



JSL
ENTENDER PARA ATENDER

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T25

FADEL  TPC  Radameu  MARVEL  TRUCKPAD   FSJ 

UMA EMPRESA DO GRUPO

 **SIMPAR**

São Paulo, 10 de novembro de 2025 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 3T25.

RESULTADOS DO 3T25 REFORÇAM SUSTENTAÇÃO DE MARGENS E RENTABILIDADE COM DESALAVANCAGEM

- Receita líquida atinge R\$ 2,5 bilhões (+5,6% vs 3T24).
 - Crescimento de receita líquida é de 10% ao excluir os efeitos das receitas da IC Transportes, pela redução intencional da participação no segmento de transporte de grãos;
- EBITDA ajustado de R\$ 526,0 milhões no 3T25, crescimento de 13% em relação ao ano anterior, com margem de 21,2%, expansão de +1,3 p.p. em relação ao 3T24.
- Novos contratos atingem R\$ 854 milhões no 3T25, com prazo médio de 62 meses.
- Capex líquido atingiu R\$ 145 milhões nos últimos nove meses e R\$ 63 milhões no trimestre.
- Alavancagem em 3,0x, redução de 0,2x vs 2T25, confirmando a trajetória de desalavancagem da JSL.
- Com um foco cada vez maior na geração de valor aos clientes, apresentamos a reorganização das nossas unidades de negócio em: JSL Serviços Dedicados, Intralog e JSL Digital.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	2.915,4	2.777,4	5,0%	2.789,9	4,5%	8.439,1	7.748,5	8,9%
Receita Bruta de Serviços	2.795,2	2.706,6	3,3%	2.681,6	4,2%	8.110,9	7.526,6	7,8%
Receita Bruta Venda Ativos	120,3	70,8	70,0%	108,3	11,1%	328,2	221,9	47,9%
Receita Líquida	2.484,9	2.352,4	5,6%	2.381,8	4,3%	7.186,6	6.565,3	9,5%
Receita Líquida de Serviços	2.369,6	2.284,4	3,7%	2.274,3	4,2%	6.873,4	6.351,0	8,2%
Receita Líquida Venda Ativos	115,2	67,9	69,6%	107,5	7,2%	313,2	214,2	46,2%
EBIT	300,6	292,1	2,9%	287,7	4,5%	867,1	944,1	-8,2%
Margem (% ROL)	12,1%	12,4%	-0,3 p.p.	12,1%	+0,0 p.p.	12,1%	14,4%	-2,3 p.p.
Lucro Líquido	18,1	43,8	-58,7%	21,4	-15,5%	71,4	184,6	-61,3%
Lucro Líquido Margem (% ROL)	0,7%	1,9%	-1,1 p.p.	0,9%	-0,2 p.p.	1,0%	2,8%	-1,8 p.p.
EBITDA	518,9	449,9	15,3%	488,0	6,3%	1.461,1	1.389,4	5,2%
Margem EBITDA (% ROL)	20,9%	19,1%	+1,8 p.p.	20,5%	+0,4 p.p.	20,3%	21,2%	-0,8 p.p.
Capex Líquido	62,8	86,7	-27,6%	17,6	257,0%	145,1	680,4	-78,7%
EBIT Ajustado¹	327,5	323,8	1,1%	310,2	5,6%	936,6	873,3	7,2%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	13,2%	13,8%	-0,6 p.p.	13,0%	+0,2 p.p.	13,0%	13,3%	-0,3 p.p.
EBITDA Ajustado¹	526,0	466,4	12,8%	491,7	7,0%	1.475,9	1.267,4	16,5%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	21,2%	19,8%	+1,3 p.p.	20,6%	+0,5 p.p.	20,5%	19,3%	+1,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	35,8	72,7	-50,7%	36,3	-1,3%	117,3	154,4	-24,1%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,4%	3,1%	-1,6 p.p.	1,5%	-0,1 p.p.	1,6%	2,4%	-0,7 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T25 e 3T24 conforme reportados na época. No 3T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,1 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 19,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 13,1 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da administração

É com grande satisfação que reportamos os resultados do 3T25, um trimestre que marca um momento importante na trajetória da Companhia.

Nesse período, celebramos cinco anos desde a relistagem das nossas ações na B3, um marco que simboliza o compromisso de consolidar o setor de logística no Brasil e a disciplina que pautou nossa execução operacional e financeira nesse período. Nesses cinco anos, nossa estratégia de crescimento combinou um crescimento orgânico de 19% CAGR com a aquisição bem-sucedida de 8 empresas, que atuaram como pilares essenciais para a expansão da Companhia. Essas aquisições adicionaram mais de R\$ 5,3 bilhões em faturamento e, mais importante, proporcionaram oportunidades estratégicas de crescimento, incluindo a entrada em novos segmentos de mercado, a expansão para 3 novos países (Paraguai, África do Sul e Gana) e a conquista de mais de 80 novos clientes.

Em linha com o planejamento estratégico, o foco na geração de valor aos nossos clientes e como forma de alavancar a expertise acumulada, reorganizamos nossa estrutura em três unidades estratégicas: **JSL Serviços Dedicados**, **Intralog** e **JSL Digital**. Essa nova estrutura visa fortalecer a proposta de valor e o crescimento das Companhias enquanto utiliza tecnologias e melhores práticas para um serviço cada vez mais aderente às demandas de nossos clientes. Além disso, essa nova configuração demonstra de forma mais clara, suas dinâmicas e estratégia de alocação de capital.



A **JSL Serviços Dedicados** é a nossa maior linha de negócios, representando atualmente 75% da receita líquida da companhia. Esse segmento abrange principalmente as operações de transporte especializado e dedicado por meio de contratos de médio e longo prazo, detalhadamente desenhadas para atender às necessidades específicas de nossos clientes. Esses contratos podem possuir características intensivas em capital, quando a operação é realizada com ativos próprios (*asset heavy*), bem como operações leves em ativos (*asset light*), quando subcontratamos caminhoneiros autônomos ou utilizamos frota alugada para a prestação dos serviços. Nesse mercado altamente pulverizado, nossa eficiência, capacidade de execução e indicadores de performance e segurança nos diferenciam. Nossa atuação em mais de 16 setores da economia e o amplo acesso a capital para a entrada em grandes projetos nos posicionam de forma única para capturar valor e consolidar nossa liderança, garantindo a solidez e a previsibilidade de nossa receita.



A **Intralog** concentra-se na oferta de serviços de armazenagem e intralogística, operando nos modelos 3PL (*Third-Party Logistics*) e 4PL (*Fourth-Party Logistics*), por meio da movimentação interna em plantas produtivas dos clientes, gestão de armazéns multiclientes e dedicados, e serviços de distribuição urbana a partir desses armazéns. Esse segmento, que contribui com 20% da receita líquida da Companhia, é reconhecido pelas altas barreiras de entrada. São serviços que demandam alto nível de especialização e integração tecnológica por estarmos envolvidos diretamente em elos altamente estratégicos das cadeias produtivas e de distribuição dos clientes, o que exige profundo conhecimento e expertise nos setores em que atuamos, e resulta em custos relevantes de substituição. Nesse contexto, nos destacamos como o maior operador logístico do país em termos de metragem quadrada sob gestão, impulsionados por nossa alta especialização técnica nos vários setores atendidos, o desenvolvimento contínuo de nossos colaboradores, a oferta de soluções customizadas e o uso de sistemas de gestão operacional, como WMS proprietários, além de outras tecnologias aplicadas com foco na melhoria de performance e visibilidade da cadeia. Nossa experiência e capacidade operacional permitem o compromisso com a otimização contínua da cadeia de suprimentos de nossos clientes e a expansão de nossa rentabilidade. Nesse segmento os contratos tendem a ser de longo prazo e há uma previsibilidade de receita como parte do modelo de negócio.



A **JSL Digital** reforça nossa posição estratégica na liderança da transformação do setor logístico. Por meio de uma plataforma digital de gestão de transportes somada à segurança operacional da JSL, em um modelo 100% *asset light*, promovemos a integração inteligente entre

cargas e motoristas autônomos (terceiros e agregados), com o objetivo de operar em um modelo ágil e flexível para atendimento da demanda de diversos setores da economia. Embora esse segmento represente atualmente 5% da receita líquida, seu potencial de crescimento é exponencial. Para consolidar uma plataforma de escala nacional, investimos nos principais diferenciais da Companhia: a expertise no relacionamento com o caminhoneiro, a experiência na otimização de fluxos entre indústria, cadeia logística e cliente final, e a confiança na capacidade operacional para a prestação de serviços. A combinação desses diferenciais com uma plataforma digital é o fundamento essencial para a expansão e a captura de novas oportunidades e sinergias nesse mercado em constante evolução, e demonstra nossa capacidade de inovação e adaptação às demandas futuras da logística.

Em relação aos resultados do terceiro trimestre de 2025, a **receita líquida** consolidada atingiu R\$ 2,5 bilhões, representando um crescimento de 6% em relação ao mesmo período do ano anterior ou 10% se desconsiderarmos os efeitos da IC transportes. Esse desempenho foi impulsionado pelo *ramp-up* consistente dos contratos implantados ao longo do primeiro semestre de 2025. É fundamental pontuar que, mesmo diante desse cenário macroeconômico, reforçamos nossa capacidade de sustentar um ritmo consistente de expansão orgânica, especialmente por meio do ganho de *market share*, com grandes oportunidades tanto na atual carteira quanto buscando novos clientes.

Nas unidades de negócio, houve crescimento na comparação anual de 19% em **Intralog**, 18% em **JSL Digital** e 2% em **JSL Serviços Dedicados**. Os principais setores que impulsionaram esse desempenho foram, a prestação de serviço de intralogística (devido a entrada no setor aeroportuário), *e-commerce*, papel e celulose e bens de consumo refletindo os contratos firmados nos últimos trimestres.

O **EBITDA ajustado** do trimestre alcançou R\$ 526,0 milhões, com uma margem de 21,2%. Esse resultado representa um aumento de 13% em relação ao 3T24. A recomposição de margens foi impulsionada pelas negociações de ajustes de preços de contratos realizadas no primeiro semestre, em resposta à inflação de insumos, e pelo esforço contínuo de melhoria da eficiência operacional, que incluem as já mencionadas iniciativas de redução de custos.

As **vendas de ativos** seguem em trajetória de crescimento, resultado dos esforços nos canais de vendas, atingindo R\$ 115,2 milhões em receita líquida no trimestre, alta de 70% em relação ao 3T24 e 7% sobre o 2T25. Estamos focados na redução do estoque de ativos disponíveis para venda, com o intuito de otimizar a alocação de capital. Nesse trimestre, a margem bruta de vendas se manteve no campo positivo, embora ainda sob pressão de um tipo específico de veículo comercial leve (picape).

O **lucro líquido ajustado** foi de R\$ 35,8 milhões no 3T25. O resultado segue pressionado pelas despesas financeiras, com CDI médio mais elevado nesse trimestre vs o 2T25, parcialmente compensado pela redução do *spread* médio das nossas dívidas na comparação anual.

Para atingir esse resultado, mantivemos o programa **Escala JSL**, que abrange nossas estratégias de eficiência operacional e redução de custos, contemplando desde a otimização da gestão de insumos e manutenção até a disciplina em gerenciamento de pessoas. Esse programa é potencializado pela área de **transformação digital**, que atua como catalisador, utilizando hiper automação e inteligência artificial para integrar e analisar dados operacionais, suportando análises preditivas e a otimização de processos *core* e *backoffice*. Essa sinergia entre a disciplina de custos e a inovação tecnológica nos permite avançar em direção à operação autônoma e à gestão de processos *end to end*, reforçando nosso compromisso com a máxima eficiência e a criação de valor.

A **alavancagem** registrou uma redução para 3,0x (queda de 0,15x) em relação ao 2T25. O índice Dívida Líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*, encerrou o trimestre em 2,5x. Esse avanço na desalavancagem é resultado direto das nossas iniciativas de redução de custos e da substituição de capex por aluguel, que reforçam o foco contínuo na geração e preservação de caixa e na evolução da estrutura de capital da Companhia, com objetivo de torná-la mais leve e rentável. Em termos de liquidez, encerramos o trimestre com R\$ 1,6 bilhão em caixa, complementado por linhas de crédito comprometidas de R\$ 320 milhões, totalizando R\$ 2 bilhões de liquidez disponível, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo em 2,0 vezes.

O ROIC *running rate* dos últimos doze meses (UDM) foi de 14,6% no terceiro 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 3T25, fechamos R\$ 854 milhões em **novos contratos**, com prazo médio de 62 meses, com destaque para os setores de químicos, automotivos, e de siderurgia e mineração, que sustentarão o ritmo de crescimento nos próximos trimestres.

Outro ponto a destacar é a resiliência do modelo de negócios da JSL. A diversificação de receita e disciplina na alocação de capital resultam em **geração de caixa** robusta e crescente. Nos nove meses concluídos em setembro, tivemos geração de caixa após crescimento e pagamento de juros de R\$ 768 milhões. Os números desse ano demonstram que ciclos de alta de juros podem até afetar o resultado no curto prazo, mas nosso modelo de negócios permite a sustentação de crescimento com desalavancagem, reforçando que o impacto do custo de capital é momentâneo e compensado pela capacidade de geração de caixa de nossas operações.

O **capex líquido** do trimestre totalizou R\$ 63 milhões, o que representa uma redução de 28% em relação ao 3T24, principalmente em função da estratégia de locação de ativos, que reduz a necessidade de investimentos tanto para expansão quanto para renovação de frota.

Continuamos fortalecendo nosso compromisso com o desenvolvimento sustentável e impacto positivo, com avanços consistentes em ações de inclusão e qualificação profissional, como a expansão da Escola de Formação de Motorista Carreteiro, com a abertura de duas novas turmas e o programa Mulheres na Direção que já soma mais de 240 mulheres desde 2021. Ampliamos também o impacto social ao patrocinar a Convenção de Líderes Sociais 2025, da Gerando Falcões, reunindo lideranças responsáveis por transformar realidades e impactar mais de 35 mil vidas. Nossos esforços têm sido amplamente reconhecidos pelo mercado: Recebemos o 1º lugar no Prêmio Gaúcho Despoluir, na categoria Ar Puro, pela atuação em práticas sustentáveis no transporte rodoviário, e fomos destaque entre os clientes, com o Prêmio The One da Volkswagen, na categoria Social e Diversidade, e o Prêmio Fornecedor Sustentabilidade 2025, da Sekurit Service.

