

ENTENDER PARA ATENDER

RELATÓRIO DE RESULTADOS

4T25



UMA EMPRESA DO GRUPO



São Paulo, 24 de março de 2026 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 4T25.

RESULTADOS DO 4T25 & 2025 DESTACAM O CRESCIMENTO DAS MARGENS E DESALAVANCAGEM DA COMPANHIA

- Receita líquida atinge R\$ 2,5 bilhões no 4T25 e R\$ 9,6 bilhões (+6,5% vs 2024) em 2025.
 - Crescimento de receita líquida em 2025 é de 10% ao excluir os impactos da redução intencional no segmento de transporte de grãos e do redimensionamento de contratos não rentáveis;
- EBITDA ajustado de R\$ 505,0 milhões no 4T25, crescimento de 16% (vs 4T24), com margem de 20,6% e expansão de +3,2 p.p. em relação ao 4T24. Em 2025, o EBITDA Ajustado alcançou R\$2,0 bilhões, com crescimento de 16% (vs 2024), margem de 20,5% e expansão de +1,8 p.p. em relação a 2024.
- Novos contratos atingem R\$ 829 milhões no 4T25, com prazo médio de 57 meses e R\$ 4,9 bilhões em 2025, com prazo médio de 70 meses.
- Capex líquido atingiu R\$ 160 milhões (-79,8 % vs 2024) em 2025 e R\$ 14,5 milhões (-86,7% vs 4T24) no trimestre.
- Alavancagem em 2,9x, atingiu uma redução de 0,4x vs 4T24, reforçando a trajetória de desalavancagem da JSL.
- Geração de caixa após o crescimento de R\$392 milhões no ano, esse fluxo já considera o pagamento de juros, arrendamento de direito de uso e o pagamento por aquisição de empresas.

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	2.895,0	2.937,5	-1,4%	2.915,4	-0,7%	11.334,2	10.686,0	6,1%
Receita Bruta de Serviços	2.792,5	2.856,3	-2,2%	2.795,2	-0,1%	10.903,4	10.382,8	5,0%
Receita Bruta Venda Ativos	102,5	81,3	26,1%	120,3	-14,8%	430,7	303,2	42,1%
Receita Líquida	2.454,0	2.491,0	-1,5%	2.484,9	-1,2%	9.640,6	9.056,3	6,5%
Receita Líquida de Serviços	2.354,7	2.411,3	-2,3%	2.369,6	-0,6%	9.228,1	8.762,4	5,3%
Receita Líquida Venda Ativos	99,3	79,6	24,7%	115,2	-13,8%	412,5	293,9	40,4%
EBIT	274,6	266,4	3,1%	300,6	-8,6%	1.141,8	1.210,5	-5,7%
Margem (% ROL)	11,2%	10,7%	+0,5 p.p.	12,1%	-0,9 p.p.	11,8%	13,4%	-1,5 p.p.
Lucro Líquido	10,3	22,7	-54,6%	18,1	-42,9%	81,7	207,3	-60,6%
Lucro Líquido Margem (% ROL)	0,4%	0,9%	-0,5 p.p.	0,7%	-0,3 p.p.	0,8%	2,3%	-1,4 p.p.
EBITDA	497,9	430,0	15,8%	518,9	-4,0%	1.959,0	1.819,5	7,7%
Margem EBITDA (% ROL)	20,3%	17,3%	+3,0 p.p.	20,9%	-0,6 p.p.	20,3%	20,1%	+0,2 p.p.
Capex Líquido	14,5	108,6	-86,7%	62,8	-76,9%	159,6	789,0	-79,8%
EBIT Ajustado¹	304,2	286,1	6,3%	327,5	-7,1%	1.240,8	1.159,4	7,0%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	12,4%	11,5%	+0,9 p.p.	13,2%	-0,8 p.p.	12,9%	12,8%	+0,1 p.p.
EBITDA Ajustado¹	505,0	434,0	16,4%	526,0	-4,0%	1.981,0	1.701,3	16,4%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	20,6%	17,4%	+3,2 p.p.	21,2%	-0,6 p.p.	20,5%	18,8%	+1,8 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	29,8	35,7	-16,5%	35,8	-16,7%	147,0	190,1	-22,7%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,2%	1,4%	-0,2 p.p.	1,4%	-0,2 p.p.	1,5%	2,1%	-0,6 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 3T25 e 4T24 conforme reportados na época. No 4T25, 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\$ 22,5 mm e o Lucro Líquido em R\$ 19,5 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da administração

Encerramos 2025 confiantes na evolução dos resultados da Companhia e celebramos os cinco anos desde a relistagem das ações na B3, período em que consolidamos nossa posição de liderança no mercado logístico brasileiro, construída em décadas de especialização e expertise na prestação de serviços de transporte, armazenagem e intralogística. Desde 2020, combinamos expansão orgânica (CAGR de 19%) com a aquisição de 8 empresas, adicionando mais de R\$ 5,3 bilhões em faturamento e viabilizando a entrada em novos segmentos, a expansão para Paraguai, África do Sul e Gana e a conquista de mais de 80 novos clientes.

Como parte do processo de continuidade e preparação para o novo ciclo de desenvolvimento, consolidamos novos pilares focados na extração de valor das estruturas construídas, organizamos a empresa em três unidades estratégicas: **JSL Serviços Dedicados, Intralog e JSL Digital**.

Reforçamos os diferenciais da **JSL Serviços Dedicados**, em que passamos a reportar resultados abertos em dois modelos complementares de serviços. No modelo de **agregados e terceiros**, utilizamos motoristas autônomos, proprietários dos ativos (caminhões), subcontratados para atender clientes que demandam maior flexibilidade operacional em função da variabilidade de demanda, sustentando o alto nível de serviço e performance. No modelo de **frota própria**, atendemos operações de transporte dedicado que requerem soluções customizadas e maior especificidade de ativos, com veículos próprios ou alugados e equipe especializada para a prestação dos serviços.

Destacamos a oportunidade estratégica representada pela **Intralog** no segmento de armazenagem e movimentação interna de indústrias. Com **mercado potencial superior a R\$ 415 bilhões** e *market share* de aproximadamente 0,6%, o setor apresenta amplo espaço para consolidação. As altas barreiras de entrada, decorrentes do alto nível de especialização, integração tecnológica e do envolvimento direto em elos estratégicos das cadeias produtivas e de distribuição dos clientes favorecem a celebração de contratos de longo prazo com operadores que se destacam pela excelência na prestação de serviços, conferindo previsibilidade e perenidade às relações comerciais. Nesse contexto, nossa posição como maior operador logístico do país, combinada à expertise setorial, ao desenvolvimento de soluções customizadas e ao uso de sistemas proprietários de gestão, nos posiciona de forma única para capturar valor e ampliar nossa liderança nesse mercado.

Vale ressaltar o posicionamento da **JSL Digital** na liderança da transformação digital do setor logístico: uma plataforma 100% *asset light*, focada na integração entre embarcadores e motoristas autônomos, com visibilidade total, otimização de rotas e segurança operacional. Diferenciais únicos, sustentados pelo histórico de relacionamento com os caminhoneiros autônomos, confiança e expertise operacional, reforçados pelo crescimento de receita de 2 vezes frente a 2024, que evidenciam o potencial de escala da plataforma.

Em relação aos resultados do quarto trimestre de 2025, a **receita líquida** consolidada atingiu R\$ 2,5 bilhões. No acumulado do ano, a **receita líquida** consolidada totalizou R\$ 9,6 bilhões, aumento de 6,5% (vs 2024), ou 10,1%, desconsiderando os efeitos da saída do portfólio, com redução no agro e nos contratos de menor margem em químicos. Esse desempenho foi balanceado pelo *ramp-up* consistente dos R\$ 4,9 bi de contratos implantados ao longo de 2025.

Nas unidades de negócio, a **Intralog** cresceu 17% e a **JSL Digital** 14% na comparação anual (2025 vs 2024), se desconsiderarmos a migração do segmento de carga geral para essa unidade de negócio o crescimento da receita foi de 2 vezes (vs 2024). A **JSL Serviços Dedicados** registrou crescimento de 8%, retirando os efeitos das reduções intencionais citadas anteriormente, movimentos estratégicos que evidenciam a priorização de margens adequadas e evolução da rentabilidade da Companhia.

O **EBITDA ajustado** do quarto trimestre alcançou R\$ 505,0 milhões, crescimento de 16% frente ao 4T24, com margem de 20,6% (+3,2 p.p.). No acumulado de 2025, o **EBITDA ajustado** totalizou R\$ 2,0 bilhões, crescimento de 16% frente a 2024, com margem de 20,5% (+1,8 p.p.). A expansão de margens ao longo do ano foi

impulsionada pela saída de segmentos e contratos não rentáveis, além das já citadas no 1T25, adequação de preços em contratos com rentabilidade afetada pela inflação de insumos e dos esforços contínuos de melhoria da eficiência operacional.

As **vendas de ativos** seguem em trajetória de crescimento, atingindo R\$ 99,3 milhões em receita líquida no quarto trimestre, alta de 25% frente ao 4T24. No acumulado de 2025, a receita líquida de venda de ativos totalizou R\$ 412,5 milhões, crescimento de 40% em relação a 2024. Ao longo do ano, avançamos na redução do estoque de ativos disponíveis para venda, contribuindo para a otimização da alocação de capital. A margem bruta de vendas se manteve no campo positivo.

O **lucro líquido ajustado** atingiu R\$ 30 milhões no 4T25 e R\$ 147 milhões no acumulado de 2025. O resultado segue pressionado pelo patamar elevado do CDI, parcialmente compensado pela redução de -0,5p.p. no spread médio das dívidas frente a 2024, e a amortização da dívida da companhia, movimentos que reduziram diretamente o custo financeiro do período e refletem a disciplina na gestão da estrutura de capital ao longo do ano. Com a evolução da desalavancagem, esses efeitos tendem a beneficiar de forma crescente o resultado financeiro da Companhia.

Os resultados de 2025 também refletem o **programa Escala JSL**, nosso programa de eficiência operacional que combina disciplina na gestão de custos e inovação tecnológica com uso de automação e inteligência artificial para otimização de processos operacionais e de backoffice. Em 2025, o programa implantou ações que geraram uma redução de **R\$ 270 milhões**, parte já capturada em 2025, reforçando nossa trajetória rumo à operação cada vez mais eficiente e integrada.

Outro ponto a destacar é a resiliência do modelo de negócios. A diversificação de receita, com presença em mais de 16 setores da economia, combinada com contratos de longo prazo e disciplina na alocação de capital, resulta em uma geração de caixa robusta, recorrente e crescente. Em 2025, geramos **R\$ 392 milhões de geração de caixa após crescimento, pagamento de juros, alugueis e aquisição de empresas**, resultado que reflete não apenas o desempenho operacional, mas a alta conversão do nosso EBITDA em caixa efetivo. Ao longo do ano, mesmo diante de um ciclo prolongado de juros elevados, mantivemos nossa trajetória de desalavancagem, nosso **índice de dívida líquida/EBITDA** atingiu 2,9x uma redução de 0,4x na comparação anual. Mesmo com a alavancagem abrangente (Dívida líquida + Direito de uso), tivemos uma redução de 3,7x para 3,3x no 4T25, representando uma redução de 0,4x (vs 4T24). Esse movimento demonstra, na prática, que nosso modelo é capaz de crescer e desalavancar, em função da capacidade de geração de caixa, somada a decisão estratégica de migração para um modelo mais *asset light*.

O **capex líquido** do trimestre totalizou R\$ 15 milhões, redução de 87% frente ao 4T24. No acumulado de 2025, atingiu R\$ 160 milhões, queda de 80% em relação ao ano anterior. Esses resultados refletem a estratégia de aluguel de ativos, que reduz a necessidade de investimentos para expansão e renovação de frota, diminui o desembolso inicial e otimiza as despesas relacionadas à venda de ativos, tornando o balanço mais leve e eficiente.

O **ROIC *running rate*** dos últimos doze meses atingiu 14,8% no 4T25. A evolução consistente das margens operacionais ao longo do ano, combinada ao ramp-up dos novos contratos implantados, sustenta um potencial relevante de expansão da rentabilidade nos próximos trimestres.

No 4T25, fechamos R\$ 829 milhões em **novos contratos**, com prazo médio de 57 meses, com destaque para os setores de papel e celulose e químicos. Em 2025, alcançamos R\$ 4,9 bilhões de **novos contratos** com prazo médio de 70 meses.

Para este novo ciclo, reorganizamos e fortalecemos nossa **estrutura comercial** com foco na criação de valor e na expansão da nossa presença junto aos clientes. A nova organização é estruturada em verticais, cada uma dedicada a **setores estratégicos e key accounts**, com times especializados para aprofundar relacionamentos, ampliar o *share of wallet* e identificar novas oportunidades dentro da base atual. Essa abordagem nos posiciona

para crescer de forma mais inteligente, ampliando nossa atuação onde já somos referência e abrindo frentes onde ainda há muito a capturar.

Continuamos avançando na nossa agenda **ESG**, com entregas que reforçam o compromisso com a descarbonização do transporte e o impacto social positivo. Entramos em operação com 10 novos caminhões movidos a biometano, mantivemos nota B no CDP e tivemos uma redução de mais de 16% no consumo de energia no ano de 2025, passos importantes na transição para uma matriz de combustível e energia mais limpa.

No âmbito social, seguimos investindo no desenvolvimento dos nossos colaboradores por meio de iniciativas estruturadas de capacitação. A Universidade JSL registrou mais de 19 mil participantes e 900 mil horas de treinamento no ano. Nossa Escola de Formação qualificou mais de 58 motoristas, totalizando 21 mil horas de capacitação, e o programa Mulheres na Direção acumula mais de 300 participantes e 90 mil horas de treinamento desde a criação de ambos os programas. Em segurança, a combinação entre treinamentos contínuos, reciclagem anual e diálogos diários, aliados a ferramentas de controle, tecnologias de ponta e gestão contínua de riscos, resultou em uma redução de 33% nos acidentes fatais e de 32% nos acidentes com afastamento em 2025.

Destacamos novamente a nova organização em **JSL Serviços Dedicados, Intralog e JSL Digital**, alicerce do nosso posicionamento estratégico para a prestação de serviços em toda a cadeia logística e para a geração de valor aos nossos clientes. Para 2026, o foco é claro: produtividade e rentabilidade, com a retomada do crescimento ao padrão histórico que construiu a JSL.

Agradecemos à nossa gente (+34 mil colaboradores), clientes e acionistas pela confiança de sempre.

