



ENTENDER PARA ATENDER



RESULTADOS 4T24

São Paulo, 24 de março de 2025 – A JSL S.A. (B3: JSLG3) (“JSL”) anuncia seus resultados para o 4T24.

RESULTADOS DE 2024 REFLETEM TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CONSOLIDAÇÃO DO NOVO PATAMAR DE MARGENS E RENTABILIDADE

- Receita bruta alcança R\$ 10,7 bilhões em 2024, crescimento de 20% em relação ao ano anterior (orgânico de 16%); ritmo de crescimento estável mesmo no patamar atual da escala – acima do planejado no IPO
 - Operações *asset light* atingem 54% da receita no 4T24 com crescimento de 18% a/a, mostrando um maior direcionamento para projetos mais leves em ativos
- EBITDA ajustado atinge R\$ 1,7 bilhão no ano, incremento de 16% em relação a 2023, com margem de 19,4%, sustentada no patamar adequado com a maturação dos projetos implantados e foco em eficiência
- Lucro líquido ajustado de R\$ 190,1 milhões em 2024, com potencial de evolução da margem líquida com a estratégia de desalavancagem
- Novos contratos atingem R\$ 886 milhões no 4T24, com prazo médio de 49 meses, adicionando receita média mensal de R\$ 18 milhões, que sustentam o crescimento orgânico. No ano, somamos R\$ 5,4 bilhões
- Fluxo de caixa livre após crescimento de R\$ 521,1 milhões em 2024, mesmo com capex total de R\$ 1,1 bilhão que ainda contribuirá com a geração de caixa
- Inclusão da JSL no ranking da revista americana TIME entre as “Melhores Empresas do Mundo com Crescimento Sustentável”, que reconhece o equilíbrio entre desempenho financeiro e práticas ambientais

Sumário das Informações Financeiras (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A / A	3T24	▲ T / T	2024	2023	▲ A / A
Receita Bruta	2.937,5	2.555,1	15,0%	2.777,4	5,8%	10.686,0	8.929,8	19,7%
Receita Bruta de Serviços	2.856,3	2.462,2	16,0%	2.706,6	5,5%	10.382,8	8.645,1	20,1%
Receita Bruta Venda Ativos	81,3	92,9	-12,6%	70,8	14,8%	303,2	284,7	6,5%
Receita Líquida	2.491,0	2.161,4	15,2%	2.352,3	5,9%	9.056,3	7.574,6	19,6%
Receita Líquida de Serviços	2.411,3	2.071,5	16,4%	2.284,4	5,6%	8.762,4	7.299,0	20,0%
Receita Líquida Venda Ativos	79,6	89,9	-11,4%	67,9	17,3%	293,9	275,7	6,6%
EBIT	266,4	287,3	-7,3%	292,1	-8,8%	1.210,5	1.281,4	-5,5%
Margem (% ROL Serviços)	11,0%	13,9%	-2,8 p.p.	12,8%	-1,7 p.p.	13,8%	17,6%	-3,7 p.p.
Lucro Líquido	22,7	72,9	-68,8%	43,8	-48,2%	207,3	351,7	-41,1%
Margem (% ROL)	0,9%	3,4%	-2,5 p.p.	1,9%	-1,0 p.p.	2,3%	4,6%	-2,4 p.p.
EBITDA	430,0	415,7	3,5%	449,9	-4,4%	1.819,5	1.728,0	5,3%
Margem (% ROL de Serviços)	17,8%	20,1%	-2,2 p.p.	19,7%	-1,9 p.p.	20,8%	23,7%	-2,9 p.p.
CAPEX Líquido	108,6	346,3	-68,6%	86,7	25,3%	789,0	1.008,7	-21,8%

EBIT Ajustado¹	286,1	301,4	5,5%	323,8	-7,0%	1.159,4	1.070,8	15,8%
Margem (% ROL de Serviços)	11,9%	14,5%	-2,7 p.p.	14,2%	-2,4 p.p.	13,2%	14,7%	-1,4 p.p.
EBITDA Ajustado¹	434,0	411,2	5,5%	466,4	-7,0%	1.701,3	1.468,8	15,8%
Margem (% ROL de Serviços)	18,0%	19,9%	-1,9 p.p.	20,4%	-2,4 p.p.	19,4%	20,1%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	35,7	82,2	-56,5%	72,7	-50,9%	190,1	212,7	-10,7%
Margem (% ROL)	1,4%	3,8%	-2,4 p.p.	3,1%	-1,7 p.p.	2,1%	2,8%	-0,7 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 4T23 e 3T24 conforme reportado à época. No 4T24, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 3,9 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 2,6 mm de ajuste no Lucro Líquido. Além disso, o EBIT foi ajustado em R\$ 15,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 10,4 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

Mensagem da Administração

2024 confirma a efetividade do nosso planejamento estratégico que trouxe escala e rentabilidade à JSL, acima do planejado no IPO em set/20. Crescimento orgânico robusto em todos os anos, aquisições estratégicas e disciplina de alocação de capital suportam este novo patamar. Em um cenário macroeconômico que variou consideravelmente no decorrer do ano, mantivemos o compromisso com diversificação de serviços e setores de atuação e excelência na entrega. Buscamos constantemente maximizar a eficiência operacional através da otimização de custos, disciplina na precificação dos contratos e alocação de capital.

Esses quatro anos foram marcados pela transformação da escala, eficiência operacional e geração de caixa. A receita bruta cresceu 3x em relação a 2020, enquanto o EBITDA cresceu 4x e a margem se expandiu em 3,2 p.p. Isso reforça nosso foco no desenvolvimento contínuo e sustentável, que só é possível pelo comprometimento da nossa Gente com a geração de valor para Companhia, clientes e acionistas.

No 4T24, alcançamos R\$ 2,4 bilhões de receita líquida de serviços, aumento de 16% em relação ao 4T23 que demonstra um ritmo constante de crescimento orgânico mesmo neste patamar de escala. Em 2024, a receita líquida foi de R\$ 9,1 bilhões, aumento de 20% em relação ao ano anterior, com efeito da consolidação da **IC Transportes** e **FSJ Logística**. Se excluirmos as duas empresas, o crescimento orgânico do ano foi de 16%. Em 2024, fechamos R\$ 5,4 bilhões em novos contratos que sustentarão nosso ritmo de crescimento nos próximos trimestres. Adicionamos 28 novos clientes à nossa base e tivemos um *cross-selling* de 89%. Vale destacar que parte dos novos contratos é feito por meio do *cross-selling* entre as empresas do ecossistema JSL.

Em relação aos nossos serviços, observamos desempenho robusto em todos segmentos, com crescimento de 31% em distribuição urbana, 26% em armazenagem, 17% em operações dedicadas e 11% em transporte de cargas. Além disso, as aquisições estratégicas continuam ampliando nossa presença em setores chave da economia, como *e-commerce*, combustíveis e químicos. Neste trimestre, já percebemos um aumento do perfil de operação *asset light* (54% da receita) como consequência dos novos contratos celebrados.

Em 2024, demos início a nossa operação em Gana para atendimento de um cliente no setor de alimentos e bebidas, em linha com o modelo de replicar projetos de clientes em outras regiões. Este é um modelo que tem se mostrado de sucesso e é uma avenida de crescimento adicional para a JSL e suas empresas controladas.

O EBITDA ajustado no 4T24 atingiu R\$ 434,0 milhões com margem de 18,0% incorporando algumas das implantações relevantes realizadas nos trimestres anteriores que ainda estavam em processo de maturação no 4T24. Além disso, voltamos a ter implantações de novos projetos em função dos R\$ 2,2 bilhões em novos contratos fechados no 3T24, portanto o alívio de custos de implantação não foi observado integralmente no período. Adicionalmente, tivemos impacto de inflação no preço de alguns insumos (como peças e pneus), o que causou um aumento nos custos e pressionou a rentabilidade de alguns contratos. Os mecanismos contratuais nos protegem de variações maiores nos custos de insumos no geral, e, portanto, devemos observar uma recomposição nas margens destes projetos ao longo dos próximos meses. Mesmo com os impactos observados nesse trimestre, fechamos o ano com EBITDA ajustado de R\$ 1,7 bilhão, com margem mantida no patamar de 19,4%. EBITDA reportado foi de R\$ 1,8 bilhão, margem de 20,8%.

O lucro líquido ajustado foi de R\$ 35,7 milhões no quarto trimestre de 2024. No comparativo com 4T23, além dos impactos das implantações e inflação nos custos diretos e indiretos já citados no parágrafo acima, é importante mencionar que o resultado do 4T23 foi beneficiado pelo efeito de JSCP do ano e pelo benefício tributário de subvenção sobre investimentos existente à época. Este último efeito também impactou comparativo do resultado acumulado do ano. Esses impactos foram parcialmente compensados pela redução

do *spread* da dívida de 0,5 p.p. observada ao longo de 2024 somada a um CDI médio ligeiramente inferior na comparação anual (4T24x4T23). No ano, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 190,1 milhões.

Tivemos no quarto trimestre de 2024 um ROIC Running Rate de 14,6%, impactado pela concentração de grandes projetos intensivos em ativos (*asset heavy*) nos primeiros nove meses do ano, além de parte dos novos projetos do 4T24 que já teve a implantação iniciada. Por outro lado, há um importante potencial de expansão à medida que alcançamos o amadurecimento dos contratos em implantação no decorrer de 2025.

Concluimos o ano com a confiança de que estamos no caminho certo para evoluir em nosso plano estratégico. O crescimento consistente de receita, com sustentação das margens operacionais nos níveis adequados ao nosso negócio, somados às implantações de novos projetos e eficiência na alocação de capital, proporcionam a confiança de que seguiremos nossa agenda de consolidação do mercado de logística.

O cenário de inflação e alta de juros reforça ainda mais nosso foco em desalavancagem. Como parte da estratégia, a priorização de geração de caixa e gestão do endividamento são fatores importantes que contribuirão com o objetivo final. Estima-se uma redução adicional de 0,2 p.p. no *spread* do custo médio de nosso endividamento em função da amortização de um CRA com custo de 147% do CDI em maio/25.

O capex líquido do 4T24 foi de R\$ 108,6 milhões, totalizando R\$ 789,0 milhões no ano. Houve uma grande concentração de implantações de projetos com perfil *asset heavy* com uma necessidade de investimento mais alta no primeiro semestre do ano. Já no segundo semestre, a maior parte dos contratos fechados foram leves em ativos, reduzindo o capex necessário. No entanto, importante destacar que esses projetos também apresentam custos pré-operacionais e, portanto, devem passar a contribuir com o resultado nos próximos meses. A redução do capex líquido vista entre 2024 e 2023 também é resultado da opção por alugar parte dos ativos necessários à operação, o que contribui para acelerar o processo de desalavancagem da JSL.

Encerramos o 4T24 com R\$ 1,9 bilhão em caixa, além de R\$ 702 milhões em linhas de crédito comprometidas não sacadas, totalizando R\$ 2,6 bilhões de liquidez disponível, o que é suficiente para cobrir 1,7 vezes a dívida de curto prazo. Isso evidencia nossa disciplina na gestão da estrutura de capital, mantendo uma posição de caixa adequada para cumprir com as obrigações de curto e médio prazos. A alavancagem alcançou 3,04x Dívida Líquida/EBITDA e 2,63x Dívida Líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*.