A combinação de crescimento consistente e disciplina na execução de iniciativas de redução de custos e otimização na alocação de capital nos posiciona de forma sólida para capturar novas oportunidades em nossa trajetória de consolidação no mercado de logística. Aliada à inovação e à responsabilidade socioambiental, essa abordagem assegura a continuidade de nossa expansão de forma sustentável.

Ao finalizar essa mensagem, não poderia deixar de mencionar que, em linha com o compromisso de continuidade e do fortalecimento da governança, o Conselho de Administração elegeu Guilherme Sampaio como CEO interino. Ele irá assumir em janeiro de 2026 após uma transição sólida e alinhada à estratégia de longo prazo da JSL. Após essa data, sigo como acionista e contribuindo como conselheiro consultivo, reforçando a continuidade da gestão e o compromisso com a perenidade dos negócios.

Encerramos o terceiro trimestre de 2025 confiantes na evolução dos resultados da Companhia. A nova organização dos negócios em **JSL Serviços Dedicados**, **Intrallog** e **JSL Digital** reforça o posicionamento estratégico para prestação de serviços em toda a cadeia logística de nossos clientes e o potencial de geração de valor. Agradecemos à nossa gente, clientes e acionistas pela confiança de sempre.

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)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	2.915,4	2.777,4	5,0%	2.789,9	4,5%	8.439,1	7.748,5	8,9%
Receita Bruta de Serviços	2.795,2	2.706,6	3,3%	2.681,6	4,2%	8.110,9	7.526,6	7,8%
Receita Bruta Venda Ativos	120,3	70,8	70,0%	108,3	11,1%	328,2	221,9	47,9%
Receita Líquida	2.484,9	2.352,4	5,6%	2.381,8	4,3%	7.186,6	6.565,3	9,5%
Receita Líquida de Serviços	2.369,6	2.284,4	3,7%	2.274,3	4,2%	6.873,4	6.351,0	8,2%
JSL Serviços Dedicados	1.743,9	1.755,3	-0,7%	1.674,5	4,1%	5.081,8	4.841,6	5,0%
Intrallog	498,4	419,5	18,8%	486,3	2,5%	1.434,4	1.189,3	20,6%
JSL Digital	127,4	109,6	16,3%	113,5	12,3%	357,2	320,1	11,6%
Receita Líquida Venda Ativos	115,2	67,9	69,6%	107,5	7,2%	313,2	214,2	46,2%
Custos Totais	(2.086,4)	(1.935,3)	7,8%	(2.003,8)	4,1%	(6.036,1)	(5.399,2)	11,8%
Custo de Serviços	(1.980,6)	(1.871,1)	5,9%	(1.899,5)	4,3%	(5.727,0)	(5.207,5)	10,0%
Custo Venda de Ativos	(105,8)	(64,2)	64,8%	(104,2)	1,5%	(309,0)	(191,7)	61,2%
Lucro Bruto	398,5	417,1	-4,5%	378,0	5,4%	1.150,5	1.166,1	-1,3%
Despesas Operacionais	(97,9)	(125,0)	-21,7%	(90,3)	8,4%	(283,4)	(222,0)	27,7%
EBIT	300,6	292,1	2,9%	287,7	4,5%	867,1	944,1	-8,2%
Margem (%ROL)	12,1%	12,4%	-0,3 p.p.	12,1%	+0,0 p.p.	12,1%	14,4%	-2,3 p.p.
Resultado Financeiro	(294,9)	(231,5)	27,4%	(290,3)	1,6%	(860,9)	(699,5)	23,1%
Receitas Financeiras	55,2	57,4	-3,9%	53,8	2,5%	173,6	202,7	-14,4%
Despesas Financeiras	(350,1)	(288,9)	21,2%	(344,1)	1,7%	(1.034,5)	(902,3)	14,7%
Impostos	12,4	(16,8)	n.a.	24,0	-48,5%	65,2	(60,0)	n.a.
Lucro Líquido	18,1	43,8	-58,7%	21,4	-15,5%	71,4	184,6	-61,3%
Lucro Líquido Margem (%ROL)	0,7%	1,9%	-1,1 p.p.	0,9%	-0,2 p.p.	1,0%	2,8%	-1,8 p.p.
EBITDA	518,9	449,9	15,3%	488,0	6,3%	1.461,1	1.389,4	5,2%
Margem EBITDA (%ROL)	20,9%	19,1%	+1,8 p.p.	20,5%	+0,4 p.p.	20,3%	21,2%	-0,8 p.p.
EBITDA-A	624,7	514,1	21,5%	592,3	5,5%	1.770,2	1.581,2	12,0%
Margem EBITDA-A (%ROL)	25,1%	21,9%	+3,3 p.p.	24,9%	+0,3 p.p.	24,6%	24,1%	+0,5 p.p.
Capex Líquido	62,8	86,7	-27,6%	17,6	257,0%	145,1	680,4	-78,7%
EBIT Ajustado¹	327,5	323,8	1,1%	310,2	5,6%	936,6	873,3	7,2%
Margem EBIT Ajustado (%ROL)	13,2%	13,8%	-0,6 p.p.	13,0%	+0,2 p.p.	13,0%	13,3%	-0,3 p.p.
EBITDA Ajustado¹	526,0	466,4	12,8%	491,7	7,0%	1.475,9	1.267,4	16,5%
Margem EBITDA Ajustado (%ROL)	21,2%	19,8%	+1,3 p.p.	20,6%	+0,5 p.p.	20,5%	19,3%	+1,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	35,8	72,7	-50,7%	36,3	-1,3%	117,3	154,4	-24,1%
Margem LL Ajustado (%ROL)	1,4%	3,1%	-1,6 p.p.	1,5%	-0,1 p.p.	1,6%	2,4%	-0,7 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 2T25 e 3T24 conforme reportados na época. No 3T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,1 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 19,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 13,1 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

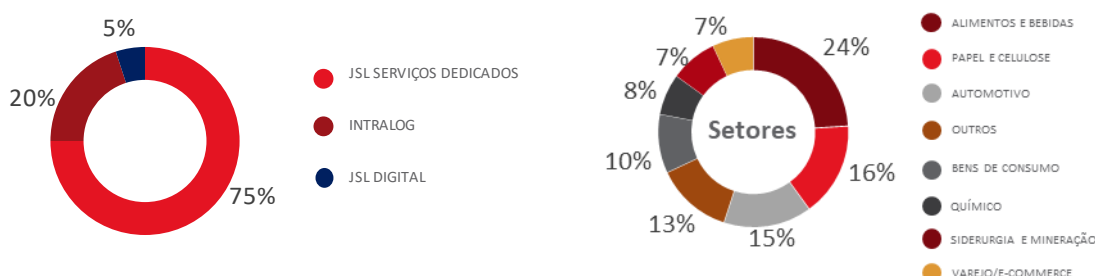
A receita líquida apresentou um crescimento de 6% em relação ao 3T24, atingindo R\$ 2,5 bilhões com a maturação e estabilização dos novos contratos ao longo dos últimos trimestres, contribuindo para a diversificação de serviços. Ampliamos ainda mais nossa presença em vários setores da economia, o que nos proporciona múltiplas avenidas de crescimento, com destaque para os setores aeroportuário, com crescimento de 52%, *e-commerce* (+41%), papel e celulose (+9%) e bens de consumo (+8%)

O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (24% da receita do 3T25), seguido por papel e celulose (16%) e automotivo (15%). Continuamos ampliando a nossa presença no setor de *e-commerce* (7%).

Em relação às três unidades de negócios, o crescimento se manteve consistente:

- **JSL Serviços Dedicados** (75% da Receita líquida no 3T25) cresceu 2% em relação ao 3T24, devido a entrada de novos contratos nos segmentos de alimentos e bebidas e *e-commerce*. Crescimento parcialmente impactado pelo agronegócio, devido à já comentada redução intencional no transporte de grãos.
- **Intrallog** (20% da Receita líquida no 3T25) cresceu 19% em relação ao 3T24, em função dos novos contratos implantados no 1º semestre de 2025, especialmente no setor aeroportuário, conforme mencionado acima, bem como em papel e celulose, bens de consumo e automotivo.
- **JSL Digital** (5% da Receita líquida no 3T25) apresentou um aumento de 18% na comparação com o 3T24, em função de maiores volumes de cargas nos segmentos de *e-commerce* e automotivo. É importante notar que os números atuais contemplam a migração do segmento de carga geral. Ao desconsiderar esse movimento, o crescimento da JSL Digital foi de 3 vezes em relação ao 3T24, o que evidencia a expansão orgânica da plataforma.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (3T25)



O EBITDA ajustado alcançou R\$ 526,0 milhões com uma margem de 21,2% (reportado em R\$ 518,9 milhões) e com expansão de +1,3 p.p. em relação ao 3T24. A evolução das margens é resultado das negociações de ajuste de preços de contratos, realizadas no primeiro semestre, em resposta à inflação de insumos, e pelo esforço contínuo de melhoria da eficiência operacional, que incluem as já mencionadas iniciativas de redução de custos. A margem de venda de ativos se manteve no campo positivo, junto a um crescimento significativo no volume de vendas (+70% vs 3T24). Os volumes crescentes de venda de ativos contribuirão para a redução do estoque disponível para venda no futuro e para um balanço mais leve. Vale destacar que, apesar da recuperação, as margens seguem pressionadas pela venda de ativos de um tipo de veículo comercial específico (picape).

O lucro líquido ajustado do 3T25 foi de R\$ 35,8 milhões. A última linha segue impactada pela alta na taxa de juros que piorou em 2% o resultado financeiro em relação ao 2T25. Esse efeito foi parcialmente compensado pela contínua redução do *spread* médio de nossas dívidas.

A seguir, apresentamos as demonstrações de resultados do exercício para as novas unidades de negócio. As demonstrações segregadas nos modelos *Asset Light* e *Asset Heavy* podem ser consultadas no Anexo III – Demonstrações de resultados do exercício (*Asset Heavy* e *Asset Light*).

JSL Serviços Dedicados

A unidade de Serviços Dedicados é caracterizada pela execução de operações de transporte dedicado e especializado, por meio de contratos de médio e longo prazo. O escopo de atuação é vasto, abrangendo desde o transporte *milk run* para abastecimento de linhas de montadoras e a transferência de carga entre fábricas, até o transporte de *commodities* (madeira, minério, etc), distribuição urbana e fretamento. Esse modelo operacional é caracterizado por alta barreira de entrada, dada a exigência significativa de ativos (próprios, alugados ou por meio da subcontratação de uma rede extensa de caminhoneiros agregados) para a execução de grandes projetos, a expertise em transportes com alta complexidade e o rigoroso compromisso com a qualidade. A Companhia opera de forma flexível, utilizando tanto o modelo *asset heavy* (ativos próprios) quanto o *asset light* (subcontratação ou frota alugada), adaptando a estrutura de capital à demanda específica de cada cliente em mais de 16 setores.

Nesse ambiente de alta exigência, a Companhia se estabelece como referência em eficiência e capacidade de execução. A otimização operacional é alcançada por meio de sistemas de roteirização e gerenciamento de transporte que, combinados com análises preditivas em tempo real, permitem a otimização de rotas e a gestão efetiva de performance. Essa sinergia entre expertise operacional e tecnologia de ponta assegura a máxima segurança e agilidade nas entregas, consolidando o longo relacionamento com clientes que demandam soluções logísticas essenciais e customizadas.

JSL Serviços Dedicados (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	2.171,5	2.147,2	1,1%	2.076,2	4,6%	6.310,1	5.944,1	6,2%
Receita Líquida	1.853,7	1.822,0	1,7%	1.777,0	4,3%	5.381,9	5.045,9	6,7%
Receita Líquida de Serviços	1.743,9	1.755,3	-0,7%	1.674,5	4,1%	5.081,8	4.841,6	5,0%
Receita Líquida Venda Ativos	109,8	66,7	64,6%	102,5	7,1%	300,1	204,2	46,9%
Custos Totais	(1.574,5)	(1.499,6)	5,0%	(1.515,3)	3,9%	(4.571,6)	(4.152,0)	10,1%
Custo de Serviços	(1.472,8)	(1.436,5)	2,5%	(1.413,6)	4,2%	(4.271,4)	(3.968,6)	7,6%
Com pessoal	(489,9)	(471,9)	3,8%	(485,4)	0,9%	(1.446,5)	(1.300,4)	11,2%
Com agregados e terceiros	(363,7)	(390,8)	-6,9%	(335,9)	8,3%	(1.024,7)	(1.032,3)	-0,7%
Combustíveis e lubrificantes	(255,4)	(272,8)	-6,4%	(249,1)	2,5%	(772,9)	(764,5)	1,1%
Peças / pneu / manutenção	(166,2)	(158,6)	4,8%	(152,7)	8,8%	(475,1)	(466,1)	1,9%
Depreciação	(154,7)	(100,3)	54,1%	(137,2)	12,7%	(407,3)	(273,2)	49,1%
Outros	(42,9)	(42,1)	1,8%	(53,3)	-19,6%	(144,9)	(132,0)	9,7%
Custo Venda de Ativos	(101,6)	(63,1)	61,1%	(101,6)	0,0%	(300,2)	(183,5)	63,6%
Lucro Bruto	279,2	322,4	-13,4%	261,7	6,7%	810,4	893,8	-9,3%
Despesas Operacionais	(70,1)	(94,8)	-26,0%	(73,1)	-4,1%	(202,1)	(139,4)	45,0%
EBIT	209,1	227,6	-8,1%	188,6	10,9%	608,2	754,4	-19,4%
Margem (% ROL)	11,3%	12,5%	-1,2 p.p.	10,6%	+0,7 p.p.	11,3%	15,0%	-3,6 p.p.
EBITDA	381,9	348,3	9,6%	343,3	11,3%	1.069,8	1.095,4	-2,3%
Margem (% ROL)	20,6%	19,1%	+1,5 p.p.	19,3%	+1,28 p.p.	19,9%	21,7%	-1,8 p.p.

