



«CENTRAL DE OPERAÇÕES»

NOSSOS VALORES

- «CLIENTE»
- «GENTE»
- «TRABALHO»
- «SIMPLICIDADE»
- «LUCRO»

DIGITAL

JSL
ENTENDER PARA ATENDER

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T25



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR

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

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

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

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

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

Mensagem da administração

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

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

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



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



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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

O ROIC *running rate* dos últimos doze meses (UDM) foi de 14,6% no terceiro trimestre de 2025. A consolidação da evolução das margens operacionais apresentada nos últimos dois trimestres, somada ao *ramp-up* dos novos contratos implantados, representa potencial relevante de expansão da rentabilidade nos próximos trimestres.

No 3T25, fechamos R\$ 854 milhões em **novos contratos**, com prazo médio de 62 meses, com destaque para os setores de químicos, automotivos, e de siderurgia e mineração, que sustentarão o ritmo de crescimento nos próximos trimestres.

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

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

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

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

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

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

Ramon Alcaraz
Diretor Presidente da JSL

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

Resultado Consolidado

'Consolidado (R\$ mm)	3T25	3T24	▲ A / A	2T25	▲ T / T	9M25	9M24	▲ A / A
Receita Bruta	2.915,4	2.777,4	5,0%	2.789,9	4,5%	8.439,1	7.748,5	8,9%
Receita Bruta de Serviços	2.795,2	2.706,6	3,3%	2.681,6	4,2%	8.110,9	7.526,6	7,8%
Receita Bruta Venda Ativos	120,3	70,8	70,0%	108,3	11,1%	328,2	221,9	47,9%
Receita Líquida	2.484,9	2.352,4	5,6%	2.381,8	4,3%	7.186,6	6.565,3	9,5%
Receita Líquida de Serviços	2.369,6	2.284,4	3,7%	2.274,3	4,2%	6.873,4	6.351,0	8,2%
JSL Serviços Dedicados	1.743,9	1.755,3	-0,7%	1.674,5	4,1%	5.081,8	4.841,6	5,0%
Intrallog	498,4	419,5	18,8%	486,3	2,5%	1.434,4	1.189,3	20,6%
JSL Digital	127,4	109,6	16,3%	113,5	12,3%	357,2	320,1	11,6%
Receita Líquida Venda Ativos	115,2	67,9	69,6%	107,5	7,2%	313,2	214,2	46,2%
Custos Totais	(2.086,4)	(1.935,3)	7,8%	(2.003,8)	4,1%	(6.036,1)	(5.399,2)	11,8%
Custo de Serviços	(1.980,6)	(1.871,1)	5,9%	(1.899,5)	4,3%	(5.727,0)	(5.207,5)	10,0%
Custo Venda de Ativos	(105,8)	(64,2)	64,8%	(104,2)	1,5%	(309,0)	(191,7)	61,2%
Lucro Bruto	398,5	417,1	-4,5%	378,0	5,4%	1.150,5	1.166,1	-1,3%
Despesas Operacionais	(97,9)	(125,0)	-21,7%	(90,3)	8,4%	(283,4)	(222,0)	27,7%
EBIT	300,6	292,1	2,9%	287,7	4,5%	867,1	944,1	-8,2%
Margem (%ROL)	12,1%	12,4%	-0,3 p.p.	12,1%	+0,0 p.p.	12,1%	14,4%	-2,3 p.p.
Resultado Financeiro	(294,9)	(231,5)	27,4%	(290,3)	1,6%	(860,9)	(699,5)	23,1%
Receitas Financeiras	55,2	57,4	-3,9%	53,8	2,5%	173,6	202,7	-14,4%
Despesas Financeiras	(350,1)	(288,9)	21,2%	(344,1)	1,7%	(1.034,5)	(902,3)	14,7%
Impostos	12,4	(16,8)	n.a.	24,0	-48,5%	65,2	(60,0)	n.a.
Lucro Líquido	18,1	43,8	-58,7%	21,4	-15,5%	71,4	184,6	-61,3%
Lucro Líquido Margem (%ROL)	0,7%	1,9%	-1,1 p.p.	0,9%	-0,2 p.p.	1,0%	2,8%	-1,8 p.p.
EBITDA	518,9	449,9	15,3%	488,0	6,3%	1.461,1	1.389,4	5,2%
Margem EBITDA (%ROL)	20,9%	19,1%	+1,8 p.p.	20,5%	+0,4 p.p.	20,3%	21,2%	-0,8 p.p.
EBITDA-A	624,7	514,1	21,5%	592,3	5,5%	1.770,2	1.581,2	12,0%
Margem EBITDA-A (%ROL)	25,1%	21,9%	+3,3 p.p.	24,9%	+0,3 p.p.	24,6%	24,1%	+0,5 p.p.
Capex Líquido	62,8	86,7	-27,6%	17,6	257,0%	145,1	680,4	-78,7%
EBIT Ajustado¹	327,5	323,8	1,1%	310,2	5,6%	936,6	873,3	7,2%
Margem EBIT Ajustado (%ROL)	13,2%	13,8%	-0,6 p.p.	13,0%	+0,2 p.p.	13,0%	13,3%	-0,3 p.p.
EBITDA Ajustado¹	526,0	466,4	12,8%	491,7	7,0%	1.475,9	1.267,4	16,5%
Margem EBITDA Ajustado (%ROL)	21,2%	19,8%	+1,3 p.p.	20,6%	+0,5 p.p.	20,5%	19,3%	+1,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	35,8	72,7	-50,7%	36,3	-1,3%	117,3	154,4	-24,1%
Margem LL Ajustado (%ROL)	1,4%	3,1%	-1,6 p.p.	1,5%	-0,1 p.p.	1,6%	2,4%	-0,7 p.p.