Seguimos avançando em nossa agenda de sustentabilidade, com reconhecimento e ações concretas. Fomos incluídos no ranking da revista americana Time entre as “Melhores Empresas do Mundo com Crescimento Sustentável”, que destaca companhias pelo equilíbrio entre desempenho financeiro e práticas ambientais. Lançamos o Programa Conectando Fronteiras, voltada à empregabilidade de imigrantes e refugiados, com a contratação de profissionais em Goiânia e adesão ao Fórum Empresas com Refugiados da ONU. O Programa Mulheres na Direção expandiu seu alcance, totalizando 7 edições concluídas até hoje, e passou a incluir as modalidades de Manutenção, Mineração e Fretamento, impactando mais de 200 mulheres em 6 estados.

Acreditamos que a Companhia está preparada para os desafios atuais do mercado brasileiro, em função do nosso modelo de negócios sólido, baseado em contratos que garantem rentabilidade adequada e excelência na prestação de serviços essenciais aos clientes. Estamos comprometidos com a evolução de nossa estrutura de capital, por meio da redução da alavancagem e consequente evolução da margem líquida. Objetivos que serão atingidos por meio da melhoria contínua de nossos processos, eficiência operacional e disciplina financeira.

Agradecemos à nossa Gente, clientes e acionistas pela confiança.

Ramon Alcaraz

Diretor Presidente da JSL

As informações financeiras apresentadas a seguir estão em conformidade com as normas contábeis IFRS (*International Financial Reporting Standards*). Os resultados são apresentados de forma consolidada e as informações das controladas IC Transportes e FSJ Logística estão consolidados a partir da data de suas aquisições (28/04/2023 e 31/08/2023 respectivamente).

Resultado Consolidado

Consolidado (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A/A	3T24	▲ T/T	2024	2023	▲ A/A
Receita Bruta	2.937,5	2.555,1	15,0%	2.777,4	5,8%	10.686,0	8.929,8	19,7%
Receita Bruta de Serviços	2.856,3	2.462,2	16,0%	2.706,6	5,5%	10.382,8	8.645,1	20,1%
Receita Bruta Venda Ativos	81,3	92,9	-12,6%	70,8	14,8%	303,2	284,7	6,5%
Receita Líquida	2.491,0	2.161,4	15,2%	2.352,4	5,9%	9.056,3	7.574,6	19,6%
Receita Líquida de Serviços	2.411,3	2.071,5	16,4%	2.284,4	5,6%	8.762,4	7.299,0	20,0%
Operações Dedicadas	780,2	663,8	17,5%	762,9	2,3%	2.902,3	2.500,0	16,1%
Transporte de Cargas	1.124,2	1.010,6	11,2%	1.078,4	4,3%	4.107,0	3.368,5	21,9%
Distribuição Urbana	203,0	155,0	30,9%	166,8	21,7%	656,5	553,3	18,6%
Armazenagem	303,9	242,0	25,5%	276,3	10,0%	1.096,5	877,1	25,0%
Receita Líquida Venda Ativos	79,6	89,9	-11,4%	67,9	17,3%	293,9	275,7	6,6%
Custos Totais	(2.103,2)	(1.778,4)	18,3%	(1.935,3)	8,7%	(7.502,4)	(6.182,5)	21,3%
Custo de Serviços	(2.018,7)	(1.704,9)	18,4%	(1.871,1)	7,9%	(7.226,1)	(5.977,3)	20,9%
Custo Venda de Ativos	(84,5)	(73,5)	14,9%	(64,2)	31,7%	(276,3)	(205,1)	34,7%
Lucro Bruto	387,8	382,9	1,3%	417,0	-7,0%	1.553,9	1.392,2	11,6%
Despesas Operacionais	(121,4)	(95,6)	26,9%	(125,0)	-2,9%	(343,4)	(110,8)	210,1%
EBIT	266,4	287,3	-7,3%	292,1	-8,8%	1.210,5	1.281,4	-5,5%
Margem (% ROL Serviços)	11,0%	13,9%	-2,8 p.p.	12,8%	-1,7 p.p.	13,8%	17,6%	-3,7 p.p.
Resultado Financeiro	(242,6)	(241,9)	0,3%	(231,5)	4,8%	(942,1)	(903,7)	4,2%
Receitas Financeiras	44,8	29,7	51,1%	57,4	-22,0%	247,5	95,5	159,3%
Despesas Financeiras	(287,4)	(271,6)	5,8%	(288,9)	-0,5%	(1.189,6)	(999,1)	19,1%
Impostos	(1,1)	27,6	-103,9%	(16,8)	-93,6%	(61,0)	(26,0)	135,1%
Lucro Líquido	22,7	72,9	-68,8%	43,8	-48,2%	207,3	351,7	-41,1%
Margem (% ROL)	0,9%	3,4%	-2,5 p.p.	1,9%	-1,0 p.p.	2,3%	4,6%	-2,4 p.p.
EBITDA	430,0	415,7	3,5%	449,9	-4,4%	1.819,5	1.728,0	5,3%
Margem (% ROL de Serviços)	17,8%	20,1%	-2,2 p.p.	19,7%	-1,9 p.p.	20,8%	23,7%	-2,9 p.p.
EBITDA-A	514,6	489,2	5,2%	514,1	0,1%	2.095,8	1.933,1	8,4%
Margem (% ROL de Serviços)	21,3%	23,6%	-2,3 p.p.	22,5%	-1,2 p.p.	23,9%	26,5%	-2,6 p.p.
CAPEX Líquido	108,6	346,3	-68,6%	86,7	25,3%	789,0	1.008,7	-21,8%
EBIT Ajustado¹	286,1	301,4	-5,1%	323,8	-11,7%	1.159,4	1.070,8	8,3%
Margem (% ROL de Serviços)	11,9%	14,5%	-2,7 p.p.	14,2%	-2,3 p.p.	13,2%	14,7%	-1,4 p.p.
EBITDA Ajustado¹	434,0	411,2	5,5%	466,4	-7,0%	1.701,3	1.468,8	15,8%
Margem (% ROL de Serviços)	18,0%	19,9%	-1,9 p.p.	20,4%	-2,4 p.p.	19,4%	20,1%	-0,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	35,7	82,2	-56,5%	72,7	-50,9%	190,1	212,7	-10,7%
Margem (% ROL)	1,4%	3,8%	-2,4 p.p.	3,1%	-1,7 p.p.	2,1%	2,8%	-0,7 p.p.

¹EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 4T23 e 3T24 conforme reportado à época. No 4T24, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 3,9 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 2,6 mm de ajuste no Lucro Líquido. Além disso, o EBIT foi ajustado em R\$ 15,8 mm e o Lucro Líquido em R\$ 10,4 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mas-valia das aquisições.

A receita líquida de serviços alcançou R\$ 2.411,3, registrando um crescimento de 16% em comparação ao 4T23. Esse resultado é fruto do início das operações dos projetos implementados ao longo do ano, que contribuíram ainda mais com a diversificação do nosso portfólio de serviços e clientes. Reforçamos nossa presença em praticamente todos os setores da economia, o que nos proporciona múltiplas avenidas de crescimento, além de uma demanda altamente resiliente.

O setor de alimentos e bebidas segue representando a maior parte da nossa receita (25% da receita do 4T24), seguido por papel e celulose (16%) com crescimento de 41% vs 4T23, pelos projetos implantados no primeiro semestre de 2024, e automotivo (14% da receita). Os setores de Bens de Consumo (12% da receita) e E-commerce (5% da receita) também se destacaram nesse trimestre, ambos apresentaram um crescimento acima de 28% em relação ao 4T23 em função da implantação de novos contratos.

No trimestre o perfil *asset light* atinge 54% da receita já incorporando parcialmente as novas operações e *asset heavy*, representou 46% no período. Detalhamos os resultados dos dois modelos nas próximas seções.

O crescimento se manteve consistente em relação aos serviços:

- O segmento de transporte de cargas (47% da ROL de Serviços no 4T24) cresceu 11% em relação ao 4T23 em função do crescimento orgânico pelos novos contratos no setor de químicos, alimentos e bebidas e aumento da demanda no transporte de alimentos refrigerados e frigorificados (+18%). Destacamos que nossa exposição no Transporte de Cargas se dá, cada vez mais, em serviços de transporte especializados e dedicados, em que há maiores barreiras de entrada e alta previsibilidade da demanda.
- Nosso serviço de operações dedicadas (32% da ROL de Serviços no 4T24) apresentou um crescimento de 18% em comparação ao 4T23, beneficiado pela implantação dos novos contratos no setor papel e celulose e aumento na demanda das operações de intralogística. Esses setores cresceram em conjunto 41% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- As operações de Armazenagem (13% da ROL de Serviços no 4T24) cresceram em 26% sua receita em relação ao 4T23, em função dos novos contratos implantados ao longo do ano no setor de Bens de Consumo, principalmente.
- O segmento de Distribuição Urbana (8% da ROL de Serviços no 4T24) apresentou um aumento de 31% na comparação anual, com destaque para o setor de Alimentos e Bebidas, em função de maior demanda e novos contratos. Vale destacar as operações implantadas no 2T24 para atendimento de um importante cliente em uma nova região do Brasil e uma importante implantação no 3T24 no setor de *e-commerce*, já mencionados anteriormente, agora contribuem significativamente com a receita desse serviço.

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (4T24)



O EBITDA ajustado alcançou R\$ 434,0 milhões com uma margem de 18,0% no 4T24. No ano, houve um crescimento de 16% no EBITDA ajustado (2024 vs 2023). A margem do trimestre sofreu uma pressão pela inflação no preço dos insumos que aumentou os custos operacionais e impactou a rentabilidade de alguns contratos, além dos custos pré-operacionais das implantações realizadas ao longo desse trimestre.

Em adição aos efeitos de custos descritos acima, o EBIT do trimestre foi impactado por uma taxa média de depreciação superior à do mesmo período do ano anterior em função, principalmente, do mix de ativos alocados nas operações que já tem um volume maior de ativos no padrão EURO6. Houve implantação de projetos com novos ativos, o que fez com que os ativos mais antigos, que já não estavam mais sendo depreciados pela apreciação do valor de mercado no período, fossem substituídos por ativos novos com taxas de depreciação normalizadas. Além disso, os projetos implantados no período já têm ativos sendo depreciados ainda sem a totalidade da receita projetada.

O lucro líquido ajustado foi de R\$ 35,7 milhões no 4T24. Os impactos operacionais mencionados acima foram parcialmente compensados pela redução do *spread* da dívida de 0,5 p.p. ao longo do ano somada a um CDI médio inferior na comparação anual (4T24x4T23). É importante mencionar que o resultado do 4T23 incorporava todo o efeito de JSCP do ano, enquanto em 2024 o valor foi diferido ao longo de todos os trimestres. Em 2023 também tínhamos o benefício de subvenção para investimentos – benefício revogado em dez/23. Esses impactos contribuíram com o resultado do ano de 2023 em R\$ 72,4 milhões que não beneficiaram 2024.