Guilherme Sampaio
Diretor Presidente da JSL

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

Resultado Consolidado

'Consolidado (R\$ mm)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	2.895,0	2.937,5	-1,4%	2.915,4	-0,7%	11.334,2	10.686,0	6,1%
Receita Bruta de Serviços	2.792,5	2.856,3	-2,2%	2.795,2	-0,1%	10.903,4	10.382,8	5,0%
Receita Bruta Venda Ativos	102,5	81,3	26,1%	120,3	-14,8%	430,7	303,2	42,1%
Receita Líquida	2.454,0	2.491,0	-1,5%	2.484,9	-1,2%	9.640,6	9.056,3	6,5%
Receita Líquida de Serviços	2.354,7	2.411,3	-2,3%	2.369,6	-0,6%	9.228,1	8.762,4	5,3%
JSL Serviços Dedicados	1.720,7	1.830,1	-6,0%	1.743,9	-1,3%	6.803,2	6.675,9	1,9%
Intralog	502,7	467,1	7,6%	498,4	0,9%	1.937,1	1.656,4	16,9%
JSL Digital	131,4	114,2	15,1%	127,4	3,1%	487,9	430,0	13,5%
Receita Líquida Venda Ativos	99,3	79,6	24,7%	115,2	-13,8%	412,5	293,9	40,4%
Custos Totais	(2.082,5)	(2.103,2)	-1,0%	(2.086,4)	-0,2%	(8.118,6)	(7.502,4)	8,2%
Custo de Serviços	(1.990,1)	(2.018,7)	-1,4%	(1.980,6)	0,5%	(7.717,1)	(7.226,1)	6,8%
Custo Venda de Ativos	(92,5)	(84,5)	9,4%	(105,8)	-12,6%	(401,5)	(276,3)	45,3%
Lucro Bruto	371,5	387,8	-4,2%	398,5	-6,8%	1.522,0	1.553,9	-2,0%
Despesas Operacionais	(96,9)	(121,4)	-20,2%	(97,9)	-1,0%	(380,3)	(343,4)	10,7%
EBIT	274,6	266,4	3,1%	300,6	-8,6%	1.141,8	1.210,5	-5,7%
Margem (% ROL)	11,2%	10,7%	+0,5 p.p.	12,1%	-0,9 p.p.	11,8%	13,4%	-1,5 p.p.
Resultado Financeiro	(283,6)	(242,6)	16,9%	(294,9)	-3,8%	(1.144,5)	(942,1)	21,5%
Impostos	19,3	(1,1)	n.a.	12,4	55,9%	84,5	(61,0)	n.a.
Lucro Líquido	10,3	22,7	-54,6%	18,1	-42,9%	81,7	207,3	-60,6%
Lucro Líquido Margem (% ROL)	0,4%	0,9%	-0,5 p.p.	0,7%	-0,3 p.p.	0,8%	2,3%	-1,4 p.p.
EBITDA	497,9	430,0	15,8%	518,9	-4,0%	1.959,0	1.819,5	7,7%
Margem EBITDA (% ROL)	20,3%	17,3%	+3,0 p.p.	20,9%	-0,6 p.p.	20,3%	20,1%	+0,2 p.p.
EBITDA-A	590,4	514,6	14,7%	624,7	-5,5%	2.360,5	2.095,8	12,6%
Margem EBITDA-A (% ROL)	24,1%	20,7%	+3,4 p.p.	25,1%	-1,1 p.p.	25,6%	23,9%	+1,7 p.p.
Capex Líquido	14,5	108,6	-86,7%	62,8	-76,9%	159,6	789,0	-79,8%
EBIT Ajustado¹	304,2	286,1	6,3%	327,5	-7,1%	1.240,8	1.159,4	7,0%
Margem EBIT Ajustado (% ROL)	12,4%	11,5%	+0,9 p.p.	13,2%	-0,8 p.p.	12,9%	12,8%	+0,1 p.p.
EBITDA Ajustado¹	505,0	434,0	16,4%	526,0	-4,0%	1.981,0	1.701,3	16,4%
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	20,6%	17,4%	+3,2 p.p.	21,2%	-0,6 p.p.	20,5%	18,8%	+1,8 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	29,8	35,7	-16,5%	35,8	-16,7%	147,0	190,1	-22,7%
Margem LL Ajustado (% ROL)	1,2%	1,4%	-0,2 p.p.	1,4%	-0,2 p.p.	1,5%	2,1%	-0,6 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 3T25 e 4T24 conforme reportados na época. No 4T25, 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\$ 22,5 mm e o Lucro Líquido em R\$ 19,5 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

No 4T25, a receita líquida atingiu R\$ 2,5 bilhões, com uma redução de 2% contra o 4T24, impactada pela redução intencional no segmento de transporte de grãos e alguns contratos com baixa rentabilidade. Em 2025, atingiu R\$ 9,6 bilhões, com um crescimento de 6% em relação a 2024. Se desconsiderarmos os efeitos citados anteriormente, houve crescimento de 1% no 4T25 (vs 4T24) e 10% no ano (vs 2024), em função da implantação de novos contratos ao longo do ano. Ampliamos ainda mais nossa presença em alguns setores da economia, com destaque para os setores: *e-commerce* (+36%), bens de capital (+18%) e químicos (+13%).

O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (26% no 4T25), seguido por papel e celulose (15%) e automotivo (15%). Continuamos ampliando a nossa presença no setor de bens de consumo e *e-commerce* que passaram a representar respectivamente 11% e 8% da nossa receita.

Em relação às três unidades de negócios:

- **JSL Serviços Dedicados** (75% da Receita Líquida no 4T25) apresentou redução de 5% no 4T25 (vs 4T24), impactado principalmente pela redução intencional do setor de grãos e pelo encerramento de contratos não rentáveis. Esses efeitos foram compensados parcialmente pela entrada de novos contratos nos segmentos de alimentos e bebidas, químicos e bens de capital. Reforçamos que as reduções são movimentos estratégicos, e que refletem a priorização da qualidade da receita e margens.
- **Intrallog** (20% da Receita Líquida no 4T25) cresceu 8% frente a 4T24, impulsionada pelo *ramp-up* dos contratos implantados ao longo do ano, com destaque para a entrada no setor aeroportuário conforme mencionado anteriormente, além dos segmentos de químicos, bens de consumo e automotivo.
- **JSL Digital** (5% da Receita Líquida no 4T25) apresentou crescimento de 16% em relação ao 4T24, impulsionado pelo aumento de volumes nos segmentos de *e-commerce* e automotivo. Vale destacar que os números atuais contemplam a migração do segmento de carga geral para essa unidade de negócio. Desconsiderando esse efeito, o crescimento da JSL Digital foi de 2 vezes em relação ao 4T24, resultado que evidencia a robusta expansão orgânica da plataforma e o seu potencial de escala.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (4T25)



O EBITDA ajustado alcançou R\$ 505,0 milhões com uma margem de 20,6% e com expansão de +3,2 p.p. em relação ao 4T24. Em 2025, alcançou R\$2,0 bilhões com uma margem de 20,5% e expansão de +1,8 p.p. A evolução das margens é resultado da disciplina na precificação de contratos, com reajustes no início do ano 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 venda de ativos encerrou o trimestre com margem bruta positiva e crescimento de 26% no volume frente ao 4T24. O avanço consistente nos volumes contribuirá para a redução do estoque disponível para venda e para um balanço progressivamente mais leve.

O lucro líquido ajustado do 4T25 foi de R\$ 29,8 milhões e R\$ 147,0 milhões em 2025. A última linha segue impactada pela alta na taxa de juros na comparação com o ano anterior, parcialmente compensada pela contínua redução do *spread* médio (-0,5 p.p.) de nossas dívidas.

A seguir, apresentamos as demonstrações de resultados do exercício para as novas unidades de negócio: JSL Serviços Dedicados, Intralog e JSL digital. As demonstrações dos 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 amplo, abrangendo desde o transporte *milk run* para abastecimento de linhas de montagem e a transferência de carga entre plantas industriais, até o transporte de commodities, químicos, distribuição urbana e fretamento de pessoas. Esse modelo operacional é caracterizado por altas barreiras de entrada, dada a exigência significativa de ativos para a execução de grandes projetos, a expertise em operações de alta complexidade e o rigoroso compromisso com a qualidade operacional. A Companhia opera de forma flexível em dois modelos: **frota própria**, com veículos próprios ou locados, operados por motoristas da JSL, e no modelo de **agregados e terceiros**, onde são subcontratados motoristas autônomos para a realização do transporte, **mantendo** os mesmos níveis de serviço e performance, em um modelo flexível e adaptável às necessidades de cada cliente.

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)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	2.143,6	2.246,9	-4,6%	2.175,0	-1,4%	8.462,9	8.204,7	3,1%
Receita Líquida	1.818,6	1.909,1	-4,7%	1.857,2	-2,1%	7.209,1	6.967,3	3,5%
Receita Líquida de Serviços	1.720,7	1.830,1	-6,0%	1.743,9	-1,3%	6.803,2	6.675,9	1,9%
Receita Líquida Venda Ativos	97,9	79,0	23,9%	113,3	-13,6%	405,9	291,4	39,3%
Custos Totais	(1.570,5)	(1.626,1)	-3,4%	(1.576,7)	-0,4%	(6.145,6)	(5.783,0)	6,3%
Custo de Serviços	(1.478,6)	(1.542,1)	-4,1%	(1.471,5)	0,5%	(5.746,5)	(5.508,7)	4,3%
Com pessoal	(500,8)	(508,3)	-1,5%	(489,9)	2,2%	(1.947,3)	(1.808,8)	7,7%
Com agregados e terceiros	(344,4)	(402,1)	-14,4%	(363,7)	-5,3%	(1.369,1)	(1.434,4)	-4,5%
Combustíveis e lubrificantes	(249,6)	(279,6)	-10,7%	(255,4)	-2,3%	(1.022,4)	(1.044,1)	-2,1%
Peças / pneu / manutenção	(155,1)	(170,3)	-8,9%	(166,2)	-6,7%	(630,2)	(636,1)	-0,9%
Depreciação	(160,2)	(107,2)	49,4%	(156,5)	2,3%	(573,4)	(383,4)	49,5%
Outros	(68,6)	(74,7)	-8,1%	(39,7)	73,1%	(204,1)	(201,9)	1,1%
Custo Venda de Ativos	(91,9)	(83,9)	9,5%	(105,2)	-12,7%	(399,1)	(274,3)	45,5%
Lucro Bruto	248,1	283,0	-12,3%	280,5	-11,6%	1.063,5	1.184,3	-10,2%
Despesas Operacionais	(81,3)	(98,1)	-17,1%	(77,7)	4,6%	(309,4)	(386,8)	-20,0%
EBIT	166,8	184,8	-9,8%	202,8	-17,8%	754,2	797,5	-5,4%
Margem (% ROL)	9,2%	9,7%	-0,5 p.p.	10,9%	-1,7 p.p.	10,5%	11,4%	-1,0 p.p.
EBITDA	346,4	311,1	11,3%	378,7	-8,5%	1.404,6	1.267,9	10,8%
Margem (% ROL)	19,0%	16,3%	+2,8 p.p.	20,4%	-1,3 p.p.	19,5%	18,2%	+1,3 p.p.

A receita líquida da JSL Serviços Dedicados atingiu R\$ 1.818,6 milhões no 4T25, redução de 5% (vs 4T24), ainda impactado pela redução intencional do segmento de grãos e da readequação de contratos não rentáveis. No acumulado de 2025, o segmento registrou R\$ 7,2 bilhões com crescimento de 3,5% frente a 2024. Excluindo os efeitos de reduções intencionais do resultado anual, o crescimento foi de 8% (vs 2024).

Em relação aos setores da economia, no trimestre, alimentos e bebidas representou 30% da receita do segmento (serviços de distribuição urbana e transporte refrigerado), papel e celulose representou 16% (com foco no transporte de madeira e celulose) e automotivo, 15% (serviços de *milk-run* e transporte de veículos).

O EBITDA da JSL Serviços Dedicados no 4T25 totalizou R\$ 346,4 milhões (+11% vs 4T24), com margem de 19,0% (+2,8 p.p. vs 4T24). A expansão de margens reflete as negociações realizadas no primeiro semestre em resposta à inflação de insumos e o esforço contínuo de melhoria da eficiência operacional. No modelo de frota própria (70% da receita do segmento), o EBITDA atingiu R\$ 243 milhões (+12% vs 4T24), e no modelo de agregados e terceiros (30% da receita do segmento), R\$ 103 milhões (+10% vs 4T24). As demonstrações de resultados dos modelos operacionais podem ser consultadas no Anexo IV – Demonstrações de resultado do exercício (frota própria e agregados e terceiros).

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. Esses serviços contam com um alta barreira de entrada por participarem de 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)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	586,7	546,4	7,4%	581,5	0,9%	2.260,5	1.938,2	16,6%
Receita Líquida	502,7	467,1	7,6%	498,4	0,8%	1.937,2	1.656,4	16,9%
Receita Líquida de Serviços	502,7	467,1	7,6%	498,4	0,9%	1.937,1	1.656,4	16,9%
Receita Líquida Venda Ativos	-	-	n.a.	0,1	n.a.	0,1	(0,0)	n.a.
Custos Totais	(397,6)	(378,1)	5,1%	(398,6)	-0,2%	(1.549,9)	(1.336,7)	16,0%
Custo de Serviços	(397,6)	(378,1)	5,2%	(398,6)	-0,2%	(1.549,9)	(1.336,7)	16,0%
Com pessoal	(249,1)	(236,5)	5,3%	(248,8)	0,2%	(983,4)	(831,2)	18,3%
Com agregados e terceiros	(17,6)	(16,7)	5,1%	(16,2)	8,2%	(66,3)	(60,0)	10,6%
Combustíveis e lubrificantes	(6,2)	(6,4)	-2,6%	(6,4)	-2,0%	(25,1)	(24,4)	2,7%
Peças / pneu / manutenção	(16,6)	(15,2)	9,0%	(16,9)	-1,7%	(62,7)	(55,8)	12,4%
Depreciação	(39,6)	(32,8)	20,9%	(38,4)	3,3%	(150,8)	(120,5)	25,1%
Outros	(68,5)	(70,5)	-2,9%	(72,0)	-4,9%	(261,6)	(244,8)	6,9%
Custo Venda de Ativos	(0,0)	-	n.a.	-	n.a.	(0,0)	(0,0)	105,8%
Lucro Bruto	105,1	89,0	18,0%	99,9	5,2%	387,2	319,8	21,1%
Despesas Operacionais	(8,9)	(17,9)	-50,5%	(14,6)	-39,5%	(49,3)	(73,8)	-33,3%
EBIT	96,2	71,1	35,4%	85,2	12,9%	338,0	246,0	37,4%
Margem (% ROL)	19,1%	15,2%	+3,9 p.p.	17,1%	+2,0 p.p.	17,4%	14,8%	+2,6 p.p.
EBITDA	136,1	105,0	29,6%	123,9	9,9%	489,8	370,7	32,1%
Margem (% ROL)	27,1%	22,5%	+4,6 p.p.	24,9%	+2,2 p.p.	25,3%	22,4%	+2,9 p.p.

