



ENTENDER PARA ATENDER



RESULTADOS
2T25



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR



DESTAQUES 2T25



**MODELO DE NEGÓCIO IMPULSIONA
CRESCIMENTO ORGÂNICO**

**RECEITA BRUTA DE R\$ 2,8 BILHÕES COM
CRESCIMENTO DE 13%¹**

MAIOR VOLUME DE PROJETOS ASSET LIGHT

**62% DOS NOVOS PROJETOS INCORPORAM
MODELO ASSET LIGHT REDUZINDO CAPEX
LIQUIDO PARA R\$ 18MM NO 2T25**

**EVOLUÇÃO DAS MARGENS
OPERACIONAIS NO PATAMAR ADEQUADO**

**EBITDA DE R\$ 492 MILHÕES COM MARGEM DE
21,6% (+ 2,4 p.p. vs 2T24)**

**GARANTIA DE RECEITA FUTURA
CONTRATADA**

R\$ 1,5 BILHÃO DE NOVOS CONTRATOS NO 2T25

**GERAÇÃO DE CAIXA
PERMITE INÍCIO DE DESALAVANCAGEM**

**FLUXO DE CAIXA APÓS CRESCIMENTO DE
R\$ 295 MILHÕES NO 2T25 (+22% vs 2T24)**

**EXCELÊNCIA APOIADA
POR PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS**

**SELO OURO NO GHG PELO 6º ANO
CONSECUTIVO E SELO PRATA ECOVADIS ACIMA
DA MÉDIA GLOBAL DO SETOR**

¹ O Crescimento (%) está excluindo os efeitos da redução no transporte de grãos



RESULTADOS 2T25

RECEITA BRUTA¹

R\$ **2,8 bi** ↑

+12,5%

vs. 2T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$ **2,4 bi** ↑

+11,2%

vs. 2T24

EBITDA Ajustado²

R\$ **492 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 488 mm

+23,5%

vs. 2T24

MARGEM EBITDA Ajustado (sobre ROL de Serviços)

21,6% ↑

+2,4 p.p.

vs. 2T24

LUCRO LÍQUIDO Ajustado^{2/3}

R\$ **36,3 mm** ↑

REPORTADO: R\$ 21 mm

+9,9%

vs. 2T24

ROIC Running Rate

14,5% ↑

+0,2 p.p.

vs. 1T25

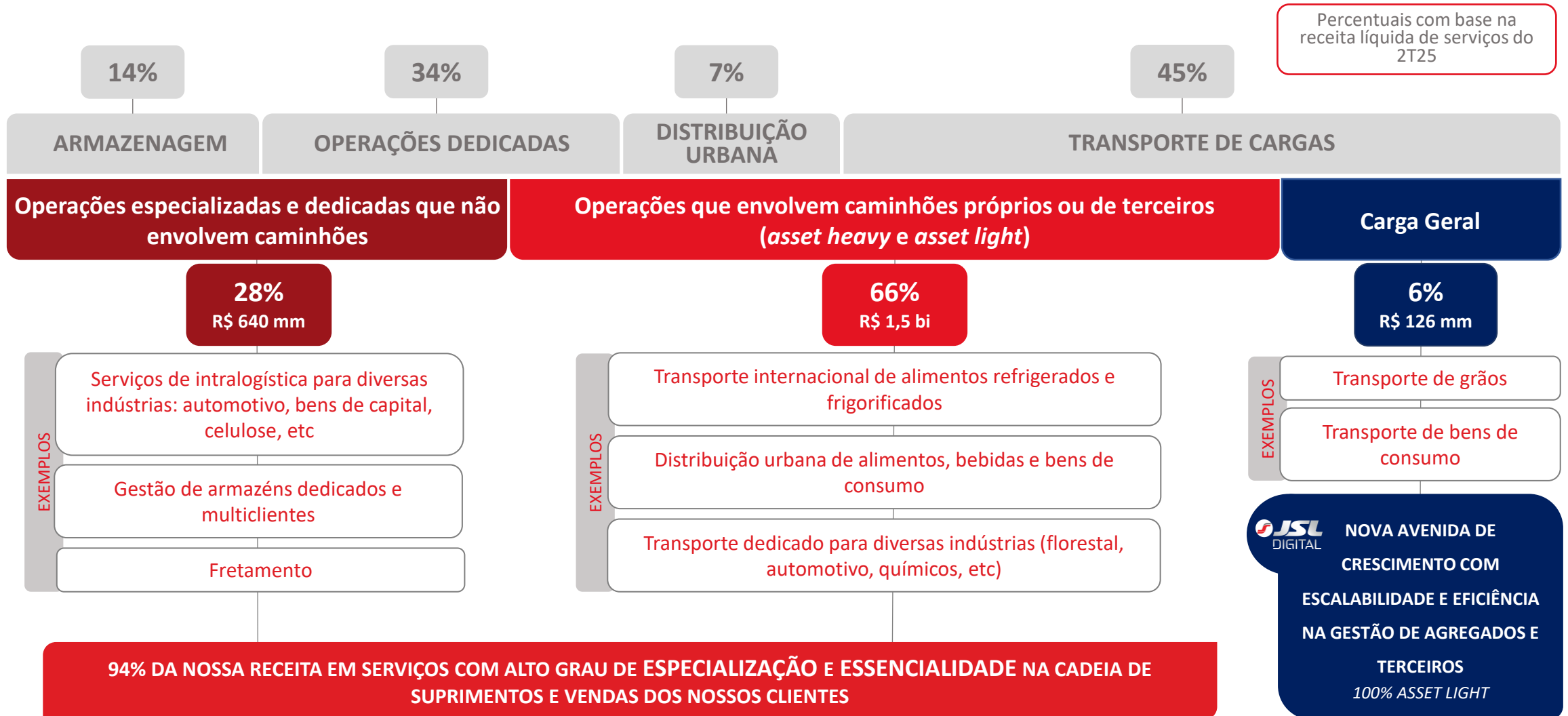
CRESCIMENTO ORGÂNICO COM EVOLUÇÃO DAS MARGENS OPERACIONAIS:

- Se desconsiderarmos as receitas do transporte de grãos, o crescimento da receita líquida consolidada foi de 13% vs 2T24.
- *Ramp-up* dos contratos firmados em 2024 e no 1T25
- Reequilíbrio da rentabilidade dos contratos comerciais por meio de ajuste de preços para fazer frente à inflação de insumos
- Implantação de iniciativas para ganho de eficiência e redução de custos contribuiu para evolução das margens no período
- Resultado segue pressionado pelas despesas financeiras, com CDI médio ainda mais elevado nesse trimestre, o que reforça o foco na estratégia de desalavancagem

¹ O Crescimento (%) está excluindo os efeitos da redução no transporte de grãos | ²No 2T25, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,7 mm no EBITDA e em R\$ 2,4 mm no LL | ³ No 2T25, ajuste de R\$ 12,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia



PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS ESSENCIAIS EM TODAS AS ETAPAS DO CICLO PRODUTIVO: DIVERSIFICAÇÃO TRAZ RESILIÊNCIA E IMPULSIONA CROSS-SELLING



MODELO ÚNICO DE GESTÃO, ESCALA, CAPILARIDADE E DIVERSIFICAÇÃO GERAM CADA VEZ MAIS EXPERTISE, RELACIONAMENTO E NOVOS NEGÓCIOS





TRANSFORMAÇÃO DA ESCALA E CRESCIMENTO ORGÂNICO

	 IPO 3T20	 Out-20	 Nov-20	 Mai-21	 Jun-21	 Jul-21	 Mai-22	 Abr-23	 Set-23	→
CAGR ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição¹	12%	13%	18%	27%	20%	30%	59%	-24%	28%	
CRESCIMENTO ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA UDM desde trimestre da aquisição¹	84%	75%	115%	156%	107%	168%	303%	-42%	55%	

TOTAL	CAGR ORGÂNICO RECEITA LÍQUIDA COMBINADO UDM desde o IPO 3T20	→ 16%	CAGR RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA UDM desde o IPO 3T20	→ 30%	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA UDM desde o IPO 3T20	→ 242%
--------------	---	-------	--	-------	---	--------

BASE DIVERSIFICADA DE CLIENTES COM LONGO HISTÓRICO DE RELACIONAMENTO, VÁRIOS CONTRATOS ATIVOS E ALTO POTENCIAL DE *CROSS-SELLING*

 TEMPO DE RELACIONAMENTO	 20 17	 69 40	 4 5	 19 9	 14 7	 32 11	 17 3	 25 11
 NÚMERO DE CONTRATOS	 23 15	 10 4	 23 13	 26 7	 9 7	 10 2	 49 16	 30 15