Asset Light

Asset Light (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A/A	3T24	▲ T/T	2024	2023	▲ A/A
Receita Bruta	1.567,1	1.332,2	17,6%	1.458,4	7,4%	5.590,0	4.754,0	17,6%
Receita Líquida	1.311,2	1.115,7	17,5%	1.215,8	7,8%	4.665,3	3.978,6	17,3%
Receita Líquida de Serviços	1.299,2	1.101,1	18,0%	1.200,6	8,2%	4.608,7	3.926,4	17,4%
Operações Dedicadas	228,8	179,3	27,6%	211,4	8,2%	823,7	691,5	19,1%
Transporte de Cargas	706,4	644,0	9,7%	667,2	5,9%	2.521,1	2.232,8	12,9%
Distribuição Urbana	60,2	35,8	68,2%	45,7	31,7%	167,5	124,9	34,1%
Armazenagem	303,9	242,0	25,6%	276,3	10,0%	1.096,5	877,1	25,0%
Receita Líquida Venda Ativos	12,0	14,5	-17,4%	15,2	-21,1%	56,5	52,2	8,2%
Custos Totais	(1.111,1)	(942,0)	18,0%	(1.026,4)	8,3%	(3.960,3)	(3.334,4)	18,8%
Custo de Serviços	(1.098,1)	(928,0)	18,3%	(1.011,1)	8,6%	(3.907,7)	(3.295,5)	18,6%
Com pessoal	(358,5)	(268,5)	33,5%	(322,3)	11,2%	(1.259,2)	(941,0)	33,8%
Com agregados e terceiros	(458,2)	(438,5)	4,5%	(448,9)	2,1%	(1.668,1)	(1.565,0)	6,6%
Combustíveis e lubrificantes	(67,6)	(61,7)	9,5%	(64,2)	5,3%	(246,0)	(185,6)	32,6%
Peças / pneu / manutenção	(56,9)	(48,5)	17,5%	(50,6)	12,4%	(208,2)	(176,3)	18,1%
Depreciação	(72,3)	(55,9)	29,3%	(65,2)	10,9%	(268,5)	(198,2)	35,5%
Outros	(84,6)	(54,8)	54,3%	(59,9)	41,4%	(257,6)	(229,3)	12,4%
Custo Venda de Ativos	(13,0)	(14,1)	-7,7%	(15,3)	-14,8%	(52,6)	(39,0)	35,0%
Lucro Bruto	200,1	173,6	15,3%	189,4	5,6%	704,9	644,2	9,4%
Despesas Operacionais	(77,3)	(54,5)	41,9%	(53,7)	44,0%	(251,3)	(197,2)	27,5%
EBIT	122,8	119,1	3,1%	135,8	-9,5%	453,6	446,9	1,5%
Margem (% ROL Serviços)	9,4%	10,8%	-1,5 p.p.	11,3%	-1,9 p.p.	9,8%	11,4%	-1,5 p.p.
EBITDA	209,1	197,7	5,8%	215,6	-3,0%	771,8	710,4	8,6%
Margem (% ROL de Serviços)	16,1%	18,0%	-1,9 p.p.	18,0%	-1,9 p.p.	16,7%	18,1%	-1,3 p.p.

A Receita Líquida de Serviços no *Asset Light* foi de R\$ 1.299,2 milhões no 4T24, aumento de 18% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os grandes projetos implantados no setor de alimentos e bebidas foram os promotores do crescimento relevante de 68% no segmento de Distribuição Urbana. O crescimento de 28% em Operações Dedicadas se deu pelo aumento da demanda do setor automotivo nas operações de intralogística. Houve um crescimento de 26% em Armazenagem impulsionado pela implantação de novos projetos no setor de bens de consumo. O aumento de 10% no segmento de Transporte de Cargas em relação ao 4T23 representa uma leve retomada no ritmo de crescimento por implantações no setor de bens de consumo e alimentício, mas segue impactado pela redução intencional de receita no setor do agronegócio, em linha com o planejamento estratégico de reposicionamento e recuperação de margens deste setor.

Em relação aos setores da economia, Automotivo representou 24% da receita do segmento (serviços de *milk-run*, intralogística e transporte de veículos), Bens de Consumo representou 19% (com foco em armazenagem e transferência entre CDs) e Alimentos e Bebidas, 15% (transporte e armazenagem).

O EBITDA do segmento foi de R\$ 209,1 milhões no trimestre (+6% vs 4T23) com margem de 16,1%. Os projetos implantados nos últimos trimestres, principalmente no setor de bens de consumo no segmento de Armazenagem, que ainda não atingiram a maturação, mas apresentam custos pré-operacionais elevados com pessoal dado a intensividade em mão de obra, pressionaram a margem EBITDA do *asset light*. Esse resultado foi impactado também por uma PDD de R\$ 7,7 milhões de dois clientes antigos do agronegócio que entraram com pedido de recuperação judicial – sem esse efeito a margem teria sido de 16,7%. Esse efeito não está ajustado na tabela acima e no número consolidado.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A/A	3T24	▲ T/T	2024	2023	▲ A/A
Receita Bruta	1.370,5	1.222,9	12,1%	1.318,9	3,9%	5.096,1	4.175,8	22,0%
Receita Líquida	1.179,7	1.045,7	12,8%	1.136,6	3,8%	4.391,0	3.596,0	22,1%
Receita Líquida de Serviços	1.112,1	970,3	14,6%	1.083,8	2,6%	4.153,6	3.372,6	23,2%
Operações Dedicadas	551,5	484,5	13,8%	551,5	0,0%	2.078,7	1.808,5	14,9%
Transporte de Cargas	417,8	366,6	14,0%	411,2	1,6%	1.585,9	1.135,6	39,7%
Distribuição Urbana	142,8	119,2	19,8%	121,1	17,9%	489,0	428,4	14,2%
Armazenagem	-	-	n.a	-	n.a	-	-	n.a
Receita Líquida Venda Ativos	67,6	75,4	-10,3%	52,7	28,3%	237,4	223,4	6,2%
Custos Totais	(992,1)	(836,4)	18,6%	(908,9)	9,1%	(3.542,1)	(2.848,0)	24,4%
Custo de Serviços	(920,5)	(777,0)	18,5%	(860,0)	7,0%	(3.318,5)	(2.681,9)	23,7%
Com pessoal	(395,4)	(327,0)	20,9%	(372,1)	6,3%	(1.416,4)	(1.172,8)	20,8%
Com agregados e terceiros	(36,0)	(29,8)	21,0%	(29,3)	23,0%	(116,8)	(109,9)	6,3%
Combustíveis e lubrificantes	(219,6)	(196,0)	12,0%	(215,6)	1,9%	(826,6)	(627,7)	31,7%
Peças / pneu / manutenção	(134,7)	(125,2)	7,6%	(128,8)	4,6%	(508,7)	(426,4)	19,3%
Depreciação	(70,7)	(45,7)	54,6%	(70,5)	0,3%	(247,4)	(170,3)	45,3%
Outros	(64,0)	(53,3)	20,2%	(43,7)	46,5%	(202,6)	(174,9)	15,9%
Custo Venda de Ativos	(71,5)	(59,5)	20,3%	(48,9)	46,2%	(223,6)	(166,1)	34,6%
Lucro Bruto	187,7	209,3	-10,3%	227,6	-17,6%	848,9	748,0	13,5%
Despesas Operacionais	(44,1)	(45,6)	-3,3%	(63,0)	-30,1%	(231,9)	(172,7)	134,2%
EBIT	143,6	163,7	-12,3%	164,6	-12,8%	617,0	575,3	7,3%
Margem (% ROL Serviços)	12,2%	15,7%	-3,5 p.p.	15,2%	-3,0 p.p.	14,9%	17,1%	-2,2 p.p.
EBITDA	220,9	213,5	3,4%	242,6	-9,0%	907,9	758,5	19,7%
Margem (% ROL de Serviços)	19,9%	22,0%	-2,1 p.p.	22,4%	-2,5 p.p.	21,9%	22,5%	-0,6 p.p.

A Receita Líquida de Serviços alcançou R\$ 1.112,1 milhões no quarto trimestre de 2024, crescimento de 15% comparado ao 4T23. O segmento de Distribuição Urbana cresceu 20% pelos contratos implantados principalmente no setor de *e-commerce*. Em Operações Dedicadas, a alta de 14% em relação ao 4T23 ocorreu pelo *ramp-up* de projetos no setor de papel e celulose. Já no segmento de Transporte de Cargas, o crescimento de 14% foi promovido pelas implantações no setor de alimentos e bebidas e *e-commerce*, alguns dos serviços especializados prestados. A essencialidade e qualidade do serviço prestado na cadeia produtiva dos nossos clientes nos permite manter um ritmo de crescimento consistente.

Em relação aos setores da economia, alimentos e bebidas representou 37% da receita do segmento (com transporte de alimentos refrigerados e refrigerados e distribuição urbana), papel e celulose representou 29% (com serviços em toda cadeia produtiva do cliente) e químicos, 10% (com serviços de transporte especializado e dedicado de líquidos e gases).

O EBITDA do *asset heavy* foi de R\$ 220,9 milhões no 4T24, com margem de 19,9%. A margem apresentou uma redução em relação ao mesmo período do ano anterior pelo aumento no preço dos insumos, já mencionados anteriormente, que prejudicou a rentabilidade de alguns contratos intensivos em capital. Os mecanismos contratuais, no entanto, nos protegem das flutuações nos preços dos principais insumos ao longo do tempo e a margem do segmento deve se reestabelecer no patamar adequado ao longo do primeiro semestre de 2025.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A / A	3T24	▲ T / T	2024	2023	▲ A / A
Receitas Financeiras	44,8	29,7	51,1%	57,4	-22%	247,5	95,5	159,3%
Despesas Financeiras	(287,4)	(271,6)	5,8%	(288,9)	-0,5%	(1.189,6)	(999,1)	19,1%
Resultado Financeiro	(242,6)	(241,9)	0,3%	(231,5)	4,8%	(942,1)	(903,7)	4,3%

A despesa financeira pelo serviço da dívida (4T24x4T23) reduziu R\$ 5,9 milhões, sendo impactada em R\$ 43,7 milhões devido a uma maior dívida bruta média no período, compensada em R\$ 48,6 milhões pela redução do CDI e spread das nossas dívidas. Em relação ao 3T24, houve um aumento do custo médio da dívida em função do aumento da Selic ao longo do 4T24. Na linha de despesa financeira esse efeito foi compensado pela redução da dívida bruta (4Tx3T), enquanto a receita financeira teve uma redução de 22% em função de um menor caixa aplicado no período. Com isso, o resultado financeiro na comparação trimestral foi pior em 4,8%.

Estrutura de Capital

Endividamento (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A / A	3T24	▲ T / T
Dívida bruta	7.427,0	6.706,5	10,7%	7.628,6	-2,6%
Caixa e aplicações financeiras	1.894,9	1.854,1	2,2%	2.313,0	-18,1%
Dívida líquida	5.532,2	4.852,4	14,0%	5.315,6	4,1%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	14,6%	14,8%	-0,1 p.p.	13,5%	+1,1 p.p.
Custo da dívida líquida pós impostos (a.a.)	9,7%	9,8%	-0,1 p.p.	8,9%	+0,7 p.p.
Prazo médio da dívida líquida (anos)	5,1	3,9	32,6%	5,9	-12,6%
Custo médio da dívida líquida (a.a.)	14,6%	14,8%	-0,9%	13,5%	8,3%
Custo médio da dívida bruta (a.a.)	13,4%	13,6%	-0,2 p.p.	12,8%	+0,6 p.p.
Prazo média da dívida bruta (anos)	3,8	3,7	3,5%	4,5	-15,6%

Fechamos o 4T24 com R\$ 1,9 bilhão em Caixa e Aplicações Financeiras, e R\$ 702 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 2,6 bilhões em fontes de liquidez que equivalem a 1,7 vezes a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o quarto trimestre de 2026. Vale ressaltar que o Custo Médio da Dívida Bruta é calculado a partir da ponderação da despesa financeira pelo serviço da dívida com o saldo da dívida ao final dos períodos. Com a amortização de um CRA com custo de 147% do CDI em maio de 2025, deve se observar uma redução ainda maior no *spread* do custo médio da dívida de 0,2 p.p.

