6%	+5,3 p.p.	11,4%	+2,5 p.p.	12,7%	9,2%	+3,4 p.p.
EBITDA	260,0	176,6	47,2%	223,7	16,3%	483,7	347,1	39,4%
Margem (% ROL de Serviços)	22,0%	16,3%	+5,7 p.p.	19,4%	+2,6 p.p.	20,7%	16,5%	+4,2 p.p.

A receita líquida de serviços no asset light foi de R\$ 1.183,9 milhões no 2T25, crescimento de 9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Excluindo o transporte de grãos da análise, o crescimento anual do asset light foi de 14%. A implantação do novo contrato no segmento aeroportuário em maio de 2025 foi um promotor de crescimento, especificamente no serviço de operações dedicadas. Já em armazenagem, o aumento foi de 13% devido a implantações no setor automotivo. Em transporte de cargas tivemos um aumento de 4% em relação ao 2T24 que se deu pelas implantações no setor varejista e também no automotivo, mas segue impactado pela redução intencional de receita no setor de grãos, em linha com o planejamento estratégico de reposicionamento e recuperação de margens deste setor. A JSL Digital, nova avenida de crescimento, vem se consolidando como uma alavanca importante de crescimento, com expansão superior a quatro vezes em relação ao primeiro trimestre de 2025.

Em relação aos setores da economia, automotivo representou 26% da receita do segmento (serviços de *milk-run*, intralogística e transporte de veículos), bens de consumo representou 18% (com foco em armazenagem e transferência entre CDs) e alimentos e bebidas, 11% (transporte e armazenagem).

O EBITDA do segmento foi de R\$ 260,0 milhões no trimestre (+47% vs 2T24) com margem de 22,0%. Conforme citamos anteriormente, a melhora vem em função dos novos contratos fechados nos últimos trimestres, especificamente nos setores de intralogística e armazenagem, que são operações com alto nível de essencialidade para nossos clientes. Além disso, no transporte de carga parte dos novos contratos dedicados contam com frota alugada, em vez da contratação de agregados e terceiros, o que também resulta em maiores margens operacionais. Tais fatores resultaram em um aumento de +5,7 p.p. em relação 2T24 e +2,6 p.p. em relação ao 1T25 em nossa margem EBITDA.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A/A	1T25	▲ T/T	1S25	1S24	▲ A/A
Receita Bruta	1.352,1	1.207,9	11,9%	1.334,6	1,3%	2.686,7	2.406,7	11,6%
Receita Líquida	1.172,4	1.043,3	12,4%	1.151,3	1,8%	2.323,7	2.074,7	12,0%
Receita Líquida de Serviços	1.090,4	990,3	10,1%	1.073,7	1,6%	2.164,1	1.957,7	10,5%
Operações Dedicadas	533,2	490,2	8,8%	546,3	-2,4%	1.079,5	975,7	10,6%
Transporte de Cargas	425,9	389,6	9,3%	399,1	6,7%	825,0	756,9	9,0%
Distribuição Urbana	131,2	110,5	18,8%	128,3	2,3%	259,5	225,2	15,2%
Armazenagem	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Receita Líquida Venda Ativos	82,0	53,0	54,6%	77,6	5,6%	159,6	117,0	36,4%
Custos Totais	(1.007,5)	(822,8)	22,4%	(964,3)	4,5%	(1.971,8)	(1.641,1)	20,2%
Custo de Serviços	(921,4)	(776,0)	18,7%	(875,5)	5,2%	(1.796,9)	(1.537,9)	16,8%
Com pessoal	(387,2)	(334,1)	15,9%	(371,9)	4,1%	(759,1)	(648,8)	17,0%
Com agregados e terceiros	(59,5)	(25,9)	130,0%	(45,4)	31,0%	(104,9)	(51,4)	103,9%
Combustíveis e lubrificantes	(195,1)	(192,1)	1,6%	(214,0)	-8,8%	(409,2)	(391,3)	4,6%
Peças / pneu / manutenção	(124,1)	(125,0)	-0,8%	(125,2)	-0,9%	(249,2)	(245,1)	1,7%
Depreciação	(99,8)	(50,1)	99,5%	(77,6)	28,7%	(177,4)	(106,3)	67,0%
Outros	(55,6)	(48,9)	13,9%	(41,5)	34,1%	(97,1)	(94,9)	2,3%
Custo Venda de Ativos	(86,1)	(46,8)	84,1%	(88,8)	-3,1%	(174,9)	(103,2)	69,5%
Lucro Bruto	164,9	220,5	-25,2%	187,0	-11,8%	351,9	433,6	-18,9%
Despesas Operacionais	(41,3)	(67,1)	-38,4%	(40,1)	3,1%	(81,4)	(124,8)	-34,7%
EBIT	123,5	153,4	-19,5%	146,9	-15,9%	270,4	308,9	-12,4%
Margem (% ROL Serviços)	11,3%	15,5%	-4,2 p.p.	13,7%	-2,4 p.p.	12,5%	15,8%	-3,3 p.p.
EBITDA	228,0	218,8	4,2%	230,5	-1,1%	458,6	444,4	3,2%
Margem (% ROL de Serviços)	20,9%	22,1%	-1,2 p.p.	21,5%	-0,6 p.p.	21,2%	22,7%	-1,5 p.p.

A receita líquida de serviços alcançou R\$ 1.090,4 milhões no segundo trimestre de 2025, aumento de 10% comparado ao 2T24. O segmento de distribuição urbana cresceu 19% em função dos contratos implantados principalmente no setor de alimentos e bebidas. Em operações dedicadas, a alta de 9% em relação ao 2T24 ocorreu pelo *ramp-up* de projetos no setor de papel e celulose (+26%). Em transporte de cargas, o crescimento de 9% foi promovido pelas implantações no setor de alimentos e bebidas, destacando as operações de frigoríficos e congelados. 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 representaram 38% da receita do segmento (com transporte de alimentos frigoríficos e refrigerados e distribuição urbana), papel e celulose representou 28% (com serviços em toda cadeia produtiva do cliente) e químicos, 13% (com serviços de transporte especializado e dedicado de líquidos e gases).

O EBITDA do *asset heavy* foi de R\$ 228,0 milhões no 2T25, com margem de 20,9%. Neste período a margem segue pressionada pela venda de ativos, conforme já citado, por um tipo de veículo comercial leve específico (picape) que sofreu uma desvalorização acima da média do mercado. O EBITDA de serviços foi de R\$ R\$ 232,1 milhões, com margem de 21,3%, em linha com períodos anteriores.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A / A	1T25	▲ T / T	1S25	1S24	▲ A / A
Receitas Financeiras	53,8	82,0	-34,4%	64,6	-17%	118,4	145,3	-18,5%
Despesas Financeiras	(344,1)	(329,7)	4,4%	(340,4)	1,1%	(684,5)	(613,3)	11,6%
Resultado Financeiro	(290,3)	(247,7)	17,2%	(275,8)	5,3%	(566,0)	(468,0)	20,9%

O resultado financeiro resultou em um gasto R\$ 42,6 milhões maior em relação 2T24, sendo impactada em R\$ 68,4 milhões devido ao aumento do CDI no comparativo anual, porém compensada pela diminuição de juros de nossas dívidas no valor de R\$ 27,7 milhões em função da redução do *spread* médio vs. 2T24 (-0.6 p.p.) e (-0.3 p.p.) vs 1T25, em função do pagamento de um CRA em maio/25 com custo de 147% do CDI. Analisando o Resultado Financeiro total em relação ao 1T25, o aumento de 5,3% é resultado principalmente do incremento do CDI no 2T25 em comparação ao trimestre anterior.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A / A	1T25	▲ T / T
Dívida bruta	7.144,3	7.771,3	-8,1%	7.465,5	-4,3%
Caixa e aplicações financeiras	1.353,7	2.398,0	-43,6%	1.748,5	-22,6%
Dívida líquida	5.790,6	5.373,2	7,8%	5.717,0	1,3%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,1%	13,6%	+2,5 p.p.	15,2%	+0,9 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,6%	9,0%	+1,7 p.p.	10,0%	+0,6 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	5,1	5,9	-13,5%	5,0	2,5%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,1%	13,6%	18,6%	15,2%	6,1%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	15,5%	12,7%	+2,7 p.p.	14,7%	+0,8 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	4,2	4,5	-7,0%	3,9	6,5%