¹Cálculo do CAGR e crescimento da JSL considera o ano de 2020 como base

CAPEX E NOVOS CONTRATOS PARA SUSTENTAR O RITMO DE CRESCIMENTO

HISTÓRICO DE CONTRATOS FECHADOS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

3T24

R\$ 2,2 bi em contratos com prazo médio de 64 meses, sendo **92% cross-selling**

- **58%** QUÍMICOS
- **19%** VAREJO



4T24

R\$ 886 mm em contratos com prazo médio de 49 meses, sendo **95% cross-selling**

- **21%** QUÍMICOS
- **17%** PAPEL E CELULOSE



1T25

R\$ 1,8 bi em contratos com prazo médio de 81 meses, sendo **33% cross-selling**

- **57%** OUTROS (inclui aeroportuário – novo setor)
- **22%** AUTOMOTIVO

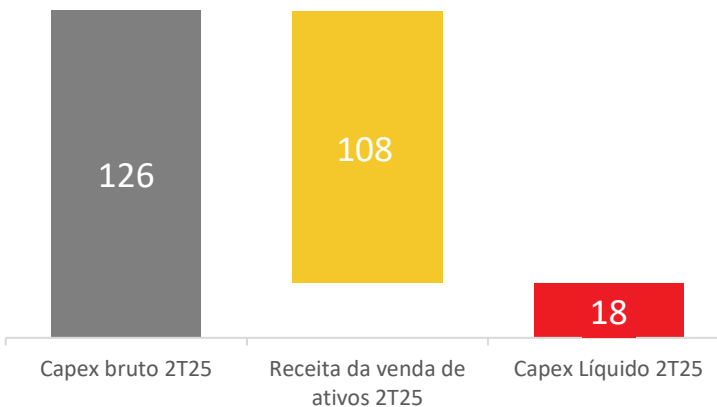


2T25

R\$ 1,5 bi em contratos com prazo médio de 67 meses, sendo **95% cross-selling**

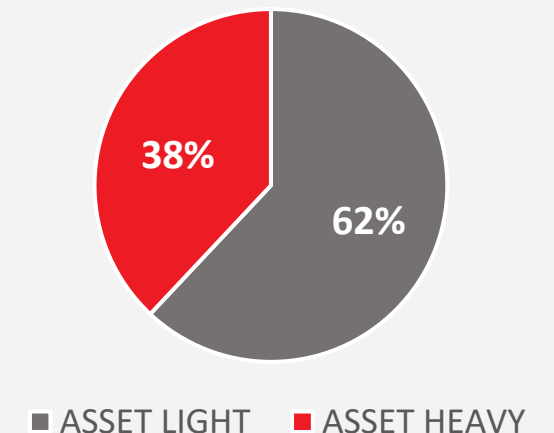
- **35%** ALIMENTOS E BEBIDAS
- **24%** SIDERURGIA E MINERAÇÃO

CAPEX 2T25 R\$ mm

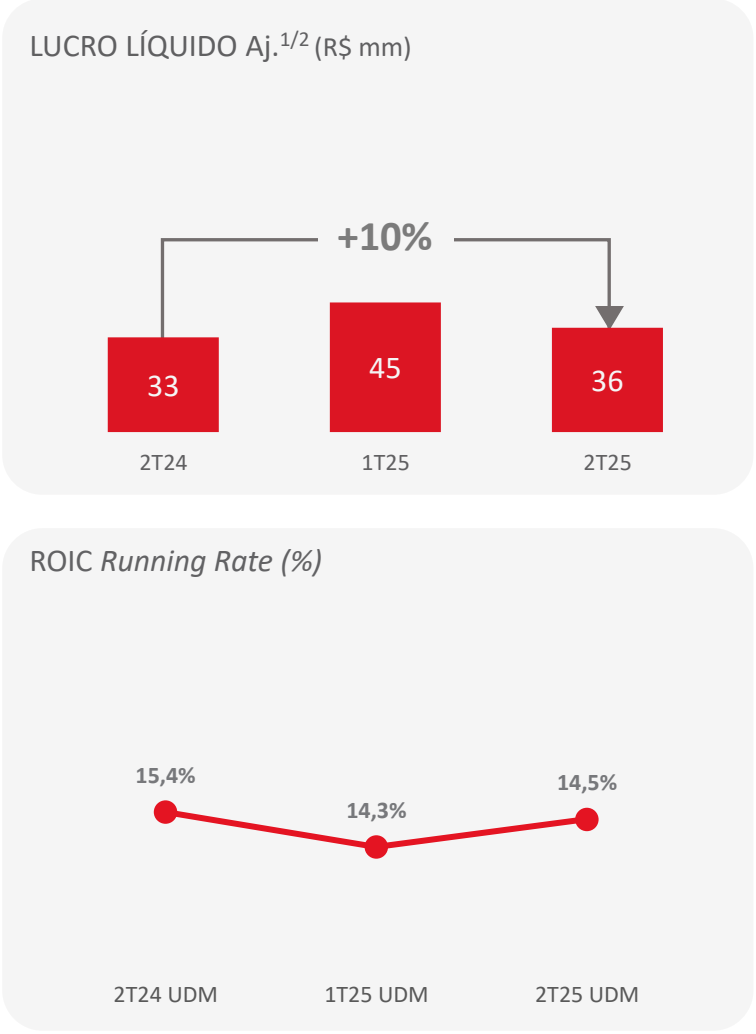
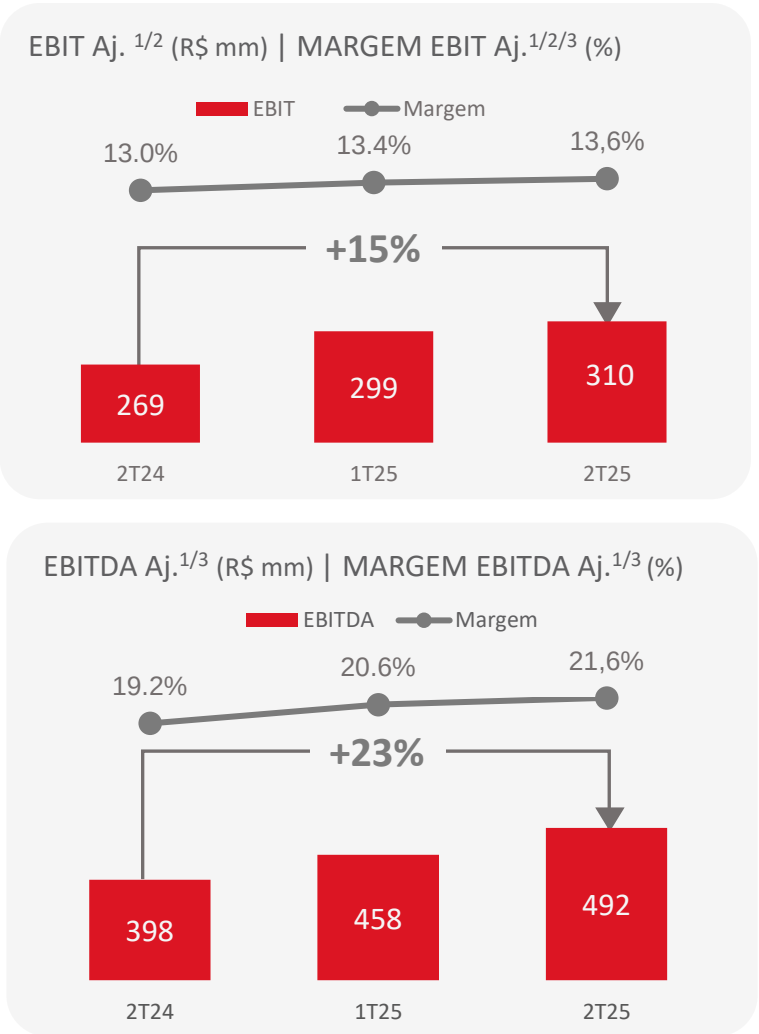
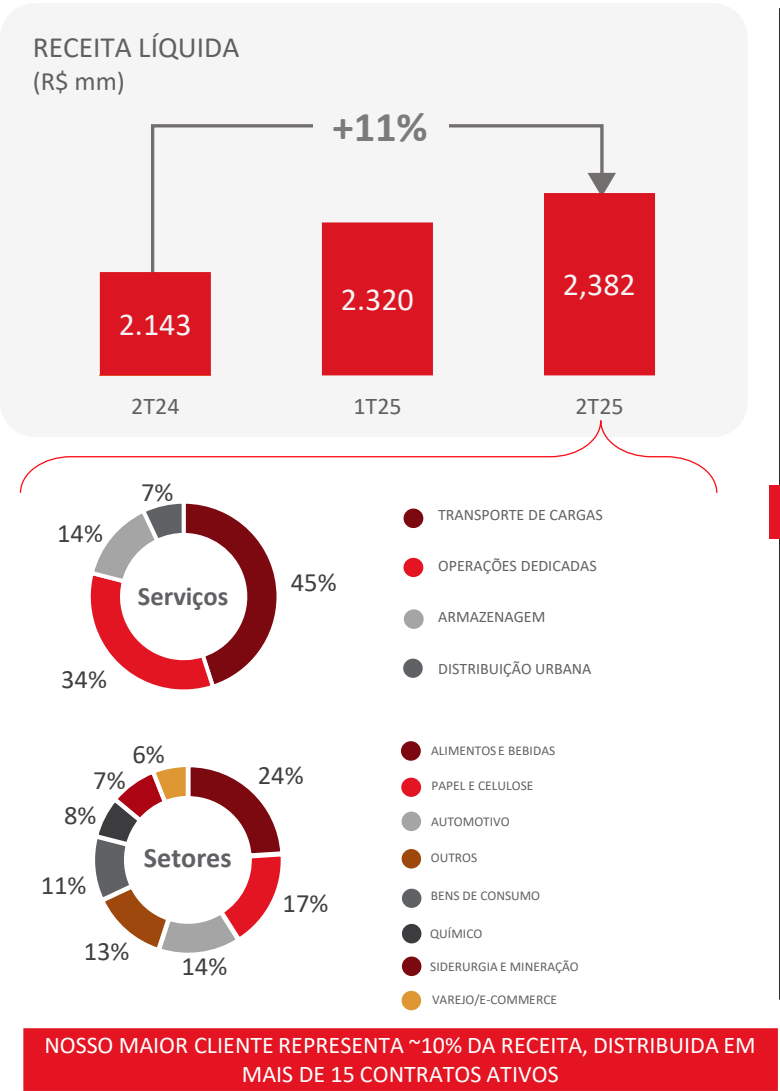