Indicadores de Alavancagem (R\$ mm)	4T24	3T24	4T23
Dívida líquida / EBITDA	3,04x	2,94x	2,68x
Dívida líquida / EBITDA-A	2,63x	2,58x	2,41x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,82x	2,74x	2,96x
EBITDA UDM	1.819,5	1.805,2	1.810,4
EBITDA-A ¹ UDM	2.106,8	2.059,3	2.010,4

¹EBITDA-A calculado conforme metodologia dos covenants

Nossa alavancagem foi de 3,04x Dívida Líquida/EBITDA e 2,63x Dívida Líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/Resultado Financeiro Líquido foi de 2,82x. Mantivemos nossos índices de alavancagem controlados, mesmo com os investimentos nos últimos doze meses que ainda não se converteram integralmente em receita (e resultado) e com custo de capital mais elevado, o que reflete nossa forte geração de caixa e eficiência no modelo de precificação dos contratos. O cenário de alta das taxas de juros alta reforça ainda mais nossa disciplina na alocação de capital com foco na desalavancagem.

Investimentos

Investimentos (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A / A	3T24	▲ T / T	2024	2023	▲ A / A
Investimento bruto por natureza	189,9	439,2	-56,8%	157,4	-17,1%	1.092,2	1.293,3	-15,6%
Expansão	145,8	313,7	-53,5%	131,2	-10,0%	833,4	1.052,7	-20,8%
Renovação	38,3	107,1	-64,2%	24,2	-36,7%	225,1	217,5	3,5%
Outros	5,8	18,4	-68,6%	2,0	-64,8%	33,7	23,2	45,4%
Investimento bruto por tipo	189,9	439,2	-56,8%	157,4	-17,1%	1.092,2	1.293,3	-15,6%
Caminhões	84,3	359,0	-76,5%	101,7	20,6%	764,1	802,1	-4,7%
Máquinas e Equipamentos	53,9	36,1	49,6%	14,8	-72,6%	132,6	181,6	-27,0%
Veículos Leves	27,9	10,8	158,4%	6,9	-75,2%	79,7	209,8	-62,0%
Ônibus	2,4	9,0	-73,1%	3,6	49,0%	21,3	19,4	9,8%
Outros	21,3	24,3	-12,4%	30,4	42,8%	94,5	80,4	17,5%
Receita de Venda de Ativos	81,3	92,9	-12,6%	70,8	-12,9%	303,2	284,7	6,5%
Total Investimento Líquido	108,6	346,3	-68,6%	86,7	-20,2%	789,0	1.008,7	-21,8%

O capex líquido do 4T24 atingiu R\$ 108,6 milhões. O capex bruto foi de R\$ 189,9 milhões, sendo 77% destinado à expansão para fazer frente à implantação de novos contratos e garantir receita futura. A redução do capex líquido em 2024 vs 2023 comprova a menor necessidade de investimentos para manter o crescimento orgânico pelo perfil dos novos contratos assinados em 2024, especialmente no segundo semestre, além da possibilidade de mudança operacional com o aluguel de ativos para os contratos que demandam capex em suas operações.

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

Rentabilidade

ROIC (Return on Invested Capital)	2024	2023	3T24 UDM	ROIC Running Rate		
				2024	2023	3T24 UDM
EBIT UDM	1.210,5	1.281,4	1.231,4	1.159,4	1.070,8	1.174,7
Alíquota efetiva	22,7%	7%	11%	22%	22%	22%
NOPLAT	935,1	1.193,3	1.093,8	904,5	835,2	916,2
Dívida Líquida período atual	5.532,2	4.852,4	5.315,6	4.442,6	4.111,7	4.000,0
Dívida líquida período anterior	4.852,4	3.418,5	4.494,7	4.482,6	3.418,5	4.326,6
Dívida líquida média	5.192,3	4.135,4	4.905,2	4.462,6	3.765,1	4.163,3
PL período atual	1.770,4	1.663,4	1.857,3	1.770,4	1.663,4	1.857,3
PL período anterior	1.663,4	1.412,6	1.683,3	1.663,4	1.412,6	1.683,3
PL médio	1.716,9	1.538,0	1.770,3	1.716,9	1.538,0	1.770,3
Capital Investido período atual	7.302,5	6.515,8	7.172,9	6.212,9	5.775,2	5.857,3
Capital Investido período anterior	6.515,8	4.831,1	6.178,0	6.146,0	4.831,1	6.009,9
Capital Investido médio	6.909,2	5.673,5	6.675,5	6.179,5	5.303,1	5.933,6
ROIC	13,5%	21,0%	16,4%	14,6%	15,8%	15,4%

No 4T24, nosso ROIC UDM reportado foi de 13,5% e o ROIC Running Rate foi de 14,6%. Conforme já explicado, a pressão de custos sobre a margem operacional de alguns contratos impactou a margem consolidada da Companhia, resultando em uma leve redução do ROIC Running Rate, que ainda assim se manteve no patamar próximo a 15%. Vale destacar que nosso capital investido está sempre vinculado a projetos já contratados, com

geração de receitas e resultados previstos. Os mecanismos contratuais permitem o reequilíbrio de alguns custos à medida que os reajustes sejam obtidos ao longo do primeiro semestre.

Como premissas para o ROIC *Running Rate*, utilizamos o EBIT Ajustado dos últimos doze meses, uma alíquota de impostos normalizada de 22%, e desconsideramos da dívida líquida atual os investimentos realizados desde o 1T24 em projetos cujas operações ainda não estão completamente refletidas em nossa geração de receita.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mm)	4T24	3T24	4T23	2024	2023
EBITDA	430,0	449,9	415,7	1.819,5	1.728,0
Capital de Giro	(158,1)	(40,0)	(48,6)	(191,5)	(68,1)
Custo de venda de ativos utilizados na locação e prestação de serviços	84,5	64,2	73,5	276,3	205,1
Capex Renovação	(42,7)	(19,8)	(116,8)	(225,1)	(211,0)
Itens Não Caixa e outros	(21,3)	56,9	(21,9)	(38,3)	(313,9)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	292,5	511,1	301,8	1.640,9	1.340,2
(-) Imposto de renda e contribuição social pagos	4,0	(5,7)	(7,0)	(11,2)	(20,8)
(-) Capex outros	(5,8)	(2,0)	(18,4)	(33,7)	(23,2)
Fluxo de caixa livre	290,7	503,4	276,5	1.596,0	1.296,3
(-) Capex Expansão	(184,5)	(108,4)	(141,4)	(990,7)	(1.156,0)
(-) Aquisição de empresas	(84,3)	-	-	(84,3)	(92,2)
Fluxo após crescimento	21,8	395,0	135,1	521,1	48,1

Nosso foco na precificação dos novos contratos com rentabilidade adequada e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa operacional, trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura de capital. O capex de expansão com efeito caixa é líquido dos benefícios de linhas de financiamento (FINAME) e prazo de pagamento para fornecedores. A redução da necessidade de capex para manter o crescimento orgânico observada em 2024 junto a iniciativas de melhora do capital de giro, irão favorecer a geração de caixa e estratégia de desalavancagem da Companhia.

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

Reconciliação do EBITDA (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A / A	3T24	▲ T / T	2024	2023	▲ A / A
Lucro Líquido Total	22,7	72,9	-68,8%	43,8	-48,2%	207,3	351,7	-41,1%
Resultado Financeiro	242,6	241,9	0,3%	231,5	4,8%	942,1	903,7	4,2%
IR e contribuição social	1,1	(27,6)	-103,9%	16,8	-93,6%	61,0	26,0	135,1%
Depreciação e Amortização	163,7	128,4	27,5%	157,8	3,7%	609,1	446,6	36,4%
Depreciação imobilizado	124,0	81,6	52,0%	118,8	4,4%	457,5	326,8	40,0%
Depreciação IFRS 16	39,7	46,8	-15,2%	39,1	1,5%	151,5	119,8	26,5%
EBITDA	430,0	415,7	3,5%	449,9	-4,4%	1.819,5	1.728,0	5,3%
Custo de Venda de Ativos	(84,5)	73,5	-214,9%	(64,2)	31,7%	(276,3)	205,1	-234,7%
EBITDA-A	514,6	489,2	5,2%	514,1	0,1%	2.095,8	1.933,1	8,4%
Créditos extemporâneos líquidos	-	-	n.a	-	n.a	(151,7)	-	n.a
Provisões	-	-	n.a	8,3	n.a	11,9	-	n.a
Mais Valia	3,9	(4,4)	n.a	8,2	n.a	21,6	(259,2)	-108,3%
EBITDA Ajustado	434,0	411,2	5,5%	466,4	-6,9%	1.701,3	1.468,8	15,8%
EBITDA Ajustado ex - IFRS 16	394,3	364,4	8,2%	427,3	-7,7%	1.549,8	1.349,0	14,9%

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mm)	4T24	4T23	▲ A / A	3T24	▲ T / T	2024	2023	▲ A / A
Lucro Líquido	22,7	72,9	-68,8%	43,8	-48,2%	207,3	351,7	-41,1%
Créditos Extemporâneos Líquidos	-	-	n.a	-	n.a	(100,1)	-	n.a
Provisões	-	-	n.a	13,4	n.a	24,3	-	n.a
Mais Valia	2,6	(2,9)	n.a	5,4	n.a	14,3	(171,1)	-108,4%
Amortização PPA	10,4	12,2	-14,8%	10,1	n.a	44,3	32,1	38,1%
Lucro Líquido Ajustado	35,7	82,2	-56,5%	72,7	-50,9%	190,1	212,7	-10,7%
Margem (% ROL)	1,4%	3,8%	-2,4 p.p.	1,5%	-0,1 p.p.	2,4%	2,8%	-0,5 p.p.