A receita líquida atingiu R\$ 1.853,7 milhões no 3T25, crescimento de 2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Excluindo a receita da IC transportes, o crescimento anual atinge 7%, impactada principalmente pela redução estratégica no setor de grãos.

Em relação aos setores da economia, alimentos e bebidas representou 28% da receita do segmento (serviços de distribuição urbana e transporte refrigerado), papel e celulose representou 18% (com foco no transporte de madeira) e automotivo, 16% (serviços de milk-run e transporte de veículos).

O EBITDA no trimestre foi de R\$ 381,9 milhões (+10% vs 3T24), com margem de 20,6%. A sustentação das margens operacionais é resultado das negociações de ajuste de preços de contratos, realizadas no primeiro semestre em resposta à inflação de insumos, da evolução nos segmentos de papel e celulose e do esforço contínuo de melhoria da eficiência operacional, que resultaram em um aumento de +1,5 p.p na margem EBITDA em relação ao ano anterior. Contudo, nesse período, observamos uma queda pela desmobilização de grandes projetos nos setores de siderurgia e mineração no ano passado. Adicionalmente, a margem de venda de ativos segue pressionada pela venda de um tipo de veículo comercial leve específico (picape), que sofreu uma desvalorização acima da média do mercado.

Intralog

A Intralog concentra-se na oferta de serviços de armazenagem e intralogística, operando nos modelos 3PL e 4PL. O escopo de atuação é abrangente, incluindo a movimentação de produtos e insumos em plantas produtivas, a gestão de armazéns dedicados, multiclientes e Centros de Distribuição (CDs), além dos serviços de distribuição urbana originados desses centros. Esse setor conta com um alta barreira de entrada por envolver-se em elos estratégicos das cadeias produtivas e de distribuição dos clientes, além da necessidade do profundo conhecimento e expertise do setor. O modelo de negócio é baseado em contratos de longo prazo, resultado da complexidade operacional e da fidelização do cliente, com flexibilidade para operar em galpões alugados ou próprios dos clientes.

Nossos diferenciais são impulsionados por um ecossistema de tecnologia de ponta que garantem agilidade e precisão de nível mundial. A alta integração tecnológica, que conecta ERPs, WMSs e TMSs, proporciona visibilidade e eficiência de ponta a ponta do processo logístico. O uso de nosso WMS proprietário, combinado a nossa equipe interna altamente especializada, permite a oferta de soluções customizadas e a gestão de estoques, recepção, conferência, preparação e expedição de pedidos com agilidade. Essa alta especialização técnica e a capacidade de gerenciar operações eficientes mesmo em setores com maior sazonalidade reforçam nossa capacidade de otimização da cadeia de suprimentos e expansão da rentabilidade de nossos clientes.

Intralog (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	585,0	492,6	18,8%	572,1	2,3%	1.682,3	1.400,7	20,1%
Receita Líquida	501,9	420,3	19,4%	489,8	2,5%	1.442,4	1.197,4	20,5%
Receita Líquida de Serviços	498,4	419,5	18,8%	486,3	2,5%	1.434,4	1.189,3	20,6%
Receita Líquida Venda Ativos	3,6	0,8	346,7%	3,4	3,9%	8,0	8,1	-1,7%
Custos Totais	(400,8)	(341,1)	17,5%	(390,8)	2,6%	(1.156,0)	(963,4)	20,0%
Custo de Serviços	(397,2)	(340,2)	16,8%	(388,2)	2,3%	(1.148,9)	(956,5)	20,1%
Com pessoal	(248,8)	(213,9)	16,3%	(254,2)	-2,1%	(734,3)	(594,7)	23,5%
Com agregados e terceiros	(16,2)	(14,3)	13,4%	(15,0)	8,0%	(48,8)	(43,3)	12,7%
Combustíveis e lubrificantes	(6,4)	(6,3)	0,9%	(6,0)	5,4%	(18,8)	(18,0)	4,4%
Peças / pneu / manutenção	(16,9)	(14,9)	12,9%	(16,0)	5,7%	(46,1)	(40,5)	13,7%
Depreciação	(40,2)	(32,4)	24,1%	(40,7)	-1,2%	(117,0)	(90,8)	28,9%
Outros	(68,8)	(58,3)	18,0%	(56,3)	22,2%	(183,8)	(169,2)	8,6%
Custo Venda de Ativos	(3,6)	(0,9)	308,9%	(2,5)	41,3%	(7,1)	(6,9)	2,5%
Lucro Bruto	101,1	79,3	27,5%	99,0	2,1%	286,4	234,0	22,4%
Despesas Operacionais	(22,0)	(23,6)	-6,7%	(13,6)	62,4%	(65,4)	(65,3)	0,1%
EBIT	79,1	55,7	42,0%	85,5	-7,4%	221,0	168,7	31,0%
Margem (% ROL)	15,8%	13,2%	+2,5 p.p.	17,4%	-1,7 p.p.	15,3%	14,1%	+1,2 p.p.
EBITDA	120,8	89,4	35,2%	127,5	-5,3%	342,2	262,7	30,2%
Margem (% ROL)	24,1%	21,3%	+2,8 p.p.	26,0%	-2,0 p.p.	23,7%	21,9%	+1,8 p.p.

A Receita Líquida alcançou R\$ 501,9 milhões no terceiro trimestre de 2025, o que representa um aumento de 19% em comparação com o 3T24 e de 3% em relação ao 2T25. Esse crescimento é resultado direto da implantação de novos contratos relevantes nos últimos trimestres, o que atesta a expertise e a capacidade de atendimento da Companhia em operações de alta demanda e complexidade.

Em relação aos setores da economia, bens de consumo representou 33% da receita do segmento (principalmente por serviços de armazenagem), papel e celulose, 14% (com serviços de intralogística) e alimentos e bebidas, 13% (com serviços de armazenagem especializada).

O EBITDA no 3T25 totalizou R\$ 120,8 milhões (+35,2% vs 3T24), com uma margem de 24,1%. A expansão de +2,8 p.p. na margem EBITDA em relação ao ano anterior é reflexo da expansão e qualificação do nosso portfólio de contratos. Destacamos a contribuição dos novos contratos firmados nos últimos trimestres, com ênfase para a entrada no setor aeroportuário, que exige um elevado grau de especialização, com alto nível de essencialidade para o cliente. Adicionalmente, o crescimento em setores estratégicos como bens de consumo, com a expansão em operações de armazenagem, e o setor automotivo, com contratos focados em movimentação interna, demonstram o alto potencial de expansão dessa unidade de negócios em diversos setores.

JSL Digital

A JSL Digital posiciona a Companhia na liderança da transformação digital do setor logístico. Esta unidade opera por meio de uma plataforma de gestão de transportes 100% *asset light*, promovendo a integração inteligente entre carga e uma ampla rede de motoristas autônomos (terceiros e agregados). O objetivo é oferecer um modelo ágil e flexível para atender à demanda volátil de diversos setores da economia. Os diferenciais estratégicos incluem o longo histórico de relacionamento com o caminhoneiro, a otimização de fluxo *cross* indústria e cliente e a segurança operacional aliados a um modelo flexível. A plataforma oferece ferramentas completas para a gestão digital do transporte, segurança e visibilidade total para os clientes.

As operações são baseadas em uma plataforma centralizada que utiliza tecnologia de ponta para monitorar rotas e a segurança dos motoristas parceiros em todo o país, além de um sistema de gerenciamento de transporte para otimização inteligente de rotas. A plataforma atua como um ponto de conexão rápida entre embarcadores e motoristas, assegurando a entrega. Esse mecanismo cria um ciclo virtuoso de expansão: o aumento da demanda e nosso programa de fidelidade atraem mais motoristas, o que, por sua vez, amplia a cobertura nacional e a visibilidade para novos embarcadores.

JSL Digital (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	158,9	137,6	15,5%	141,6	12,2%	446,7	403,6	10,7%
Receita Líquida	129,3	110,0	17,5%	115,0	12,4%	362,3	322,0	12,5%
Receita Líquida de Serviços	127,4	109,6	16,3%	113,5	12,3%	357,2	320,1	11,6%
Receita Líquida Venda Ativos	1,9	0,4	352,6%	1,5	27,3%	5,1	1,9	168,4%
Custos Totais	(111,1)	(94,6)	17,5%	(97,9)	13,5%	(308,7)	(283,8)	8,8%
Custo de Serviços	(110,6)	(94,4)	17,1%	(97,1)	13,9%	(306,9)	(282,4)	8,7%
Com pessoal	(9,8)	(8,6)	12,9%	(10,0)	-2,0%	(30,2)	(26,5)	13,7%
Com agregados e terceiros	(89,2)	(73,1)	21,9%	(75,8)	17,7%	(239,5)	(215,0)	11,4%
Combustíveis e lubrificantes	(0,8)	(0,7)	17,3%	(1,1)	-26,2%	(3,5)	(2,9)	22,9%
Peças / pneu / manutenção	(5,4)	(5,9)	-7,6%	(5,2)	3,2%	(16,7)	(19,1)	-13,0%
Depreciação	(3,2)	(2,9)	10,6%	(3,2)	1,5%	(9,8)	(9,0)	8,9%
Outros	(2,3)	(3,2)	-28,7%	(1,9)	17,5%	(7,3)	(9,8)	-25,6%
Custo Venda de Ativos	(0,6)	(0,2)	183,7%	(0,8)	-32,2%	(1,8)	(1,4)	26,7%
Lucro Bruto	18,1	15,4	17,7%	17,0	6,5%	53,6	38,3	40,0%
Despesas Operacionais	(5,7)	(6,6)	-13,7%	(3,6)	59,6%	(15,5)	(17,3)	-9,9%
EBIT	12,4	8,8	41,3%	13,5	-7,6%	38,0	21,0	81,0%
Margem (% ROL)	9,6%	8,0%	+1,6 p.p.	11,7%	-2,1 p.p.	10,5%	6,5%	+4,0 p.p.
EBITDA	16,2	12,2	32,1%	17,0	-5,2%	49,3	31,4	56,8%
Margem (% ROL)	12,5%	11,1%	+1,4 p.p.	14,8%	-2,3 p.p.	13,6%	9,8%	+3,8 p.p.

A receita líquida atingiu R\$ 129,3 milhões no terceiro trimestre de 2025, representando um crescimento de 18% em comparação com o 3T24 e de 12% em relação ao 2T25. A agilidade e flexibilidade inerentes a esse modelo de negócio, aliadas à asseguarção de entrega garantida pela Companhia criam um ambiente atrativo para operações com maior volatilidade de demanda em diversos setores, e promovem oportunidades significativas de expansão.

Em relação aos setores da economia, *e-commerce* representou 19% da receita do segmento (com serviço de transferência entre centros de distribuição para varejistas), alimentos e bebidas, 16% e bens de consumo, 15%, ambos com operações de média e longa distâncias.

O EBITDA da JSL Digital atingiu R\$ 16,2 milhões no 3T25 (+32,1% vs 3T24), com uma margem de 12,5% e expansão de +1,4 p.p. na margem EBITDA. O resultado foi impulsionado pelo ganho de representatividade nos volumes e rotas de clientes atuais, com destaque para o setor de *e-commerce* nesse trimestre. Em contrapartida, houve uma redução no setor de químicos em comparação com o 2T25. Esse modelo de negócio é suportado por uma estrutura de precificação dinâmica, baseada na oferta e demanda de fretes de motoristas autônomos, o que reforça sua característica *Asset Light* e seu alto potencial de escalabilidade.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receitas Financeiras	55,2	57,4	-3,9%	53,8	3%	173,6	202,7	-14,4%
Despesas Financeiras	(350,1)	(288,9)	21,2%	(344,1)	1,7%	(1.034,5)	(902,3)	14,7%
Resultado Financeiro	(294,9)	(231,5)	27,4%	(290,3)	1,6%	(860,9)	(699,5)	23,1%

O resultado financeiro resultou em um gasto R\$ 63,4 milhões maior em relação 3T24, sendo impactado em R\$ 61,2 milhões devido ao aumento do CDI no comparativo anual, porém compensada pela redução do *spread* médio vs. 3T24 (-0.6 p.p.).

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T
Dívida bruta	7.385,2	7.628,6	-3,2%	7.144,3	3,4%
Caixa e aplicações financeiras	1.650,9	2.313,0	-28,6%	1.353,7	22,0%
Dívida líquida	5.734,3	5.315,6	7,9%	5.790,6	-1,0%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,7%	13,5%	+3,2 p.p.	16,1%	+0,6 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	11,0%	8,9%	+2,1 p.p.	10,6%	+0,4 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	5,2	5,9	-12,1%	5,1	1,0%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	16,3%	12,8%	+3,5 p.p.	15,5%	+0,8 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	4,1	4,5	-9,9%	4,2	-1,4%

Fechamos o 3T25 com R\$ 1,7 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 320 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 2,0 bilhões em fontes de liquidez que equivalem a 2,0 vezes a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o final 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.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	3T25	3T24	2T25
Dívida líquida / EBITDA	3,03x	2,94x	3,18x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,48x	2,58x	2,64x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,60x	2,74x	2,60x
EBITDA UDM	1.891,2	1.805,2	1.822,2
EBITDA-A¹ UDM	2.314,7	2.059,3	2.192,5

Nossa alavancagem foi de 3,03x dívida líquida/EBITDA e 2,48x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,60x. No ano 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 3T24 houve uma redução de 0,18x na comparação anual. Além disso, na comparação trimestral, também apresentamos redução de alavancagem (-0,15x). Mantemos o foco na redução de nossos índices de alavancagem, mesmo diante de um cenário de elevadas taxas de juros. A conversão de capex em aluguel para novos ativos nos últimos meses é uma estratégia que fortalece a geração de caixa da Companhia, contribuindo diretamente para o processo de desalavancagem.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	183,1	157,4	16,3%	125,9	45,4%	473,4	902,3	-47,5%
Expansão	98,3	131,2	-25,0%	108,8	-9,6%	299,0	687,6	-56,5%
Renovação	68,8	24,2	184,1%	10,8	539,1%	130,5	186,8	-30,1%
Outros	15,9	2,0	680,8%	6,3	151,2%	43,8	27,9	57,0%
Investimento bruto por tipo	183,1	157,4	16,3%	125,9	45,4%	473,4	902,3	-47,5%
Caminhões	125,6	101,7	23,6%	57,0	120,5%	252,0	679,8	-62,9%
Máquinas e Equipamentos	10,6	14,8	-28,3%	27,0	-60,8%	105,1	78,6	33,7%
Veículos Leves	10,4	6,9	50,6%	8,7	19,2%	23,8	51,8	-54,0%
Ônibus	0,0	3,6	-100,0%	0,0	-100,0%	1,3	18,9	-93,1%
Outros	36,4	30,4	19,7%	33,1	10,1%	91,1	73,2	24,5%
Receita de Venda de Ativos	120,3	70,8	70,0%	108,3	11,1%	328,2	221,9	47,9%
Total Investimento Líquido	62,8	86,7	-27,6%	17,6	256,9%	145,1	680,4	-78,7%

O capex líquido do 3T25 foi de R\$ 62,8 milhões. Já o capex bruto foi de R\$ 183,1 milhões, sendo 54% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura, e 38% devido a renovação de contratos de clientes estratégicos.