A Receita Líquida alcançou R\$ 502,7 milhões no 4T25, o que representa um aumento de 8% em comparação com o 4T24. Em 2025, alcançou R\$ 1,9 bilhões e um aumento de 17% contra 2024. Esse crescimento é resultado direto da implantação de novos contratos, atestando a expertise e a capacidade de execução em operações de alta complexidade e demanda.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, bens de consumo representou 33% da receita do segmento (principalmente por serviços de armazenagem), papel e celulose, 14% (com serviços de movimentação interna) e alimentos e bebidas, 14% (com serviços de armazenagem seca e refrigerada).

O EBITDA no 4T25 totalizou R\$ 136,1 milhões (+30% vs 4T24), com uma margem de 27,1% e expansão de +4,6 p.p. na margem EBITDA. No ano, alcançou R\$ 489,8 milhões, (+32% vs 2024) com margem de 25,3% e +2.9p.p., 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 de contratos dos setores aeroportuário, químicos e bens de consumo, que exigem um elevado grau de especialização, devido ao alto nível de essencialidade na cadeia do cliente.

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)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	164,8	144,3	14,2%	158,9	3,7%	610,7	543,1	12,4%
Receita Líquida	132,8	114,8	15,7%	129,3	2,7%	494,4	432,5	14,3%
Receita Líquida de Serviços	131,4	114,2	15,1%	127,4	3,1%	487,9	430,0	13,5%
Receita Líquida Venda Ativos	1,4	0,6	124,0%	1,9	-24,8%	6,5	2,5	157,3%
Custos Totais	(114,4)	(99,0)	15,6%	(111,1)	2,9%	(423,1)	(382,7)	10,5%
Custo de Serviços	(113,8)	(98,4)	15,7%	(110,6)	2,9%	(420,7)	(380,7)	10,5%
Com pessoal	(9,3)	(9,1)	2,4%	(9,8)	-4,6%	(39,5)	(35,6)	10,8%
Com agregados e terceiros	(94,1)	(75,5)	24,7%	(89,2)	5,6%	(333,6)	(290,5)	14,8%
Combustíveis e lubrificantes	(0,9)	(1,2)	-27,7%	(0,8)	8,1%	(4,4)	(4,0)	8,0%
Peças / pneu / manutenção	(4,5)	(6,1)	-25,8%	(5,4)	-16,0%	(21,2)	(25,3)	-16,1%
Depreciação	(3,2)	(3,0)	6,3%	(3,2)	0,7%	(13,0)	(12,0)	8,2%
Outros	(1,7)	(3,4)	-49,6%	(2,3)	-23,6%	(9,0)	(13,2)	-31,8%
Custo Venda de Ativos	(0,6)	(0,6)	-3,5%	(0,6)	4,4%	(2,3)	(2,0)	17,6%
Lucro Bruto	18,4	15,8	16,4%	18,1	1,4%	71,3	49,8	43,1%
Despesas Operacionais	(6,7)	(5,3)	25,1%	(5,5)	21,4%	(21,7)	(22,6)	-4,2%
EBIT	11,7	10,5	11,9%	12,6	-7,4%	49,6	27,2	82,4%
Margem (% ROL)	8,8%	9,1%	-0,3 p.p.	9,8%	-1,0 p.p.	10,0%	6,3%	+3,8 p.p.
EBITDA	15,4	14,0	10,3%	16,4	-5,7%	64,6	41,1	57,0%
Margem (% ROL)	11,6%	12,2%	-0,6 p.p.	12,6%	-1,0 p.p.	13,1%	9,5%	+3,6 p.p.

A receita líquida atingiu R\$ 132,8 milhões no 4T25, representando um crescimento de 16% em comparação com o 4T24. No ano, alcançou R\$494 milhões e crescimento de 14%. A agilidade e a flexibilidade inerentes ao modelo, aliadas à garantia de entrega assegurada pela Companhia, criam um ambiente atrativo para operações com maior volatilidade de demanda, abrindo oportunidades significativas de expansão em diversos setores.

Em relação aos setores da economia, no trimestre, *e-commerce* representou 22% da receita líquida, automotivo representou 18%, bens de consumo (17%) e alimentos e bebidas (14%).

O EBITDA da JSL Digital atingiu R\$ 15,4 milhões no 4T25, com uma margem de 11,6%. No ano, o EBITDA atingiu R\$ 64,6 milhões em 2025, com uma margem de 13,1% e expansão de +3,6p.p. Resultado impulsionado pelo ganho de representatividade em volumes e rotas junto aos clientes atuais, com destaque para o *e-commerce*. O modelo é suportado por uma estrutura de precificação dinâmica, baseada na oferta e demanda de fretes, reforçando a característica leve em ativos e o alto potencial de escalabilidade do segmento.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receitas Financeiras	50,4	44,8	12,5%	55,2	-9%	224,0	247,5	-9,5%
Despesas Financeiras	(334,0)	(287,4)	16,2%	(350,1)	-4,6%	(1.368,5)	(1.189,6)	15,0%
Resultado Financeiro	(283,6)	(242,6)	16,9%	(294,9)	-3,8%	(1.144,5)	(942,1)	21,5%

O resultado financeiro atingiu uma melhora R\$ 11,3 milhões em relação ao 3T25, impactada positivamente em R\$ 16,1 milhões devido ao menor endividamento no 4T25. Já no ano, o resultado financeiro apresentou um aumento de R\$202 milhões, sendo impactado em R\$179 milhões devido ao aumento do CDI no comparativo anual e maior dívida líquida média, porém compensada pela redução do spread médio vs. 2024 (-0.5 p.p.).

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T
Dívida bruta	7.121,9	7.427,0	-4,1%	7.385,2	-3,6%
Caixa e aplicações financeiras	1.482,4	1.894,9	-21,8%	1.650,9	-10,2%
Dívida líquida	5.639,5	5.532,2	1,9%	5.734,3	-1,7%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	16,5%	14,6%	+1,8 p.p.	16,7%	-0,2 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	10,9%	9,7%	+1,2 p.p.	11,0%	-0,1 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	4,0	4,7	-14,3%	4,1	-2,0%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	16,1%	13,4%	+2,7 p.p.	16,3%	-0,2 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,4	3,8	-10,0%	3,2	5,3%

Fechamos o 4T25 com R\$ 1,5 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 320 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 1,8 bilhões em fontes de liquidez que equivalem a 1,2x a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o primeiro semestre de 2027. Vale ressaltar que o custo médio da dívida bruta (apresentado na tabela acima) é calculado a partir da ponderação da despesa financeira pelo serviço da dívida com o saldo da dívida ao final dos períodos.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	4T25	4T24	3T25
Dívida líquida / EBITDA	2,88x	3,04x	3,03x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,37x	2,63x	2,48x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,57x	2,82x	2,60x
EBITDA UDM	1.959,1	1.819,5	1.891,2
EBITDA-A ¹ UDM	2.380,9	2.106,8	2.314,7

Nossa alavancagem foi de 2,88x dívida líquida/EBITDA e 2,37x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,57x. 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 4T24 houve uma redução de 0,44x na comparação anual. Além disso, na comparação trimestral, também apresentamos redução de alavancagem (-0,15x). Mantemos o foco na redução dos índices de alavancagem, estratégia reforçada pela conversão de capex em aluguel, que fortalece a geração de caixa e acelera o processo de desalavancagem da Companhia.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	4T25			3T25		2025		
	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	117,0	189,9	-38,4%	183,1	-36,1%	590,4	1.092,2	-45,9%
Expansão	55,8	145,8	-61,7%	98,3	-43,2%	354,9	833,4	-57,4%
Renovação	27,9	38,3	-27,2%	68,8	-59,5%	158,4	225,1	-29,6%
Outros	33,3	5,8	475,3%	15,9	109,2%	77,1	33,7	128,8%
Investimento bruto por tipo	117,0	189,9	-38,4%	183,1	-36,1%	590,4	1.092,2	-45,9%
Caminhões	27,5	84,3	-67,4%	125,6	-78,1%	279,5	764,1	-63,4%
Máquinas e Equipamentos	20,9	53,9	-61,3%	10,6	97,0%	126,0	132,6	-5,0%
Veículos Leves	18,4	27,9	-33,9%	10,4	77,0%	42,2	79,7	-47,0%
Ônibus	1,9	2,4	-21,0%	0,0	n.a.	3,2	21,3	-84,9%
Outros	48,3	21,3	126,5%	36,4	32,5%	139,4	94,5	47,5%
Receita de Venda de Ativos	102,5	81,3	26,1%	120,3	-14,8%	430,7	303,2	42,1%
Total Investimento Líquido	14,5	108,6	-86,6%	62,8	-76,9%	159,7	789,0	-79,8%

O capex líquido do 4T25 foi de R\$ 14,5 milhões. Já o capex bruto foi de R\$ 117,0 milhões, sendo 48% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura, e 24% devido a renovação de contratos de clientes estratégicos. No ano, o capex líquido atingiu R\$ 159,7 milhões, sendo 60% destinado a expansão e 27% destinado a renovação.

Em linha com o plano estratégico, parte dos novos contratos firmados durante o ano tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, a necessidade de capex em 2025 se mostrou muito inferior em relação aos períodos anteriores com uma redução de 80% vs 2024.

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

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	4T25 UDM	4T24 UDM	3T25 UDM	Running Rate UDM
EBIT	1.141,8	1.210,5	1.133,5	1.240,8
Alíquota efetiva	-3080,8%	22,7%	-213,8%	22%
NOPLAT	36.317,0	935,1	3.556,8	967,8
Dívida Líquida período atual	5.639,5	5.532,2	5.734,3	4.850,0
Dívida líquida período anterior	5.532,2	4.852,4	5.315,6	5.103,2
Dívida líquida média	5.585,8	5.192,3	5.525,0	4.976,6
PL período atual	1.324,6	1.770,4	1.836,2	1.324,6
PL período anterior	1.770,4	1.663,4	1.857,3	1.770,4
PL médio	1.547,5	1.716,9	1.846,7	1.547,5
Capital Investido período atual	6.964,1	7.302,5	7.570,5	6.174,6
Capital Investido período anterior	7.302,5	6.515,8	7.172,9	6.873,5
Capital Investido médio	7.133,3	6.909,2	7.371,7	6.524,1
ROIC	509,1%	13,5%	48,2%	14,8%

No 4T25 nosso ROIC *running rate* foi de 14,8%. refletindo a melhora operacional ao longo do ano. A crescente concentração de contratos com perfil leve em ativos nos últimos trimestres reduziu a necessidade de investimento e tornou o balanço mais eficiente, contribuindo adicionalmente para a expansão do indicador.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T25	3T25	4T24	2025	2024
EBITDA	498,0	518,9	430,0	1.959,0	1.819,5
Capital de Giro	(33,3)	(3,9)	(158,1)	(262,3)	(191,5)
Custo de venda de ativos	92,5	105,8	84,5	401,5	276,3
Capex Renovação	(49,4)	(9,9)	(42,7)	(121,0)	(225,1)
Itens Não Caixa e outros	20,1	(11,9)	(21,3)	(50,6)	(38,3)
Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais	527,8	599,0	292,5	1.926,7	1.640,9
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,8)	(0,8)	4,0	(2,3)	(11,2)
Capex outros	(2,3)	(2,3)	(5,8)	(32,6)	(33,7)
Fluxo de Caixa Operacional	524,7	596,0	290,7	1.891,8	1.596,0
Capex Expansão	(81,6)	(3,2)	(184,5)	(319,9)	(990,7)
(A) Fluxo de Caixa após Crescimento	443,1	592,7	106,1	1.571,9	605,3
Captação de Dívida	22,3	202,0	169,4	764,9	2.453,5
Amortização de Principal	(364,5)	(172,9)	(454,2)	(1.462,2)	(1.976,6)
(B) Pagamento de Juros	(186,7)	(215,4)	(184,6)	(785,5)	(763,9)
(C) Amortização Direito de Uso	(81,9)	(89,3)	(61,4)	(314,4)	(211,8)
(D) Pagamento por Aquisição de Empresas	-	(23,9)	(12,1)	(79,7)	(84,3)
Dividendos Pagos	-	-	-	(106,5)	-
Outros Investimentos	(0,9)	4,0	18,7	(0,9)	18,7
Variação do Caixa	(168,5)	297,2	(418,2)	(412,5)	40,7
Caixa Início do Período	1.650,9	1.353,7	2.398,0	1.894,9	1.854,1
Caixa Final do Período	1.482,4	1.650,9	2.313,0	1.482,4	1.894,9
Geração de Caixa livre após o Crescimento (A+B+C+D)	174,6	264,2	(152,0)	392,3	(454,8)

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa (R\$ 1,6 bilhão no fluxo de caixa após o crescimento no ano), 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 no último ano 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.