Anexo II – Balanço Patrimonial

Ativo (R\$ milhões)	4T24	3T24	4T23	Passivo (R\$ milhões)	4T24	3T24	4T23
Ativo circulante				Passivo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	442,8	560,1	610,9	Fornecedores	309,3	308,0	505,9
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	1.451,3	1.752,3	1.243,3	Risco sacado a pagar	2,5	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	131,3	119,4	26,4	Instrumentos financeiros derivativos	112,7	77,3	58,5
Contas a receber	1.814,9	1.568,2	1.582,5	Empréstimos e financiamentos	1.474,8	1.338,6	894,3
Estoques	97,2	84,9	64,8	Debêntures	37,3	50,5	59,0
Tributos a recuperar	78,3	109,7	96,6	Arrendamentos a pagar	22,4	25,2	32,5
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	85,5	74,3	40,8	Arrendamentos por direito de uso	132,3	146,3	132,8
Outros créditos	23,1	27,9	24,9	Obrigações sociais e trabalhistas	364,7	435,0	322,3
Despesas antecipadas	37,8	54,8	28,6	Imposto de renda e contribuição social a recolher	1,6	7,4	3,4
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	389,3	408,8	197,9	Tributos a recolher	184,5	158,6	137,5
Adiantamentos a terceiros	67,0	57,6	62,2	Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	106,5	-	-
				Outras contas a pagar	75,8	83,6	85,1
				Adiantamentos de clientes	36,6	27,9	25,0
				Partes relacionadas	-	-	-
				Obrigações a pagar por aquisição de empresas	147,4	115,6	110,8
Total do ativo circulante	4.618,6	4.818,1	3.978,9	Total do passivo circulante	3.008,4	2.773,9	2.367,2
Ativo não circulante				Não circulante			
Não circulante				Empréstimos e financiamentos	4.256,0	4.714,6	3.766,7
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	0,8	0,6	-	Debêntures	1.565,3	1.564,4	2.100,4
Instrumentos financeiros derivativos	86,9	145,1	268,3	Arrendamentos a pagar	70,6	75,5	89,9
Contas a receber	25,3	45,5	36,0	Arrendamentos por direito de uso	441,7	434,8	373,6
Tributos a recuperar	87,0	77,5	163,7	Tributos a recolher	11,9	12,5	28,9
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	12,8	12,8	7,0	Provisão para demandas judiciais e administrativas	493,7	529,3	616,5
Depósitos judiciais	70,5	70,3	63,3	Imposto de renda e contribuição social diferidos	259,9	248,7	171,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	164,3	160,1	127,4	Partes relacionadas	0,0	2,2	2,1
Partes relacionadas	-	-	-	Outras contas a pagar	33,5	33,7	22,6
Ativo de indenização por combinação de negócios	406,8	414,0	515,0	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	448,8	483,0	544,2
Outros créditos	41,0	69,3	28,5	Obrigações Sociais e Trabalhistas	13,9	12,1	141,7
				Instrumentos financeiros derivativos	106,2	47,1	-
Total do realizável a longo prazo	895,4	995,2	1.209,4	Total do passivo não circulante	7.701,4	8.158,0	7.858,2
Investimentos	-	-	-				
Imobilizado	6.058,1	6.058,1	5.754,5	Total do patrimônio líquido	1.770,4	1.857,3	1.663,4
Intangível	908,1	917,8	946,1				
Total	6.966,2	6.976,0	6.700,6	Total do passivo e patrimônio líquido	12.480,2	12.789,2	11.888,9
Total do ativo não circulante	7.861,6	7.971,1	7.910,0				
Total do ativo	12.480,2	12.789,2	11.888,9				

Glossário

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

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

Informações Adicionais

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

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

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

Aviso Legal

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

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

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

Teleconferência e Webcast

Data: 25 de março de 2025, terça-feira.

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

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

Código de acesso: JSL
Webcast: ri.jsl.com.br

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

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

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



ENTENDER PARA ATENDER



EARNINGS RELEASE 4Q24

São Paulo, March 24, 2025 - JSL S.A. (B3: JSLG3) ("JSL") announces its results for 4Q24.

2024 RESULTS REFLECT SCALE TRANSFORMATION AND CONSISTENCY ON THE NEW LEVELS OF MARGINS AND PROFITABILITY

- Gross revenue reached R\$10.7 billion in 2024, up 20% over the previous year (organic growth of 16%); stable growth pace even at the current scale level – above IPO's plan
 - Asset-light operations reach 54% of the revenue, growing 18% Y/Y, showing a greater focus on asset-light projects
- Adjusted EBITDA stood at R\$ 1.7 billion for the year, up 16% compared to 2023, with a solid 19.4% margin, supported by the maturity of implemented projects and a strong focus on efficiency.
- Adjusted Net Income of R\$190.1 million in 2024, with potential for net margin expansion following our deleveraging strategy.
- New contracts reached R\$ 886 million in 4Q24, with an average term of 49 months, contributing an average of R\$ 18 million in monthly revenue, which supports organic growth. For the year, total new contracts amounted to R\$ 5.4 billion.
- Free cash flow after growth of R\$ 521.1 million in 2024 - even with a total capex of R\$1.1 billion that will still contribute to cash generation
- TIME magazine included JSL in its ranking of the "World's Best Companies for Sustainable Growth," recognizing the company's balance between financial performance and environmental practices.

Financial Highlights Summary (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ AY/ Y	3Q24	▲ Q/ Q	2024	2023	▲ Y / Y
Gross Revenue	2,937.5	2,555.1	15.0%	2,777.4	5.8%	10,686.0	8,929.8	19.7%
Gross Revenue from Services	2,856.3	2,462.2	16.0%	2,706.6	5.5%	10,382.8	8,645.1	20.1%
Gross Revenue from Asset Sales	81.3	92.9	-12.6%	70.8	14.8%	303.2	284.7	6.5%
Net Revenue	2,491.0	2,161.4	15.2%	2,352.3	5.9%	9,056.3	7,574.6	19.6%
Net Revenue from Services	2,411.3	2,071.5	16.4%	2,284.4	5.6%	8,762.4	7,299.0	20.0%
Net Revenue from Asset Sales	79.6	89.9	-11.4%	67.9	17.3%	293.9	275.7	6.6%
EBIT	266.4	287.3	-7.3%	292.1	-8.8%	1,210.5	1,281.4	-5.5%
Margin (% NR from Services)	11.0%	13.9%	-2.8 p.p.	12.8%	-1.7 p.p.	13.8%	17.6%	-3.7 p.p.
Net Income	22.7	72.9	-68.8%	43.8	-48.2%	207.3	351.7	-41.1%
Margin (% NR)	0.9%	3.4%	-2.5 p.p.	1.9%	-1.0 p.p.	2.3%	4.6%	-2.4 p.p.
EBITDA	430.0	415.7	3.5%	449.9	-4.4%	1,819.5	1,728.0	5.3%
Margin (% NR from Services)	17.8%	20.1%	-2.2 p.p.	19.7%	-1.9 p.p.	20.8%	23.7%	-2.9 p.p.
Net CAPEX	108.6	346.3	-68.6%	86.7	25.3%	789.0	1,008.7	-21.8%
Adjusted EBIT¹	286.1	301.4	-5.1%	323.8	-11.7%	1,159.4	1,070.8	8.3%
Margin (% NR from Services)	11.9%	14.5%	-2.7 p.p.	14.2%	-2.3 p.p.	13.2%	14.7%	-1.4 p.p.
Adjusted EBITDA¹	434.0	411.2	5.5%	466.4	-7.0%	1,701.3	1,468.8	15.8%
Margin (% NR)	18.0%	19.9%	-1.9 p.p.	20.4%	-2.4 p.p.	19.4%	20.1%	-0.7 p.p.
Adjusted¹ Net Income	35.7	82.2	-56.5%	72.7	-50.9%	190.1	212.7	-10.7%
Margin (% NR from Services)	1.4%	3.8%	-2.4 p.p.	3.1%	-1.7 p.p.	2.1%	2.8%	-0.7 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 4Q23 and 3Q24, as reported at the time. In 4Q24, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 3.9 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.6 million in Net Income. Additionally, EBIT was adjusted by R\$ 15.8 million and Net Income by R\$ 10.4 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.

Message from Management

2024 confirms the effectiveness of our strategic planning that brought scale and profitability to JSL, above what was planned in the IPO in September 2020. Robust organic growth every year, strategic acquisitions and disciplined capital allocation support this new level. In a macroeconomic scenario that varied considerably throughout the year, we maintained our commitment to diversifying our services and sectors of activity and delivering excellence. We continuously strive to maximize operational efficiency by optimizing costs, maintaining discipline in contract pricing and capital allocation.

These four years were marked by scale transformation, operational efficiency, and cash generation. Gross revenue in 2024 increased 3x compared to 2020, while EBITDA grew 4x, with a margin expansion of 3.2 percentage points. This underscores our focus on continuous and sustainable development, made possible by the dedication of our People in creating value for the Company, customers, and shareholders.

In 4Q24, we reached R\$ 2.4 billion in net revenue from services, a 16% increase compared to 4Q23 which demonstrates a steady rate of organic growth even at this level of scale. In 2024, net revenue was R\$9.1 billion, an increase of 20% compared to the previous year, with the effect of the consolidation of **IC Transportes** and **FSJ Logística**. If we exclude both companies, organic growth for the year was 16%. In 2024, we sign R\$5.4 billion in new contracts that will sustain our growth pace in the coming quarters. We added 28 new clients to our base and had a cross-selling of 89%. It is worth noting that part of the new contracts is made through cross-selling between companies in the JSL ecosystem.

Across our services, we saw strong performance in all segments, with urban distribution growing 31%, warehousing 26%, dedicated operations 17%, and cargo transportation 11%. In addition, strategic acquisitions continue to expand our presence in key sectors of our economy, such as e-commerce, fuels and chemicals. This quarter, we have already noticed an increase in the asset light operating profile (54% of revenue) as a result of the new contracts signed.

In 2024, we began our operation in Ghana to serve a client in the food and beverage sector, in line with the model of replicating client projects in other regions. This is a model that has proven to be successful and is an additional avenue of growth for JSL and its subsidiaries.

Our adjusted EBITDA for 4Q24 increased by 6% year-over-year, reaching R\$ 434.0 million with an 18.0% margin. Some projects implemented in the second quarter of 2024 were not yet fully mature in 4Q24. Additionally, we continued rolling out new projects from the R\$ 2.2 billion in contracts signed in 3Q24. As a result, the expected cost relief from previous implementations was not yet fully realized during the period. Inflationary pressures on key inputs, such as auto parts and tires, also increased costs, specifically impacting the profitability of these operations and putting pressure on their operational margins. However, contractual mechanisms protect us from significant cost fluctuations, and margins are expected to recover in the coming months. Despite these impacts, amid an unstable macroeconomic environment, we closed the year with EBITDA of R\$ 1.7 billion, maintaining a 19.4% margin. The reported EBITDA was R\$ 1.8 billion with a 20.8% margin.

Adjusted net income was R\$35.7 million in the fourth quarter of 2024. In comparison with 4Q23, in addition to the impacts of implementations and inflation on direct and indirect costs already mentioned in the paragraph above, it is important to mention that the 4Q23 result benefited from the IOE effect of the year and the tax benefit of subsidy on investments existing at the time. This last effect also impacted the comparison of the accumulated result for the year. These impacts were partially offset by the reduction in the debt spread of 0.5 p.p. observed throughout 2024, added to a slightly lower average CDI in the annual comparison (4Q24x4Q23). In the year, adjusted net income was R\$190.1 million.

In 4Q24, our ROIC Running Rate stood at 14.6%, impacted by the concentration of capital-intensive (Asset Heavy) projects in the first nine months of the year, as well as the initial implementation of some new 4Q24 projects. However, there is significant potential for expansion as these contracts mature.



We concluded the year with the confidence that we are on the right path to progress in our strategic plan. Consistent revenue growth, stable operating margins at levels appropriate for our business, new project implementations, and efficient capital allocation reinforce our confidence in advancing our logistics market consolidation agenda.

The current inflationary and high-interest-rate environment further reinforces our focus on deleveraging. As part of our strategy, prioritizing cash generation and debt management are key factors contributing to our long-term goals. An additional 0.2 percentage point reduction is estimated in our average debt spread with the amortization of a CRA bond priced at 147% of the CDI in May 2025.

Net CAPEX in 4Q24 was R\$108.6 million, reaching R\$789.0 million for the year. Investments were concentrated in the first half of the year due to project implementations requiring higher capital expenditures. In the second half of the year, most contracts signed were asset-light, reducing investment needs. However, it is worth noting that these projects also incur pre-operational costs and will contribute to results in the coming months. The year-over-year decline in net CAPEX also the result of the option to rent part of the assets necessary for the operation, which helps to accelerate JSL's deleveraging process.

We closed 4Q24 with R\$ 1.9 billion in cash, plus R\$ 702 million in committed credit lines, totaling R\$ 2.6 billion in available liquidity—sufficient to cover 1.7 times our short-term debt. This demonstrates our disciplined capital structure management, maintaining a strong cash position to meet short- and medium-term obligations. Leverage stood at 3.04x Net Debt/EBITDA and 2.63x Net Debt/EBITDA-A, our covenant benchmark.