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

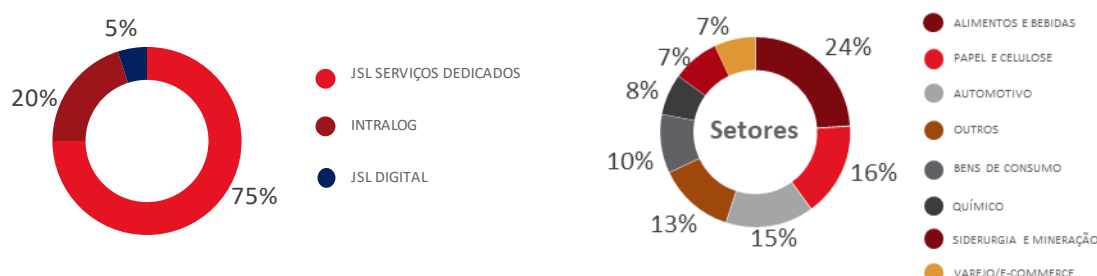
A receita líquida apresentou um crescimento de 6% em relação ao 3T24, atingindo R\$ 2,5 bilhões com a maturação e estabilização dos novos contratos ao longo dos últimos trimestres, contribuindo para a diversificação de serviços. Ampliamos ainda mais nossa presença em vários setores da economia, o que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

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

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

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

ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (3T25)



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

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

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

JSL Serviços Dedicados

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

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

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

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

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

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

Intralog

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

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

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

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

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

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

JSL Digital

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

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

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

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

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

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

Resultado Financeiro

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

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

Estrutura de Capital

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

Fechamos o 3T25 com R\$ 1,7 bilhão em caixa e aplicações financeiras, e R\$ 320 milhões em linhas compromissadas e não sacadas, resultando em R\$ 2,0 bilhões em fontes de liquidez que equivalem a 2,0 vezes a nossa dívida de curto prazo. O volume é suficiente para amortizar a dívida até o final de 2026. Vale ressaltar que o custo médio da dívida bruta (apresentado na tabela acima) é calculado a partir da ponderação da despesa financeira pelo serviço da dívida com o saldo da dívida ao final dos períodos.

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

Nossa alavancagem foi de 3,03x dívida líquida/EBITDA e 2,48x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,60x. No ano anterior nossa alavancagem era beneficiada pelo efeito da reversão da provisão do Sistema S, ocorrida no 2T24. Se desconsiderarmos esse efeito (R\$ 151,7 milhões de EBITDA) na alavancagem do 3T24 houve uma redução de 0,18x na comparação anual. Além disso, na comparação trimestral, também apresentamos redução de alavancagem (-0,15x). Mantemos o foco na redução de nossos índices de alavancagem, mesmo diante de um cenário de elevadas taxas de juros. A conversão de capex em aluguel para novos ativos nos últimos meses é uma estratégia que fortalece a geração de caixa da Companhia, contribuindo diretamente para o processo de desalavancagem.

Investimentos

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

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

Em linha com o plano estratégico, parte dos novos contratos firmados nos últimos trimestres tiveram os ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, a necessidade de capex nos últimos nove meses se mostrou novamente muito inferior em relação aos períodos anteriores com uma redução de 79% vs 9M24.

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

Rentabilidade

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

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

Fluxo de Caixa

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

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

A redução da necessidade de capex para manter o crescimento orgânico observada nos últimos trimestres junto a iniciativas de locação de ativos e melhora do capital de giro estão favorecendo a geração de caixa e a estratégia de desalavancagem da Companhia.

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

Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido

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

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

Anexo II – Balanço Patrimonial

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

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

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

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

Glossário

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

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

Informações Adicionais

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

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

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

Aviso Legal

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

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

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

Teleconferência e Webcast

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

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

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

Código de acesso: 243650
Webcast: ri.jsl.com.br

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

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

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