Geração de caixa livre após o crescimento de R\$175 milhões no 4T25 e R\$392 milhões no ano, esse fluxo já considera o pagamento de juros, amortização de direito de uso e o pagamento por aquisição de empresas (A+B+C+D). Demonstrando a capacidade de geração de caixa da companhia. Baseado no valor de mercado da companhia isso representa um *cash flow yield* de 20,9%. * (Calculado com dados da data de 22/03/2026)

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)			4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Lucro Líquido Total			10,3	22,7	-54,6%	18,1	-42,8%	81,7	207,3	-60,6%
Resultado Financeiro			283,6	242,6	16,9%	294,9	-3,8%	1.144,5	942,1	21,5%
IR e contribuição social			(19,3)	1,1	-1894,2%	(12,4)	55,9%	(84,5)	61,0	-238,4%
Depreciação e Amortização			223,3	163,7	36,4%	218,3	2,3%	817,3	609,1	34,2%
EBITDA			497,9	430,0	15,8%	518,9	-4,0%	1.959,0	1.819,5	7,7%
Custo de Venda de Ativos			(92,5)	(84,5)	9,4%	(105,8)	-12,6%	(401,5)	(276,3)	45,3%
EBITDA-A			590,4	514,6	14,7%	624,7	-5,5%	2.360,5	2.095,8	12,6%
Provisões			-	-	n.a	-	n.a	-	11,9	n.a
Crédito extemporâneos Líquidos			-	-	n.a	-	n.a	-	(151,7)	n.a
Mais Valia			7,1	3,9	80,0%	7,1	-0,4%	21,9	21,6	1,7%
EBITDA Ajustado			505,0	434,0	16,4%	526,0	-4,0%	1.981,0	1.701,3	16,4%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16			423,1	372,6	13,6%	436,7	-3,1%	1.666,6	1.489,4	11,9%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)			4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Lucro Líquido			10,3	22,7	-54,6%	18,1	-43,0%	81,7	207,3	-60,6%
Créditos Extemporâneos Líquidos			-	-	n.a	-	n.a	-	(100,1)	n.a
Provisões			-	-	n.a	-	n.a	-	24,3	n.a
Mais Valia			4,7	2,6	79,5%	4,7	-0,7%	14,5	14,3	1,1%
Amortização PPA			14,8	10,4	42,6%	13,1	13,2%	50,9	44,3	14,8%
Lucro Líquido Ajustado			29,8	35,7	-16,5%	35,8	-16,8%	147,0	190,1	-22,7%
Margem (% ROL)			1,2%	1,4%	-0,2 p.p.	1,4%	-0,2 p.p.	1,5%	2,1%	-0,6 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	4T25	3T25	4T24	Passivo (R\$ milhões)	4T25	3T25	4T24
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	241,4	284,5	442,8	Fornecedores	277,6	271,4	309,3
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.239,5	1.365,2	1.451,3	Risco sacado a pagar	0,3	0,7	2,5
Instrumentos financeiros derivativos	-	42,8	131,3	Instrumentos financeiros derivativos	143,7	146,0	112,7
Contas a receber	2.176,7	2.126,8	1.814,9	Empréstimos e financiamentos	1.015,4	875,0	1.474,8
Estoques	75,3	86,8	97,2	Debêntures	281,6	78,9	37,3
Tributos a recuperar	70,4	66,0	78,3	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	10,0	9,8	22,4
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	109,4	117,1	85,5	Arrendamentos por direito de uso	219,7	204,4	132,3
Outros créditos	21,7	31,0	23,1	Obrigações sociais e trabalhistas	402,4	474,2	364,7
Despesas antecipadas	39,1	60,1	37,8	Imposto de renda e contribuição social a recolher	1,2	1,6	1,6
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	349,7	413,6	389,3	Tributos a recolher	196,4	187,8	184,5
Adiantamentos a terceiros	58,3	61,6	67,0	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	525,3	-	106,5
				Outras contas a pagar	76,0	70,5	75,8
				Adiantamentos de clientes	24,4	25,2	36,6
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	127,4	127,4	147,4
Total do ativo circulante	4.381,5	4.655,5	4.618,6	Total do passivo circulante	3.301,4	2.473,1	3.008,4
Ativo Não circulante				Passivo Não circulante			
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1,4	1,2	0,8	Empréstimos e financiamentos	4.118,6	4.516,7	4.256,0
Instrumentos financeiros derivativos	161,1	140,0	86,9	Debêntures	1.609,8	1.842,3	1.565,3
Contas a receber	15,3	21,1	25,3	Arrendamentos a pagar a instituições financeiras	11,3	13,5	70,6
Tributos a recuperar	121,7	128,5	87,0	Arrendamentos por direito de uso	587,8	596,4	441,7
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	15,5	15,5	12,8	Tributos a recolher	9,1	9,6	11,9
Depósitos judiciais	71,2	70,9	70,5	Provisão para demandas judiciais e administrativas	392,5	424,6	493,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	227,0	197,1	164,3	Imposto de renda e contribuição social diferidos	234,5	223,5	259,9
Partes relacionadas	-	-	-	Partes relacionadas	-	-	0,0
Ativo de indenização por combinação de negócios	290,9	319,3	406,8	Outras contas a pagar	23,2	24,6	33,5
Outros créditos	44,2	43,5	41,0	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	412,2	398,6	448,8
				Obrigações Sociais e Trabalhistas	15,9	14,5	13,9
				Instrumentos financeiros derivativos	92,6	85,7	106,2
Total do realizável a longo prazo	948,3	937,1	895,4	Total do passivo não circulante	7.507,3	8.149,8	7.701,4
Investimentos	10,3	9,4	-				
Imobilizado	5.926,6	5.981,4	6.058,1				
Intangível	866,5	875,7	908,1				
Total	6.803,4	6.866,5	6.966,2				
Total do ativo não circulante	7.751,7	7.803,6	7.861,6	Total do patrimônio líquido	1.324,6	1.836,2	1.770,4
Total do ativo	12.133,2	12.459,1	12.480,2	Total do passivo e patrimônio líquido	12.133,2	12.459,1	12.480,2

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

Asset Light (R\$ mm)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	1.548,4	1.567,1	-1,2%	1.520,0	1,9%	5.882,2	5.590,0	5,2%
Receita Líquida	1.298,5	1.311,2	-1,0%	1.277,1	1,7%	4.934,8	4.665,3	5,8%
Receita Líquida de Serviços	1.282,4	1.299,2	-1,3%	1.261,4	1,7%	4.864,6	4.608,7	5,6%
Receita Líquida Venda Ativos	16,1	12,0	34,4%	15,7	2,6%	70,1	56,5	24,2%
Custos Totais	(1.075,3)	(1.111,1)	-3,2%	(1.062,9)	1,2%	(4.141,3)	(3.960,3)	4,6%
Custo de Serviços	(1.060,1)	(1.098,1)	-3,5%	(1.049,9)	1,0%	(4.083,8)	(3.907,7)	4,5%
Com pessoal	(369,2)	(358,5)	3,0%	(361,5)	2,1%	(1.453,9)	(1.259,2)	15,5%
Com agregados e terceiros	(409,3)	(458,2)	-10,7%	(411,6)	-0,6%	(1.557,3)	(1.668,1)	-6,6%
Combustíveis e lubrificantes	(61,4)	(67,6)	-9,1%	(65,8)	-6,6%	(248,9)	(246,0)	1,2%
Peças / pneu / manutenção	(54,8)	(56,9)	-3,8%	(56,1)	-2,3%	(213,3)	(208,2)	2,4%
Depreciação	(89,8)	(72,3)	24,2%	(83,8)	7,2%	(335,9)	(268,5)	25,1%
Outros	(75,6)	(84,6)	-10,7%	(71,0)	6,4%	(274,5)	(257,6)	6,6%
Custo Venda de Ativos	(15,2)	(13,0)	17,2%	(13,0)	17,0%	(57,4)	(52,6)	9,2%
Lucro Bruto	223,1	200,1	11,5%	214,3	4,1%	793,5	704,9	12,6%
Despesas Operacionais	(79,3)	(77,3)	2,6%	(59,4)	33,6%	(280,4)	(251,3)	11,6%
EBIT	143,8	122,8	17,1%	154,9	-7,1%	513,1	453,6	13,1%
Margem (% ROL)	11,1%	9,4%	+1,7 p.p.	12,1%	-1,1 p.p.	10,4%	9,7%	+0,7 p.p.
EBITDA	250,2	209,1	19,6%	253,1	-1,2%	913,9	771,8	18,4%
Margem (% ROL)	19,3%	16,0%	+3,3 p.p.	19,8%	-0,6 p.p.	18,5%	16,5%	+2,0 p.p.

Asset Heavy (R\$ mm)	4T25	4T24	▲ A / A	3T25	▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	1.346,7	1.370,5	-1,7%	1.395,5	-3,5%	5.451,9	5.096,1	7,0%
Receita Líquida	1.155,6	1.179,7	-2,0%	1.207,7	-4,3%	4.705,8	4.391,0	7,2%
Receita Líquida de Serviços	1.072,4	1.112,1	-3,6%	1.108,2	-3,2%	4.363,5	4.153,6	5,1%
Receita Líquida Venda Ativos	83,2	67,6	23,0%	99,5	-16,4%	342,3	237,4	44,2%
Custos Totais	(1.007,2)	(992,1)	1,5%	(1.023,5)	-1,6%	(3.977,3)	(3.542,1)	12,3%
Custo de Serviços	(930,0)	(920,5)	1,0%	(930,7)	-0,1%	(3.633,3)	(3.318,5)	9,5%
Com pessoal	(390,0)	(395,4)	-1,4%	(386,9)	0,8%	(1.516,3)	(1.416,4)	7,1%
Com agregados e terceiros	(46,8)	(36,0)	29,8%	(57,5)	-18,6%	(211,8)	(116,8)	81,3%
Combustíveis e lubrificantes	(195,3)	(219,6)	-11,1%	(196,8)	-0,8%	(802,9)	(826,6)	-2,9%
Peças / pneu / manutenção	(121,4)	(134,7)	-9,9%	(132,4)	-8,3%	(500,8)	(508,7)	-1,5%
Depreciação	(113,2)	(70,7)	60,1%	(114,3)	-0,9%	(401,2)	(247,4)	62,2%
Outros	(63,2)	(64,0)	-1,2%	(42,9)	47,5%	(200,3)	(202,6)	-1,2%
Custo Venda de Ativos	(77,2)	(71,5)	8,0%	(92,8)	-16,8%	(344,0)	(223,6)	53,9%
Lucro Bruto	148,4	187,7	-20,9%	184,2	-19,5%	728,5	848,9	-14,2%
Despesas Operacionais	(17,5)	(44,1)	-60,2%	(38,5)	-54,4%	(99,8)	(231,9)	-57,0%
EBIT	130,8	143,6	-8,9%	145,7	-10,2%	628,7	617,0	1,9%
Margem (% ROL)	11,3%	12,2%	-0,8 p.p.	12,1%	-0,7 p.p.	13,4%	14,1%	-0,7 p.p.
EBITDA	247,7	220,9	12,2%	265,8	-6,8%	1.045,2	907,9	15,1%
Margem (% ROL)	21,4%	18,7%	+2,7 p.p.	22,0%	-0,6 p.p.	22,2%	20,7%	+1,5 p.p.

Anexo IV - Demonstrações de Resultado do Exercício (Frota própria e Agregados e Terceiros).

Frota Própria (R\$ mm)				3T25		2025		
	4T25	4T24	▲ A / A		▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	1.488,6	1.509,4	-1,4%	1.526,4	-2,5%	5.969,6	5.491,8	8,7%
Receita Líquida	1.270,8	1.293,3	-1,7%	1.313,3	-3,2%	5.119,7	4.699,5	8,9%
Receita Líquida de Serviços	1.175,5	1.217,6	-3,5%	1.201,3	-2,1%	4.724,9	4.421,5	6,9%
Receita Líquida Venda Ativos	95,3	75,7	25,9%	112,0	-14,9%	394,8	278,0	42,0%
Custos Totais	(1.126,4)	(1.105,2)	1,9%	(1.128,4)	-0,2%	(4.421,8)	(3.852,6)	14,8%
Custo de Serviços	(1.036,4)	(1.023,9)	1,2%	(1.024,4)	1,2%	(4.030,9)	(3.589,8)	12,3%
Com pessoal	(453,1)	(442,3)	2,4%	(440,4)	2,9%	(1.744,6)	(1.548,5)	12,7%
Com agregados e terceiros	(46,3)	(52,9)	-12,6%	(55,3)	-16,3%	(208,1)	(172,0)	21,0%
Combustíveis e lubrificantes	(207,7)	(233,0)	-10,9%	(211,6)	-1,9%	(858,0)	(858,8)	-0,1%
Peças / pneu / manutenção	(135,7)	(144,0)	-5,7%	(144,8)	-6,3%	(551,4)	(532,7)	3,5%
Depreciação	(137,0)	(81,8)	67,5%	(134,5)	1,9%	(483,5)	(287,4)	68,2%
Outros	(56,7)	(70,1)	-19,1%	(37,8)	50,1%	(185,2)	(190,5)	-2,7%
Custo Venda de Ativos	(90,0)	(81,2)	10,8%	(104,1)	-13,5%	(390,8)	(262,8)	48,7%
Lucro Bruto	144,4	188,1	-23,3%	184,9	-21,9%	698,0	846,9	-17,6%
Despesas Operacionais	(56,1)	(70,6)	-20,5%	(54,3)	3,3%	(216,2)	(229,8)	-5,9%
EBIT	88,2	118,2	-25,3%	130,5	-32,4%	481,8	616,8	-21,9%
Margem (% ROL)	6,9%	9,1%	-2,2 p.p.	9,9%	-3,0 p.p.	9,4%	13,1%	-3,7 p.p.
EBITDA	243,1	216,9	12,1%	282,8	-14,0%	1.035,6	980,6	5,6%
Margem (% ROL)	19,1%	16,8%	+2,4 p.p.	21,5%	-2,4 p.p.	20,2%	20,9%	-0,6 p.p.

Agregados e Terceiros (R\$ mm)				3T25		2025		
	4T25	4T24	▲ A / A		▲ T / T	2025	2024	▲ A / A
Receita Bruta	655,0	737,5	-11,2%	648,6	1,0%	2.493,4	2.712,9	-8,1%
Receita Líquida	547,8	615,8	-11,0%	543,9	0,7%	2.089,4	2.267,8	-7,9%
Receita Líquida de Serviços	545,2	612,5	-11,0%	542,6	0,5%	2.078,3	2.254,4	-7,8%
Receita Líquida Venda Ativos	2,6	3,3	-21,6%	1,3	100,7%	11,1	13,3	-17,2%
Custos Totais	(444,1)	(520,9)	-14,7%	(448,3)	-0,9%	(1.724,1)	(1.930,4)	-10,7%
Custo de Serviços	(442,2)	(518,2)	-14,7%	(447,1)	-1,1%	(1.715,8)	(1.918,9)	-10,6%
Com pessoal	(47,7)	(66,0)	-27,8%	(49,6)	-3,8%	(202,6)	(260,3)	-22,2%
Com agregados e terceiros	(298,1)	(349,2)	-14,6%	(308,4)	-3,4%	(1.161,0)	(1.262,4)	-8,0%
Combustíveis e lubrificantes	(41,9)	(46,6)	-10,1%	(43,8)	-4,3%	(164,4)	(185,4)	-11,3%
Peças / pneu / manutenção	(19,4)	(26,3)	-26,3%	(21,4)	-9,2%	(78,8)	(103,4)	-23,8%
Depreciação	(23,2)	(25,4)	-8,8%	(22,0)	5,2%	(90,2)	(96,0)	-6,1%
Outros	(11,9)	(4,6)	157,7%	(1,9)	534,0%	(18,8)	(11,5)	64,1%
Custo Venda de Ativos	(1,8)	(2,7)	-31,2%	(1,2)	59,4%	(8,3)	(11,4)	-27,4%
Lucro Bruto	103,7	94,9	9,3%	95,6	8,5%	365,2	337,4	8,2%
Despesas Operacionais	(25,2)	(27,6)	-8,6%	(23,4)	7,8%	(93,0)	(157,0)	-40,8%
EBIT	78,5	66,6	17,8%	72,2	8,7%	272,3	180,7	50,7%
Margem (% ROL)	14,3%	10,8%	+3,5 p.p.	13,3%	+1,1 p.p.	13,0%	8,0%	+5,1 p.p.
EBITDA	103,3	94,2	9,6%	95,9	7,6%	369,0	287,3	28,5%
Margem (% ROL)	18,9%	15,3%	+3,5 p.p.	17,6%	+1,2 p.p.	17,7%	12,7%	+5,0 p.p.