We continue advancing our sustainability agenda with concrete actions and recognition. TIME magazine included us in its ranking of the "World's Best Companies for Sustainable Growth," which recognizes companies for their balance between financial performance and environmental practices. We launched the "Connecting Borders" program, an initiative focused on employing migrants and refugees, hiring professionals in Goiânia, and joining the UN Refugee Companies Forum. The "Women Behind the Wheel" program expanded to include Maintenance, Mining, and Charter services, impacting 202 women across six states.

We believe JSL is well-positioned to navigate current market challenges, supported by our solid business model, contract-based revenue predictability, and excellence in providing essential services to our customers. We remain focused on strengthening our capital structure by reducing leverage and improving net margin. These goals will be achieved through continuous process improvement, operational efficiency, and financial discipline.

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

Ramon Alcaraz

JSL CEO

The following financial information presented below has been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The results are presented on a consolidated basis and the information regarding the subsidiaries IC Transportes and FSJ Logística is consolidated from the date of their acquisitions (April 28, 2023 and August 31, 2023, respectively).

Consolidated Results

Consolidated (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ AY/Y	3Q24	▲ Q/Q	2024	2023	▲ Y/Y
Gross Revenue	2,937.5	2,555.1	15.0%	2,777.4	5.8%	10,686.0	8,929.8	19.7%
Gross Revenue from Services	2,856.3	2,462.2	16.0%	2,706.6	5.5%	10,382.8	8,645.1	20.1%
Gross Revenue from Asset Sales	81.3	92.9	-12.6%	70.8	14.8%	303.2	284.7	6.5%
Net Revenue	2,491.0	2,161.4	15.2%	2,352.4	5.9%	9,056.3	7,574.6	19.6%
Net Revenue from Services	2,411.3	2,071.5	16.4%	2,284.4	5.6%	8,762.4	7,299.0	20.0%
Dedicated Operations	780.2	663.8	17.5%	762.9	2.3%	2,902.3	2,500.0	16.1%
Cargo Transportation	1,124.2	1,010.6	11.2%	1,078.4	4.3%	4,107.0	3,368.5	21.9%
Urban Distribution	203.0	155.0	30.9%	166.8	21.7%	656.5	553.3	18.6%
Warehousing	303.9	242.0	25.5%	276.3	10.0%	1,096.5	877.1	25.0%
Net Revenue from Asset Sales	79.6	89.9	-11.4%	67.9	17.3%	293.9	275.7	6.6%
Total Costs	(2,103.2)	(1,778.4)	18.3%	(1,935.3)	8.7%	(7,502.4)	(6,182.5)	21.3%
Cost of Services	(2,018.7)	(1,704.9)	18.4%	(1,871.1)	7.9%	(7,226.1)	(5,977.3)	20.9%
Cost of Asset Sales	(84.5)	(73.5)	14.9%	(64.2)	31.7%	(276.3)	(205.1)	34.7%
Gross Profit	387.8	382.9	1.3%	417.0	-7.0%	1,553.9	1,392.2	11.6%
Operational Expenses	(121.4)	(95.6)	26.9%	(125.0)	-2.9%	(343.4)	(110.8)	210.1%
EBIT	266.4	287.3	-7.3%	292.1	-8.8%	1,210.5	1,281.4	-5.5%
Margin (% NR from Services)	11.0%	13.9%	-2.8 p.p.	12.8%	-1.7 p.p.	13.8%	17.6%	-3.7 p.p.
Financial Result	(242.6)	(241.9)	0.3%	(231.5)	4.8%	(942.1)	(903.7)	4.2%
Financial Revenues	44.8	29.7	51.1%	57.4	-22.0%	247.5	95.5	159.3%
Financial Expenses	(287.4)	(271.6)	5.8%	(288.9)	-0.5%	(1,189.6)	(999.1)	19.1%
Taxes	(1.1)	27.6	-103.9%	(16.8)	-93.6%	(61.0)	(26.0)	135.1%
Net Income (Loss)	22.7	72.9	-68.8%	43.8	-48.2%	207.3	351.7	-41.1%
Margin (% NR)	0.9%	3.4%	-2.5 p.p.	1.9%	-1.0 p.p.	2.3%	4.6%	-2.4 p.p.
EBITDA	430.0	415.7	3.5%	449.9	-4.4%	1,819.5	1,728.0	5.3%
Margin (% NR from Services)	17.8%	20.1%	-2.2 p.p.	19.7%	-1.9 p.p.	20.8%	23.7%	-2.9 p.p.
EBITDA-A	514.6	489.2	5.2%	514.1	0.1%	2,095.8	1,933.1	8.4%
Margin (% NR from Services)	21.3%	23.6%	-2.3 p.p.	22.5%	-1.2 p.p.	23.9%	26.5%	-2.6 p.p.
Net CAPEX	108.6	346.3	-68.6%	86.7	25.3%	789.0	1,008.7	-21.8%
Adjusted¹ EBIT	286.1	301.4	-5.1%	323.8	-11.7%	1,159.4	1,070.8	8.3%
Margin (% NR from Services)	11.9%	14.5%	-2.7 p.p.	14.2%	-2.3 p.p.	13.2%	14.7%	-1.4 p.p.
Adjusted¹ EBITDA	434.0	411.2	5.5%	466.4	-7.0%	1,701.3	1,468.8	15.8%
Margin (% NR from Services)	18.0%	19.9%	-1.9 p.p.	20.4%	-2.4 p.p.	19.4%	20.1%	-0.7 p.p.
Adjusted¹ Net Income	35.7	82.2	-56.5%	72.7	-50.9%	190.1	212.7	-10.7%
Margin (% NR)	1.4%	3.8%	-2.4 p.p.	3.1%	-1.7 p.p.	2.1%	2.8%	-0.7 p.p.

¹Adjusted EBITDA, EBIT, and Net Income in 4Q23 and 3Q24, as reported at the time. In 4Q24, EBITDA and EBIT were adjusted by R\$ 3.9 million to exclude the impact of the write-off of goodwill allocated to the cost of asset sales, reflecting an adjustment of R\$ 2.6 million in Net Income. Additionally, EBIT was adjusted by R\$ 15.8 million and Net Income by R\$ 10.4 million to exclude the effects of amortization of goodwill/excess value from acquisitions.

Net Revenue from Services reached R\$ 2,411.3 million, recording a 16% growth compared to 4Q23. This result was driven by the start of operations of projects implemented throughout the year, further contributing to the diversification of our service and customer portfolio. We strengthened our presence across virtually all sectors of the economy, providing multiple avenues for growth and ensuring highly resilient demand.

Food & Beverage continued to represent the largest share of our revenue (25% of 4Q24 revenue), followed by Pulp & Paper (16%), which grew 41% compared to 4Q23, driven by projects implemented in the first half of 2024, and Automotive (14%). Consumer Goods (12%) and E-commerce (5%) also stood out this quarter, both posting growth above 28% year-over-year, driven by the implementation of new contracts.

Growth was balanced between the Asset Light and Asset Heavy business models, accounting for 54% and 46% of revenue, respectively. The performance of both models is detailed in the following sections.

Growth remained consistent across services:

- Cargo Transportation (47% of Net Revenue from Services in 4Q24) grew 11% year-over-year, driven by organic growth from new contracts in Chemicals and Food & Beverage, and increased demand for refrigerated and frozen food transportation (+18%). Our exposure to Cargo Transportation is primarily in specialized and dedicated transportation services, which have higher entry barriers and strong demand predictability.
- Dedicated Operations (32% of Net Revenue from Services in 4Q24) grew 18% compared to 4Q23, benefiting from the implementation of new contracts in Pulp & Paper and higher demand for intralogistics operations. These two sectors combined saw a 45% increase year-over-year.
- Warehousing (13% of Net Revenue from Services in 4Q24) reported a 26% increase, mainly due to new contracts implemented throughout the year in the Consumer Goods segment.
- Urban Distribution (8% of Net Revenue from Services in 4Q24) posted a 31% annual increase, with Food & Beverage standing out due to higher demand and new contracts. Notably, projects launched in 2Q24 for a key customer in a new region of Brazil, as well as a major e-commerce project implemented in 3Q24, are now significantly contributing to this segment's revenue.

REKDOWN OF NET REVENUE FROM SERVICES (4Q24)



Adjusted EBITDA reached R\$434.0 million with a margin of 18.0% in 4Q24. For the year, adjusted EBITDA grew by 16% (2024 vs. 2023). As previously mentioned, the quarterly margin was impacted by inflationary pressure on input costs, which increased operating expenses and weighed on the profitability of certain contracts, in addition to pre-operational costs related to project implementations throughout the quarter.

In addition to these cost effects, EBIT for the quarter was also impacted by a higher average depreciation rate compared to the same period last year, primarily due to the asset mix allocated to operations which already have a larger volume of assets in the EURO6 standard. We implemented projects that required new assets and fleet renewals, leading to the replacement of older assets that were no longer being depreciated due to their residual value being close to the appreciation in market value with new assets subject to standard depreciation rates. Additionally, projects implemented during the period already have assets undergoing depreciation, but their full projected revenue has not yet been realized.

Adjusted net income was R\$ 35.7 million in 4Q24. The operational impacts mentioned above were partially offset by a 0.5 percentage point reduction in the average debt cost spread throughout the year, combined with a lower average CDI in the annual comparison (4Q24x4Q23). It is important to mention that the 4Q23 result incorporated the full IOE effect of the year, while in 2024 the amount was deferred throughout all quarters. In 2023, we also had the investment subsidy benefit – a benefit revoked in Dec/23. These impacts contributed to the 2023 result in R\$72.4 million, which did not benefit 2024.

Asset Light

Asset Light (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ AY/Y	3Q24	▲ Q/Q	2024	2023	▲ Y/Y
Gross Revenue	1,567.1	1,332.2	17.6%	1,458.4	7.4%	5,590.0	4,754.0	17.6%
Net Revenue	1,311.2	1,115.7	17.5%	1,215.8	7.8%	4,665.3	3,978.6	17.3%
Net Revenue from Services	1,299.2	1,101.1	18.0%	1,200.6	8.2%	4,608.7	3,926.4	17.4%
Dedicated Operations	228.8	179.3	27.6%	211.4	8.2%	823.7	691.5	19.1%
Cargo Transport	706.4	644.0	9.7%	667.2	5.9%	2,521.1	2,232.8	12.9%
Urban Distribution	60.2	35.8	68.2%	45.7	31.7%	167.5	124.9	34.1%
Warehousing	303.9	242.0	25.6%	276.3	10.0%	1,096.5	877.1	25.0%
Net Revenue from Asset Sales	12.0	14.5	-17.4%	15.2	-21.1%	56.5	52.2	8.2%
Total Costs	(1,111.1)	(942.0)	18.0%	(1,026.4)	8.3%	(3,960.3)	(3,334.4)	18.8%
Cost of Services	(1,098.1)	(928.0)	18.3%	(1,011.1)	8.6%	(3,907.7)	(3,295.5)	18.6%
Personnel	(358.5)	(268.5)	33.5%	(322.3)	11.2%	(1,259.2)	(941.0)	33.8%
Third parties truck drivers	(458.2)	(438.5)	4.5%	(448.9)	2.1%	(1,668.1)	(1,565.0)	6.6%
Fuel and lubricants	(67.6)	(61.7)	9.5%	(64.2)	5.3%	(246.0)	(185.6)	32.6%
Parts / tires / maintenance	(56.9)	(48.5)	17.5%	(50.6)	12.4%	(208.2)	(176.3)	18.1%
Depreciation / amortization	(72.3)	(55.9)	29.3%	(65.2)	10.9%	(268.5)	(198.2)	35.5%
Others	(84.6)	(54.8)	54.3%	(59.9)	41.4%	(257.6)	(229.3)	12.4%
Cost of Asset Sales	(13.0)	(14.1)	-7.7%	(15.3)	-14.8%	(52.6)	(39.0)	35.0%
Gross Profit	200.1	173.6	15.3%	189.4	5.6%	704.9	644.2	9.4%
Operational Expenses	(77.3)	(54.5)	41.9%	(53.7)	44.0%	(251.3)	(197.2)	27.5%
EBIT	122.8	119.1	3.1%	135.8	-9.5%	453.6	446.9	1.5%
Margin (% NR from Services)	9.4%	10.8%	-1.5 p.p.	11.3%	-1.9 p.p.	9.8%	11.4%	-1.5 p.p.
EBITDA	209.1	197.7	5.8%	215.6	-3.0%	771.8	710.4	8.6%
Margin (% NR from Services)	16.1%	18.0%	-1.9 p.p.	18.0%	-1.9 p.p.	16.7%	18.1%	-1.3 p.p.