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 nos últimos nove meses se mostrou novamente muito inferior em relação aos períodos anteriores com uma redução de 79% vs 9M24.

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

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	3T25 UDM	3T24 UDM	2T25 UDM	Running Rate UDM
EBIT	1.133,5	1.231,4	1.125,0	1.222,8
Alíquota efetiva	-213,8%	11,2%	-41,2%	22%
NOPLAT	3.556,8	1.093,8	1.588,7	953,8
Dívida Líquida período atual	5.734,3	5.315,6	5.790,6	5.015,1
Dívida líquida período anterior	5.315,6	4.494,7	5.373,2	4.328,4
Dívida líquida média	5.525,0	4.905,2	5.581,9	4.671,7
PL período atual	1.836,2	1.857,3	1.819,3	1.836,2
PL período anterior	1.857,3	1.683,3	1.818,5	1.857,3
PL médio	1.846,7	1.770,3	1.818,9	1.846,7
Capital Investido período atual	7.570,5	7.172,9	7.609,9	6.851,3
Capital Investido período anterior	7.172,9	6.178,0	7.191,7	6.185,7
Capital Investido médio	7.371,7	6.675,5	7.400,8	6.518,5
ROIC	48,2%	16,4%	21,5%	14,6%

No 3T25 nosso ROIC *running rate* foi de 14,6%. A melhora operacional observada ao longo do ano, impactou positivamente o ROIC do terceiro trimestre. Junto a isso, a alta concentração de contratos com perfil leve em ativos nos últimos trimestres, que reduzem a necessidade de investimento, também foi promotora para o ROIC.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T25	2T25	3T24	9M25	9M24
EBITDA	518.9	488.0	449.9	1,461.1	1,389.5
Capital de Giro	(3.9)	(100.4)	(40.0)	(229.0)	(33.4)
Custo de venda de ativos	105.8	104.2	64.2	309.0	191.7
Capex Renovação	(9.9)	(10.8)	(19.8)	(71.6)	(182.4)
Itens Não Caixa e outros	(11.9)	(44.8)	56.9	(70.7)	(17.0)
Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais	599.0	436.3	511.1	1,398.8	1,348.4
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0.8)	(0.3)	(5.7)	(1.5)	(15.2)
Capex outros	(2.3)	(6.3)	(2.0)	(30.2)	(27.9)
(A) Fluxo de Caixa Livre	596.0	429.7	503.4	1,367.1	1,305.3
Capex Expansão	(3.2)	(134.9)	(108.4)	(238.3)	(806.2)
Fluxo de Caixa após Crescimento	592.7	294.9	395.0	1,128.8	499.2
Captação de Dívida	202.0	328.5	163.0	742.6	2,284.1
Amortização de Principal	(172.9)	(707.1)	(369.1)	(1,097.7)	(1,522.4)
(B) Pagamento de Juros	(215.4)	(185.6)	(204.2)	(598.8)	(579.3)
Amortização Direito de Uso	(89.3)	(76.4)	(55.5)	(232.5)	(150.4)
Pagamento por Aquisição de Empresas	(23.9)	(55.9)	(14.3)	(79.7)	(72.3)
Dividendos Pagos	-	-	-	(106.5)	-
Outros Investimentos	4.0	6.8	-	-	-
Variação do Caixa	297.2	(394.8)	(85.0)	(244.0)	458.9
Caixa Início do Período	1,353.7	1,748.5	2,398.0	1,894.9	1,854.1
Caixa Final do Período	1,650.9	1,353.7	2,313.0	1,650.9	2,313.0
Geração de Caixa Sem o Crescimento (A+B)	380.6	244.1	299.2	768.3	726.0

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa operacional (R\$ 593 milhões no fluxo de caixa após o crescimento), trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura de capital.

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.

Desconsiderando os efeitos necessários para crescimento da operação (capex de expansão) a geração de caixa da Companhia atinge R\$ 381 milhões, considerando o pagamento de juros (A+B). No acumulado dos 9 meses, a geração de caixa atinge R\$ 768 milhões.

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Lucro Líquido Total	18,1	43,8	-58,7%	21,4	-15,4%	71,4	184,6	-61,3%
Resultado Financeiro	294,9	231,5	27,4%	290,3	1,6%	860,9	699,5	23,1%
IR e contribuição social	(12,4)	16,8	-173,7%	(24,0)	-48,4%	(65,2)	60,0	-208,7%
Depreciação e Amortização	218,3	157,8	38,3%	200,3	9,0%	594,0	445,4	33,4%
Depreciação imobilizado	153,9	118,8	29,6%	141,3	8,9%	418,9	333,5	25,6%
Depreciação IFRS 16	64,4	39,1	64,7%	59,0	9,0%	175,1	111,9	56,5%
EBITDA	518,9	449,9	15,3%	488,0	6,3%	1.461,2	1.389,5	5,2%
Custo de Venda de Ativos	105,8	64,2	64,8%	104,2	1,5%	309,0	191,7	61,2%
EBITDA-A	624,7	514,1	21,5%	592,3	5,5%	1.216,9	1.581,2	-23,0%
Provisões	-	8,3	n.a	-	n.a	-	11,9	n.a
Crédito extemporâneos Líquidos	-	-	n.a	-	n.a	-	(151,7)	n.a
Mais Valia	7,1	8,2	-13,1%	3,7	91,9%	14,8	17,7	-16,0%
EBITDA Ajustado	526,0	466,4	12,8%	491,7	7,0%	1.476,0	873,3	69,0%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	461,6	427,3	8,0%	432,7	6,7%	1.300,9	761,4	70,8%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Lucro Líquido	18,1	43,8	-58,7%	21,4	-15,4%	71,4	184,6	-61,3%
Créditos Extemporâneos Líquidos	-	-	n.a	-	n.a	-	(100,1)	n.a
Provisões	-	13,4	n.a	-	n.a	-	24,3	n.a
Mais Valia	4,7	5,4	-13,1%	2,4	91,7%	9,8	11,7	-16,3%
Amortização PPA	13,1	10,1	29,7%	12,4	4,9%	36,0	33,9	6,4%
Lucro Líquido Ajustado	35,8	72,7	-50,7%	36,3	-1,2%	117,3	154,4	-24,0%
<i>Margem (% ROL)</i>	<i>1,4%</i>	<i>3,1%</i>	<i>-1,6 p.p.</i>	<i>1,5%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>1,4%</i>	<i>2,4%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	3T25	2T25	3T24	Passivo (R\$ milhões)	3T25	2T25	3T24
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	284,5	193,4	560,1	Fornecedores	271,4	267,4	308,0
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.365,2	1.159,2	1.752,3	Risco sacado a pagar	0,7	0,9	-
Instrumentos financeiros derivativos	42,8	41,4	119,4	Instrumentos financeiros derivativos	146,0	127,7	77,3
Contas a receber	2.126,8	1.995,3	1.568,2	Empréstimos e financiamentos	875,0	747,0	1.338,6
Estoques	86,8	98,1	84,9	Debêntures	78,9	45,1	50,5
Tributos a recuperar	66,0	97,7	109,7	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	9,8	23,3	25,2
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	117,1	141,1	74,3	Arrendamentos por direito de uso	204,4	203,7	146,3
Outros créditos	31,0	41,8	27,9	Obrigações sociais e trabalhistas	474,2	435,0	435,0
Despesas antecipadas	60,1	70,0	54,8	Imposto de renda e contribuição social a recolher	1,6	1,9	7,4
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	413,6	636,9	408,8	Tributos a recolher	187,8	176,5	158,6
Adiantamentos a terceiros	61,6	52,4	57,6	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	-	-
				Outras contas a pagar	70,5	73,4	83,6
				Adiantamentos de clientes	25,2	53,5	27,9
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	127,4	117,5	115,6
Total do ativo circulante	4.655,5	4.527,2	4.818,1	Total do passivo circulante	2.473,1	2.272,9	2.773,9
Ativo Não circulante				Passivo Não circulante			
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1,2	1,1	0,6	Empréstimos e financiamentos	4.516,7	4.398,9	4.714,6
Instrumentos financeiros derivativos	140,0	138,0	145,1	Debêntures	1.842,3	1.841,1	1.564,4
Contas a receber	21,1	25,5	45,5	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	13,5	62,8	75,5
Tributos a recuperar	128,5	112,5	77,5	Arrendamentos por direito de uso	596,4	619,9	434,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	15,5	15,4	12,8	Tributos a recolher	9,6	10,1	12,5
Depósitos judiciais	70,9	72,4	70,3	Provisão para demandas judiciais e administrativas	424,6	444,3	529,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	197,1	180,1	160,1	Imposto de renda e contribuição social diferidos	223,5	222,3	248,7
Partes relacionadas	-	-	-	Partes relacionadas	-	-	2,2
Ativo de indenização por combinação de negócios	319,3	347,7	414,0	Outras contas a pagar	24,6	24,4	33,7
Outros créditos	43,5	43,3	69,3	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	398,6	424,2	483,0
				Obrigações Sociais e Trabalhistas	14,5	11,1	12,1
				Instrumentos financeiros derivativos	85,7	77,7	47,1
Total do realizável a longo prazo	937,1	935,9	995,2	Total do passivo não circulante	8.149,8	8.136,8	8.158,0
Investimentos	9,4	-	-				
Imobilizado	5.981,4	5.880,6	6.058,1				
Intangível	875,7	885,3	917,8				
Total	6.866,5	6.765,8	6.976,0				
Total do ativo não circulante	7.803,6	7.701,7	7.971,1	Total do patrimônio líquido	1.836,2	1.819,3	1.857,3
Total do ativo	12.459,1	12.229,0	12.789,2	Total do passivo e patrimônio líquido	12.459,1	12.229,0	12.789,2

Anexo III – Demonstração de Resultado do Exercício (Asset Heavy e Asset Light)

Asset Light (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	1.520,0	1.458,4	4,2%	1.437,8	5,7%	4.333,9	4.022,9	7,7%
Receita Líquida	1.277,1	1.215,6	5,1%	1.209,4	5,6%	3.636,3	3.354,0	8,4%
Receita Líquida de Serviços	1.261,4	1.200,6	5,1%	1.183,9	6,5%	3.582,3	3.309,5	8,2%
Receita Líquida Venda Ativos	15,7	15,2	3,3%	25,5	-38,3%	54,0	44,5	21,4%
Custos Totais	(1.062,9)	(1.026,4)	3,6%	(996,3)	6,7%	(3.028,2)	(2.849,2)	6,3%
Custo de Serviços	(1.049,9)	(1.011,1)	3,8%	(978,1)	7,3%	(2.986,0)	(2.809,5)	6,3%
Com pessoal	(361,5)	(322,3)	12,2%	(362,3)	-0,2%	(1.060,0)	(900,8)	17,7%
Com agregados e terceiros	(411,6)	(448,9)	-8,3%	(367,2)	12,1%	(1.148,0)	(1.209,8)	-5,1%
Combustíveis e lubrificantes	(65,8)	(64,2)	2,4%	(61,1)	7,7%	(186,0)	(178,5)	4,2%
Peças / pneu / manutenção	(56,1)	(50,6)	10,9%	(49,9)	12,5%	(155,5)	(151,2)	2,9%
Depreciação	(83,8)	(65,2)	28,5%	(81,3)	3,1%	(241,4)	(196,2)	23,0%
Outros	(71,0)	(59,9)	18,6%	(56,5)	25,7%	(195,1)	(173,0)	12,8%
Custo Venda de Ativos	(13,0)	(15,3)	-14,9%	(18,1)	-28,1%	(42,2)	(39,6)	6,5%
Lucro Bruto	214,3	189,4	13,1%	213,1	0,5%	608,0	504,8	20,5%
Despesas Operacionais	(59,4)	(53,7)	10,6%	(48,9)	21,4%	(162,5)	(174,0)	-6,6%
EBIT	154,9	135,8	14,1%	164,2	-5,7%	445,5	330,8	34,7%
Margem (% ROL)	12,1%	11,2%	+1,0 p.p.	13,6%	-1,4 p.p.	12,3%	9,9%	+2,4 p.p.
EBITDA	253,1	215,6	17,4%	260,0	-2,6%	730,3	562,6	29,8%
Margem (% ROL)	19,8%	17,7%	+2,1 p.p.	21,5%	-1,7 p.p.	20,1%	16,8%	+3,3 p.p.