Fechamos o 2T25 com R\$ 1,4 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 507 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 1,9 bilhões em fontes de liquidez que equivalem a 2,1 vezes a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o início de 2027. 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)	2T25	1T25	2T24
Dívida líquida / EBITDA	3,18x	3,04x	3,04x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,64x	2,59x	2,68x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,60x	2,75x	2,77x
EBITDA UDM	1.822,2	1.877,6	1.769,7
EBITDA-A¹ UDM	2.192,5	2.203,5	2.003,9

Nossa alavancagem foi de 3,18x dívida líquida/EBITDA e 2,64x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,60x. Até o trimestre anterior nossa alavancagem era beneficiada pelo efeito da reversão da provisão do Sistema S, ocorrida no 2T24. Se desconsiderarmos esse efeito (R\$ 151,7 milhões de EBITDA) na alavancagem do 1T25 houve uma redução de 0,1x na comparação trimestral. 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. Nossas estratégias de redução da alavancagem vêm apresentando resultados, e neste cenário de taxas de juros elevadas, nos mantemos focados na alocação de capital de forma eficiente.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A / A	1T25	▲ T / T	1S25	1S24	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	125,9	223,8	-43,8%	164,4	-23,4%	290,3	744,9	-61,0%
Expansão	108,8	190,9	-43,0%	91,9	18,4%	200,7	556,4	-63,9%
Renovação	10,8	14,0	-22,9%	50,9	-78,9%	61,7	162,6	-62,1%
Outros	6,3	19,0	-66,7%	21,6	-70,7%	27,9	25,9	7,9%
Investimento bruto por tipo	125,9	223,8	-43,8%	164,4	-23,4%	290,3	744,9	-61,0%
Caminhões	57,0	115,0	-50,5%	69,4	-17,9%	126,4	578,1	-78,1%
Máquinas e Equipamentos	27,0	24,0	12,5%	67,5	-59,9%	94,5	63,9	48,0%
Veículos Leves	8,7	37,3	-76,6%	4,6	88,1%	13,4	44,8	-70,2%
Ônibus	0,0	13,2	-99,7%	1,3	-97,1%	1,3	15,3	-91,5%
Outros	33,1	34,2	-3,4%	21,6	53,2%	54,7	42,7	28,0%
Receita de Venda de Ativos	108,3	72,4	49,7%	99,6	8,7%	207,9	151,2	37,5%
Total Investimento Líquido	17,6	151,4	-88,4%	64,8	-72,8%	82,4	593,7	-86,1%

O capex líquido do 2T25 foi de R\$ 17,6 milhões. O capex bruto foi de R\$ 125,9 milhões, sendo 86% 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 nos últimos trimestres tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, a necessidade de capex desse trimestre se mostrou novamente bastante inferior em relação aos períodos anteriores com uma redução de 88% vs 2T24.

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)	2T25 UDM	2T24 UDM	1T25 UDM	Running Rate UDM
EBIT	1.125,0	1.218,0	1.231,9	1.219,1
Alíquota efetiva	-41,2%	0,2%	12,3%	22%
NOPLAT	1.588,7	1.216,2	1.080,9	950,9
Dívida Líquida período atual	5.790,6	5.373,2	5.717,0	5.036,8
Dívida líquida período anterior	5.373,2	4.356,2	4.959,2	4.408,7
Dívida líquida média	5.581,9	4.864,7	5.338,1	4.722,8
PL período atual	1.845,3	1.818,5	1.791,2	1.845,3
PL período anterior	1.818,5	1.632,5	1.698,3	1.818,5
PL médio	1.831,9	1.725,5	1.744,8	1.831,9
Capital Investido período atual	7.635,9	7.191,7	7.508,1	6.882,1
Capital Investido período anterior	7.191,7	5.988,7	6.657,5	6.227,2
Capital Investido médio	7.413,8	6.590,2	7.082,8	6.554,6
ROIC	21,4%	18,5%	15,3%	14,5%

No 2T25, nosso ROIC UDM reportado foi de 21,4% e o ROIC *running rate* foi de 14,5%. A melhora operacional observada no primeiro trimestre, impactou positivamente o ROIC do segundo trimestre. Junto a isso, a alta concentração do perfil leve em ativos nos novos contratos dos últimos trimestres, que reduzem a necessidade de investimento, também deverá ser promotora 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. Essa abordagem nos garante maior previsibilidade e retorno sobre os investimentos realizados.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	2T25	1T25	2T24	1S25	1S24
EBITDA	488,0	454,2	543,6	942,2	939,6
Capital de Giro	(100,4)	(124,8)	(72,3)	(225,1)	6,7
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	104,2	99,0	61,2	203,2	127,6
Capex Renovação	(10,8)	(50,9)	(14,0)	(61,7)	(162,6)
Itens Não Caixa e outros	(44,9)	(14,0)	(128,2)	(58,9)	(73,9)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	436,3	363,5	390,3	799,8	837,4
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,3)	(0,5)	(4,0)	(0,7)	(9,5)
(-) Capex outros	(6,3)	(21,6)	(19,0)	(27,9)	(25,9)
Fluxo de caixa livre	429,7	341,4	367,3	771,1	802,0
(-) Capex Expansão	(134,9)	(100,2)	(434,7)	(235,0)	(697,8)
(-) Aquisição de empresas	-	-	-	-	-
Fluxo após crescimento	294,8	241,2	(67,3)	536,1	104,2