Net revenue from Services in the Asset Light segment totaled R\$ 1,299.2 million in 4Q24, an 18% increase compared to the same period last year. Major projects implemented in the Food & Beverage sector were the key driver behind the 68% growth in the Urban Distribution segment. Dedicated Operations grew by 28%, fueled by higher demand from the Automotive sector in intralogistics operations. Warehousing increased by 26%, driven by the implementation of new projects in the Consumer Goods sector. Cargo Transportation posted a 10% year-over-year increase, reflecting a modest increase in growth driven by new projects in the Consumer Goods and Food sectors. However, this segment remained impacted by the intentional revenue reduction in agribusiness sector, in line with the strategic plan to reposition and recover margins in this sector.

From an industry perspective, Automotive accounted for 24% of the segment's revenue (milk run, intralogistics and vehicle transportation services), Consumer Goods accounted for 19% (with a focus on warehousing and transfers between DCs) and Food & Beverage for 15% (transportation and warehousing).

The segment's EBITDA stood at R\$209.1 million in the quarter (+6% vs. 4Q23) with a margin of 16.1%. Projects rolled out in recent quarters, mainly in Warehousing within Consumer Goods, have not yet reached full maturity but continue to incur high pre-operational personnel costs due to labor-intensive operations, weighing on the Asset Light EBITDA margin. This result was also impacted by a R\$7.7 million Allowance for Doubtful Accounts (AFDA) from two long-standing agribusiness clients that filed for bankruptcy protection – without this effect, the margin would have been 16.7%. This effect is not adjusted in the table above and in the consolidated figure.

Asset Heavy

Asset Heavy (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ AY/Y	3Q24	▲ Q/Q	2024	2023	▲ Y/Y
Gross Revenue	1,370.5	1,222.9	12.1%	1,318.9	3.9%	5,096.1	4,175.8	22.0%
Net Revenue	1,179.7	1,045.7	12.8%	1,136.6	3.8%	4,391.0	3,596.0	22.1%
Net Revenue from Services	1,112.1	970.3	14.6%	1,083.8	2.6%	4,153.6	3,372.6	23.2%
Dedicated Operations	551.5	484.5	13.8%	551.5	0.0%	2,078.7	1,808.5	14.9%
Cargo Transport	417.8	366.6	14.0%	411.2	1.6%	1,585.9	1,135.6	39.7%
Urban Distribution	142.8	119.2	19.8%	121.1	17.9%	489.0	428.4	14.2%
Warehousing	-	-	n.a	-	n.a	-	-	n.a
Net Revenue from Asset Sales	67.6	75.4	-10.3%	52.7	28.3%	237.4	223.4	6.2%
Total Costs	(992.1)	(836.4)	18.6%	(908.9)	9.1%	(3,542.1)	(2,848.0)	24.4%
Cost of Services	(920.5)	(777.0)	18.5%	(860.0)	7.0%	(3,318.5)	(2,681.9)	23.7%
Personnel	(395.4)	(327.0)	20.9%	(372.1)	6.3%	(1,416.4)	(1,172.8)	20.8%
Third parties truck drivers	(36.0)	(29.8)	21.0%	(29.3)	23.0%	(116.8)	(109.9)	6.3%
Fuel and lubricants	(219.6)	(196.0)	12.0%	(215.6)	1.9%	(826.6)	(627.7)	31.7%
Parts / tires / maintenance	(134.7)	(125.2)	7.6%	(128.8)	4.6%	(508.7)	(426.4)	19.3%
Depreciation / amortization	(70.7)	(45.7)	54.6%	(70.5)	0.3%	(247.4)	(170.3)	45.3%
Others	(64.0)	(53.3)	20.2%	(43.7)	46.5%	(202.6)	(174.9)	15.9%
Cost of Asset Sales	(71.5)	(59.5)	20.3%	(48.9)	46.2%	(223.6)	(166.1)	34.6%
Gross Profit	187.7	209.3	-10.3%	227.6	-17.6%	848.9	748.0	13.5%
Operational Expenses	(44.1)	(45.6)	-3.3%	(63.0)	-30.1%	(231.9)	(172.7)	134.2%
EBIT	143.6	163.7	-12.3%	164.6	-12.8%	617.0	575.3	7.3%
Margin (% NR from Services)	12.2%	15.7%	-3.5 p.p.	15.2%	-3.0 p.p.	14.9%	17.1%	-2.2 p.p.
EBITDA	220.9	213.5	3.4%	242.6	-9.0%	907.9	758.5	19.7%
Margin (% NR from Services)	19.9%	22.0%	-2.1 p.p.	22.4%	-2.5 p.p.	21.9%	22.5%	-0.6 p.p.

Net Service Revenue reached R\$1,112.1 million in 4Q24, a 15% increase compared to 4Q23. Urban Distribution grew 20%, driven by new contracts implemented, primarily in e-commerce. Dedicated Operations posted a 14% year-over-year increase, supported by the ramp-up of projects in Pulp & Paper. Meanwhile, Cargo Transportation grew by 14%, driven by new projects in Food & Beverage and E-commerce, both of which involve specialized services. The essential nature and high quality of our services within our customers' supply chains enable us to maintain a consistent growth trajectory.

From an industry perspective, Food & Beverage accounted for 37% of the segment's revenue (with refrigerated and frozen food transportation and urban distribution), Pulp & Paper for 29% (with services throughout the customer's production chain) and Chemicals for 10% (with specialized and dedicated transportation services for liquids and gases).

Asset Heavy EBITDA stood at R\$ 220.9 million in 4Q24, with a 19.9% margin. The margin declined compared to the same period last year, impacted by higher input costs and rising interest rates, as previously mentioned, which affected the profitability of certain contracts, particularly in Pulp & Paper (capital-intensive). However, contractual mechanisms protect us from major fluctuations in key input prices, and the segment margin is expected to return to appropriate levels during the first half of 2025.

Financial Results

Financial Result (R\$ mm)	4Q24	4Q23	▲ Y / Y	3Q24	▲ Q / Q	2024	2023	▲ Y / Y
Financial Revenues	44.8	29.7	51.1%	57.4	-22%	247.5	95.5	159.3%
Financial Expenses	(287.4)	(271.6)	5.8%	(288.9)	-0.5%	(1,189.6)	(999.1)	19.1%
Financial Result	(242.6)	(241.9)	0.3%	(231.5)	4.8%	(942.1)	(903.7)	4.3%

Financial expenses related to debt service (4Q24 vs. 4Q23) decreased by R\$5.9 million, impacted by R\$43.7 million due to higher average gross debt in the period, offset by R\$48.6 million by the reduction in the CDI and spread of our debts. Compared to 3Q24, there was an increase in the average cost of debt due to the increase in the Selic rate throughout 4Q24. In the financial expenses line, this effect was offset by the reduction in gross debt (4Q vs. 3Q), while financial income fell by 22% due to lower cash invested in the period. As a result, the financial result in the quarterly comparison was 4.8% worse.

Capital Structure

Debt (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ Y / Y	3Q24	▲ Q / Q
Gross Debt	7,427.0	6,706.5	10.7%	7,628.6	-2.6%
Cash and Cash Equivalents	1,894.9	1,854.1	2.2%	2,313.0	-18.1%
Net Debt	5,532.2	4,852.4	14.0%	5,315.6	4.1%
Average cost of Net Debt (p.y.)	14.6%	14.8%	-0.1 p.p.	13.5%	+1.1 p.p.
Net Debt cost after taxes (p.y.)	9.7%	9.8%	-0.1 p.p.	8.9%	+0.7 p.p.
Average term of net debt (years)	5.1	3.9	32.6%	5.9	-12.6%
Average cost of Gross Debt (p.y.)	13.4%	13.6%	-0.2 p.p.	12.8%	+0.6 p.p.
Average term of gross debt (years)	3.8	3.7	3.5%	4.5	-15.6%

We ended 4Q24 with R\$ 1.9 billion in Cash and Financial Investments, along with R\$ 709 million in committed credit lines, totaling R\$ 2.6 billion in liquidity sources—equivalent to 1.7x our short-term debt. This volume is sufficient to repay debt until the fourth quarter of 2026. It is worth noting that the Average Cost of Gross Debt is calculated based on the weighting of financial expenses related to debt service and the average debt balance at the end of each period. With the amortization of a CRA bond priced at 147% of the CDI in May 2025, we expect a further 0.2 percentage point reduction in our average debt cost spread.

Leverage (R\$ million)	4Q24	3Q24	4Q23
Net Debt / EBITDA	3.04x	2.94x	2.68x
Net Debt/ EBITDA-A	2.63x	2.58x	2.41x
EBITDA-A / Financial Result	2.82x	2.74x	2.96x
EBITDA LTM	1,819.5	1,805.2	1,810.4
EBITDA-A LTM	2,106.8	2,059.3	2,010.4

¹EBITDA-A calculated according to the covenants methodology."

Our leverage was 3.04x Net Debt/EBITDA and 2.63x Net Debt/EBITDA-A, our covenant benchmark. The coverage ratio, measured as EBITDA-A/Net Financial Result, stood at 2.82x. We have maintained controlled leverage levels, despite investments over the past 12 months that have not yet fully translated into revenue (and results), as well as a higher cost of capital. This reflects our strong cash generation and pricing efficiency in contract structuring. The current high-interest-rate environment further reinforces our capital allocation discipline, with a focus on deleveraging.

Investments

Investments (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ Y / Y	3Q24	▲ Q / Q	2024	2023	▲ Y / Y
Gross capex by nature	189.9	439.2	-56.8%	157.4	-17.1%	1,092.2	1,293.3	-15.6%
Expansion	145.8	313.7	-53.5%	131.2	-10.0%	833.4	1,052.7	-20.8%
Maintenance	38.3	107.1	-64.2%	24.2	-36.7%	225.1	217.5	3.5%
Others	5.8	18.4	-68.6%	2.0	-64.8%	33.7	23.2	45.4%
Gross capex by type	189.9	439.2	-56.8%	157.4	-17.1%	1,092.2	1,293.3	-15.6%
Trucks	84.3	359.0	-76.5%	101.7	20.6%	764.1	802.1	-4.7%
Machinery and Equipment	53.9	36.1	49.6%	14.8	-72.6%	132.6	181.6	-27.0%
Light Vehicles	27.9	10.8	158.4%	6.9	-75.2%	79.7	209.8	-62.0%
Bus	2.4	9.0	-73.1%	3.6	49.0%	21.3	19.4	9.8%
Others	21.3	24.3	-12.4%	30.4	42.8%	94.5	80.4	17.5%
Sale of assets	81.3	92.9	-12.6%	70.8	-12.9%	303.2	284.7	6.5%
Total net capex	108.6	346.3	-68.6%	86.7	-20.2%	789.0	1,008.7	-21.8%

Net CAPEX for 4Q24 reached R\$108.6 million. Gross CAPEX amounted to R\$189.9 million, of which 77% was for expansion to support the implementation of new contracts and secure future revenues. The decline in net CAPEX in 2024 vs. 2023 confirms the reduced need for investment to sustain organic growth due to the profile of new contracts signed in 2024, especially in the second half of the year, in addition to the possibility of operational change with the leasing of assets for contracts that require capex in their operations.