Asset Heavy (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	1.395,5	1.318,9	5,8%	1.352,1	3,2%	4.105,3	3.725,6	10,2%
Receita Líquida	1.207,7	1.136,6	6,3%	1.172,4	3,0%	3.550,3	3.211,3	10,6%
Receita Líquida de Serviços	1.108,2	1.083,8	2,3%	1.090,4	1,6%	3.291,2	3.041,5	8,2%
Receita Líquida Venda Ativos	99,5	52,7	88,9%	82,0	21,4%	259,1	169,7	52,7%
Custos Totais	(1.023,5)	(908,9)	12,6%	(1.007,5)	1,6%	(3.008,0)	(2.550,0)	18,0%
Custo de Serviços	(930,7)	(860,0)	8,2%	(921,4)	1,0%	(2.741,1)	(2.397,9)	14,3%
Com pessoal	(386,9)	(372,1)	4,0%	(387,2)	-0,1%	(1.151,0)	(1.021,0)	12,7%
Com agregados e terceiros	(57,5)	(29,3)	96,1%	(59,5)	-3,4%	(165,0)	(80,7)	104,4%
Combustíveis e lubrificantes	(196,8)	(215,6)	-8,7%	(195,1)	0,9%	(609,2)	(607,0)	0,4%
Peças / pneu / manutenção	(132,4)	(128,8)	2,8%	(124,1)	6,7%	(382,3)	(373,9)	2,3%
Depreciação	(114,3)	(70,5)	62,1%	(99,8)	14,5%	(292,7)	(176,7)	65,7%
Outros	(42,9)	(43,7)	-1,9%	(55,6)	-22,9%	(141,0)	(138,6)	1,7%
Custo Venda de Ativos	(92,8)	(48,9)	89,7%	(86,1)	7,8%	(266,8)	(152,1)	75,4%
Lucro Bruto	184,2	227,6	-19,1%	164,9	11,7%	542,3	661,3	-18,0%
Despesas Operacionais	(38,5)	(63,0)	-38,9%	(41,3)	-6,9%	(120,6)	(187,8)	-35,8%
EBIT	145,7	164,6	-11,5%	123,5	18,0%	421,7	473,5	-10,9%
Margem (% ROL)	12,1%	14,5%	-2,4 p.p.	10,5%	+1,5 p.p.	11,9%	14,7%	-2,9 p.p.
EBITDA	265,8	242,6	9,5%	228,0	16,6%	731,0	687,0	6,4%
Margem (% ROL)	22,0%	21,3%	+0,7 p.p.	19,4%	+2,6 p.p.	20,6%	21,4%	-0,8 p.p.

Glossário

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

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

Informações Adicionais

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

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

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

Aviso Legal

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

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

Teleconferência e Webcast

Data: 11 de novembro de 2025, terça-feira.

Horário: **11:00 (Brasília)**
09:00 (New York) – Com tradução simultânea.

Telefones de conexão:
Brasil: +55 11 4680 6788 ou +55 11 4700 9668
Demais países: +1 386 347 5053 ou +1 646 558 8656

Código de acesso: 243650
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



São Paulo, November 10, 2025 - JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 3Q25.

3Q25 RESULTS REINFORCE MARGIN STABILITY AND PROFITABILITY AMID DELEVERAGING

- Net Revenue reached R\$ 2.5 billion (+5.6% vs. 3Q24).
 - Net Revenue growth was 10% when excluding the impact of IC Transportes' revenue, reflecting the intentional reduction in exposure to the grain transportation segment.
- Adjusted EBITDA totaled R\$ 526.0 million in 3Q25, up 13% YoY, with a 21.2% margin, an increase of +1.3 p.p. compared to 3Q24.
- New contracts reached R\$ 854 million in 3Q25, with an average term of 62 months.
- Net CAPEX reached R\$ 145 million in the last nine months and R\$ 63 million in the quarter.
- Leverage stood at 3.0x, a 0.2x reduction vs. 2Q25, confirming JSL's ongoing deleveraging trend.
- With an increasing focus on creating value for clients, JSL presented the reorganization of its business units into: JSL Dedicated Services, Intralog, and JSL Digital.

Financial Highlights Summary (R\$ million)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,915.4	2,777.4	5.0%	2,789.9	4.5%	8,439.1	7,748.5	8.9%
Gross Revenue from Services	2,795.2	2,706.6	3.3%	2,681.6	4.2%	8,110.9	7,526.6	7.8%
Gross Revenue from Asset Sales	120.3	70.8	70.0%	108.3	11.1%	328.2	221.9	47.9%
Net Revenue	2,484.9	2,352.4	5.6%	2,381.8	4.3%	7,186.6	6,565.3	9.5%
Net Revenue from Services	2,369.6	2,284.4	3.7%	2,274.3	4.2%	6,873.4	6,351.0	8.2%
Net Revenue from Asset Sales	115.2	67.9	69.6%	107.5	7.2%	313.2	214.2	46.2%
EBIT	300.6	292.1	2.9%	287.7	4.5%	867.1	944.1	-8.2%
EBIT Margin (% NR)	12.1%	12.4%	-0.3 p.p.	12.1%	+0.0 p.p.	12.1%	14.4%	-2.3 p.p.
Net Income (Loss)	18.1	43.8	-58.7%	21.4	-15.5%	71.4	184.6	-61.3%
Net Income Margin (% NR)	0.7%	1.9%	-1.1 p.p.	0.9%	-0.2 p.p.	1.0%	2.8%	-1.8 p.p.
EBITDA	518.9	449.9	15.3%	488.0	6.3%	1,461.1	1,389.4	5.2%
EBITDA Margin (%NR)	20.9%	19.1%	+1.8 p.p.	20.5%	+0.4 p.p.	20.3%	21.2%	-0.8 p.p.
Net Capex	62.8	86.7	-27.6%	17.6	257.0%	145.1	680.4	-78.7%
Adjusted¹ EBIT	327.5	323.8	1.1%	310.2	5.6%	936.6	873.3	7.2%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	13.2%	13.8%	-0.6 p.p.	13.0%	+0.2 p.p.	13.0%	13.3%	-0.3 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	526.0	466.4	12.8%	491.7	7.0%	1,475.9	1,267.4	16.5%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	21.2%	19.8%	+1.3 p.p.	20.6%	+0.5 p.p.	20.5%	19.3%	+1.2 p.p.
Adjusted¹ Net Income	35.8	72.7	-50.7%	36.3	-1.3%	117.3	154.4	-24.1%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.4%	3.1%	-1.6 p.p.	1.5%	-0.1 p.p.	1.6%	2.4%	-0.7 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Profit for Q2 2025 and Q3 2024 as reported at the time. In Q3 2025, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.1 million to exclude the effect of the write-down of goodwill allocated to the cost of sales of assets, resulting in a R\$ 4.7 million adjustment to Net Profit. EBIT was adjusted by R\$ 19.8 million and Net Profit by R\$ 13.1 million to exclude the effects of the amortization of goodwill/premium from acquisitions.

Message from Management

We are pleased to report the results for the third quarter of 2025, a period that marks an important milestone in the Company's journey.

In this quarter, we celebrated five years since the relisting of our shares on B3 — a testament to our commitment to driving consolidation in Brazil's logistics sector and the discipline that has guided our operational and financial execution. In these five years, our growth strategy has combined 19% organic CAGR growth with the successful acquisition of eight companies, which served as essential pillars for the Company's expansion. These acquisitions added more than R\$ 5.3 billion in revenue and, more importantly, created strategic opportunities for growth, including entry into new market segments, expansion into three new countries (Paraguay, South Africa, and Ghana), and the addition of more than 80 new clients.

In line with our strategic plan, our focus on creating value for clients and leveraging our accumulated expertise led us to reorganize our structure into three strategic business units: **JSL Dedicated Services**, **Intrallog**, and **JSL Digital**. This new structure aims to strengthen our value proposition and drive business growth by leveraging technology and best practices to deliver services increasingly aligned with our clients' needs. Moreover, the model provides greater visibility into each unit's dynamics and capital allocation strategy.



JSL Dedicated Services is our largest business line, currently representing 75% of the Company's Net Revenue. This segment mainly includes specialized and dedicated transportation operations through medium- and long-term contracts, carefully designed to meet our clients' specific needs. These

contracts may be more capital-intensive when operations are carried out with owned assets (asset-heavy), or asset-light when we subcontract independent drivers or use leased fleets to provide the services. In this highly fragmented market, our efficiency, execution capability, and performance and safety indicators set us apart. Our presence in more than 16 sectors of the economy and broad access to capital for large projects position us uniquely to capture value and consolidate our leadership, ensuring the strength and predictability of our revenue.



Intrallog focuses on providing warehousing and intralogistics services, operating under the 3PL (Third-Party Logistics) and 4PL (Fourth-Party Logistics) models through in-plant material handling, management of multi-

client and dedicated warehouses, and urban distribution services from these warehouses. Accounting for 20% of the Company's Net Revenue, this segment is marked by high entry barriers and services that demand a high degree of specialization and technological integration, as we operate directly in strategic links of our clients' production and distribution chains. This requires deep industry expertise and entails significant replacement costs. In this context, we stand out as the largest logistics operator in Brazil in terms of total managed warehouse area, driven by our high technical specialization in the various sectors we serve, the continuous development of our people, the delivery of customized solutions, and the use of proprietary WMS operational management systems, among other technologies focused on performance improvement and supply chain visibility. Our experience and operational capacity allow us to commit to the continuous optimization of our clients' supply chains and the expansion of our profitability. Contracts in this segment tend to be long-term, providing predictable revenue as part of the business model.



JSL Digital strengthens our strategic position as a leader in the transformation of the logistics sector. Through a digital transportation management platform combined with JSL's operational safety in a 100% asset-light model, we enable smart integration between cargo and

independent drivers (third-party and affiliated), operating under an agile and flexible model to meet the demand of several industries. Although this segment currently represents 5% of Net Revenue, its growth potential is exponential. To consolidate a nationwide platform, we are investing in the Company's main differentiating factors: expertise in building strong relationships with drivers, experience in optimizing flows between industries, logistics chains, and end clients, and the reliability of our operational capacity. Combining these strengths with a digital platform is the foundation for expansion and for capturing new opportunities and synergies in this constantly evolving market, demonstrating our ability to innovate and adapt to the future demands of logistics.

In terms of financial results for the third quarter of 2025, consolidated **Net Revenue** reached R\$ 2.5 billion, a 6% increase year over year, or 10% when excluding IC Transportes' effects. This performance was driven by the consistent ramp-up of contracts implemented during the first half of 2025. It is important to note that even amid a challenging macroeconomic scenario, we continued to demonstrate our ability to sustain a consistent pace of organic expansion, mainly by gaining market share, with significant opportunities both in our current client base and through new clients.

Across business units, year-over-year growth reached 19% in **Intrallog**, 18% in **JSL Digital**, and 2% in **JSL Dedicated Services**. The main sectors driving this performance were intralogistics services (boosted by our entry into the airport sector), e-commerce, pulp and paper, and consumer goods, reflecting contracts signed in recent quarters.

Adjusted EBITDA for the quarter totaled R\$ 526.0 million, with a 21.2% margin, representing a 13% increase compared to 3Q24. Margin recovery was supported by price adjustment negotiations completed in the first half of the year to offset input inflation and by continuous efforts to improve operational efficiency, including the previously mentioned cost-reduction initiatives.

Asset sales continued to follow a growth trend as a result of efforts in sales channels, reaching R\$ 115.2 million in Net Revenue for the quarter, up 70% vs 3Q24 and 7% vs 2Q25. We remain focused on reducing the stock of assets available for sale to optimize capital allocation. This quarter, gross margin from asset sales remained positive, although still under pressure due to a specific type of light commercial vehicle (pickup truck).

Adjusted Net Profit reached R\$ 35.8 million in 3Q25. Results remain impacted by financial expenses, reflecting a higher average CDI rate compared to 2Q25, partially offset by the reduction in the average debt spread year over year.

To achieve this result, we maintained the **Escala JSL** program, which encompasses our strategies for operational efficiency and cost reduction, covering everything from the optimization of supply and servicing management to our discipline in managing people. This program is powered by our **Digital Transformation** area, which acts as a catalyst by using hyper automation and artificial intelligence to integrate and analyze operational data, supporting predictive analyses and optimizing core and back-office processes. This synergy between cost discipline and technological innovation allows us to advance toward autonomous operations and end-to-end process management, reinforcing our commitment to maximum efficiency and value creation.

Leverage decreased to 3.0x (a 0.15x. reduction) compared to 2Q25. Net Debt/EBITDA-A ratio, our covenant reference, ended the quarter at 2.5x. This deleveraging progress is a direct result of our cost-reduction initiatives and the replacement of CAPEX with leasing, which reinforces our ongoing focus on cash generation and preservation and on strengthening the Company's capital structure, making it increasingly lighter and more profitable. In terms of liquidity, we ended the quarter with R\$ 1.6 billion in cash, complemented by R\$ 320

million in committed credit lines, totaling R\$ 2 billion in available liquidity—enough to cover short-term debt twice over.

ROIC running rate for the last twelve months (LTM) was 14.6% in 3Q25. 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 3Q25, we signed R\$ 854 million in **new contracts** with an average term of 62 months, mainly in the chemical, automotive, and steel and mining sectors, which will sustain our pace of growth in the coming quarters.

Another point worth highlighting is the resilience of JSL's business model. Revenue diversification and disciplined capital allocation continue to drive robust and growing **cash generation**. In the nine months ended September, we generated R\$ 768 million in cash after growth and interest payments. This year's figures demonstrate that even during high interest rate cycles, while short-term results may be affected, our business model enables both sustainable growth and deleveraging, reinforcing that the impact of the cost of capital is temporary and offset by our strong cash generation capacity.

Net CAPEX for the quarter totaled R\$ 63 million, a 28% reduction compared to 3Q24, mainly due to the asset leasing strategy, which reduces the need for investments both for expansion and for fleet renewal.

We continue to strengthen our commitment to sustainable development and positive impact, with consistent progress in inclusion and professional training initiatives, such as the expansion of the Truck Driver Training School—with two new classes opened—and the Women Behind the Wheel program, which now includes more than 240 women since 2021. We also expanded our social impact by sponsoring the 2025 Social Leaders Convention organized by Gerando Falcões, bringing together leaders who are transforming realities and positively impacting over 35,000 lives. Our efforts have been widely recognized by the market: we received first place in the Prêmio Gaúcho Despoluir (Clean Air category) for our sustainable practices in road transportation, as well as recognition from clients, such as the Volkswagen The One Award (Social and Diversity category) and the Sustainability Supplier Award 2025 from Sekurit Service.

The combination of consistent growth and disciplined execution of cost-reduction and capital-allocation initiatives positions us solidly to capture new opportunities in our ongoing journey of consolidation in the logistics market. Alongside innovation and social and environmental responsibility, this approach ensures the sustainable continuity of our expansion.