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa operacional (R\$ 294,8 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 nos últimos trimestres junto a iniciativas de locação de ativos e melhora do capital de giro estão favorecendo 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)	2T25	2T24	▲ A / A	1T25	▲ T / T	1S25	1S24	▲ A / A
Lucro Líquido Total	21.4	107.2	-80.0%	31.9	-32.9%	53.3	140.8	-62.1%
Resultado Financeiro	290.3	247.7	17.2%	275.8	5.2%	566.1	468.0	20.9%
IR e contribuição social	(24.0)	39.7	-160.4%	(28.9)	-17.1%	(52.9)	43.2	-222.4%
Depreciação e Amortização	200.3	148.9	34.6%	175.4	14.2%	375.7	287.5	30.7%
Depreciação imobilizado	141.3	113.5	24.5%	112.0	26.2%	253.3	214.7	18.0%
Depreciação IFRS 16	59.0	35.3	67.1%	63.4	-6.9%	122.4	72.8	68.1%
EBITDA	488.0	543.5	-10.2%	454.2	7.5%	942.2	939.5	0.3%
Custo de Venda de Ativos	104.2	(61.2)	-270.3%	99.0	5.3%	203.2	5.1	3862.6%
EBITDA-A	592.3	604.7	-2.1%	553.2	7.1%	1,145.5	1,067.1	7.3%
Provisões	-	3.6	n.a	-	n.a	-	3.6	n.a
Crédito extemporâneos Líquidos	-	(151.7)	n.a	-	n.a	-	(151.7)	n.a
Mais Valia	3.7	2.7	34.7%	4.0	-7.5%	7.7	9.5	-19.3%
EBITDA Ajustado	491.7	398.2	23.5%	458.2	7.3%	949.9	801.0	18.6%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	432.7	362.8	19.3%	394.3	9.7%	827.5	949.0	-12.8%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	2T25	2T24	▲ A / A	1T25	▲ T / T	1S25	1S24	▲ A / A
Lucro Líquido	21,4	107,2	-80,0%	31,9	-32,9%	53,3	140,8	-62,2%
Provisões	-	10,9	n.a	-	n.a	-	10,9	n.a
Mais Valia	2,4	1,8	34,2%	2,7	-9,5%	5,1	6,3	-18,4%
Amortização PPA	12,4	13,1	-5,4%	10,6	17,3%	23,0	23,8	-3,2%
Lucro Líquido Ajustado	36,3	33,0	9,9%	45,1	-19,6%	81,4	81,7	-0,4%
Margem (% ROL)	1,5%	1,5%	-0,0 p.p.	1,9%	-0,4 p.p.	1,7%	2,4%	-0,6 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	2T25	1T25	2T24	Passivo (R\$ milhões)	2T25	1T25	2T24
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	193,4	327,0	544,9	Fornecedores	267,4	291,5	318,6
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.159,2	1.420,6	1.852,7	Risco sacado a pagar	0,9	2,3	-
Instrumentos financeiros derivativos	41,4	148,7	111,6	Instrumentos financeiros derivativos	127,7	125,0	66,1
Contas a receber	1.995,3	1.899,8	1.512,2	Empréstimos e financiamentos	747,0	1.414,2	1.532,5
Estoques	98,1	97,9	78,1	Debêntures	45,1	56,0	23,2
Tributos a recuperar	97,7	83,0	112,6	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	23,3	22,7	32,9
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	141,1	105,9	63,1	Arrendamentos por direito de uso	203,7	165,0	123,6
Outros créditos	41,8	27,9	26,9	Obrigações sociais e trabalhistas	435,0	388,4	385,9
Despesas antecipadas	70,0	69,5	70,0	Imposto de renda e contribuição social a recolher	1,9	2,3	4,3
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	636,9	445,2	405,8	Tributos a recolher	176,5	181,4	138,9
Adiantamentos a terceiros	52,4	53,9	60,1	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	-	-
				Outras contas a pagar	73,4	78,8	99,7
				Adiantamentos de clientes	53,5	32,2	23,6
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	117,5	136,5	130,9
Total do ativo circulante	4.527,2	4.679,4	4.838,0	Total do passivo circulante	2.272,9	2.896,1	2.880,1
Ativo não circulante				Não circulante			
Não circulante				Empréstimos e financiamentos	4.398,9	4.371,0	4.670,8
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1,1	0,9	0,5	Debêntures	1.841,1	1.566,2	1.564,8
Instrumentos financeiros derivativos	138,0	115,4	135,7	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	62,8	66,7	81,4
Contas a receber	25,5	32,2	29,0	Arrendamentos por direito de uso	619,9	550,1	428,5
Tributos a recuperar	112,5	98,8	97,8	Tributos a recolher	10,1	10,6	26,6
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	15,4	16,4	12,8	Provisão para demandas judiciais e administrativas	444,3	471,3	553,6
Depósitos judiciais	72,4	70,5	69,4	Imposto de renda e contribuição social diferidos	222,3	240,8	226,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	180,1	174,9	146,5	Partes relacionadas	-	-	2,2
Partes relacionadas	-	-	-	Outras contas a pagar	24,4	32,6	16,1
Ativo de indenização por combinação de negócios	347,7	379,6	453,7	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	424,2	463,3	497,7
Outros créditos	43,3	40,7	52,8	Obrigações Sociais e Trabalhistas	11,1	15,9	9,4
				Instrumentos financeiros derivativos	77,7	107,9	47,0
Total do realizável a longo prazo	935,9	929,5	998,1	Total do passivo não circulante	8.136,8	7.896,4	8.124,5
Investimentos	-	-	-				
Imobilizado	5.880,6	6.077,8	6.060,6	Total do patrimônio líquido	1.819,3	1.791,2	1.818,5
Intangível	885,3	897,0	926,4				
Total	6.765,8	6.974,8	6.987,0	Total do passivo e patrimônio líquido	12.229,0	12.583,7	12.823,1
Total do ativo não circulante	7.701,7	7.904,3	7.985,1				
Total do ativo	12.229,0	12.583,7	12.823,1				

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 agosto de 2025, quinta-feira.

Horário: 11:00am (Brasília)
10:00am (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

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:

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



EARNING RELEASE 2025



São Paulo, August 6, 2025 - JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 2Q25.

STRONG 2Q25 PERFORMANCE REFLECTS RESILIENT BUSINESS MODEL AND EFFICIENCY GAINS

- Gross Revenue reached R\$ 2.8 billion (+10% vs. 2Q24), reinforcing the consistent growth pace
 - Revenue growth was 13% when excluding the effects of lower grain transportation, part of the business profitability plan;
- Adjusted EBITDA totaled R\$ 491.7 million in 2Q25, up 23% year over year, with a margin of 21.6%, an increase of 2.4 p.p. compared to 2Q24. Reported EBITDA was R\$ 488.0 million
- New contracts totaled R\$ 1.5 billion in 2Q25, with an average term of 67 months, adding R\$ 22 million in average monthly revenue
- Net CAPEX totaled R\$ 18 million in the quarter and R\$ 82 million in the first half, down 88% year over year
- Leverage at 3.2x, a 0.1x reduction vs. 1Q25, confirming JSL's ongoing deleveraging path
- For the 6° consecutive year, we were awarded with the GHG Protocol Gold Seal and the renewal of the EcoVadis silver rating, a global platform that assesses sustainability practices across the supply chain

Financial Highlights Summary (R\$ million)	2Q25	2Q24	▲ Y/Y	1Q25	▲ Q/Q	1H25	1H24	▲ Y/Y
Gross Revenue	2,789.9	2,526.6	10.4%	2,733.8	2.1%	5,523.7	4,971.1	11.1%
Gross Revenue from Services	2,681.6	2,454.2	9.3%	2,634.1	1.8%	5,315.7	4,819.9	10.3%
Gross Revenue from Asset Sales	108.3	72.4	49.6%	99.6	8.7%	207.9	151.2	37.5%
Net Revenue	2,381.8	2,142.6	11.2%	2,319.9	2.7%	4,701.7	4,212.9	11.6%
Net Revenue from Services	2,274.3	2,073.2	9.7%	2,229.5	2.0%	4,503.8	4,066.6	10.7%
Net Revenue from Asset Sales	107.5	69.4	54.9%	90.5	18.8%	198.0	146.3	35.3%
EBIT	287.7	394.6	-27.1%	278.8	3.2%	566.5	652.0	-13.1%
Margin (% NR from Services)	12.7%	19.0%	-6.4 p.p.	12.5%	+0.1 p.p.	12.6%	16.0%	-3.5 p.p.
Net Income	21.4	107.2	-80.0%	31.9	-32.9%	53.3	140.8	-62.2%
Margin (% NR)	0.9%	5.0%	-4.1 p.p.	1.4%	-0.5 p.p.	1.1%	3.3%	-2.2 p.p.
EBITDA	488.0	543.5	-10.2%	454.2	7.5%	942.2	939.5	0.3%
Margin (% NR from Services)	21.5%	26.2%	-4.8 p.p.	20.4%	+1.1 p.p.	20.9%	23.1%	-2.2 p.p.
Net CAPEX	17.6	151.4	-88.4%	64.8	-72.8%	82.4	593.6	-86.1%
Adjusted EBIT¹	310.2	269.2	15.2%	298.8	3.8%	609.1	549.5	10.8%
Margin (% NR from Services)	13.6%	13.0%	+0.7 p.p.	13.4%	+0.2 p.p.	13.5%	13.5%	+0.0 p.p.
Adjusted EBITDA¹	491.7	398.2	23.5%	458.2	7.3%	950.0	801.0	18.6%
Margin (% NR)	21.6%	19.2%	+2.4 p.p.	20.6%	+1.1 p.p.	21.1%	19.7%	+1.4 p.p.
Adjusted¹ Net Income	36.3	33.0	9.9%	45.1	-19.6%	81.4	81.7	-0.4%
Margin (% NR from Services)	1.5%	1.5%	-0.0 p.p.	1.9%	-0.4 p.p.	1.7%	1.9%	-0.2 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 1Q25 and 2Q24, as reported at the time. In 2Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$3.7 million to exclude the effect of the write-off of capital gains allocated to the cost of selling assets, resulting in a R\$2.4 million adjustment to Net Income. EBIT was adjusted by R\$18.8 million and Net Income by R\$12.4 million to exclude the effects of the amortization of goodwill/capital gains from acquisitions. Totalling adjustments of R\$23 million to EBIT, R\$4 million to EBITDA, and R\$15 million to Net Income.