Glossário

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

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

Informações Adicionais

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

A partir de 01 de janeiro de 2019, a JSL adotou o CPC 06 (R2)/IFRS 16 em suas demonstrações financeiras relativas ao 1T19. Nenhuma das alterações incorre na rerepresentação 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: 25 de março de 2026, quarta-feira.

Horário: **11:00 (Brasília)**
10:00 (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: 014920
Webcast: ri.jsl.com.br

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

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

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



ENTENDER PARA ATENDER

EARNINGS
RELEASE

4Q25



UMA EMPRESA DO GRUPO



São Paulo, March 24, 2026 - JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 4Q25.

4Q25 & 2025 RESULTS HIGHLIGHT MARGIN EXPANSION AND DELEVERAGING

- Net Revenue reached R\$ 2.5 billion in 4Q25 and R\$ 9.6 billion in 2025 (+6.5% vs 2024).
 - Net Revenue growth in 2025 was 10%, excluding the impacts of the intentional reduction in the grain transportation segment and the optimization of non-profitable contracts in the chemicals segment;
- Adjusted EBITDA totaled R\$ 505.0 million in 4Q25, up 16% (vs 4Q24), with a 20.6% margin and an expansion of +3.2 p.p. compared to 4Q24. In 2025, Adjusted EBITDA reached R\$ 2.0 billion, up 16% (vs 2024), with a 20.5% margin and an expansion of +1.8 p.p. compared to 2024;
- New contracts totaled R\$ 829 million in 4Q25, with an average term of 57 months, and R\$ 4.9 billion in 2025, with an average term of 70 months;
- Net CAPEX totaled R\$ 160 million (-79.8% vs 2024) in 2025 and R\$ 14.5 million (-86.7% vs 4Q24) in the quarter;
- Leverage stood at 2.9x, a reduction of 0.4x vs 4Q24, reinforcing JSL's deleveraging trend;
- Cash generation after the growth totaled R\$ 312 million, considering interest payments, lease payments related to right-of-use assets and acquisitions.

Financial Highlights Summary (R\$ million)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,895.0	2,937.5	-1.4%	2,915.4	-0.7%	11,334.2	10,686.0	6.1%
Gross Revenue from Services	2,792.5	2,856.3	-2.2%	2,795.2	-0.1%	10,903.4	10,382.8	5.0%
Gross Revenue from Asset Sales	102.5	81.3	26.1%	120.3	-14.8%	430.7	303.2	42.1%
Net Revenue	2,454.0	2,491.0	-1.5%	2,484.9	-1.2%	9,640.6	9,056.3	6.5%
Net Revenue from Services	2,354.7	2,411.3	-2.3%	2,369.6	-0.6%	9,228.1	8,762.4	5.3%
Net Revenue from Asset Sales	99.3	79.6	24.7%	115.2	-13.8%	412.5	293.9	40.4%
EBIT	274.6	266.4	3.1%	300.6	-8.6%	1,141.8	1,210.5	-5.7%
EBIT Margin (% NR)	11.2%	10.7%	+0.5 p.p.	12.1%	-0.9 p.p.	11.8%	13.4%	-1.5 p.p.
Net Income (Loss)	10.3	22.7	-54.6%	18.1	-42.9%	81.7	207.3	-60.6%
Net Income Margin (% NR)	0.4%	0.9%	-0.5 p.p.	0.7%	-0.3 p.p.	0.8%	2.3%	-1.4 p.p.
EBITDA	497.9	430.0	15.8%	518.9	-4.0%	1,959.0	1,819.5	7.7%
EBITDA Margin (%NR)	20.3%	17.3%	+3.0 p.p.	20.9%	-0.6 p.p.	20.3%	20.1%	+0.2 p.p.
Net Capex	14.5	108.6	-86.7%	62.8	-76.9%	159.6	789.0	-79.8%
Adjusted¹ EBIT	304.2	286.1	6.3%	327.5	-7.1%	1,240.8	1,159.4	7.0%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	12.4%	11.5%	+0.9 p.p.	13.2%	-0.8 p.p.	12.9%	12.8%	+0.1 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	505.0	434.0	16.4%	526.0	-4.0%	1,981.0	1,701.3	16.4%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	20.6%	17.4%	+3.2 p.p.	21.2%	-0.6 p.p.	20.5%	18.8%	+1.8 p.p.
Adjusted¹ Net Income	29.8	35.7	-16.5%	35.8	-16.7%	147.0	190.1	-22.7%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.2%	1.4%	-0.2 p.p.	1.4%	-0.2 p.p.	1.5%	2.1%	-0.6 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT and Net Income in 3Q25 and 4Q24 as reported at the time. In 4Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.1 million to exclude the effect of impairment charges allocated to the cost of sale of assets, reflecting a R\$ 4.7 million adjustment in Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 22.5 million and Net Income by R\$ 19.5 million to exclude the effects of amortization of goodwill/importance from acquisitions.

Message from Management

We closed 2025 confident in the Company's performance and celebrating five years since the relisting of our shares on B3. During this period, we consolidated our leadership position in the Brazilian logistics market, built over decades of specialization and expertise in transportation, warehousing and intralogistics services. Since 2020, we have combined organic growth (19% CAGR) with the acquisition of eight companies. This added more than R\$ 5.3 billion in revenue, enabled entry into new segments, supported expansion into Paraguay, South Africa and Ghana, and brought in more than 80 new clients.

As part of our preparation for a new growth cycle, following the consolidation of key pillars and with a focus on extracting value from the structures built, we reorganized the Company into three strategic business units: **JSL Dedicated Services, Intralog, and JSL Digital**.

We strengthened the positioning of **JSL Dedicated Services** and began reporting results separately across two complementary service models. In the **third-party and independent drivers model**, we engage independent drivers who own their trucks, subcontracted to serve clients that require greater operational flexibility due to demand variability, while maintaining high service levels and performance. In the **own fleet** model, we serve dedicated transportation operations that require customized solutions and greater asset specificity, using owned or leased vehicles and specialized teams to provide the services.

We highlight the strategic opportunity represented by **Intralog** in the industrial warehousing and internal logistics segment. The **potential market exceeds R\$ 415 billion**, with an approximate 0.6% market share, offering significant room for consolidation. High barriers to entry—driven by a high level of specialization, technological integration and direct involvement in critical links of clients' production and distribution chains—favor long-term contracts with operators that stand out for service excellence. This provides predictability and long-term commercial relationships. In this context, our position as the largest logistics operator in the country, combined with sector expertise, customized solutions and proprietary management systems, uniquely positions us to capture value and expand our leadership.

We also highlight **JSL Digital's** leadership in the sector's digital transformation—a fully asset-light platform focused on integrating shippers and independent drivers, with full visibility, route optimization and operational safety. These differentiators are supported by longstanding relationships with independent truck drivers, trust and operational expertise, supported by revenue growth 2x higher than 2024, and demonstrating the platform's scalability potential.

Regarding 4Q25 results, consolidated **Net Revenue** reached R\$ 2.5 billion. For the full year, consolidated **Net Revenue** totaled R\$ 9.6 billion, up 6.5% (vs 2024), or 10.1% excluding the effects of portfolio **optimization, with reductions in agribusiness and lower-margin contracts in the** chemicals segment. This performance was driven by the consistent ramp-up of the R\$ 4.9 billion in contracts deployed throughout 2025.

Across business units, **Intralog** grew 17% and **JSL Digital** 14% y/y (2025 vs 2024). Excluding the migration of the general cargo segment to this unit, revenue grew 2x (vs 2024). **JSL Dedicated Services** posted 8% growth, excluding the previously mentioned intentional reductions. These strategic moves reflect a clear focus on margin quality and profitability improvement.

Adjusted EBITDA reached R\$ 505.0 million in 4Q25, up 16% vs 4Q24, with a 20.6% margin (+3.2 p.p.). For 2025, **Adjusted EBITDA** totaled R\$ 2.0 billion, up 16% vs 2024, with a 20.5% margin (+1.8 p.p.). Margin expansion throughout the year was driven by the exit from non-profitable segments and contracts, including those already mentioned in 1Q25, pricing adjustments in contracts impacted by input cost inflation, and ongoing efforts to improve operational efficiency.

Asset sales continued to grow, reaching R\$ 99.3 million in Net Revenue in 4Q25, up 25% vs 4Q24. For 2025, Net Revenue from asset sales totaled R\$ 412.5 million, up 40% vs 2024. Throughout the year, we made progress in

reducing the inventory of assets available for sale, contributing to more efficient capital allocation. Gross margin from asset sales remained positive.

Adjusted Net Profit reached R\$ 30 million in 4Q25 and R\$ 147 million in 2025. Results remained pressured by the high CDI level, partially offset by a 0.5 p.p. reduction in the average debt spread vs 2024 and by debt amortization. These effects directly reduced financial expenses and reflect disciplined capital structure management throughout the year. As deleveraging progresses, these effects are expected to increasingly benefit the Company's financial results.

2025 results also reflect the **Escala JSL program**, our operational efficiency initiative that combines cost discipline and technological innovation through the use of automation and artificial intelligence to optimize operational and back-office processes. In 2025, the program implemented actions that generated **R\$ 270 million** in savings, part of which was already captured during the year, reinforcing our path toward a more efficient and integrated operation.

Another highlight is the resilience of our business model. Revenue diversification, with presence in more than 16 sectors of the economy, combined with long-term contracts and disciplined capital allocation, supports strong, recurring and growing cash generation. In 2025, we generated **R\$ 312 million in cash after growth, interest payments, lease payments and acquisitions**. This reflects not only operational performance but also strong EBITDA-to-cash conversion. Throughout the year, even amid a prolonged high interest rate cycle, we maintained our deleveraging trend. **Net Debt/EBITDA** reached 2.9x, a reduction of 0.4x y/y. Including lease liabilities (Net Debt + right-of-use), leverage decreased from 3.7x to 3.3x in 4Q25, a reduction of 0.4x (vs 4Q24). This demonstrates that our model is capable of growing while deleveraging, supported by strong cash generation and the strategic shift toward a more asset-light model.

Net CAPEX totaled R\$ 15 million in the quarter, a reduction of 87% vs 4Q24. For 2025, it reached R\$ 160 million, down 80% vs the prior year. These results reflect the asset rental strategy, which reduces the need for investments in fleet expansion and renewal, lowers upfront cash outflows and optimizes expenses related to asset sales, resulting in a lighter and more efficient balance sheet.

LTM **ROIC running rate** reached 14.8% in 4Q25. The consistent improvement in operating margins throughout the year, combined with the ramp-up of newly deployed contracts, supports a meaningful potential for profitability expansion in the coming quarters.

In 4Q25, we signed R\$ 829 million in **new contracts**, with an average term of 57 months, with highlights in the pulp and paper and chemicals sectors. In 2025, we reached R\$ 4.9 billion in **new contracts**, with an average term of 70 months.

For this new cycle, we reorganized and strengthened our **commercial structure** with a focus on value creation and expanding our presence with clients. The new organization is structured into verticals, each dedicated to **strategic sectors and key accounts**, with specialized teams to deepen relationships, increase share of wallet and identify new opportunities within the existing client base. This approach positions us to grow more efficiently, expanding our presence where we are already well established and opening new avenues where there is still significant potential to capture.

We continue to advance our **ESG** agenda, delivering initiatives that reinforce our commitment to improve decarbonization and positive social impact. We deployed 10 new biomethane-powered trucks, maintained a B rating from CDP and reduced energy consumption by more than 16% in 2025. These are important steps toward a cleaner fuel and energy matrix.

On the social front, we continue to invest in the development of our employees through structured training initiatives. The JSL University recorded more than 19 thousand participants and 900 thousand training hours during the year. Our Training School qualified more than 58 drivers, totaling 21 thousand training hours. The



Women Behind the Wheel program has reached more than 300 participants and 90 thousand training hours since its inception. In safety, the combination of ongoing training, annual refreshers and daily safety discussions, supported by control tools, advanced technologies and continuous risk management, resulted in a 33% reduction in fatal accidents and a 32% reduction in lost-time accidents in 2025.

We once again highlight the new organizational structure—**JSL Dedicated Services, Intralog and JSL Digital**—which underpins our strategic positioning across the entire logistics value chain and our ability to create value for clients. For 2026, our focus is clear: productivity and profitability, with a return to the historical growth pattern that built JSL.

We thank our people (+34 thousand employees), clients and shareholders for their continued trust.