Finally, in line with our commitment to continuity and governance strengthening, the Board of Directors has appointed Guilherme Sampaio as interim CEO. He will take office in January 2026 following a solid transition and aligned with JSL's long-term strategy. After that date, I will remain a shareholder and serve as an advisory board member, reinforcing management continuity and our commitment to the Company's long-term success.

We close the third quarter of 2025 confident in the continued improvement of our results. The new organization of our businesses into **JSL Dedicated Services**, **Intrallog**, and **JSL Digital** strengthens our strategic positioning to provide end-to-end logistics services to our clients and enhances our value-creation potential. 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)	3Q25	3Q24	▲ Y/Y	2Q25	▲ Q/Q	9M25	9M24	▲ Y/Y
Gross Revenue	2,915.4	2,777.4	5.0%	2,789.9	4.5%	8,439.1	7,748.5	8.9%
Gross Revenue from Services	2,795.2	2,706.6	3.3%	2,681.6	4.2%	8,110.9	7,526.6	7.8%
Gross Revenue from Asset Sales	120.3	70.8	70.0%	108.3	11.1%	328.2	221.9	47.9%
Net Revenue	2,484.9	2,352.4	5.6%	2,381.8	4.3%	7,186.6	6,565.3	9.5%
Net Revenue from Services	2,369.6	2,284.4	3.7%	2,274.3	4.2%	6,873.4	6,351.0	8.2%
JSL Dedicated Services	1,743.9	1,755.3	-0.7%	1,674.5	4.1%	5,081.8	4,841.6	5.0%
Intralog	498.4	419.5	18.8%	486.3	2.5%	1,434.4	1,189.3	20.6%
JSL Digital	127.4	109.6	16.3%	113.5	12.3%	357.2	320.1	11.6%
Net Revenue from Asset Sales	115.2	67.9	69.6%	107.5	7.2%	313.2	214.2	46.2%
Total Cost	(2,086.4)	(1,935.3)	7.8%	(2,003.8)	4.1%	(6,036.1)	(5,399.2)	11.8%
Cost of Services	(1,980.6)	(1,871.1)	5.9%	(1,899.5)	4.3%	(5,727.0)	(5,207.5)	10.0%
Cost of Selling Assets	(105.8)	(64.2)	64.8%	(104.2)	1.5%	(309.0)	(191.7)	61.2%
Gross Profit	398.5	417.1	-4.5%	378.0	5.4%	1,150.5	1,166.1	-1.3%
Operational Expenses	(97.9)	(125.0)	-21.7%	(90.3)	8.4%	(283.4)	(222.0)	27.7%
EBIT	300.6	292.1	2.9%	287.7	4.5%	867.1	944.1	-8.2%
EBIT Margin (%NR)	12.1%	12.4%	-0.3 p.p.	12.1%	+0.0 p.p.	12.1%	14.4%	-2.3 p.p.
Financial Result	(294.9)	(231.5)	27.4%	(290.3)	1.6%	(860.9)	(699.5)	23.1%
Financial Revenues	55.2	57.4	-3.9%	53.8	2.5%	173.6	202.7	-14.4%
Financial Expenses	(350.1)	(288.9)	21.2%	(344.1)	1.7%	(1,034.5)	(902.3)	14.7%
Taxes	12.4	(16.8)	n.a.	24.0	-48.5%	65.2	(60.0)	n.a.
Net Income (Loss)	18.1	43.8	-58.7%	21.4	-15.5%	71.4	184.6	-61.3%
Net Income Margin (%NR)	0.7%	1.9%	-1.1 p.p.	0.9%	-0.2 p.p.	1.0%	2.8%	-1.8 p.p.
EBITDA	518.9	449.9	15.3%	488.0	6.3%	1,461.1	1,389.4	5.2%
EBITDA Margin (%NR)	20.9%	19.1%	+1.8 p.p.	20.5%	+0.4 p.p.	20.3%	21.2%	-0.8 p.p.
EBITDA-A	624.7	514.1	21.5%	592.3	5.5%	1,770.2	1,581.2	12.0%
EBITDA-A Margin (%NR)	25.1%	21.9%	+3.3 p.p.	24.9%	+0.3 p.p.	24.6%	24.1%	+0.5 p.p.
Net Capex	62.8	86.7	-27.6%	17.6	257.0%	145.1	680.4	-78.7%
Adjusted¹ EBIT	327.5	323.8	1.1%	310.2	5.6%	936.6	873.3	7.2%
Adjusted EBIT Margin (%NR)	13.2%	13.8%	-0.6 p.p.	13.0%	+0.2 p.p.	13.0%	13.3%	-0.3 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	526.0	466.4	12.8%	491.7	7.0%	1,475.9	1,267.4	16.5%
Adjusted EBITDA Margin (%NR)	21.2%	19.8%	+1.3 p.p.	20.6%	+0.5 p.p.	20.5%	19.3%	+1.2 p.p.
Adjusted¹ Net Income	35.8	72.7	-50.7%	36.3	-1.3%	117.3	154.4	-24.1%
Adjusted Net Income Margin (%NR)	1.4%	3.1%	-1.6 p.p.	1.5%	-0.1 p.p.	1.6%	2.4%	-0.7 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income for Q2 2025 and Q3 2024 as reported at the time. In Q3 2025, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.1 million to exclude the effect of the write-down of goodwill allocated to the cost of sales of assets, resulting in a R\$ 4.7 million adjustment to Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 19.8 million and Net Income by R\$ 13.1 million to exclude the effects of the amortization of goodwill/premium from acquisitions.

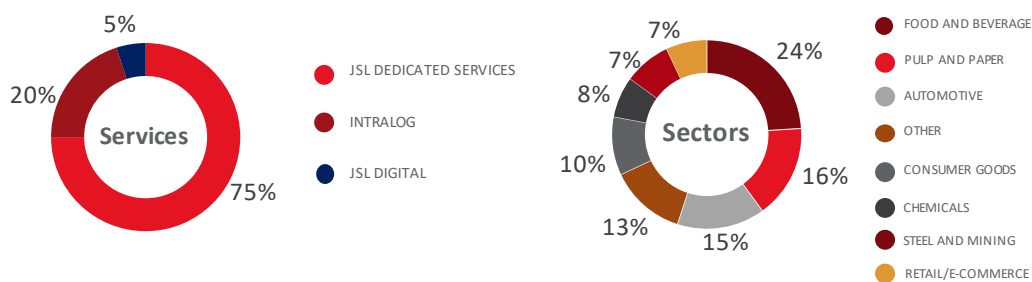
Net Revenue grew 6% compared to 3Q24, reaching R\$ 2.5 billion, supported by the ramp-up and stabilization of new contracts over recent quarters, which contributed to further service diversification. We further expanded our presence across various sectors of the economy, creating multiple growth avenues and ensuring resilient demand. Highlights include: the airport sector (+52%), e-commerce (+41%), pulp and paper (+9%), and consumer goods (+8%).

The food and beverage sector remains the largest contributor to our revenue, accounting for 24% of 3Q25 Net Revenue, followed by pulp and paper (16%) and automotive (15%). We also continued to expand our presence in the e-commerce sector, which now represents 7% of total revenue.

Across the three business units, growth remained consistent:

- **JSL Dedicated Services** (75% of 3Q25 Net Revenue) grew 2% year over year, driven by the addition of new contracts in the food and beverage and e-commerce segments. Growth was partially impacted by the agribusiness segment, due to the previously mentioned intentional reduction in grain transportation.
- **Intralog** (20% of 3Q25 Net Revenue) grew 19% year over year, supported by new contracts implemented in the first half of 2025, especially in the airport, pulp and paper, consumer goods, and automotive sectors.
- **JSL Digital** (5% of 3Q25 Net Revenue) increased 18% year over year, driven by higher cargo volumes in the e-commerce and automotive segments. It is important to note that current figures include the migration of the general cargo segment. When excluding this effect, JSL Digital's growth was three times higher than in 3Q24, highlighting the platform's strong organic expansion.

BREAKDOWN OF NET REVENUE FROM SERVICES (3Q25)



Adjusted EBITDA reached R\$ 526.0 million, with a 21.2% margin (reported EBITDA: R\$ 518.9 million), representing a 1.3 p.p. increase compared to 3Q24. The margin improvement resulted from contract price adjustments completed in the first half of the year to offset input inflation, along with continuous efforts to improve operational efficiency, including the previously mentioned cost-reduction initiatives. The margin from asset sales remained positive, driven by a significant 70% year-over-year increase in sales volume (+70% vs 3Q24). This upward trend in asset sales is expected to gradually reduce available inventory and result in a lighter balance sheet. It is worth noting that despite the recovery margins remain under pressure due to the sale of a specific type of light commercial vehicle (pickup truck).

Adjusted Net Profit totaled R\$ 35.8 million in 3Q25. The bottom line continues to be affected by higher interest rates, which increased financial expenses by 2% compared to 2Q25. This effect was partially offset by the ongoing reduction in the Company's average debt spread.

The following section presents the income statements for the new business units. The statements segmented by Asset-Light and Asset-Heavy models can be found in Exhibit III – Income Statements (Asset-Heavy and Asset-Light).

JSL Dedicated Services

The Dedicated Services unit is characterized by the provision of dedicated and specialized transportation operations through medium- and long-term contracts. Its scope of activity is broad, ranging from milk run transportation to supply OEM production lines and cargo transfers between factories, to the transportation of commodities (such as wood and minerals), urban distribution, and charter transport services. This operating model is characterized by high entry barriers, driven by significant asset requirements (owned, leased, or subcontracted through an extensive network of independent drivers) necessary for large-scale projects, by the expertise required for complex transportation operations, and by a strong commitment to quality. The Company has the flexibility to operate under both asset-heavy (owned assets) and asset-light (subcontracted or leased fleets) models, adapting its capital structure to the specific demand of each client across more than 16 industries.

In this highly demanding environment, the Company has become a benchmark in efficiency and execution excellence. Operational optimization is achieved through advanced routing and transportation management systems that, combined with real-time predictive analytics, allow for route optimization and effective performance management. This synergy between operational expertise and cutting-edge technology ensures maximum safety and agility in deliveries, strengthening long-term relationships with clients that require essential and customized logistics solutions.

JSL Dedicated Services (R\$ mm)	3Q25	3Q24	▲ Y/Y	2Q25	▲ Q/Q	9M25	9M24	▲ Y/Y
Gross Revenue	2,171.5	2,147.2	1.1%	2,076.2	4.6%	6,310.1	5,944.1	6.2%
Net Revenue	1,853.7	1,822.0	1.7%	1,777.0	4.3%	5,381.9	5,045.9	6.7%
Net Revenue from Services	1,743.9	1,755.3	-0.7%	1,674.5	4.1%	5,081.8	4,841.6	5.0%
Net Revenue from Asset Sales	109.8	66.7	64.6%	102.5	7.1%	300.1	204.2	46.9%
Total Cost	(1,574.5)	(1,499.6)	5.0%	(1,515.3)	3.9%	(4,571.6)	(4,152.0)	10.1%
Cost of Services	(1,472.8)	(1,436.5)	2.5%	(1,413.6)	4.2%	(4,271.4)	(3,968.6)	7.6%
With staff	(489.9)	(471.9)	3.8%	(485.4)	0.9%	(1,446.5)	(1,300.4)	11.2%
With aggregates and third part	(363.7)	(390.8)	-6.9%	(335.9)	8.3%	(1,024.7)	(1,032.3)	-0.7%
Fuels and lubricants	(255.4)	(272.8)	-6.4%	(249.1)	2.5%	(772.9)	(764.5)	1.1%
Parts / Tire / Maintenance	(166.2)	(158.6)	4.8%	(152.7)	8.8%	(475.1)	(466.1)	1.9%
Depreciation	(154.7)	(100.3)	54.1%	(137.2)	12.7%	(407.3)	(273.2)	49.1%
Others	(42.9)	(42.1)	1.8%	(53.3)	-19.6%	(144.9)	(132.0)	9.7%
Cost of Selling Assets	(101.6)	(63.1)	61.1%	(101.6)	0.0%	(300.2)	(183.5)	63.6%
Gross Profit	279.2	322.4	-13.4%	261.7	6.7%	810.4	893.8	-9.3%
Operational Expenses	(70.1)	(94.8)	-26.0%	(73.1)	-4.1%	(202.1)	(139.4)	45.0%
EBIT	209.1	227.6	-8.1%	188.6	10.9%	608.2	754.4	-19.4%
EBIT Margin (% NR)	11.3%	12.5%	-1.2 p.p.	10.6%	+0.7 p.p.	11.3%	15.0%	-3.6 p.p.
EBITDA	381.9	348.3	9.6%	343.3	11.3%	1,069.8	1,095.4	-2.3%
EBITDA Margin (%NR)	20.6%	19.1%	+1.5 p.p.	19.3%	+1.28 p.p.	19.9%	21.7%	-1.8 p.p.

Net Revenue reached R\$ 1,853.7 million in 3Q25, up 2% year over year. Excluding IC Transportes' revenue, annual growth was 7%, reflecting the strategic reduction in the grain transportation segment.

Across economic sectors, food and beverage accounted for 28% of the segment's revenue (driven by urban distribution and refrigerated transportation services), pulp and paper represented 18% (focused on wood transportation), and automotive accounted for 16% (milk-run and vehicle transportation services).

EBITDA for the quarter totaled R\$ 381.9 million (+10% vs 3Q24), with a 20.6% margin. Operational margins were sustained by contract price adjustments completed in the first half of the year to offset input inflation, strong performance in the pulp and paper segment, and continuous efforts to improve operational efficiency, leading to a 1.5 p.p. increase in EBITDA margin year over year. However, during the period, results were partially affected by the phase-out of large projects in the steel and mining sectors last year. In addition, the margin from asset sales remained under pressure due to the sale of a specific type of light commercial vehicle (pickup truck) that experienced depreciation above the market average.