Message from Management

We are pleased to share our results for the second quarter of 2025, which reflect the consistency of our performance and our ongoing commitment to operational and financial excellence. These results were driven by continued efforts to optimize operating costs, discipline in contract pricing, and capital allocation. Despite a challenging macroeconomic environment, our presence across multiple sectors of the economy and our recognized service quality supported progress both in established segments and in new business fronts.

Net Revenue for the second quarter of 2025 totaled R\$ 2.4 billion, up 11% from the same period last year. This growth was driven by the ramp-up of contracts deployed throughout 2024 and the first quarter of 2025, underscoring the Company's ability to maintain a steady pace of organic expansion. It is worth noting that this growth was partially impacted by the reduced share of grain transportation, a strategic decision to improve the profitability of this operation. Excluding grain transportation revenue, net revenue from the other segments rose 13% vs. 2Q24.

By segment, we recorded year-over-year growth of 14% in urban distribution, 13% in warehousing, 13% in dedicated operations, and 6% in cargo transportation. The main sectors driving this performance were pulp and paper, retail, food and beverages, and automotive, reflecting contracts signed over the past few quarters.

Adjusted EBITDA reached R\$ 491.7 million (reported EBITDA: R\$ 488.0 million), with a margin of 21.6%. This represents an increase of 23% compared to 2Q24 and 7% compared to 1Q25, consolidating the margin recovery achieved in 1Q25 after a period of cost pressure at the end of 2024. As mentioned in the previous quarter, this result was driven by the cost-reduction and operational efficiency improvement project, as well as by repricing negotiations for contracts that saw reduced profitability due to inflation and input costs. The second quarter is typically marked by low seasonality in some of the sectors we operate in; even so, we delivered margin evolution of (+2.4 p.p.) vs. 2Q24 and (+1.1 p.p.) vs. 1Q25, confirming the resilience of our operations.

Asset sales maintained strong momentum, supported by our commercial efforts, reaching R\$ 107.5 million in net revenue for the quarter, up 55% vs. 2Q24 and 19% vs. 1Q25. The increase in monthly sales volumes is expected to reduce the inventory of assets for sale over time, contributing to more efficient capital allocation. In 2Q25, gross margin on asset sales turned positive, although still impacted by a specific type of light commercial vehicle (pickup trucks), as seen in 1Q25.

Adjusted Net Profit stood at R\$ 36.3 million in 2Q25 (reported Net Profit: R\$ 21.4 million). The result continues to be impacted by financial expenses, with the average CDI rate even higher this quarter compared to 1Q25. This effect was partially offset by a reduction in the average debt spread. In this quarter, the amortization of a high-cost debt issuance reduced the Company's average spread by 0.3 p.p.

Leverage decreased from 1Q25 to 3.2x. In the previous quarter, leverage had benefited from the reversal of the System S provision in 2Q24. Excluding this effect (R\$ 151.7 million in EBITDA) from 1Q25, the comparable leverage declined 0.1x vs. 3.3x. Leverage as measured by Net Debt / Adjusted EBITDA, used for covenant purposes, stood at 2.6x. We remain focused on cash generation and capital structure optimization, which will support the Company's ongoing deleveraging. We ended the quarter with R\$ 1.4 billion in cash, plus R\$ 507.3 million in committed credit lines, totaling R\$ 1.9 billion in available liquidity, enough to cover short-term debt 2.1 times over. This demonstrates our disciplined capital management and strong liquidity position to meet short- and medium-term obligations.

ROIC running rate over the last twelve months (LTM) was 14.5% in 2Q25. The consolidated margin improvement seen over the last two quarters, combined with the ramp-up of newly implemented contracts, represents a significant upside potential for profitability in the coming quarters.

In 2Q25, we signed R\$ 1.5 billion in new contracts, with highlights in the food and beverage, chemical, and steel and mining sectors, which will sustain our growth trajectory going forward. For these new contracts, gross CAPEX totaled R\$ 126 million, a reduction of 44% vs. 2Q24 and 23% vs. 1Q25, while net CAPEX was R\$ 18 million. This reduction reflects our strategy of evaluating asset rental alternatives for new contracts, contributing to a lighter balance sheet, greater operational flexibility, lower upfront investments, and reinforcing our commitment to capital allocation efficiency. In the quarter, 62% of new contracts were asset light.

We are consistently moving forward on sustainability issues. For the sixth consecutive year, we received the GHG Protocol Gold Seal, reaffirming our commitment to measuring and reducing greenhouse gas emissions. We renewed our EcoVadis Silver Rating, a global platform that evaluates sustainability practices across the supply chain, placing JSL among the top 15% of companies worldwide. We also reaffirmed our social commitment by engaging 14,000 employees and 6,000 drivers across more than 200 operations in the campaign against the abuse and sexual exploitation of children and adolescents. During the Yellow May campaign, an international initiative focused on reducing traffic accidents, we mobilized over 9,000 people in actions focused on road safety, reinforcing our Zero Accident Safety Culture.

We ended the quarter confident in JSL's potential to continue improving results. The combination of growth and operational efficiency enables us to advance with the cost-reduction and capital allocation strategies laid out in recent quarters. Combined with innovation and socio-environmental responsibility, this approach positions us strongly to capture new opportunities as we continue consolidating our leadership in the Brazilian logistics market.