Guilherme Sampaio
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)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,895.0	2,937.5	-1.4%	2,915.4	-0.7%	11,334.2	10,686.0	6.1%
Gross Revenue from Services	2,792.5	2,856.3	-2.2%	2,795.2	-0.1%	10,903.4	10,382.8	5.0%
Gross Revenue from Asset Sales	102.5	81.3	26.1%	120.3	-14.8%	430.7	303.2	42.1%
Net Revenue	2,454.0	2,491.0	-1.5%	2,484.9	-1.2%	9,640.6	9,056.3	6.5%
Net Revenue from Services	2,354.7	2,411.3	-2.3%	2,369.6	-0.6%	9,228.1	8,762.4	5.3%
JSL Dedicated Services	1,720.7	1,830.1	-6.0%	1,743.9	-1.3%	6,803.2	6,675.9	1.9%
Intralog	502.7	467.1	7.6%	498.4	0.9%	1,937.1	1,656.4	16.9%
JSL Digital	131.4	114.2	15.1%	127.4	3.1%	487.9	430.0	13.5%
Net Revenue from Asset Sales	99.3	79.6	24.7%	115.2	-13.8%	412.5	293.9	40.4%
Total Cost	(2,082.5)	(2,103.2)	-1.0%	(2,086.4)	-0.2%	(8,118.6)	(7,502.4)	8.2%
Cost of Services	(1,990.1)	(2,018.7)	-1.4%	(1,980.6)	0.5%	(7,717.1)	(7,226.1)	6.8%
Cost of Selling Assets	(92.5)	(84.5)	9.4%	(105.8)	-12.6%	(401.5)	(276.3)	45.3%
Gross Profit	371.5	387.8	-4.2%	398.5	-6.8%	1,522.0	1,553.9	-2.0%
Operational Expenses	(96.9)	(121.4)	-20.2%	(97.9)	-1.0%	(380.3)	(343.4)	10.7%
EBIT	274.6	266.4	3.1%	300.6	-8.6%	1,141.8	1,210.5	-5.7%
EBIT Margin (% NR)	11.2%	10.7%	+0.5 p.p.	12.1%	-0.9 p.p.	11.8%	13.4%	-1.5 p.p.
Financial Result	(283.6)	(242.6)	16.9%	(294.9)	-3.8%	(1,144.5)	(942.1)	21.5%
Taxes	19.3	(1.1)	n.a.	12.4	55.9%	84.5	(61.0)	n.a.
Net Income (Loss)	10.3	22.7	-54.6%	18.1	-42.9%	81.7	207.3	-60.6%
Net Income Margin (% NR)	0.4%	0.9%	-0.5 p.p.	0.7%	-0.3 p.p.	0.8%	2.3%	-1.4 p.p.
EBITDA	497.9	430.0	15.8%	518.9	-4.0%	1,959.0	1,819.5	7.7%
EBITDA Margin (%NR)	20.3%	17.3%	+3.0 p.p.	20.9%	-0.6 p.p.	20.3%	20.1%	+0.2 p.p.
EBITDA-A	590.4	514.6	14.7%	624.7	-5.5%	2,360.5	2,095.8	12.6%
EBITDA-A Margin (%NR)	24.1%	20.7%	+3.4 p.p.	25.1%	-1.1 p.p.	25.6%	23.9%	+1.7 p.p.
Net Capex	14.5	108.6	-86.7%	62.8	-76.9%	159.6	789.0	-79.8%
Adjusted¹ EBIT	304.2	286.1	6.3%	327.5	-7.1%	1,240.8	1,159.4	7.0%
Adjusted EBIT Margin (% NR)	12.4%	11.5%	+0.9 p.p.	13.2%	-0.8 p.p.	12.9%	12.8%	+0.1 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	505.0	434.0	16.4%	526.0	-4.0%	1,981.0	1,701.3	16.4%
Adjusted EBITDA Margin (% NR)	20.6%	17.4%	+3.2 p.p.	21.2%	-0.6 p.p.	20.5%	18.8%	+1.8 p.p.
Adjusted¹ Net Income	29.8	35.7	-16.5%	35.8	-16.7%	147.0	190.1	-22.7%
Adjusted Net Income Margin (% NR)	1.2%	1.4%	-0.2 p.p.	1.4%	-0.2 p.p.	1.5%	2.1%	-0.6 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT and Net Income in 3Q25 and 4Q24 as reported at the time. In 4Q25, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 7.1 million to exclude the effect of impairment charges allocated to the cost of sale of assets, reflecting a R\$ 4.7 million adjustment in Net Income. EBIT was adjusted by R\$ 22.5 million and Net Income by R\$ 19.5 million to exclude the effects of amortization of goodwill/impairment from acquisitions.

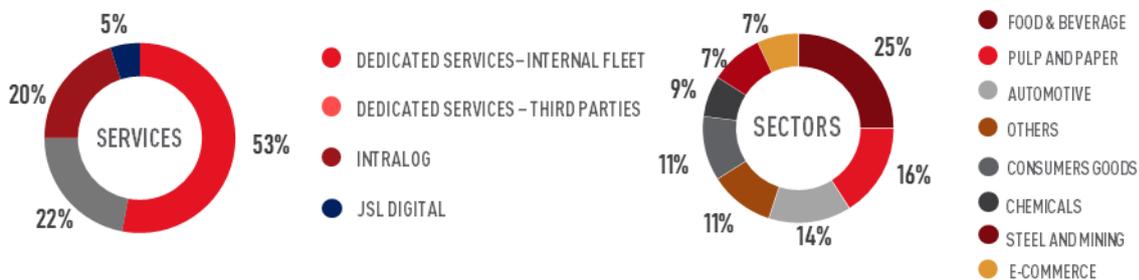
In 4Q25, Net Revenue reached R\$ 2.5 billion, down 2% vs 4Q24, impacted by the intentional reduction in the grain transportation segment and certain low-profitability contracts. In 2025, Net Revenue totaled R\$ 9.6 billion, up 6% vs 2024. Excluding the effects mentioned above, Net Revenue grew 1% in 4Q25 (vs 4Q24) and 10% in 2025 (vs 2024), driven by the deployment of new contracts throughout the year. We further expanded our presence in several sectors, with highlights in e-commerce (+36%), capital goods (+18%) and chemicals (+13%).

The food and beverage sector remained the largest contributor to our revenue (26% in 4Q25), followed by pulp and paper (15%) and automotive (15%). We also continued to expand our presence in consumer goods and e-commerce, which represented 11% and 8% of our revenue, respectively.

Regarding the three business units:

- **JSL Dedicated Services** (75% of Net Revenue in 4Q25) declined 5% in 4Q25 (vs 4Q24), mainly impacted by the intentional reduction in the grain segment and the termination of non-profitable contracts. These effects were partially offset by new contracts in the food and beverage, chemicals and capital goods segments. We reiterate that these reductions are strategic decisions and reflect our focus on revenue quality and margins.
- **Intralog** (20% of Net Revenue in 4Q25) grew 8% vs 4Q24, driven by the ramp-up of contracts deployed throughout the year. Highlights include entry into the airport sector, as previously mentioned, as well as growth in chemicals, consumer goods and automotive.
- **JSL Digital** (5% of Net Revenue in 4Q25) grew 16% vs 4Q24, driven by higher volumes in e-commerce and automotive. It is important to note that current figures include the migration of the general cargo segment to this business unit. Excluding this effect, JSL Digital grew 2x vs 4Q24, highlighting the platform's strong organic expansion and scalability potential.

BREAKDOWN OF NET REVENUE FROM SERVICES (4Q25)



Adjusted EBITDA reached R\$ 505.0 million, with a 20.6% margin and an expansion of +3.2 p.p. vs 4Q24. In 2025, it reached R\$ 2.0 billion, with a 20.5% margin and an expansion of +1.8 p.p. Margin expansion reflects disciplined contract pricing, with adjustments implemented at the beginning of the year in response to input cost inflation, as well as ongoing efforts to improve operational efficiency, including the previously mentioned cost reduction initiatives. Asset sales closed the quarter with a positive gross margin and a 26% increase in volume vs 4Q24. Continued volume growth is expected to reduce inventory available for sale and support a progressively lighter balance sheet.

Adjusted Net Profit totaled R\$ 29.8 million in 4Q25 and R\$ 147.0 million in 2025. The bottom line remained impacted by higher interest rates vs the prior year, partially offset by the continued reduction in the average debt spread (-0.5 p.p.).

The following section presents the income statements for the new business units: JSL Dedicated Services, Intralog, and JSL Digital. The statements of 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 is broad, ranging from milk run transportation to supply assembly lines and cargo transfers between industrial plants, to the transport of commodities, chemicals, urban distribution and employee transportation. This operating model is characterized by high barriers to entry, given the significant asset requirements for large-scale projects, expertise in complex operations and a strong commitment to operational quality. The Company operates flexibly under two models: **own fleet**, with owned or leased vehicles operated by JSL drivers, and **third-party and independent drivers model**, in which independent drivers are subcontracted to perform transportation, maintaining the same service levels and performance in a flexible and client-tailored approach.

In this highly demanding environment, the Company stands out as 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)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,143.6	2,246.9	-4.6%	2,175.0	-1.4%	8,462.9	8,204.7	3.1%
Net Revenue	1,818.6	1,909.1	-4.7%	1,857.2	-2.1%	7,209.1	6,967.3	3.5%
Net Revenue from Services	1,720.7	1,830.1	-6.0%	1,743.9	-1.3%	6,803.2	6,675.9	1.9%
Net Revenue from Asset Sales	97.9	79.0	23.9%	113.3	-13.6%	405.9	291.4	39.3%
Total Cost	(1,570.5)	(1,626.1)	-3.4%	(1,576.7)	-0.4%	(6,145.6)	(5,783.0)	6.3%
Cost of Services	(1,478.6)	(1,542.1)	-4.1%	(1,471.5)	0.5%	(5,746.5)	(5,508.7)	4.3%
With staff	(500.8)	(508.3)	-1.5%	(489.9)	2.2%	(1,947.3)	(1,808.8)	7.7%
With aggregates and third parties	(344.4)	(402.1)	-14.4%	(363.7)	-5.3%	(1,369.1)	(1,434.4)	-4.5%
Fuels and lubricants	(249.6)	(279.6)	-10.7%	(255.4)	-2.3%	(1,022.4)	(1,044.1)	-2.1%
Parts / Tire / Maintenance	(155.1)	(170.3)	-8.9%	(166.2)	-6.7%	(630.2)	(636.1)	-0.9%
Depreciation	(160.2)	(107.2)	49.4%	(156.5)	2.3%	(573.4)	(383.4)	49.5%
Others	(68.6)	(74.7)	-8.1%	(39.7)	73.1%	(204.1)	(201.9)	1.1%
Cost of Selling Assets	(91.9)	(83.9)	9.5%	(105.2)	-12.7%	(399.1)	(274.3)	45.5%
Gross Profit	248.1	283.0	-12.3%	280.5	-11.6%	1,063.5	1,184.3	-10.2%
Operational Expenses	(81.3)	(98.1)	-17.1%	(77.7)	4.6%	(309.4)	(386.8)	-20.0%
EBIT	166.8	184.8	-9.8%	202.8	-17.8%	754.2	797.5	-5.4%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>9.2%</i>	<i>9.7%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>	<i>10.9%</i>	<i>-1.7 p.p.</i>	<i>10.5%</i>	<i>11.4%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>
EBITDA	346.4	311.1	11.3%	378.7	-8.5%	1,404.6	1,267.9	10.8%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>19.0%</i>	<i>16.3%</i>	<i>+2.8 p.p.</i>	<i>20.4%</i>	<i>-1.3 p.p.</i>	<i>19.5%</i>	<i>18.2%</i>	<i>+1.3 p.p.</i>

Net Revenue from JSL Dedicated Services reached R\$ 1,818.6 million in 4Q25, down 5% vs 4Q24, still impacted by the intentional reduction in the grain segment and the optimization of non-profitable contracts. For 2025, the segment recorded R\$ 7.2 billion in Net Revenue, up 3.5% vs 2024. Excluding the effects of these intentional reductions, growth was 8% vs 2024.

Across economic sectors, in the quarter, food and beverage accounted for 30% of the segment's revenue (driven by urban distribution and refrigerated transportation services), pulp and paper represented 16% (focused on wood transportation), and automotive accounted for 15% (milk-run and vehicle transportation services).

EBITDA from JSL Dedicated Services totaled R\$ 346.4 million in 4Q25 (+11% vs 4Q24), with a margin of 19.0% (+2.8 p.p. vs 4Q24). Margin expansion reflects the pricing negotiations carried out in the first half of the year in response to input cost inflation, as well as ongoing efforts to improve operational efficiency. In the own fleet model (70% of segment revenue), EBITDA reached R\$ 243 million (+12% vs 4Q24), while in the third-party and independent drivers model (30% of segment revenue), it reached R\$ 103 million (+10% vs 4Q24). The income statements for each operating model are available in Exhibit IV – Income Statements (Own Fleet and Third-Party and Independent Drivers Models)..

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. These services have high entry-barriers, as they are embedded in strategic links of clients' production and distribution chains and require 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)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	586.7	546.4	7.4%	581.5	0.9%	2,260.5	1,938.2	16.6%
Net Revenue	502.7	467.1	7.6%	498.4	0.8%	1,937.2	1,656.4	16.9%
Net Revenue from Services	502.7	467.1	7.6%	498.4	0.9%	1,937.1	1,656.4	16.9%
Net Revenue from Asset Sales	-	-	n.a.	0.1	n.a.	0.1	(0.0)	n.a.
Total Cost	(397.6)	(378.1)	5.1%	(398.6)	-0.2%	(1,549.9)	(1,336.7)	16.0%
Cost of Services	(397.6)	(378.1)	5.2%	(398.6)	-0.2%	(1,549.9)	(1,336.7)	16.0%
With staff	(249.1)	(236.5)	5.3%	(248.8)	0.2%	(983.4)	(831.2)	18.3%
With aggregates and third parties	(17.6)	(16.7)	5.1%	(16.2)	8.2%	(66.3)	(60.0)	10.6%
Fuels and lubricants	(6.2)	(6.4)	-2.6%	(6.4)	-2.0%	(25.1)	(24.4)	2.7%
Parts / Tire / Maintenance	(16.6)	(15.2)	9.0%	(16.9)	-1.7%	(62.7)	(55.8)	12.4%
Depreciation	(39.6)	(32.8)	20.9%	(38.4)	3.3%	(150.8)	(120.5)	25.1%
Others	(68.5)	(70.5)	-2.9%	(72.0)	-4.9%	(261.6)	(244.8)	6.9%
Cost of Selling Assets	(0.0)	-	n.a.	-	n.a.	(0.0)	(0.0)	105.8%
Gross Profit	105.1	89.0	18.0%	99.9	5.2%	387.2	319.8	21.1%
Operational Expenses	(8.9)	(17.9)	-50.5%	(14.6)	-39.5%	(49.3)	(73.8)	-33.3%
EBIT	96.2	71.1	35.4%	85.2	12.9%	338.0	246.0	37.4%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>19.1%</i>	<i>15.2%</i>	<i>+3.9 p.p.</i>	<i>17.1%</i>	<i>+2.0 p.p.</i>	<i>17.4%</i>	<i>14.8%</i>	<i>+2.6 p.p.</i>
EBITDA	136.1	105.0	29.6%	123.9	9.9%	489.8	370.7	32.1%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>27.1%</i>	<i>22.5%</i>	<i>+4.6 p.p.</i>	<i>24.9%</i>	<i>+2.2 p.p.</i>	<i>25.3%</i>	<i>22.4%</i>	<i>+2.9 p.p.</i>

Net Revenue reached R\$ 502.7 million in 4Q25, up 8% vs 4Q24. In 2025, it reached R\$ 1.9 billion, up 17% vs 2024. This growth was driven by the deployment of new contracts, highlighting our expertise and execution capabilities in complex and high-demand operations.

Across economic sectors, in the quarter, consumer goods accounted for 33% of segment revenue (primarily warehousing services), pulp and paper for 14% (internal handling services), and food and beverage for 14% (dry and refrigerated warehousing services).