Intralog

Intralog focuses on providing warehousing and intralogistics services, operating under the 3PL (Third-Party Logistics) and 4PL (Fourth-Party Logistics) models. Its scope of activity is broad, including the handling of materials and inputs within production plants, the management of dedicated and multi-client warehouses and Distribution Centers (DCs), as well as urban distribution services originating from these centers. This segment is characterized by high entry barriers, as it operates in strategic links of clients' production and distribution chains and requires extensive industry knowledge and operational expertise. The business model is based on long-term contracts, a result of operational complexity and client loyalty, with flexibility to operate in warehouses leased or owned by clients.

Our competitive edge is powered by an advanced technology ecosystem that ensures world-class agility and precision. High-level integration between ERPs, WMSs, and TMSs provides end-to-end visibility and efficiency across the logistics process. The use of our proprietary WMS, combined with our highly specialized in-house team, enables us to deliver customized solutions and efficiently manage inventory, receiving, inspection, order preparation, and shipping. This high technical expertise and the ability to manage efficient operations even in sectors with higher seasonality reinforce our capacity to optimize clients' supply chains and expand their profitability.

Intralog (R\$ mm)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Gross Revenue	585.0	492.6	18.8%	572.1	2.3%	1,682.3	1,400.7	20.1%
Net Revenue	501.9	420.3	19.4%	489.8	2.5%	1,442.4	1,197.4	20.5%
Net Revenue from Services	498.4	419.5	18.8%	486.3	2.5%	1,434.4	1,189.3	20.6%
Net Revenue from Asset Sales	3.6	0.8	346.7%	3.4	3.9%	8.0	8.1	-1.7%
Total Cost	(400.8)	(341.1)	17.5%	(390.8)	2.6%	(1,156.0)	(963.4)	20.0%
Cost of Services	(397.2)	(340.2)	16.8%	(388.2)	2.3%	(1,148.9)	(956.5)	20.1%
With staff	(248.8)	(213.9)	16.3%	(254.2)	-2.1%	(734.3)	(594.7)	23.5%
With aggregates and third part	(16.2)	(14.3)	13.4%	(15.0)	8.0%	(48.8)	(43.3)	12.7%
Fuels and lubricants	(6.4)	(6.3)	0.9%	(6.0)	5.4%	(18.8)	(18.0)	4.4%
Parts / Tire / Maintenance	(16.9)	(14.9)	12.9%	(16.0)	5.7%	(46.1)	(40.5)	13.7%
Depreciation	(40.2)	(32.4)	24.1%	(40.7)	-1.2%	(117.0)	(90.8)	28.9%
Others	(68.8)	(58.3)	18.0%	(56.3)	22.2%	(183.8)	(169.2)	8.6%
Cost of Selling Assets	(3.6)	(0.9)	308.9%	(2.5)	41.3%	(7.1)	(6.9)	2.5%
Gross Profit	101.1	79.3	27.5%	99.0	2.1%	286.4	234.0	22.4%
Operational Expenses	(22.0)	(23.6)	-6.7%	(13.6)	62.4%	(65.4)	(65.3)	0.1%
EBIT	79.1	55.7	42.0%	85.5	-7.4%	221.0	168.7	31.0%
EBIT Margin (% NR)	15.8%	13.2%	+2.5 p.p.	17.4%	-1.7 p.p.	15.3%	14.1%	+1.2 p.p.
EBITDA	120.8	89.4	35.2%	127.5	-5.3%	342.2	262.7	30.2%
EBITDA Margin (%NR)	24.1%	21.3%	+2.8 p.p.	26.0%	-2.0 p.p.	23.7%	21.9%	+1.8 p.p.

Net Revenue reached R\$ 501.9 million in the third quarter of 2025, representing an increase of 19% compared to 3Q24 and 3% compared to 2Q25. This growth is a direct result of the implementation of several major contracts over the past quarters, demonstrating the Company's expertise and ability to manage large-scale, high-complexity operations.

Across economic sectors, consumer goods accounted for 33% of the segment's revenue (mainly from warehousing services), pulp and paper represented 14% (from intralogistics services), and food and beverage accounted for 13% (from specialized warehousing services).

EBITDA in 3Q25 totaled R\$ 120.8 million (+35.2% vs 3Q24), with a 24.1% margin. The +2.8 p.p. increase in EBITDA margin year over year reflects the expansion and qualification of our contract portfolio. We highlight the contribution of new contracts signed in recent quarters, particularly our expansion into the airport sector, which requires a high level of specialization and delivers mission-critical services to clients. Additionally, growth in strategic sectors such as consumer goods—driven by the expansion of warehousing operations—and automotive—with contracts focused on in-plant handling—demonstrates this business unit's strong potential for expansion across multiple sectors.

JSL Digital

JSL Digital positions the Company at the forefront of the digital transformation of the logistics sector. This business unit operates through a 100% asset-light transportation management platform, promoting intelligent integration between cargo and a broad network of independent drivers (third-party and affiliated). Its goal is to offer an agile and flexible model capable of serving the volatile demand across various industries. Strategic differentiators include JSL's long-standing relationships with drivers, the optimization of cross-industry and client flows, and operational safety combined with a flexible operating model. The platform provides comprehensive tools for digital transportation management, ensuring security and full visibility for clients.

Operations are based on a centralized platform that uses cutting-edge technology to monitor routes and driver safety nationwide, as well as a transportation management system that enables intelligent route optimization. The platform serves as a fast connection hub between shippers and drivers, ensuring efficient delivery. This mechanism creates a virtuous cycle of expansion: growing demand and our loyalty program attract more drivers, which in turn expands national coverage and enhances visibility for new shippers.

JSL Digital (R\$ mm)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Gross Revenue	158.9	137.6	15.5%	141.6	12.2%	446.7	403.6	10.7%
Net Revenue	129.3	110.0	17.5%	115.0	12.4%	362.3	322.0	12.5%
Net Revenue from Services	127.4	109.6	16.3%	113.5	12.3%	357.2	320.1	11.6%
Net Revenue from Asset Sales	1.9	0.4	352.6%	1.5	27.3%	5.1	1.9	168.4%
Total Cost	(111.1)	(94.6)	17.5%	(97.9)	13.5%	(308.7)	(283.8)	8.8%
Cost of Services	(110.6)	(94.4)	17.1%	(97.1)	13.9%	(306.9)	(282.4)	8.7%
With staff	(9.8)	(8.6)	12.9%	(10.0)	-2.0%	(30.2)	(26.5)	13.7%
With aggregates and third part	(89.2)	(73.1)	21.9%	(75.8)	17.7%	(239.5)	(215.0)	11.4%
Fuels and lubricants	(0.8)	(0.7)	17.3%	(1.1)	-26.2%	(3.5)	(2.9)	22.9%
Parts / Tire / Maintenance	(5.4)	(5.9)	-7.6%	(5.2)	3.2%	(16.7)	(19.1)	-13.0%
Depreciation	(3.2)	(2.9)	10.6%	(3.2)	1.5%	(9.8)	(9.0)	8.9%
Others	(2.3)	(3.2)	-28.7%	(1.9)	17.5%	(7.3)	(9.8)	-25.6%
Cost of Selling Assets	(0.6)	(0.2)	183.7%	(0.8)	-32.2%	(1.8)	(1.4)	26.7%
Gross Profit	18.1	15.4	17.7%	17.0	6.5%	53.6	38.3	40.0%
Operational Expenses	(5.7)	(6.6)	-13.7%	(3.6)	59.6%	(15.5)	(17.3)	-9.9%
EBIT	12.4	8.8	41.3%	13.5	-7.6%	38.0	21.0	81.0%
EBIT Margin (%NR)	9.6%	8.0%	+1.6 p.p.	11.7%	-2.1 p.p.	10.5%	6.5%	+4.0 p.p.
EBITDA	16.2	12.2	32.1%	17.0	-5.2%	49.3	31.4	56.8%
EBITDA Margin (%NR)	12.5%	11.1%	+1.4 p.p.	14.8%	-2.3 p.p.	13.6%	9.8%	+3.8 p.p.

Net Revenue reached R\$ 129.3 million in the third quarter of 2025, representing growth of 18% compared to 3Q24 and 12% compared to 2Q25. The agility and flexibility inherent to this business model, combined with JSL's delivery assurance, create an attractive environment for operations with higher demand volatility across several industries and promote significant expansion opportunities.

Across economic sectors, e-commerce accounted for 19% of the segment's revenue (driven by transfer services between distribution centers for retailers), food and beverage represented 16%, and consumer goods accounted for 15%, all supported by medium- and long-haul operations.

JSL Digital's EBITDA reached R\$ 16.2 million in 3Q25 (+32.1% vs 3Q24), with a 12.5% margin, reflecting a +1.4 p.p. expansion year over year. This performance was driven by higher volumes and expanded routes among existing clients, particularly in the e-commerce segment this quarter. On the other hand, there was a decrease in the chemical sector compared to 2Q25. This business model is supported by a dynamic pricing structure based on the supply and demand of freight services provided by independent drivers, reinforcing its asset-light nature and high scalability potential.

Financial Results

Financial Results (R\$ mm)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Financial Revenues	55.2	57.4	-3.9%	53.8	2.5%	173.6	202.7	-14.4%
Financial Expenses	(350.1)	(288.9)	21.2%	(344.1)	1.7%	(1,034.5)	(902.3)	14.7%
Financial Result	(294.9)	(231.5)	27.4%	(290.3)	1.6%	(860.9)	(699.5)	23.1%

The financial result represented an expense R\$ 63.4 million higher than in 3Q24, impacted by an R\$ 61.2 million increase due to the higher CDI rate year over year, partially offset by a 0.6 p.p. reduction in the average spread compared to 3Q24 (-0.6 p.p.).

Capital Structure

Debt (R\$ million)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q
Gross Debt	7,385.2	7,628.6	-3.2%	7,144.3	3.4%
Cash and Cash Equivalents	1,650.9	2,313.0	-28.6%	1,353.7	22.0%
Net Debt	5,734.3	5,315.6	7.9%	5,790.6	-1.0%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.7%	13.5%	+3.2 p.p.	16.1%	+0.6 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	11.0%	8.9%	+2.1 p.p.	10.6%	+0.4 p.p.
Average term of net debt (years)	5.2	5.9	-12.1%	5.1	1.0%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	16.3%	12.8%	+3.5 p.p.	15.5%	+0.8 p.p.
Average term of gross debt (years)	4.1	4.5	-9.9%	4.2	-1.4%

We closed 3Q25 with R\$ 1.7 billion in cash and financial investments, plus R\$ 320 million in committed and undrawn credit lines, totaling R\$ 2.0 billion in liquidity sources — enough to cover short-term debt twice over. This amount is sufficient to amortize debt maturities through the end of 2026. 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)	3Q25	3Q24	2Q25
Net Debt / EBITDA	3.03x	2.94x	3.18x
Net Debt / EBITDA-A	2.48x	2.58x	2.64x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.60x	2.74x	2.60x
EBITDA LTM	1,891.2	1,805.2	1,822.2
EBITDA-A ¹ LTM	2,314.7	2,059.3	2,192.5

¹EBITDA-A calculated according to the covenants methodology

Leverage stood at 3.03x Net Debt/EBITDA and 2.48x Net Debt/EBITDA-A, our covenant benchmark. The coverage ratio, measured as EBITDA-A/net financial result, was 2.60x. In the prior year, leverage was positively impacted by the reversal of the Sistema S provision in 2Q24. Excluding this effect (R\$ 151.7 million in EBITDA) from the 3Q24 base, leverage decreased 0.18x year over year. On a quarterly basis, leverage also declined 0.15x. We remain focused on reducing our leverage ratios, even amid a high interest rate environment. The conversion of CAPEX into lease for new assets in recent months is a strategy that strengthens the Company's cash generation, directly contributing to the deleveraging process.

Investments

Investments (R\$ million)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Gross capex by nature	183.1	157.4	16.3%	125.9	45.4%	473.4	902.3	-47.5%
Expansion	98.3	131.2	-25.0%	108.8	-9.6%	299.0	687.6	-56.5%
Maintenance	68.8	24.2	184.1%	10.8	539.1%	130.5	186.8	-30.1%
Others	15.9	2.0	680.8%	6.3	151.2%	43.8	27.9	57.0%
Gross capex by type	183.1	157.4	16.3%	125.9	45.4%	473.4	902.3	-47.5%
Trucks	125.6	101.7	23.6%	57.0	120.5%	252.0	679.8	-62.9%
Machinery and Equipment	10.6	14.8	-28.3%	27.0	-60.8%	105.1	78.6	33.7%
Light Vehicles	10.4	6.9	50.6%	8.7	19.2%	23.8	51.8	-54.0%
Bus	0.0	3.6	-100.0%	0.0	-100.0%	1.3	18.9	-93.1%
Others	36.4	30.4	19.7%	33.1	10.1%	91.1	73.2	24.5%
Sale of assets	120.3	70.8	70.0%	108.3	11.1%	328.2	221.9	47.9%
Total net capex	62.8	86.7	-27.6%	17.6	256.9%	145.1	680.4	-78.7%

Net CAPEX in 3Q25 totaled R\$ 62.8 million. Gross CAPEX reached R\$ 183.1 million, with 54% allocated to expansion efforts to support the implementation of new contracts and secure future revenue—and 38% related to the renewal of contracts with strategic clients.

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 over the last nine months were once again significantly lower than in previous periods, representing an 79% reduction vs 9M24.

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

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	3Q25 LTM	3Q24 LTM	2Q25 LTM	Running Rate UDM
EBIT	1,133.5	1,231.4	1,125.0	1,222.8
Effective Rate	-213.8%	11.2%	-41.2%	22%
NOPLAT	3,556.8	1,093.8	1,588.7	953.8
Current Period Net Debt	5,734.3	5,315.6	5,790.6	5,015.1
Previous Period Net Debt	5,315.6	4,494.7	5,373.2	4,328.4
Average Net Debt	5,525.0	4,905.2	5,581.9	4,671.7
Current Period Equity	1,836.2	1,857.3	1,819.3	1,836.2
Previous Period Equity	1,857.3	1,683.3	1,818.5	1,857.3
Average Equity	1,846.7	1,770.3	1,818.9	1,846.7
Invested Capital Current Period	7,570.5	7,172.9	7,609.9	6,851.3
Invested Capital Previous Period	7,172.9	6,178.0	7,191.7	6,185.7
Average Invested Capital	7,371.7	6,675.5	7,400.8	6,518.5
ROIC	48.2%	16.4%	21.5%	14.6%

In 3Q25, our ROIC running rate reached 14.6%. The operational improvement observed throughout the year positively impacted the third-quarter ROIC. In addition, the higher concentration of asset-light contracts signed in recent quarters—which reduce the need for investment—also contributed to this result.

