



ENTENDER PARA ATENDER

# RELATÓRIO DE RESULTADOS

# 4T25



UMA EMPRESA DO GRUPO



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

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

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

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

<sup>1</sup>EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 3T25 e 4T24 conforme reportados na época. No 4T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,1 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 22,5 mm e o Lucro Líquido em R\$ 19,5 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

## Mensagem da administração

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Guilherme Sampaio**  
Diretor Presidente da JSL

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

## Resultado Consolidado

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

<sup>1</sup>EBITDA, EBIT e Lucro Líquido ajustados em 3T25 e 4T24 conforme reportados na época. No 4T25, o EBITDA e EBIT foram ajustados em R\$ 7,1 mm para excluir o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos, refletindo em R\$ 4,7 mm de ajuste no Lucro Líquido. O EBIT foi ajustado em R\$ 22,5 mm e o Lucro Líquido em R\$ 19,5 mm para excluir os efeitos da amortização do ágio/mais-valia das aquisições.

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

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

Em relação às três unidades de negócios:

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

## ABERTURA DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS (4T25)



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

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

A seguir, apresentamos as demonstrações de resultados do exercício para as novas unidades de negócio: JSL Serviços Dedicados, Intralog e JSL digital. As demonstrações dos modelos *Asset Light* e *Asset Heavy* podem ser consultadas no Anexo III – Demonstrações de resultados do exercício (*Asset Heavy* e *Asset Light*).

**JSL Serviços Dedicados**

A unidade de Serviços Dedicados é caracterizada pela execução de operações de transporte dedicado e especializado por meio de contratos de médio e longo prazo. O escopo de atuação é amplo, abrangendo desde o transporte *milk run* para abastecimento de linhas de montagem e a transferência de carga entre plantas industriais, até o transporte de commodities, químicos, distribuição urbana e fretamento de pessoas. Esse modelo operacional é caracterizado por altas barreiras de entrada, dada a exigência significativa de ativos para a execução de grandes projetos, a expertise em operações de alta complexidade e o rigoroso compromisso com a qualidade operacional. A Companhia opera de forma flexível em dois modelos: **frota própria**, com veículos próprios ou locados, operados por motoristas da JSL, e no modelo de **agregados e terceiros**, onde são subcontratados motoristas autônomos para a realização do transporte, **mantendo** os mesmos níveis de serviço e performance, em um modelo flexível e adaptável às necessidades de cada cliente.

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

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

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

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

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

**Intralog**

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

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

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

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

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

O EBITDA no 4T25 totalizou R\$ 136,1 milhões (+30% vs 4T24), com uma margem de 27,1% e expansão de +4,6 p.p. na margem EBITDA. No ano, alcançou R\$ 489,8 milhões, (+32% vs 2024) com margem de 25,3% e +2.9p.p., reflexo da expansão e qualificação do nosso portfólio de contratos. Destacamos a contribuição dos novos contratos firmados nos últimos trimestres, com ênfase para a entrada de contratos dos setores aeroportuário, químicos e bens de consumo, que exigem um elevado grau de especialização, devido ao alto nível de essencialidade na cadeia do cliente.

**JSL Digital**

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

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

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

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

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

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

**Resultado Financeiro**

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

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

**Estrutura de Capital**

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

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

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

Nossa alavancagem foi de 2,88x dívida líquida/EBITDA e 2,37x dívida líquida/EBITDA-A, nossa referência para *covenants*. O índice de cobertura medido por EBITDA-A/resultado financeiro líquido foi de 2,57x. No ano anterior nossa alavancagem era beneficiada pelo efeito da reversão da provisão do Sistema S, ocorrida no 2T24. Se desconsiderarmos esse efeito (R\$ 151,7 milhões de EBITDA) na alavancagem do 4T24 houve uma redução de 0,44x na comparação anual. Além disso, na comparação trimestral, também apresentamos redução de alavancagem (-0,15x). Mantemos o foco na redução dos índices de alavancagem, estratégia reforçada pela conversão de capex em aluguel, que fortalece a geração de caixa e acelera o processo de desalavancagem da Companhia.

**Investimentos**

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

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

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

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

**Rentabilidade**

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

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

**Fluxo de Caixa**

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

Nosso foco na rentabilidade adequada dos projetos e eficiência na alocação de capital nos permite manter uma forte geração de caixa (R\$ 1,6 bilhão no fluxo de caixa após o crescimento no ano), trazendo solidez ao modelo de negócios e capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura de capital.

A redução da necessidade de capex para manter o crescimento orgânico observada no último ano junto a iniciativas de locação de ativos e melhora do capital de giro estão favorecendo a geração de caixa e a estratégia de desalavancagem da Companhia.

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

**Anexo I – Reconciliação do EBITDA e do Lucro Líquido**

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

  

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

**Anexo II – Balanço Patrimonial**

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

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

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

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

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

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

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

## Glossário

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

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

## Informações Adicionais

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

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

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

## Aviso Legal

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

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

## Teleconferência e Webcast

Data: 25 de março de 2026, quarta-feira.

Horário: **11:00 (Brasília)**  
**10:00 (New York)** – Com tradução simultânea.

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

Código de acesso: 014920  
Webcast: [ri.jsl.com.br](http://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](http://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](mailto:ri@jsl.com.br) | [ri.jsl.com.br](http://ri.jsl.com.br)