We thank our People, clients, 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\$ mm)	2Q25	2Q24	▲ Y/Y	1Q25	▲ Q/Q	1H25	1H24	▲ Y/Y
Gross Revenue	2,789.9	2,526.6	10.4%	2,733.8	2.1%	5,523.7	4,971.1	11.1%
Gross Revenue from Services	2,681.6	2,454.2	9.3%	2,634.1	1.8%	5,315.7	4,819.9	10.3%
Gross Revenue from Asset Sales	108.3	72.4	49.6%	99.6	8.7%	207.9	151.2	37.5%
Net Revenue	2,381.8	2,142.6	11.2%	2,319.9	2.7%	4,701.7	4,212.9	11.6%
Net Revenue from Services	2,274.3	2,073.2	9.7%	2,229.5	2.0%	4,503.8	4,066.6	10.7%
Dedicated Operations	775.4	688.7	12.6%	764.4	1.4%	1,539.8	1,359.2	13.3%
Cargo Transportation	1,034.8	973.8	6.3%	1,005.4	2.9%	2,040.1	1,904.3	7.1%
Urban Distribution	161.5	142.3	13.5%	169.8	-4.9%	331.3	286.8	15.5%
Warehousing	302.6	268.4	12.8%	289.8	4.4%	592.5	516.3	14.8%
Net Revenue from Asset Sales	107.5	69.4	54.9%	90.5	18.8%	198.0	146.3	35.3%
Total Costs	(2,003.8)	(1,767.3)	13.4%	(1,945.9)	3.0%	(3,949.6)	(3,463.9)	14.0%
Cost of Services	(1,899.5)	(1,706.1)	11.3%	(1,846.9)	2.9%	(3,746.4)	(3,336.3)	12.3%
Cost of Asset Sales	(104.2)	(61.2)	70.3%	(99.0)	5.3%	(203.2)	(127.6)	59.3%
Gross Profit	378.0	375.3	0.7%	374.1	1.0%	752.1	749.1	0.4%
Operational Expenses	(90.3)	19.3	n.a.	(95.3)	-5.2%	(185.6)	(97.1)	n.a.
EBIT	287.7	394.6	-27.1%	278.8	3.2%	566.5	652.0	-13.1%
Margin (% NR from Services)	12.7%	19.0%	-6.4 p.p.	12.5%	+0.1 p.p.	12.6%	16.0%	-3.5 p.p.
Financial Result	(290.3)	(247.7)	17.2%	(275.8)	5.3%	(566.0)	(468.0)	20.9%
Financial Revenues	53.8	82.0	-34.4%	64.6	-16.7%	118.4	145.3	-18.5%
Financial Expenses	(344.1)	(329.7)	4.4%	(340.4)	1.1%	(684.5)	(613.3)	11.6%
Taxes	24.0	(39.7)	-160.4%	28.9	-16.9%	52.8	(43.2)	-222.3%
Net Income (Loss)	21.4	107.2	-80.0%	31.9	-32.9%	53.3	140.8	-62.1%
Margin (% NR)	0.9%	5.0%	-4.1 p.p.	1.4%	-0.5 p.p.	1.1%	3.3%	-2.2 p.p.
EBITDA	488.0	543.5	-10.2%	454.2	7.5%	942.2	939.5	0.3%
Margin (% NR from Services)	21.5%	26.2%	-4.8 p.p.	20.4%	+1.1 p.p.	20.9%	23.1%	-2.2 p.p.
EBITDA-A	592.3	604.7	-2.1%	553.2	7.1%	1,145.4	1,067.1	7.3%
Margin (% NR from Services)	26.0%	29.2%	-3.1 p.p.	24.8%	+1.2 p.p.	25.4%	26.2%	-0.8 p.p.
Net CAPEX	17.6	151.4	-88.4%	64.8	-72.8%	82.4	593.6	-86.1%
Adjusted¹ EBIT	310.2	269.2	15.2%	298.8	3.8%	609.1	549.5	10.8%
Margin (% NR from Services)	13.6%	13.0%	+0.7 p.p.	13.4%	+0.2 p.p.	13.5%	13.5%	+0.0 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	491.7	398.2	23.5%	458.2	7.3%	950.0	801.0	18.6%
Margin (% NR from Services)	21.6%	19.2%	+2.4 p.p.	20.6%	+1.1 p.p.	21.1%	19.7%	+1.4 p.p.
Adjusted¹ Net Income	36.3	33.0	9.9%	45.1	-19.6%	81.4	81.7	-0.3%
Margin (% NR)	1.5%	1.5%	-0.0 p.p.	1.9%	-0.4 p.p.	1.7%	1.9%	-0.2 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 1Q25 and 2Q24, as reported at the time. In 2Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$3.7 million to exclude the effect of the write-off of capital gains allocated to the cost of selling assets, resulting in a R\$2.4 million adjustment to Net Income. EBIT was adjusted by R\$18.8 million and Net Income by R\$12.4 million to exclude the effects of the amortization of goodwill/capital gains from acquisitions. Totaling adjustments of R\$23 million to EBIT, R\$4 million to EBITDA, and R\$15 million to Net Income.

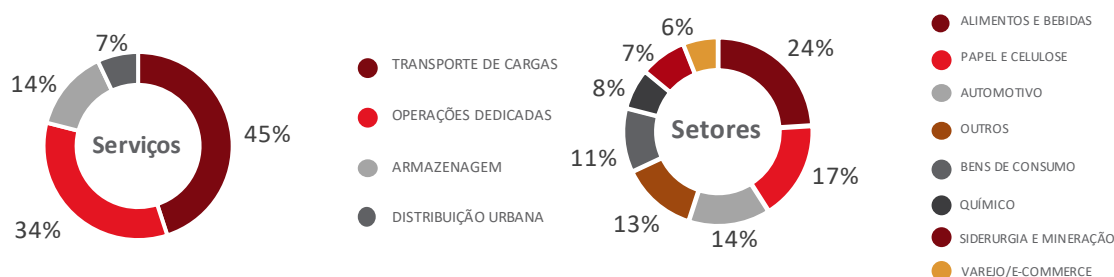
Net revenue from services grew 10% compared to 2Q24, reaching R\$ 2,274.3 million, supported by the ramp-up of new contracts signed in recent quarters. This growth contributed to the diversification of services and to maintaining a steady pace of organic growth. We further expanded our presence across various sectors of the economy, creating multiple growth avenues and ensuring resilient demand. Highlights include: pulp and paper (24%), retail (41%), automotive (12%), food and beverage (7%), and consumer goods (13%).

The food and beverage sector remained the largest contributor of our revenue (24% of 2Q25 revenue), followed by pulp and paper (17%), which grew 23% vs. 2Q24 due to the ramp-up of projects implemented in 1H24, and automotive (14%). We also continued to expand our presence in e-commerce, which represented 6% of revenue this quarter, growing 41% year over year, driven by projects launched in 1Q25.

Growth remained consistent across services:

- Cargo Transportation (45% of 2Q25 Net Revenue from Services) grew 6% vs. 2Q24, supported by organic growth from new contracts in the automotive and frozen food sectors. It is worth noting that our cargo transportation exposure is increasingly focused on specialized and dedicated services, which are characterized by higher entry barriers and greater demand predictability.
- Dedicated operations (34% of 2Q25 Net Revenue from Services) grew 13% year over year, driven by the ramp-up of new pulp and paper contracts (+23%) implemented in 2024. As mentioned in 1Q25, we also began operating in the airport segment, contributing to a 60% revenue increase in intralogistics year over year.
- Warehousing (14% of 2Q25 Net Revenue from Services) grew 13% vs. 2Q24, supported by new contracts throughout the year in the consumer goods and automotive sectors, especially in auto parts.
- Urban distribution (7% of 2Q25 Net Revenue from Services) grew 14% year over year, with strong performance in the food and beverage sector due to new contracts launched during the quarter.

BREAKDOWN OF NET REVENUE FROM SERVICES (2Q25)



Adjusted EBITDA reached R\$491.7 million, with a margin of 21.6%. (Reported EBITDA: R\$ 488.0 million). This return to an appropriate margin level — +1.1 p.p. vs. 1Q25 and +2.4 p.p. vs. 2Q24 — was driven by the Company's ongoing cost-reduction initiatives and by the necessary repricing of contracts due to input inflation, which impacted our results in late 2024. We also began to see margin recovery in asset sales, which turned positive this quarter, alongside a significant increase in sales volume (+55% vs. 2Q24). This upward trend in asset sales is expected to contribute to a gradual reduction in available inventory. It is worth noting that despite this recovery, asset sale margins remain under pressure due to one specific type of light commercial vehicle (pickup trucks), as in 1Q25.

Adjusted Net Profit for 2Q25 was R\$ 36.3 million (Reported Net Profit: R\$ 21.4 million). Bottom-line results remain affected by the increase in interest rates, which worsened financial results by 5% compared to 1Q25. This effect was partially offset by the ongoing reduction in the Company's average debt spread.