EBITDA totaled R\$ 136 million in 4Q25 (+30% vs 4Q24), with a 27.1% margin and an expansion of +4.6 p.p. For the year, EBITDA reached R\$ 489,8 million (+32% vs 2024), with a 25.3% margin and an expansion of +2.9 p.p., reflecting the expansion and improved quality of our contract portfolio. We highlight the contribution of contracts signed in recent quarters, particularly in the airport, chemicals and consumer goods sectors, which require a high level of specialization due to their critical role in clients' operations.

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)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	164.8	144.3	14.2%	158.9	3.7%	610.7	543.1	12.4%
Net Revenue	132.8	114.8	15.7%	129.3	2.7%	494.4	432.5	14.3%
Net Revenue from Services	131.4	114.2	15.1%	127.4	3.1%	487.9	430.0	13.5%
Net Revenue from Asset Sales	1.4	0.6	124.0%	1.9	-24.8%	6.5	2.5	157.3%
Total Cost	(114.4)	(99.0)	15.6%	(111.1)	2.9%	(423.1)	(382.7)	10.5%
Cost of Services	(113.8)	(98.4)	15.7%	(110.6)	2.9%	(420.7)	(380.7)	10.5%
With staff	(9.3)	(9.1)	2.4%	(9.8)	-4.6%	(39.5)	(35.6)	10.8%
With aggregates and third parties	(94.1)	(75.5)	24.7%	(89.2)	5.6%	(333.6)	(290.5)	14.8%
Fuels and lubricants	(0.9)	(1.2)	-27.7%	(0.8)	8.1%	(4.4)	(4.0)	8.0%
Parts / Tire / Maintenance	(4.5)	(6.1)	-25.8%	(5.4)	-16.0%	(21.2)	(25.3)	-16.1%
Depreciation	(3.2)	(3.0)	6.3%	(3.2)	0.7%	(13.0)	(12.0)	8.2%
Others	(1.7)	(3.4)	-49.6%	(2.3)	-23.6%	(9.0)	(13.2)	-31.8%
Cost of Selling Assets	(0.6)	(0.6)	-3.5%	(0.6)	4.4%	(2.3)	(2.0)	17.6%
Gross Profit	18.4	15.8	16.4%	18.1	1.4%	71.3	49.8	43.1%
Operational Expenses	(6.7)	(5.3)	25.1%	(5.5)	21.4%	(21.7)	(22.6)	-4.2%
EBIT	11.7	10.5	11.9%	12.6	-7.4%	49.6	27.2	82.4%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>8.8%</i>	<i>9.1%</i>	<i>-0.3 p.p.</i>	<i>9.8%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>	<i>10.0%</i>	<i>6.3%</i>	<i>+3.8 p.p.</i>
EBITDA	15.4	14.0	10.3%	16.4	-5.7%	64.6	41.1	57.0%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>11.6%</i>	<i>12.2%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>12.6%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>	<i>13.1%</i>	<i>9.5%</i>	<i>+3.6 p.p.</i>

Net Revenue reached R\$ 132.8 million in 4Q25, up 16% vs 4Q24. For the year, it reached R\$ 494 million, up 14%. The agility and flexibility inherent to the model, combined with delivery reliability ensured by the Company, create an attractive environment for operations with higher demand volatility, opening significant growth opportunities across multiple sectors.

Across economic sectors, in the quarter, e-commerce accounted for 22% of Net Revenue, automotive for 18%, consumer goods for 17%, and food and beverage for 14%.

EBITDA from JSL Digital reached R\$ 15.4 million in 4Q25, with a margin of 11.6%. For the year, EBITDA totaled R\$ 64.6 million in 2025, with a margin of 13.1% and an expansion of +3.6 p.p. Results were driven by increased volume and route penetration with existing clients, particularly in e-commerce. The model is supported by a dynamic pricing structure based on freight supply and demand, reinforcing its asset-light nature and strong scalability potential.

Financial Results

Financial Results (R\$ mm)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Financial Revenues	50.4	44.8	12.5%	55.2	-9%	224.0	247.5	-9.5%
Financial Expenses	(334.0)	(287.4)	16.2%	(350.1)	-4.6%	(1,368.5)	(1,189.6)	15.0%
Financial Result	(283.6)	(242.6)	16.9%	(294.9)	-3.8%	(1,144.5)	(942.1)	21.5%

Financial result improved by R\$ 11.3 million vs 3Q25, positively impacted by R\$ 16.1 million due to lower indebtedness in 4Q25. For the year, financial result increased by R\$ 202 million, mainly impacted by R\$ 179 million due to higher CDI levels and a higher average net debt vs 2024, partially offset by a reduction in the average spread vs 2024 (-0.5 p.p.).

Capital Structure

Debt (R\$ million)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q
Gross Debt	7,121.9	7,427.0	-4.1%	7,385.2	-3.6%
Cash and Cash Equivalents	1,482.4	1,894.9	-21.8%	1,650.9	-10.2%
Net Debt	5,639.5	5,532.2	1.9%	5,734.3	-1.7%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.5%	14.6%	+1.8 p.p.	16.7%	-0.2 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	10.9%	9.7%	+1.2 p.p.	11.0%	-0.1 p.p.
Average term of net debt (years)	4.0	4.7	-14.3%	4.1	-2.0%
Average cost of Net Debt (p.y.)	16.5%	14.6%	12.5%	16.7%	-1.3%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	16.1%	13.4%	+2.7 p.p.	16.3%	-0.2 p.p.
Average term of gross debt (years)	3.4	3.8	-10.0%	3.2	5.3%

We ended 4Q25 with R\$ 1.5 billion in cash and financial investments, and R\$ 320 million in committed and undrawn credit lines, totaling R\$ 1.8 billion in liquidity sources, equivalent to 1.2x our short-term debt. This level is sufficient to amortize debt through the first half of 2027. It is worth noting that the average cost of gross debt (as shown in the table above) is calculated based on the weighted average of financial expenses and debt service relative to the outstanding debt balance at the end of the periods.

Leverage (R\$ million)	4Q25	4Q24	3Q25
Net Debt / EBITDA	2.88x	3.04x	3.03x
Net Debt / EBITDA-A	2.37x	2.63x	2.48x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.57x	2.82x	2.60x
EBITDA LTM	1,959.1	1,819.5	1,891.2
EBITDA-A' LTM	2,380.9	2,106.8	2,314.7

Leverage stood at 2.88x Net Debt/EBITDA and 2.37x Net Debt/EBITDA-A, our reference metric for covenants. The coverage ratio, measured as EBITDA-A/Net Financial Result, was 2.57x. 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 4Q24 base, leverage decreased 0.44x year over year. On a quarterly basis, leverage also declined 0.15x. We remain focused on reducing leverage levels, supported by the shift from CAPEX to leasing, which strengthens cash generation and accelerates the Company's deleveraging process.

Investments

Investments (R\$ million)	4Q25	4Q24	▲ Y/Y	3Q25	▲ Q/Q	2025	2024	▲ Y/Y
Gross capex by nature	117.0	189.9	-38.4%	183.1	-36.1%	590.4	1,092.2	-45.9%
Expansion	55.8	145.8	-61.7%	98.3	-43.2%	354.9	833.4	-57.4%
Maintenance	27.9	38.3	-27.2%	68.8	-59.5%	158.4	225.1	-29.6%
Others	33.3	5.8	475.3%	15.9	109.2%	77.1	33.7	128.8%
Gross capex by type	117.0	189.9	-38.4%	183.1	-36.1%	590.4	1,092.2	-45.9%
Trucks	27.5	84.3	-67.4%	125.6	-78.1%	279.5	764.1	-63.4%
Machinery and Equipment	20.9	53.9	-61.3%	10.6	97.0%	126.0	132.6	-5.0%
Light Vehicles	18.4	27.9	-33.9%	10.4	77.0%	42.2	79.7	-47.0%
Bus	1.9	2.4	-21.0%	0.0	n.a.	3.2	21.3	-84.9%
Others	48.3	21.3	126.5%	36.4	32.5%	139.4	94.5	47.5%
Sale of assets	102.5	81.3	26.1%	120.3	-14.8%	430.7	303.2	42.1%
Total net capex	14.5	108.6	-86.6%	62.8	-76.9%	159.7	789.0	-79.8%

Net CAPEX in 4Q25 totaled R\$ 14.5 million. Gross CAPEX reached R\$ 117.0 million, with 48% allocated to expansion efforts to support the implementation of new contracts and secure future revenue—and 24% related to the renewal of contracts with strategic clients. For the year, Net CAPEX reached R\$ 159.7 million, with 60% allocated to expansion and 27% to renewal.

In line with the strategic plan, part of the new contracts signed during the year were supported by leased assets (partially or fully) when this proved advantageous. As a result, CAPEX requirements in 2025 were significantly lower than in prior periods, with an 80% reduction vs 2024.

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

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	4Q25 LTM	4Q24 LTM	3Q25 LTM	Running Rate LTM
EBIT	1,141.8	1,210.5	1,133.5	1,240.8
Effective Rate	-3080.8%	22.7%	-213.8%	22%
NOPLAT	36,317.0	935.1	3,556.8	967.8
Current Period Net Debt	5,639.5	5,532.2	5,734.3	4,850.0
Previous Period Net Debt	5,532.2	4,852.4	5,315.6	5,103.2
Average Net Debt	5,585.8	5,192.3	5,525.0	4,976.6
Current Period Equity	1,324.6	1,770.4	1,836.2	1,324.6
Previous Period Equity	1,770.4	1,663.4	1,857.3	1,770.4
Average Equity	1,547.5	1,716.9	1,846.7	1,547.5
Invested Capital Current Period	6,964.1	7,302.5	7,570.5	6,174.6
Invested Capital Previous Period	7,302.5	6,515.8	7,172.9	6,873.5
Average Invested Capital	7,133.3	6,909.2	7,371.7	6,524.1
ROIC	509.1%	13.5%	48.2%	14.8%

In 4Q25, our LTM ROIC running rate reached 14.8%, reflecting operational improvements throughout the year. The increasing share of asset-light contracts in recent quarters reduced investment requirements and improved balance sheet efficiency, further supporting the expansion of this metric.

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)	4Q25	3Q25	4Q24	2025	2024
EBITDA	498.0	518.9	430.0	1,959.0	1,819.5
Working Capital	(33.3)	(3.9)	(158.1)	(262.3)	(191.5)
Cost of asset sales for rent and services provided	92.5	105.8	84.5	401.5	276.3
Maintenance Capex	(49.4)	(9.9)	(42.7)	(121.0)	(225.1)
Non Cash and Others	20.1	(11.9)	(21.3)	(50.6)	(38.3)
Cash generated by operational activities	527.8	599.0	292.5	1,926.7	1,640.9
Income tax and social contribution paid	(0.8)	(0.8)	4.0	(2.3)	(11.2)
Capex others	(2.3)	(2.3)	(5.8)	(32.6)	(33.7)
Operational Free Cash	524.7	596.0	290.7	1,891.8	1,596.0
Expansion Capex	(81.6)	(3.2)	(184.5)	(319.9)	(990.7)
(A) Cash Flow After Growth	443.1	592.7	106.1	1,571.9	605.3
Debt Financing	22.3	202.0	169.4	764.9	2,453.5
Principal Repayment	(364.5)	(172.9)	(454.2)	(1,462.2)	(1,976.6)
(B) Interest Payment	(186.7)	(215.4)	(184.6)	(785.5)	(763.9)
(C) Armotization of Right of Use	(81.9)	(89.3)	(61.4)	(314.4)	(211.8)
(D) Payment for acquisition of Companies	-	(23.9)	(12.1)	(79.7)	(84.3)
Dividends Paid	-	-	-	(106.5)	-
Other Investments	(0.9)	4.0	18.7	(0.9)	18.7
Change in Cash	(168.5)	297.2	(418.2)	(412.5)	40.7
Beginning Cash and Equivalents	1,650.9	1,353.7	2,398.0	1,894.9	1,854.1
Ending Cash and Equivalents	1,482.4	1,650.9	2,313.0	1,482.4	1,894.9
Free Cash Flow Generation after Growth (A+B+C+D)	174.6	264.2	(152.0)	392.3	(454.8)

Our focus on adequate project profitability and efficient capital allocation allows us to maintain strong cash generation (R\$ 1.6 billion in cash flow after growth for the year), supporting the resilience of our business model and enabling growth without compromising our capital structure.

The reduced CAPEX requirements to sustain organic growth observed over the past year, combined with asset leasing initiatives and improvements in working capital, have supported cash generation and the Company's deleveraging strategy.

cash flow generation after growth totaled R\$ 175 million in 4Q25 and R\$ 392 million for the year. This figure already includes interest payments, right-of-use lease payments and payments for acquisitions (A+B+C+D), demonstrating the Company's cash generation capacity. Based on the Company's market value, this represents a cash flow yield of 20.9%. (Calculated based on data as of 03/22/2026)

Exhibit I - Reconciliation of EBITDA and Net Profit

EBITDA Reconciliation (R\$ million)			4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Total Net Income	10.3	22.7	-54.6%	18.1	-42.8%	81.7	207.3	-60.6%		
Financial Result	283.6	242.6	16.9%	294.9	-3.8%	1,144.5	942.1	21.5%		
Taxes	(19.3)	1.1	-1894.2%	(12.4)	55.9%	(84.5)	61.0	-238.4%		
Depreciation and Amortization	223.3	163.7	36.4%	218.3	2.3%	817.3	609.1	34.2%		
EBITDA	497.9	430.0	15.8%	518.9	-4.0%	1,959.0	1,819.5	7.7%		
Cost of Asset Sales	(92.5)	(84.5)	9.4%	(105.8)	-12.6%	(401.5)	(276.3)	45.3%		
EBITDA-A	590.4	514.6	14.7%	624.7	-5.5%	2,360.5	2,095.8	12.6%		
Provisions	-	-	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	3.9	80.0%	7.1	-0.4%	21.9	21.6	1.7%		
Adjusted EBITDA	505.0	434.0	16.4%	526.0	-4.0%	1,981.0	1,701.3	16.4%		
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	423.1	372.6	13.6%	436.7	-3.1%	1,666.6	1,489.4	11.9%		

Net Income Reconciliation (R\$ million)			4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Net Income	10.3	22.7	-54.6%	18.1	-43.0%	81.7	207.3	-60.6%		
Liquid Extemporaneous Credits	-	-	n.a	-	n.a	-	(100.1)	n.a		
Provisions	-	-	n.a	-	n.a	-	24.3	n.a		
Additional value from acquisitions	4.7	2.6	79.5%	4.7	-0.7%	14.5	14.3	1.1%		
PPA amortization	14.8	10.4	42.6%	13.1	13.2%	50.9	44.3	14.8%		
Adjusted Net Income	29.8	35.7	-16.5%	35.8	-16.8%	147.0	190.1	-22.7%		
Margin (% NR)	1.2%	1.4%	-0.2 p.p.	1.4%	-0.2 p.p.	1.5%	2.1%	-0.6 p.p.		