It is important to note that JSL does not operate with an inventory of assets. We only make investments for direct use in each operation once commercial contracts have been signed. The cash impact of the investments made during the period is reflected in the 'Cash Flow' session.

Profitability

ROIC (Return on Invested Capital)	2024	2023	3Q24 LTM	Running Rate LTM		
				2024	2023	3Q24 LTM
EBIT	1,210.5	1,281.4	1,231.4	1,159.4	1,070.8	1,174.7
Effective Rate	22.7%	7%	11%	22%	22%	22%
NOPLAT	935.1	1,193.3	1,093.8	904.5	835.2	916.2
Current Period Net Debt	5,532.2	4,852.4	5,315.6	4,442.6	4,111.7	4,000.0
Previous Period Net Debt	4,852.4	3,418.5	4,494.7	4,482.6	3,418.5	4,326.6
Average Net Debt	5,192.3	4,135.4	4,905.2	4,462.6	3,765.1	4,163.3
Current Period Equity	1,770.4	1,663.4	1,857.3	1,770.4	1,663.4	1,857.3
Previous Period Equity	1,663.4	1,412.6	1,683.3	1,663.4	1,412.6	1,683.3
PL médio	1,716.9	1,538.0	1,770.3	1,716.9	1,538.0	1,770.3
Invested Capital Current Period	7,302.5	6,515.8	7,172.9	6,212.9	5,775.2	5,857.3
Invested Capital Previous Period	6,515.8	4,831.1	6,178.0	6,146.0	4,831.1	6,009.9
Average Invested Capital	6,909.2	5,673.5	6,675.5	6,179.5	5,303.1	5,933.6
ROIC	13.5%	21.0%	16.4%	14.6%	15.8%	15.4%

In 4Q24, our reported LTM ROIC stood at 13.5%, while the ROIC Running Rate was 14.6%. As previously explained, cost pressures on the operating margin of certain contracts impacted the company's consolidated margin, leading to a slight decrease in the ROIC Running Rate. However, it still remained close to 15%. It is important to highlight that our invested capital is always linked to contracted projects, with expected revenue

and returns. Additionally, contractual mechanisms allow for cost rebalancing as adjustments are implemented throughout the first half of the year.

For the ROIC Running Rate calculation, we use Adjusted EBIT for the last twelve months, a normalized tax rate of 22%, and exclude from current net debt the investments made since 1Q24 in projects whose operations are not yet fully reflected in our revenue generation.

Cash flow

Cash Flow (R\$ million)	4Q24	3Q24	4Q23	2024	2023
EBITDA	430.0	449.9	415.7	1,819.5	1,728.0
Working Capital	(158.1)	(40.0)	(48.6)	(191.5)	(68.1)
Cost of asset sales for rent and services provided	84.5	64.2	73.5	276.3	205.1
Maintenance Capex	(42.7)	(19.8)	(116.8)	(225.1)	(211.0)
Non Cash and Others	(21.3)	56.9	(21.9)	(38.3)	(313.9)
Cash generated by operational activities	292.5	511.1	301.8	1,640.9	1,340.2
(-) Income tax and social contribution paid	4.0	(5.7)	(7.0)	(11.2)	(20.8)
(-) Capex others	(5.8)	(2.0)	(18.4)	(33.7)	(23.2)
Free Cash Flow	290.7	503.4	276.5	1,596.0	1,296.3
(-) Expansion Capex	(184.5)	(108.4)	(141.4)	(990.7)	(1,156.0)
(-) Companies acquisition	(84.3)	-	-	(84.3)	(92.2)
Cash flow after growth	21.8	395.0	135.1	521.1	48.1

Our focus on pricing new contracts with adequate profitability and ensuring capital allocation efficiency allows us to maintain strong operating cash flow generation, reinforcing the resilience of our business model and supporting growth without compromising our capital structure. Expansion CAPEX with cash impact is net of the financing benefits (FINAME) and supplier payment terms. The reduced CAPEX requirement to sustain organic growth observed in 2024, combined with initiatives to improve working capital, will further support cash generation and the company's deleveraging strategy.

Exhibit I - Reconciliation of EBITDA and Net Profit

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ Y / Y	3Q24	▲ Q / Q	2024	2023	▲ Y / Y
Total Net Income	22.7	72.9	-68.8%	43.8	-48.2%	207.3	351.7	-41.1%
Financial Result	242.6	241.9	0.3%	231.5	4.8%	942.1	903.7	4.2%
Taxes	1.1	(27.6)	-103.9%	16.8	-93.6%	61.0	26.0	135.1%
Depreciation and Amortization	163.7	128.4	27.5%	157.8	3.7%	609.1	446.6	36.4%
Fixed asset depreciation	124.0	81.6	52.0%	118.8	4.4%	457.5	326.8	40.0%
IFRS 16 depreciation	39.7	46.8	-15.2%	39.1	1.5%	151.5	119.8	26.5%
EBITDA	430.0	415.7	3.5%	449.9	-4.4%	1,819.5	1,728.0	5.3%
Cost of Asset Sales	(84.5)	73.5	-214.9%	(64.2)	31.7%	(276.3)	205.1	-234.7%
EBITDA-A	514.6	489.2	5.2%	514.1	0.1%	2,095.8	1,933.1	8.4%
Extemporaneous net credits	-	-	n.a	-	n.a	(151.7)	-	n.a
Provisions	-	-	n.a	8.3	n.a	11.9	-	n.a
Additional value from acquisitions	3.9	(4.4)	n.a	8.2	n.a	21.6	(259.2)	-108.3%
Adjusted EBITDA	434.0	411.2	5.5%	466.4	-6.9%	1,701.3	1,468.8	15.8%
Adjusted EBITDA ex IFRS 16	394.3	364.4	8.2%	427.3	-7.7%	1,549.8	1,349.0	14.9%

Net Income Reconciliation(R\$ million)	4Q24	4Q23	▲ Y / Y	3Q24	▲ Q / Q	2024	2023	▲ Y / Y
Lucro Líquido	22.7	72.9	-68.8%	43.8	-48.2%	207.3	351.7	-41.1%
Write-off of improvements	-	-	n.a	-	n.a	(100.1)	-	n.a
Provisions	-	-	n.a	13.4	n.a	24.3	-	n.a
Additional value from acquisitions	2.6	(2.9)	n.a	5.4	n.a	14.3	(171.1)	-108.4%
PPA amortization	10.4	12.2	-14.8%	10.1	n.a	44.3	32.1	38.1%
Adjusted Net Income¹	35.7	82.2	-56.5%	72.7	-50.9%	190.1	212.7	-10.7%
Margin (% NR)	1.4%	3.8%	-2.4 p.p.	1.5%	-0.1 p.p.	2.4%	2.8%	-0.5 p.p.

Exhibit II – Balance Sheet

Assets (R\$ million)	4Q24	3Q24	4Q23	Liabilities (R\$ million)	4Q24	3Q24	4Q23
Current assets				Current liabilities			
Cash and cash equivalents	442.8	560.1	610.9	Providers	309.3	308.0	505.9
Securities	1,451.3	1,752.3	1,243.3	Accounts payable	2.5	-	-
Derivative financial instruments	131.3	119.4	26.4	Derivative Financial Instruments	112.7	77.3	58.5
Accounts receivable	1,814.9	1,568.2	1,582.5	Loans and financing	1,474.8	1,338.6	894.3
Inventory / Warehouse	97.2	84.9	64.8	Debentures	37.3	50.5	59.0
Taxes recoverable	78.3	109.7	96.6	Financial lease payable	22.4	25.2	32.5
Income tax and social contribution	85.5	74.3	40.8	Lease for right use	132.3	146.3	132.8
Other credits	23.1	27.9	24.9	Labor obligations	364.7	435.0	322.3
Prepaid expenses	37.8	54.8	28.6	Tax liabilities	1.6	7.4	3.4
Assets available for sale (fleet renewal)	389.3	408.8	197.9	Income and social contribution taxes payable	184.5	158.6	137.5
Third-party payments	67.0	57.6	62.2	Dividends and Interest on Equity Payable	106.5	-	-
				Other Accounts payable	75.8	83.6	85.1
				Advances from customers	36.6	27.9	25.0
				Related parties	-	-	-
				Acquisition of companies payable	147.4	115.6	110.8
Total current assets	4,618.6	4,818.1	3,978.9	Total current liabilities	3,008.4	2,773.9	2,367.2
Non-current assets				Non-current liabilities			
Non-current				Loans and financing	4,256.0	4,714.6	3,766.7
Securities	0.8	0.6	-	Debentures	1,565.3	1,564.4	2,100.4
Derivative financial instruments	86.9	145.1	268.3	Financial lease payable	70.6	75.5	89.9
Accounts receivable	25.3	45.5	36.0	Lease for right use	441.7	434.8	373.6
Taxes recoverable	87.0	77.5	163.7	Tax liabilities	11.9	12.5	28.9
Deferred income and social contribution taxes	12.8	12.8	7.0	Provision for judicial and administrative claims	493.7	529.3	616.5
Judicial deposits	70.5	70.3	63.3	Deferred income and social contribution taxes	259.9	248.7	171.6
Income tax and social contribution	164.3	160.1	127.4	Related parties	0.0	2.2	2.1
Related parts	-	-	-	Other Accounts payable	33.5	33.7	22.6
Compensation asset by business combination	406.8	414.0	515.0	Company acquisitions payable	448.8	483.0	544.2
Other credits	41.0	69.3	28.5	Labor obligations	13.9	12.1	141.7
				Derivative financial instruments	106.2	47.1	-
Total	895.4	995.2	1,209.4	Total non-current liabilities	7,701.4	8,158.0	7,858.2
Investments	-	-	-				
Property, plant and equipment	6,058.1	6,058.1	5,754.5	Total Equity	1,857.3	1,818.5	1,683.3
Intangible	908.1	917.8	946.1				
Total	6,966.2	6,976.0	6,700.6	Total Liabilities and Equity	12,567.1	12,750.3	11,908.7
Total non-current assets	7,861.6	7,971.1	7,910.0				
Total Assets	12,480.2	12,789.2	11,888.9				

Glossary

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

IFRS16 - The International Accounting Standards Board (IASB) has issued CPC 06 (R2) /IFRS 16, which requires lessees to recognize most leases on the balance sheet, with a liability for future payments and an asset for the right-of-use being recorded. The standard entered into effect as of January 1, 2019.

Additional Information

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

As of January 1, 2019, JSL adopted CPC 06 (R2)/IFRS 16 in its accounting financial statements corresponding to 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: Tuesday, March 25, 2025

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

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

Access code: JSL
Webcast: ri.jsl.com.br

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

For further information, please contact the Investor Relations Department:

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