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	2Q25	2Q24	▲ Y/Y	1Q25	▲ Q/Q	1H25	1H24	▲ Y/Y
Gross Revenue	1,437.8	1,318.7	9.0%	1,399.2	2.8%	2,837.0	2,564.5	10.6%
Net Revenue	1,209.4	1,099.3	10.0%	1,168.6	3.5%	2,378.0	2,138.2	11.2%
Net Revenue from Services	1,183.9	1,082.9	9.3%	1,155.8	2.4%	2,339.7	2,108.9	10.9%
Dedicated Operations	242.2	198.6	22.0%	218.1	11.0%	460.3	383.5	20.0%
Cargo Transport	608.9	584.1	4.2%	606.3	0.4%	1,215.1	1,147.5	5.9%
Urban Distribution	30.3	31.8	-5.0%	41.5	-27.1%	71.8	61.6	16.6%
Warehousing	302.6	268.4	12.8%	289.8	n.a.	592.5	516.3	n.a
Net Revenue from Asset Sales	25.5	16.4	55.5%	12.9	98.0%	38.3	29.3	30.7%
Total Costs	(996.3)	(944.6)	5.5%	(981.5)	1.5%	(1,977.8)	(1,822.8)	8.5%
Cost of Services	(978.1)	(930.1)	5.2%	(971.4)	0.7%	(1,949.5)	(1,798.4)	8.4%
Personnel	(362.3)	(310.0)	16.9%	(341.1)	6.2%	(703.4)	(578.5)	21.6%
Third parties truck drivers	(367.2)	(383.0)	-4.1%	(371.9)	-1.3%	(739.0)	(760.9)	-2.9%
Fuel and lubricants	(61.1)	(57.8)	5.6%	(62.4)	-2.1%	(123.4)	(114.3)	8.0%
Parts / tires / maintenance	(49.9)	(49.3)	1.2%	(50.3)	-0.8%	(100.1)	(100.6)	-0.4%
Depreciation / amortization	(81.3)	(74.5)	9.0%	(77.3)	5.1%	(158.6)	(131.0)	21.0%
Others	(56.5)	(55.4)	1.9%	(68.4)	-17.4%	(124.9)	(113.1)	10.4%
Cost of Asset Sales	(18.1)	(14.4)	25.6%	(10.2)	78.2%	(28.3)	(24.4)	16.1%
Gross Profit	213.1	154.7	37.7%	187.1	13.9%	400.2	315.4	26.9%
Operational Expenses	(48.9)	(61.6)	-20.5%	(55.2)	-11.3%	(104.1)	(120.4)	-13.5%
EBIT	164.2	93.1	76.3%	131.9	24.5%	296.1	195.1	51.8%
Margin (% NR from Services)	13.9%	8.6%	+5.3 p.p.	11.4%	+2.5 p.p.	12.7%	9.2%	+3.4 p.p.
EBITDA	260.0	176.6	47.2%	223.7	16.3%	483.7	347.1	39.4%
Margin (% NR from Services)	22.0%	16.3%	+5.7 p.p.	19.4%	+2.6 p.p.	20.7%	16.5%	+4.2 p.p.

Net revenue from services in the asset light segment reached R\$ 1,183.9 million in 2Q25, up 9% year over year. Excluding grain transportation from the analysis, asset light revenue grew 14% vs. 2Q24. Growth in the quarter was driven by the deployment of a new airport sector contract in May 2025, specifically in dedicated operations. In warehousing, revenue rose 13%, supported by new projects in the automotive sector. Cargo transportation grew 4% year over year, also supported by new contracts in retail and automotive, but remained impacted by the intentional reduction in grain revenue, in line with our strategic plan to reposition and recover margins in this segment. JSL Digital, new avenue of growth, has been consolidating itself as an important growth lever, with expansion more than four times compared to the first quarter of 2025.

From an industry perspective, automotive accounted for 26% of the segment's revenue (milk run, intralogistics and vehicle transportation services); consumer goods accounted for 18% (with a focus on warehousing and transfers between DCs); and food & beverage for 11% (transportation and warehousing).

EBITDA for the segment totaled R\$ 260.0 million in the quarter, up 47% vs. 2Q24, with a margin of 22.0%. As previously noted, this improvement reflects new contracts signed in recent quarters, especially in intralogistics and warehousing, which are highly essential for our clients. In addition, part of the new dedicated cargo transportation contracts use leased fleets instead of third-party or subcontracted vehicles, which also contributes to higher operating margins. These factors led to a 5.7 p.p. increase vs. 2Q24 and a 2.6 p.p. increase vs. 1Q25 in our EBITDA margin.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	2Q25	2Q24	▲ Y/Y	1Q25	▲ Q/Q	1H25	1H24	▲ Y/Y
Gross Revenue	1,352.1	1,207.9	11.9%	1,334.6	1.3%	2,686.7	2,406.7	11.6%
Net Revenue	1,172.4	1,043.3	12.4%	1,151.3	1.8%	2,323.7	2,074.7	12.0%
Net Revenue from Services	1,090.4	990.3	10.1%	1,073.7	1.6%	2,164.1	1,957.7	10.5%
Dedicated Operations	533.2	490.2	8.8%	546.3	-2.4%	1,079.5	975.7	10.6%
Cargo Transport	425.9	389.6	9.3%	399.1	6.7%	825.0	756.9	9.0%
Urban Distribution	131.2	110.5	18.8%	128.3	2.3%	259.5	225.2	15.2%
Warehousing	-	-	n.a.	-	n.a.	-	-	n.a.
Net Revenue from Asset Sales	82.0	53.0	54.6%	77.6	5.6%	159.6	117.0	36.4%
Total Costs	(1,007.5)	(822.8)	22.4%	(964.3)	4.5%	(1,971.8)	(1,641.1)	20.2%
Cost of Services	(921.4)	(776.0)	18.7%	(875.5)	5.2%	(1,796.9)	(1,537.9)	16.8%
Personnel	(387.2)	(334.1)	15.9%	(371.9)	4.1%	(759.1)	(648.8)	17.0%
Third parties truck drivers	(59.5)	(25.9)	130.0%	(45.4)	31.0%	(104.9)	(51.4)	103.9%
Fuel and lubricants	(195.1)	(192.1)	1.6%	(214.0)	-8.8%	(409.2)	(391.3)	4.6%
Parts / tires / maintenance	(124.1)	(125.0)	-0.8%	(125.2)	-0.9%	(249.2)	(245.1)	1.7%
Depreciation / amortization	(99.8)	(50.1)	99.5%	(77.6)	28.7%	(177.4)	(106.3)	67.0%
Others	(55.6)	(48.9)	13.9%	(41.5)	34.1%	(97.1)	(94.9)	2.3%
Cost of Asset Sales	(86.1)	(46.8)	84.1%	(88.8)	-3.1%	(174.9)	(103.2)	69.5%
Gross Profit	164.9	220.5	-25.2%	187.0	-11.8%	351.9	433.6	-18.9%
Operational Expenses	(41.3)	(67.1)	-38.4%	(40.1)	3.1%	(81.4)	(124.8)	-34.7%
EBIT	123.5	153.4	-19.5%	146.9	-15.9%	270.4	308.9	-12.4%
Margin (% NR from Services)	11.3%	15.5%	-4.2 p.p.	13.7%	-2.4 p.p.	12.5%	15.8%	-3.3 p.p.
EBITDA	228.0	218.8	4.2%	230.5	-1.1%	458.6	444.4	3.2%
Margin (% NR from Services)	20.9%	22.1%	-1.2 p.p.	21.5%	-0.6 p.p.	21.2%	22.7%	-1.5 p.p.