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	4Q25	3Q25	4Q24	Liabilities (R\$ million)	4Q25	3Q25	4Q24
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	241.4	284.5	442.8	Providers	277.6	271.4	309.3
Securities	1,239.5	1,365.2	1,451.3	Accounts payable	0.3	0.7	2.5
Derivative financial instruments	-	42.8	131.3	Derivative Financial Instruments	143.7	146.0	112.7
Accounts receivable	2,176.7	2,126.8	1,814.9	Loans and financing	1,015.4	875.0	1,474.8
Inventory / Warehouse	75.3	86.8	97.2	Debentures	281.6	78.9	37.3
Taxes recoverable	70.4	66.0	78.3	Financial lease payable	10.0	9.8	22.4
Income tax and social contribution	109.4	117.1	85.5	Lease for right use	219.7	204.4	132.3
Other credits	21.7	31.0	23.1	Labor obligations	402.4	474.2	364.7
Prepaid expenses	39.1	60.1	37.8	Tax liabilities	1.2	1.6	1.6
Assets available for sale (fleet renewal)	349.7	413.6	389.3	Income and social contribution taxes payable	196.4	187.8	184.5
Third-party payments	58.3	61.6	67.0	Dividends and Interest on Equity Payable	525.3	-	106.5
				Other Accounts payable	76.0	70.5	75.8
				Advances from customers	24.4	25.2	36.6
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	127.4	127.4	147.4
Total current assets	4,381.5	4,655.5	4,618.6	Total current liabilities	3,301.4	2,473.1	3,008.4
Non-current assets				Non-current liabilities			
Securities	1.4	1.2	0.8	Loans and financing	4,118.6	4,516.7	4,256.0
Derivative financial instruments	161.1	140.0	86.9	Debentures	1,609.8	1,842.3	1,565.3
Accounts receivable	15.3	21.1	25.3	Financial lease payable	11.3	13.5	70.6
Taxes recoverable	121.7	128.5	87.0	Lease for right use	587.8	596.4	441.7
Deferred income and social contribution taxes	15.5	15.5	12.8	Tax liabilities	9.1	9.6	11.9
Judicial deposits	71.2	70.9	70.5	Provision for judicial and administrative claims	392.5	424.6	493.7
Income tax and social contribution	227.0	197.1	164.3	Deferred income and social contribution taxes	234.5	223.5	259.9
Related parts	-	-	-	Related parties	-	-	0.0
Compensation asset by business combination	290.9	319.3	406.8	Other Accounts payable	23.2	24.6	33.5
Other credits	44.2	43.5	41.0	Company acquisitions payable	412.2	398.6	448.8
				Labor obligations	15.9	14.5	13.9
				Derivative financial instruments	92.6	85.7	106.2
Total long-term assets	948.3	937.1	895.4	Total non-current liabilities	7,507.3	8,149.8	7,701.4
Investments	10.3	9.4	-				
Property, plant and equipment	5,926.6	5,981.4	6,058.1	Total Equity	1,324.6	1,836.2	1,770.4
Intangible	866.5	875.7	908.1				
Total	6,803.4	6,866.5	6,966.2	Total Liabilities and Equity	12,133.2	12,459.1	12,480.2
Total non-current assets	7,751.7	7,803.6	7,861.6				
Total Assets	12,133.2	12,459.1	12,480.2				

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

Asset Light (R\$ mm)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,548.4	1,567.1	-1.2%	1,520.0	1.9%	5,882.2	5,590.0	5.2%
Net Revenue	1,298.5	1,311.2	-1.0%	1,277.1	1.7%	4,934.8	4,665.3	5.8%
Net Revenue from Services	1,282.4	1,299.2	-1.3%	1,261.4	1.7%	4,864.6	4,608.7	5.6%
Net Revenue from Asset Sales	16.1	12.0	34.4%	15.7	2.6%	70.1	56.5	24.2%
Total Cost	(1,075.3)	(1,111.1)	-3.2%	(1,062.9)	1.2%	(4,141.3)	(3,960.3)	4.6%
Cost of Services	(1,060.1)	(1,098.1)	-3.5%	(1,049.9)	1.0%	(4,083.8)	(3,907.7)	4.5%
With staff	(369.2)	(358.5)	3.0%	(361.5)	2.1%	(1,453.9)	(1,259.2)	15.5%
With aggregates and third parties	(409.3)	(458.2)	-10.7%	(411.6)	-0.6%	(1,557.3)	(1,668.1)	-6.6%
Fuels and lubricants	(61.4)	(67.6)	-9.1%	(65.8)	-6.6%	(248.9)	(246.0)	1.2%
Parts / Tire / Maintenance	(54.8)	(56.9)	-3.8%	(56.1)	-2.3%	(213.3)	(208.2)	2.4%
Depreciation	(89.8)	(72.3)	24.2%	(83.8)	7.2%	(335.9)	(268.5)	25.1%
Others	(75.6)	(84.6)	-10.7%	(71.0)	6.4%	(274.5)	(257.6)	6.6%
Cost of Selling Assets	(15.2)	(13.0)	17.2%	(13.0)	17.0%	(57.4)	(52.6)	9.2%
Gross Profit	223.1	200.1	11.5%	214.3	4.1%	793.5	704.9	12.6%
Operational Expenses	(79.3)	(77.3)	2.6%	(59.4)	33.6%	(280.4)	(251.3)	11.6%
EBIT	143.8	122.8	17.1%	154.9	-7.1%	513.1	453.6	13.1%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>11.1%</i>	<i>9.4%</i>	<i>+1.7 p.p.</i>	<i>12.1%</i>	<i>-1.1 p.p.</i>	<i>10.4%</i>	<i>9.7%</i>	<i>+0.7 p.p.</i>
EBITDA	250.2	209.1	19.6%	253.1	-1.2%	913.9	771.8	18.4%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>19.3%</i>	<i>16.0%</i>	<i>+3.3 p.p.</i>	<i>19.8%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>18.5%</i>	<i>16.5%</i>	<i>+2.0 p.p.</i>

Asset Heavy (R\$ mm)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,346.7	1,370.5	-1.7%	1,395.5	-3.5%	5,451.9	5,096.1	7.0%
Net Revenue	1,155.6	1,179.7	-2.0%	1,207.7	-4.3%	4,705.8	4,391.0	7.2%
Net Revenue from Services	1,072.4	1,112.1	-3.6%	1,108.2	-3.2%	4,363.5	4,153.6	5.1%
Net Revenue from Asset Sales	83.2	67.6	23.0%	99.5	-16.4%	342.3	237.4	44.2%
Total Cost	(1,007.2)	(992.1)	1.5%	(1,023.5)	-1.6%	(3,977.3)	(3,542.1)	12.3%
Cost of Services	(930.0)	(920.5)	1.0%	(930.7)	-0.1%	(3,633.3)	(3,318.5)	9.5%
With staff	(390.0)	(395.4)	-1.4%	(386.9)	0.8%	(1,516.3)	(1,416.4)	7.1%
With aggregates and third parties	(46.8)	(36.0)	29.8%	(57.5)	-18.6%	(211.8)	(116.8)	81.3%
Fuels and lubricants	(195.3)	(219.6)	-11.1%	(196.8)	-0.8%	(802.9)	(826.6)	-2.9%
Parts / Tire / Maintenance	(121.4)	(134.7)	-9.9%	(132.4)	-8.3%	(500.8)	(508.7)	-1.5%
Depreciation	(113.2)	(70.7)	60.1%	(114.3)	-0.9%	(401.2)	(247.4)	62.2%
Others	(63.2)	(64.0)	-1.2%	(42.9)	47.5%	(200.3)	(202.6)	-1.2%
Cost of Selling Assets	(77.2)	(71.5)	8.0%	(92.8)	-16.8%	(344.0)	(223.6)	53.9%
Gross Profit	148.4	187.7	-20.9%	184.2	-19.5%	728.5	848.9	-14.2%
Operational Expenses	(17.5)	(44.1)	-60.2%	(38.5)	-54.4%	(99.8)	(231.9)	-57.0%
EBIT	130.8	143.6	-8.9%	145.7	-10.2%	628.7	617.0	1.9%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>11.3%</i>	<i>12.2%</i>	<i>-0.8 p.p.</i>	<i>12.1%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>	<i>13.4%</i>	<i>14.1%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>
EBITDA	247.7	220.9	12.2%	265.8	-6.8%	1,045.2	907.9	15.1%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>21.4%</i>	<i>18.7%</i>	<i>+2.7 p.p.</i>	<i>22.0%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>	<i>22.2%</i>	<i>20.7%</i>	<i>+1.5 p.p.</i>

Exhibit IV – Income Statements (Internal Fleet and Third-Party and Aggregates and Third Parties Models).

Internal fleet (R\$ mm)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	1,488.6	1,509.4	-1.4%	1,526.4	-2.5%	5,969.6	5,491.8	8.7%
Net Revenue	1,270.8	1,293.3	-1.7%	1,313.3	-3.2%	5,119.7	4,699.5	8.9%
Net Revenue from Services	1,175.5	1,217.6	-3.5%	1,201.3	-2.1%	4,724.9	4,421.5	6.9%
Net Revenue from Asset Sales	95.3	75.7	25.9%	112.0	-14.9%	394.8	278.0	42.0%
Total Cost	(1,126.4)	(1,105.2)	1.9%	(1,128.4)	-0.2%	(4,421.8)	(3,852.6)	14.8%
Cost of Services	(1,036.4)	(1,023.9)	1.2%	(1,024.4)	1.2%	(4,030.9)	(3,589.8)	12.3%
With staff	(453.1)	(442.3)	2.4%	(440.4)	2.9%	(1,744.6)	(1,548.5)	12.7%
With aggregates and third parties	(46.3)	(52.9)	-12.6%	(55.3)	-16.3%	(208.1)	(172.0)	21.0%
Fuels and lubricants	(207.7)	(233.0)	-10.9%	(211.6)	-1.9%	(858.0)	(858.8)	-0.1%
Parts / Tire / Maintenance	(135.7)	(144.0)	-5.7%	(144.8)	-6.3%	(551.4)	(532.7)	3.5%
Depreciation	(137.0)	(81.8)	67.5%	(134.5)	1.9%	(483.5)	(287.4)	68.2%
Others	(56.7)	(70.1)	-19.1%	(37.8)	50.1%	(185.2)	(190.5)	-2.7%
Cost of Selling Assets	(90.0)	(81.2)	10.8%	(104.1)	-13.5%	(390.8)	(262.8)	48.7%
Gross Profit	144.4	188.1	-23.3%	184.9	-21.9%	698.0	846.9	-17.6%
Operational Expenses	(56.1)	(70.6)	-20.5%	(54.3)	3.3%	(216.2)	(229.8)	-5.9%
EBIT	88.2	118.2	-25.3%	130.5	-32.4%	481.8	616.8	-21.9%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>6.9%</i>	<i>9.1%</i>	<i>-2.2 p.p.</i>	<i>9.9%</i>	<i>-3.0 p.p.</i>	<i>9.4%</i>	<i>13.1%</i>	<i>-3.7 p.p.</i>
EBITDA	243.1	216.9	12.1%	282.8	-14.0%	1,035.6	980.6	5.6%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>19.1%</i>	<i>16.8%</i>	<i>+2.4 p.p.</i>	<i>21.5%</i>	<i>-2.4 p.p.</i>	<i>20.2%</i>	<i>20.9%</i>	<i>-0.6 p.p.</i>

Aggregates and Third Parties (R\$ mm)	4Q25	4Q24	▲ Y / Y	3Q25	▲ Q / Q	2025	2024	▲ Y / Y
Gross Revenue	655.0	737.5	-11.2%	648.6	1.0%	2,493.4	2,712.9	-8.1%
Net Revenue	547.8	615.8	-11.0%	543.9	0.7%	2,089.4	2,267.8	-7.9%
Net Revenue from Services	545.2	612.5	-11.0%	542.6	0.5%	2,078.3	2,254.4	-7.8%
Net Revenue from Asset Sales	2.6	3.3	-21.6%	1.3	100.7%	11.1	13.3	-17.2%
Total Cost	(444.1)	(520.9)	-14.7%	(448.3)	-0.9%	(1,724.1)	(1,930.4)	-10.7%
Cost of Services	(442.2)	(518.2)	-14.7%	(447.1)	-1.1%	(1,715.8)	(1,918.9)	-10.6%
With staff	(47.7)	(66.0)	-27.8%	(49.6)	-3.8%	(202.6)	(260.3)	-22.2%
With aggregates and third parties	(298.1)	(349.2)	-14.6%	(308.4)	-3.4%	(1,161.0)	(1,262.4)	-8.0%
Fuels and lubricants	(41.9)	(46.6)	-10.1%	(43.8)	-4.3%	(164.4)	(185.4)	-11.3%
Parts / Tire / Maintenance	(19.4)	(26.3)	-26.3%	(21.4)	-9.2%	(78.8)	(103.4)	-23.8%
Depreciation	(23.2)	(25.4)	-8.8%	(22.0)	5.2%	(90.2)	(96.0)	-6.1%
Others	(11.9)	(4.6)	157.7%	(1.9)	534.0%	(18.8)	(11.5)	64.1%
Cost of Selling Assets	(1.8)	(2.7)	-31.2%	(1.2)	59.4%	(8.3)	(11.4)	-27.4%
Gross Profit	103.7	94.9	9.3%	95.6	8.5%	365.2	337.4	8.2%
Operational Expenses	(25.2)	(27.6)	-8.6%	(23.4)	7.8%	(93.0)	(157.0)	-40.8%
EBIT	78.5	66.6	17.8%	72.2	8.7%	272.3	180.7	50.7%
<i>EBIT Margin (% NR)</i>	<i>14.3%</i>	<i>10.8%</i>	<i>+3.5 p.p.</i>	<i>13.3%</i>	<i>+1.1 p.p.</i>	<i>13.0%</i>	<i>8.0%</i>	<i>+5.1 p.p.</i>
EBITDA	103.3	94.2	9.6%	95.9	7.6%	369.0	287.3	28.5%
<i>EBITDA Margin (%NR)</i>	<i>18.9%</i>	<i>15.3%</i>	<i>+3.5 p.p.</i>	<i>17.6%</i>	<i>+1.2 p.p.</i>	<i>17.7%</i>	<i>12.7%</i>	<i>+5.0 p.p.</i>

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 Reals, 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: March 25, 2026, Wednesday

Time: **11:00 a.m. (Brasília)**
10:00 am (New York) - With simultaneous translation

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

Access code: 014920
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