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)	3Q25	2Q25	3Q24	9M25	9M24
EBITDA	518.9	488.0	449.9	1,461.1	1,389.5
Working Capital	(3.9)	(100.4)	(40.0)	(229.0)	(33.4)
Cost of asset sales for rent and services provide	105.8	104.2	64.2	309.0	191.7
Maintenance Capex	(9.9)	(10.8)	(19.8)	(71.6)	(182.4)
Non Cash and Others	(11.9)	(44.8)	56.9	(70.7)	(17.0)
Cash generated by operational activities	599.0	436.3	511.1	1,398.8	1,348.4
Income tax and social contribution paid	(0.8)	(0.3)	(5.7)	(1.5)	(15.2)
Capex others	(2.3)	(6.3)	(2.0)	(30.2)	(27.9)
(A) Free Cash Flow	596.0	429.7	503.4	1,367.1	1,305.3
Expansion Capex	(3.2)	(134.9)	(108.4)	(238.3)	(806.2)
Cash Flow After Growth	592.7	294.9	395.0	1,128.8	499.2
Debt Financing	202.0	328.5	163.0	742.6	2,284.1
Principal Repayment	(172.9)	(707.1)	(369.1)	(1,097.7)	(1,522.4)
(B) Interest Payment	(215.4)	(185.6)	(204.2)	(598.8)	(579.3)
Armortization of Right of Use	(89.3)	(76.4)	(55.5)	(232.5)	(150.4)
Payment for acquisition of Companies	(23.9)	(55.9)	(14.3)	(79.7)	(72.3)
Dividends Paid	-	-	-	(106.5)	-
Other Investments	4.0	6.8	-	-	-
Change in Cash	297.2	(394.8)	(85.0)	(244.0)	458.9
Beginning Cash and Equivalents	1,353.7	1,748.5	2,398.0	1,894.9	1,854.1
Ending Cash and Equivalents	1,650.9	1,353.7	2,313.0	1,650.9	2,313.0
Cash Generated without Growth (A+B)	380.6	244.1	299.2	768.3	726.0

Our focus on ensuring project profitability and efficiency in capital allocation allows us to maintain strong operational cash generation (R\$ 593 million in post-growth cash flow), reinforcing the strength of our business model and our ability to grow without compromising the Company's capital structure.

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.

Excluding the investments required for business expansion (Expansion CAPEX), the Company's cash generation reached R\$ 381 million, already considering interest payments. For the nine months ended September 2025, cash generation totaled R\$ 768 million.

Exhibit I - Reconciliation of EBITDA and Net Profit

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Total Net Income	18.1	43.8	-58.7%	21.4	-15.4%	71.4	184.6	-61.3%
Financial Result	294.9	231.5	27.4%	290.3	1.6%	860.9	699.5	23.1%
Taxes	(12.4)	16.8	-173.7%	(24.0)	-48.4%	(65.2)	60.0	-208.7%
Depreciation and Amortization	218.3	157.8	38.3%	200.3	9.0%	594.0	445.4	33.4%
Fixed asset depreciation	153.9	118.8	29.6%	141.3	8.9%	418.9	333.5	25.6%
IFRS 16 depreciation	64.4	39.1	64.7%	59.0	9.0%	175.1	111.9	56.5%
EBITDA	518.9	449.9	15.3%	488.0	6.3%	1,461.1	1,389.5	5.2%
Cost of Asset Sales	105.8	64.2	64.8%	104.2	1.5%	309.0	191.7	61.2%
EBITDA-A	624.7	514.1	21.5%	592.3	5.5%	1,216.9	1,581.2	-23.0%
Provisions	-	8.3	n.a	-	n.a	-	11.9	n.a
Net extemporaneous credit	-	-	n.a	-	n.a	-	(151.7)	n.a
Additional value from acquisitions	7.1	8.2	-13.1%	3.7	91.9%	14.8	17.7	-16.0%
Adjusted EBITDA	526.0	466.4	12.8%	491.7	7.0%	1,475.9	873.3	69.0%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	461.6	427.3	8.0%	432.7	6.7%	1,300.8	761.4	70.8%

Net Income Reconciliation(R\$ million)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Net Income	18.1	43.8	-58.7%	21.4	-15.4%	71.4	184.6	-61.3%
Liquid Extemporaneous Credits	-	-	n.a	-	n.a	-	(100.1)	n.a
Provisions	-	13.4	n.a	-	n.a	-	24.3	n.a
Additional value from acquisitions	4.7	5.4	-13.1%	2.4	91.7%	9.8	11.7	-16.3%
PPA amortization	13.1	10.1	29.7%	12.4	4.9%	36.0	33.9	6.4%
Adjusted Net Income	35.8	72.7	-50.7%	36.3	-1.2%	117.3	154.4	-24.0%
Margin (% NR)	1.4%	3.1%	-1.6 p.p.	1.5%	-0.1 p.p.	1.4%	2.4%	-1.0 p.p.

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	3Q25	2Q25	3Q24	Liabilities (R\$ million)	3Q25	2Q25	3Q24
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	284.5	193.4	560.1	Providers	271.4	267.4	308.0
Securities	1,365.2	1,159.2	1,752.3	Accounts payable	0.7	0.9	-
Derivative financial instruments	42.8	41.4	119.4	Derivative Financial Instruments	146.0	127.7	77.3
Accounts receivable	2,126.8	1,995.3	1,568.2	Loans and financing	875.0	747.0	1,338.6
Inventory / Warehouse	86.8	98.1	84.9	Debentures	78.9	45.1	50.5
Taxes recoverable	66.0	97.7	109.7	Financial lease payable	9.8	23.3	25.2
Income tax and social contribution	117.1	141.1	74.3	Lease for right use	204.4	203.7	146.3
Other credits	31.0	41.8	27.9	Labor obligations	474.2	435.0	435.0
Prepaid expenses	60.1	70.0	54.8	Tax liabilities	1.6	1.9	7.4
Assets available for sale (fleet renewal)	413.6	636.9	408.8	Income and social contribution taxes payable	187.8	176.5	158.6
Third-party payments	61.6	52.4	57.6	Dividends and Interest on Equity Payable	-	-	-
				Other Accounts payable	70.5	73.4	83.6
				Advances from customers	25.2	53.5	27.9
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	127.4	117.5	115.6
Total current assets	4,655.5	4,527.2	4,818.1	Total current liabilities	2,473.1	2,272.9	2,773.9
Non-current assets				Non-current liabilities			
Securities	1.2	1.1	0.6	Loans and financing	4,516.7	4,398.9	4,714.6
Derivative financial instruments	140.0	138.0	145.1	Debentures	1,842.3	1,841.1	1,564.4
Accounts receivable	21.1	25.5	45.5	Financial lease payable	13.5	62.8	75.5
Taxes recoverable	128.5	112.5	77.5	Lease for right use	596.4	619.9	434.8
Deferred income and social contribution taxes	15.5	15.4	12.8	Tax liabilities	9.6	10.1	12.5
Judicial deposits	70.9	72.4	70.3	Provision for judicial and administrative claims	424.6	444.3	529.3
Income tax and social contribution	197.1	180.1	160.1	Deferred income and social contribution taxes	223.5	222.3	248.7
Related parts	-	-	-	Related parties	-	-	2.2
Compensation asset by business combination	319.3	347.7	414.0	Other Accounts payable	24.6	24.4	33.7
Other credits	43.5	43.3	69.3	Company acquisitions payable	398.6	424.2	483.0
				Labor obligations	14.5	11.1	12.1
				Derivative financial instruments	85.7	77.7	47.1
Total long-term assets	937.1	935.9	995.2	Total non-current liabilities	8,149.8	8,136.8	8,158.0
Investments	9.4	-	-				
Property, plant and equipment	5,981.4	5,880.6	6,058.1	Total Equity	1,836.2	1,819.3	1,857.3
Intangible	875.7	885.3	917.8	Total Liabilities and Equity	12,459.1	12,229.0	12,789.2
Total	6,866.5	6,765.8	6,976.0				
Total non-current assets	7,803.6	7,701.7	7,971.1				
Total Assets	12,459.1	12,229.0	12,789.2				

Exhibit III – Income Statement (Asset Heavy and Asset Light)

Asset Light (R\$ mm)	3Q25	3Q24	▲ Y / Y	2Q25	▲ Q / Q	9M25	9M24	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,520.0	1,458.4	4.2%	1,437.8	5.7%	4,333.9	4,022.9	7.7%
Net Revenue	1,277.1	1,215.6	5.1%	1,209.4	5.6%	3,636.3	3,354.0	8.4%
Net Revenue from Services	1,261.4	1,200.6	5.1%	1,183.9	6.5%	3,582.3	3,309.5	8.2%
Net Revenue from Asset Sales	15.7	15.2	3.3%	25.5	-38.3%	54.0	44.5	21.4%
Total Cost	(1,062.9)	(1,026.4)	3.6%	(996.3)	6.7%	(3,028.2)	(2,849.2)	6.3%
Cost of Services	(1,049.9)	(1,011.1)	3.8%	(978.1)	7.3%	(2,986.0)	(2,809.5)	6.3%
With staff	(361.5)	(322.3)	12.2%	(362.3)	-0.2%	(1,060.0)	(900.8)	17.7%
With aggregates and third part	(411.6)	(448.9)	-8.3%	(367.2)	12.1%	(1,148.0)	(1,209.8)	-5.1%
Fuels and lubricants	(65.8)	(64.2)	2.4%	(61.1)	7.7%	(186.0)	(178.5)	4.2%
Parts / Tire / Maintenance	(56.1)	(50.6)	10.9%	(49.9)	12.5%	(155.5)	(151.2)	2.9%
Depreciation	(83.8)	(65.2)	28.5%	(81.3)	3.1%	(241.4)	(196.2)	23.0%
Others	(71.0)	(59.9)	18.6%	(56.5)	25.7%	(195.1)	(173.0)	12.8%
Cost of Selling Assets	(13.0)	(15.3)	-14.9%	(18.1)	-28.1%	(42.2)	(39.6)	6.5%
Gross Profit	214.3	189.4	13.1%	213.1	0.5%	608.0	504.8	20.5%
Operational Expenses	(59.4)	(53.7)	10.6%	(48.9)	21.4%	(162.5)	(174.0)	-6.6%
EBIT	154.9	135.8	14.1%	164.2	-5.7%	445.5	330.8	34.7%
EBIT Margin (% NR)	12.1%	11.2%	+1.0 p.p.	13.6%	-1.4 p.p.	12.3%	9.9%	+2.4 p.p.
EBITDA	253.1	215.6	17.4%	260.0	-2.6%	730.3	562.6	29.8%
EBITDA Margin (%NR)	19.8%	17.7%	+2.1 p.p.	21.5%	-1.7 p.p.	20.1%	16.8%	+3.3 p.p.

Asset Heavy (R\$ mm)	3Q25	3Q24	▲ A / A	2Q25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,395.5	1,318.9	5.8%	1,352.1	3.2%	4,105.3	3,725.6	10.2%
Net Revenue	1,207.7	1,136.6	6.3%	1,172.4	3.0%	3,550.3	3,211.3	10.6%
Net Revenue from Services	1,108.2	1,083.8	2.3%	1,090.4	1.6%	3,291.2	3,041.5	8.2%
Net Revenue from Asset Sales	99.5	52.7	88.9%	82.0	21.4%	259.1	169.7	52.7%
Total Cost	(1,023.5)	(908.9)	12.6%	(1,007.5)	1.6%	(3,008.0)	(2,550.0)	18.0%
Cost of Services	(930.7)	(860.0)	8.2%	(921.4)	1.0%	(2,741.1)	(2,397.9)	14.3%
With staff	(386.9)	(372.1)	4.0%	(387.2)	-0.1%	(1,151.0)	(1,021.0)	12.7%
With aggregates and third part	(57.5)	(29.3)	96.1%	(59.5)	-3.4%	(165.0)	(80.7)	104.4%
Fuels and lubricants	(196.8)	(215.6)	-8.7%	(195.1)	0.9%	(609.2)	(607.0)	0.4%
Parts / Tire / Maintenance	(132.4)	(128.8)	2.8%	(124.1)	6.7%	(382.3)	(373.9)	2.3%
Depreciation	(114.3)	(70.5)	62.1%	(99.8)	14.5%	(292.7)	(176.7)	65.7%
Others	(42.9)	(43.7)	-1.9%	(55.6)	-22.9%	(141.0)	(138.6)	1.7%
Cost of Selling Assets	(92.8)	(48.9)	89.7%	(86.1)	7.8%	(266.8)	(152.1)	75.4%
Gross Profit	184.2	227.6	-19.1%	164.9	11.7%	542.3	661.3	-18.0%
Operational Expenses	(38.5)	(63.0)	-38.9%	(41.3)	-6.9%	(120.6)	(187.8)	-35.8%
EBIT	145.7	164.6	-11.5%	123.5	18.0%	421.7	473.5	-10.9%
EBIT Margin (% NR)	12.1%	14.5%	-2.4 p.p.	10.5%	+1.5 p.p.	11.9%	14.7%	-2.9 p.p.
EBITDA	265.8	242.6	9.5%	228.0	16.6%	731.0	687.0	6.4%
EBITDA Margin (%NR)	22.0%	21.3%	+0.7 p.p.	19.4%	+2.6 p.p.	20.6%	21.4%	-0.8 p.p.

Glossary

EBITDA-A or EBITDA Added – Corresponds to EBITDA plus the residual accounting cost from the sale of fixed assets, which does not represent operational cash 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.

IFRS 16 – The International Accounting Standards Board (IASB) has issued CPC 06 (R2) / IFRS 16, which requires lessees to recognize most leases on the balance sheet, recording a liability for future payments and an asset for the right-of-use. The standard 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: November 11, 2025, Tuesday.

Time: **11:00 a.m. (Brasília)**
09:00 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: 243650
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