Net revenue from services in the asset heavy segment totaled R\$ 1,090.4 million in 2Q25, up 10% year over year. Urban distribution grew 19%, driven by contracts implemented mainly in the food and beverage sector. Dedicated operations rose 9%, supported by the ramp-up of pulp and paper projects (+26%). Cargo transportation also grew 9%, boosted by new contracts in the food and beverage sector, particularly in refrigerated and frozen goods. The essential role and high quality of our services within our customers' supply chains continue to support consistent growth.

From an industry perspective, food & beverage accounted for 38% of the segment's revenue (with refrigerated and frozen food transportation and urban distribution), pulp & paper for 28% (with services throughout the customer's production chain) and chemicals for 13% (with specialized and dedicated transportation services for liquids and gases).

EBITDA for the asset heavy segment reached R\$ 228.0 million in 2Q25, with a margin of 20.9%. During the period, margin was still impacted by asset sales, as previously noted, due to a specific type of light commercial vehicle (pickup truck) that faced above-average depreciation. Service EBITDA totaled R\$ 232.1 million, with a margin of 21.3%, in line with previous periods.

Financial Results

Financial Result (R\$ mm)	2Q25	2Q24	▲ Y / Y	1Q25	▲ Q / Q	1H25	1H24	▲ Y / Y
Financial Revenues	53.8	82.0	-34.4%	64.6	-17%	118.4	145.3	-18.5%
Financial Expenses	(344.1)	(329.7)	4.4%	(340.4)	1.1%	(684.5)	(613.3)	11.6%
Financial Result	(290.3)	(247.7)	17.2%	(275.8)	5.3%	(566.0)	(468.0)	20.9%

The financial result registered into an additional cost of R\$ 42.6 million against 2Q24, impacted by R\$ 68.4 million due to the year-over-year increase in the CDI rate, partially offset by a R\$ 27.7 million reduction in interest expenses on our debt, resulting from a lower average spread vs. 2Q24 (-0.6 p.p.) and vs. 1Q25 (-0.3 p.p.), following the amortization of a CRA in May 2025 with a cost of 147% of CDI. Comparing total financial result to 1Q25, the 5.3% increase is mainly due to the rise in the CDI during 2Q25 compared to the previous quarter.

Capital Structure

Debt (R\$ million)	2Q25	2Q24	▲ Y / Y	1Q25	▲ Q / Q
Gross Debt	7,144.3	7,771.3	-8.1%	7,465.5	-4.3%
Cash and Cash Equivalents	1,353.7	2,398.0	-43.6%	1,748.5	-22.6%
Net Debt	5,790.6	5,373.2	7.8%	5,717.0	1.3%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.1%	13.6%	+2.5 p.p.	15.2%	+0.9 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	10.6%	9.0%	+1.7 p.p.	10.0%	+0.6 p.p.
Average term of net debt (years)	5.1	5.9	-13.5%	5.0	2.5%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.1%	13.6%	18.6%	15.2%	6.1%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	15.5%	12.7%	+2.7 p.p.	14.7%	+0.8 p.p.
Average term of gross debt (years)	4.2	4.5	-7.0%	3.9	6.5%

We closed 2Q25 with R\$ 1.4 billion in cash and financial investments, plus R\$ 507 million in committed and undrawn credit lines, totaling R\$ 1.9 billion in liquidity sources, equivalent to 2.1 times our short-term debt. This amount is sufficient to cover debt maturities through early 2027. It is worth noting that the average cost of gross debt (as shown in the table above) is calculated based on the weighted average of financial expenses and debt service relative to the outstanding debt balance at the end of the periods.

Leverage (R\$ million)	2Q25	1Q25	2Q24
Net Debt / EBITDA	3.18x	3.04x	3.04x
Net Debt / EBITDA-A	2.64x	2.59x	2.68x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.60x	2.75x	2.77x
EBITDA LTM	1,822.2	1,877.6	1,769.7
EBITDA-A ¹ LTM	2,192.5	2,203.5	2,003.9

Our leverage ratio stood at 3.18x Net Debt/EBITDA and 2.64x Net Debt/Adjusted EBITDA, the metric used for our financial covenants. The coverage ratio, measured as Adjusted EBITDA / Net Financial Result, was 2.60x. Until the previous quarter, our leverage was temporarily improved by the reversal of the System S provision in 2Q24. Excluding this effect (R\$ 151.7 million in EBITDA) from the 1Q25 base, we recorded a 0.1x reduction in leverage on a comparable basis. 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. Our deleverage strategy has continued to deliver results, and in this high interest rate environment, we remain focused on allocating capital efficiently.

Investments

Investments (R\$ million)	2Q25	2Q24	▲ Y / Y	1Q25	▲ Q / Q	1H25	1H24	▲ Y / Y
Gross capex by nature	125.9	223.8	-43.8%	164.4	-23.4%	290.3	744.9	-61.0%
Expansion	108.8	190.9	-43.0%	91.9	18.4%	200.7	556.4	-63.9%
Maintenance	10.8	14.0	-22.9%	50.9	-78.9%	61.7	162.6	-62.1%
Others	6.3	19.0	-66.7%	21.6	-70.7%	27.9	25.9	7.9%
Gross capex by type	125.9	223.8	-43.8%	164.4	-23.4%	290.3	744.9	-61.0%
Trucks	57.0	115.0	-50.5%	69.4	-17.9%	126.4	578.1	-78.1%
Machinery and Equipment	27.0	24.0	12.5%	67.5	-59.9%	94.5	63.9	48.0%
Light Vehicles	8.7	37.3	-76.6%	4.6	88.1%	13.4	44.8	-70.2%
Bus	0.0	13.2	-99.7%	1.3	-97.1%	1.3	15.3	-91.5%
Others	33.1	34.2	-3.4%	21.6	53.2%	54.7	42.7	28.0%
Sale of assets	108.3	72.4	49.7%	99.6	8.7%	207.9	151.2	37.5%
Total net capex	17.6	151.4	-88.4%	64.8	-72.8%	82.4	593.7	-86.1%

Net CAPEX for 2Q25 was R\$ 17.6 million. Gross CAPEX totaled R\$125.9 million, of which 86% 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 new contracts signed in recent quarters involved renting assets (partially or fully) when this proved to be the more beneficial option. As a result, CAPEX requirements in the quarter remained significantly lower compared to previous periods, with an 88% reduction vs. 2Q24.

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)	2Q25 LTM	2Q24 LTM	1Q25 LTM	Running Rate LTM
EBIT	1,125.0	1,218.0	1,231.9	1,219.1
Effective Rate	-41.2%	0.2%	12.3%	22%
NOPLAT	1,588.7	1,216.2	1,080.9	950.9
Current Period Net Debt	5,790.6	5,373.2	5,717.0	5,036.8
Previous Period Net Debt	5,373.2	4,356.2	4,959.2	4,408.7
Average Net Debt	5,581.9	4,864.7	5,338.1	4,722.8
Current Period Equity	1,845.3	1,818.5	1,791.2	1,845.3
Previous Period Equity	1,818.5	1,632.5	1,698.3	1,818.5
Average Equity	1,831.9	1,725.5	1,744.8	1,831.9
Invested Capital Current Period	7,635.9	7,191.7	7,508.1	6,882.1
Invested Capital Previous Period	7,191.7	5,988.7	6,657.5	6,227.2
Average Invested Capital	7,413.8	6,590.2	7,082.8	6,554.6
ROIC	21.4%	18.5%	15.3%	14.5%

In 2Q25, our reported LTM ROIC was 21.4%, and the ROIC running rate was 14.5%. The operational improvement observed in 1Q25 positively impacted ROIC in the second quarter. Additionally, the higher concentration of light-asset contracts signed in recent quarters — which require less capital investment — is also expected to contribute to ROIC in the coming quarters. It is important to emphasize that our invested capital is always tied to contracted projects, with defined revenue and return expectations. This approach ensures greater predictability and return on invested capital.

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24
EBITDA	488.0	454.2	543.6	942.2	939.6
Working Capital	(100.4)	(124.8)	(72.3)	(225.1)	6.7
Cost of asset sales for rent and services provided	104.2	99.0	61.2	203.2	127.6
Maintenance Capex	(10.8)	(50.9)	(14.0)	(61.7)	(162.6)
Non Cash and Others	(44.9)	(14.0)	(128.2)	(58.9)	(73.9)
Cash generated by operational activities	436.3	363.5	390.3	799.8	837.4
(-) Income tax and social contribution paid	(0.3)	(0.5)	(4.0)	(0.7)	(9.5)
(-) Capex others	(6.3)	(21.6)	(19.0)	(27.9)	(25.9)
Free Cash Flow	429.7	341.4	367.3	771.1	802.0
(-) Expansion Capex	(134.9)	(100.2)	(434.7)	(235.0)	(697.8)
(-) Companies acquisition	-	-	-	-	-
Cash flow after growth	294.8	241.2	(67.3)	536.1	104.2

Our focus on ensuring adequate project profitability and efficiency in capital allocation has enabled us to maintain strong operating cash generation (R\$ 294.8 million after growth in the quarter), reinforcing the strength of our business model and our ability to grow without compromising our capital structure. Expansion CAPEX with cash impact is presented net of financing benefits (such as FINAME) and supplier payment terms. The lower CAPEX requirements to support organic growth observed in recent quarters—combined with asset rental initiatives and working capital improvement—have contributed to stronger cash generation and to the Company's deleveraging strategy.

Exhibit I - Reconciliation of EBITDA and Net Profit

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2Q25	2Q24	▲ Y / Y	1Q25	▲ Y / Y	1H25	1H24	▲ Y / Y
Total Net Income	21.4	107.2	-80.0%	31.9	-32.9%	53.3	140.8	-62.1%
Financial Result	290.3	247.7	17.2%	275.8	5.2%	566.1	468.0	20.9%
Taxes	(24.0)	39.7	-160.4%	(28.9)	-17.1%	(52.9)	43.2	-222.4%
Depreciation and Amortization	200.3	148.9	34.6%	175.4	14.2%	375.7	287.5	30.7%
Fixed asset depreciation	141.3	113.5	24.5%	123.7	14.2%	265.0	214.7	23.4%
IFRS 16 depreciation	59.0	35.3	67.1%	51.7	14.2%	110.7	72.8	52.1%
EBITDA	488.0	543.5	-10.2%	454.2	7.5%	942.2	939.5	0.3%
Cost of Asset Sales	104.2	(61.2)	-270.3%	99.0	5.3%	203.2	5.1	3862.6%
EBITDA-A	592.3	604.7	-2.1%	553.2	7.1%	1,145.5	1,067.1	7.3%
Provisions	-	3.6	n.a	-	n.a	-	3.6	n.a
Net extemporaneous credit	-	(151.7)	n.a	-	n.a	-	(151.7)	n.a
Additional value from acquisitions	3.7	2.7	34.7%	4.0	-7.5%	7.7	9.5	-19.3%
Adjusted EBITDA	491.7	398.2	23.5%	458.2	7.3%	949.9	801.0	18.6%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	432.7	362.8	19.3%	394.3	9.7%	839.2	949.0	-11.6%

Net Income Reconciliation(R\$ million)	2Q25	2Q24	▲ Y / Y	1Q25	▲ Q / Q	1H25	1H24	▲ Y / Y
Net Income	21.4	107.2	-80.0%	31.9	-32.9%	53.3	140.8	-62.2%
Provisions	-	10.9	n.a	-	n.a	-	10.9	n.a
Additional value from acquisitions	2.4	1.8	34.2%	2.7	-9.5%	5.1	6.3	-18.4%
PPA amortization	12.4	13.1	-5.4%	10.6	17.3%	23.0	23.8	-3.2%
Adjusted Net Income	36.3	33.0	9.9%	45.1	-19.6%	81.4	81.7	-0.4%
Margin (% NR)	1.5%	1.5%	-0.0 p.p.	1.9%	-0.4 p.p.	1.7%	2.4%	-0.6 p.p.

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	2Q25	1Q25	2Q24	Liabilities (R\$ million)	2Q25	1Q25	2Q24
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	193.4	327.0	544.9	Providers	267.4	291.5	318.6
Securities	1,159.2	1,420.6	1,852.7	Accounts payable	0.9	2.3	
Derivative financial instruments	41.4	148.7	111.6	Derivative Financial Instruments	127.7	125.0	66.1
Accounts receivable	1,995.3	1,899.8	1,512.2	Loans and financing	747.0	1,414.2	1,532.5
Inventory / Warehouse	98.1	97.9	78.1	Debentures	45.1	56.0	23.2
Taxes recoverable	97.7	83.0	112.6	Financial lease payable	23.3	22.7	32.9
Income tax and social contribution	141.1	105.9	63.1	Lease for right use	203.7	165.0	123.6
Other credits	41.8	27.9	26.9	Labor obligations	435.0	388.4	385.9
Prepaid expenses	70.0	69.5	70.0	Tax liabilities	1.9	2.3	4.3
Assets available for sale (fleet renewal)	636.9	445.2	405.8	Income and social contribution taxes payable	176.5	181.4	138.9
Third-party payments	52.4	53.9	60.1	Dividends and Interest on Equity Payable	-	-	
Total current assets	4,527.2	4,679.4	4,838.0	Other Accounts payable	73.4	78.8	99.7
				Advances from customers	53.5	32.2	23.6
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	117.5	136.5	130.9
				Total current liabilities	2,272.9	2,896.1	2,880.1
Non-current assets				Non-current liabilities			
Non-current				Loans and financing	4,398.9	4,371.0	4,670.8
Securities	1.1	0.9	0.5	Debentures	1,841.1	1,566.2	1,564.8
Derivative financial instruments	138.0	115.4	135.7	Financial lease payable	62.8	66.7	81.4
Accounts receivable	25.5	32.2	29.0	Lease for right use	619.9	550.1	428.5
Taxes recoverable	112.5	98.8	97.8	Tax liabilities	10.1	10.6	26.6
Deferred income and social contribution taxes	15.4	16.4	12.8	Provision for judicial and administrative claims	444.3	471.3	553.6
Judicial deposits	72.4	70.5	69.4	Deferred income and social contribution taxes	222.3	240.8	226.5
Income tax and social contribution	180.1	174.9	146.5	Related parties	-	-	2.2
Related parts	-	-	-	Other Accounts payable	24.4	32.6	16.1
Compensation asset by business combination	347.7	379.6	453.7	Company acquisitions payable	424.2	463.3	497.7
Other credits	43.3	40.7	52.8	Labor obligations	11.1	15.9	9.4
Total do realizável a longo prazo	935.9	929.5	998.1	Derivative financial instruments	77.7	107.9	47.0
				Total non-current liabilities	8,136.8	7,896.4	8,124.5
Investments	-	-	-				
Property, plant and equipment	5,880.6	6,077.8	6,060.6	Total Equity	1,819.3	1,791.2	1,818.5
Intangible	885.3	897.0	926.4				
Total	6,765.8	6,974.8	6,987.0	Total Liabilities and Equity	12,229.0	12,583.7	12,823.1
Total non-current assets	7,701.7	7,904.3	7,985.1				
Total Assets	12,229.0	12,583.7	12,823.1				

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 all-time high. 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 the 1Q19. None of the changes leads to the restatement of the financial statements already published.

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.

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: August 07, 2025, Thursday

Time: **11:00 a.m. (Brasília)**

10:00 am (New York) - With simultaneous translation

Connection phones:

Brazil: +55 11 4680 6788 or +55 11 4700 9668

Other countries: +1 386 347 5053 or +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:

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