- O perfil *asset light* (em função da natureza dos serviços) de 62% dos novos contratos firmados no 2T25 contribuiu para uma necessidade menor de capex no período
- Parte dos novos contratos firmados no 2T25 refletem a estratégia de avaliação da alternativa de locação de ativos alugados (parcialmente ou integralmente) quando a avaliação indicou ser benéfica. Com isso, observa-se uma **redução de 88% vs 2T24**.

PERFIL DOS NOVOS CONTRATOS



DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS SÃO DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS E CONTRIBUEM COM A RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS



¹No 2T25, o número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 3,7 mm no EBITDA/EBIT e em R\$ 2,4 mm no LL | ²No 2T25, ajuste de R\$ 18,8 mm no EBIT e R\$ 12,4 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mas-valia | ³ Calculada sobre ROL de Serviços



EQUILÍBRIO DOS MODELOS *ASSET LIGHT* E *ASSET HEAVY*

ASSET LIGHT 52% da ROL de serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T25

R\$ **1,2 bi** | **+9,3%**
vs. 2T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T25

R\$ **260 mm** | **22,0%**
+47,2% vs. 2T24 | +5,7 p.p. vs. 2T24

- **Crescimento de 9%**, com potencial de expansão, devido a concentração do perfil leve em ativos nos contratos firmados no primeiro semestre de 2025 (76% dos novos contratos do semestre são *asset light*). Excluindo o transporte de grãos o crescimento foi de 14%.
- **A evolução da margens operacionais** está na direção do nosso planejamento estratégico de focar em operações com alto nível de especialização, neste trimestre impulsionados pelas operações de intralogística e armazenagem. Também na mesma linha, no transporte de carga, os novos contratos já contam com frota alugada.
- A JSL Digital, uma nova avenida de crescimento para o transporte de cargas com caminhoneiros autônomos, com modelo de operação “*asset zero*”, já apresentou expansão de mais de 4x vs 1T25.

ASSET HEAVY 48% da ROL de Serviços

RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS

2T25

R\$ **1,1 bi** | **+10,1%**
vs. 2T24

EBITDA | Margem EBITDA¹

2T25

R\$ **228 mm** | **20,9%**
+4,2% vs. 2T24 | -1,2 p.p. vs. 2T24

- **Crescimento de 10%** devido o *ramp-up* dos projetos implantados nos trimestres anteriores, principalmente no segmento de operações dedicadas e distribuição urbana, nos setores de papel e celulose e alimentos e bebidas
- **Margem EBITDA de 20,9%**. A margem segue pressionada pela venda de ativos, conforme já citado, por um tipo de veículo leve específico (picape). O EBITDA de serviços foi de R\$ R\$ 232,1 milhões, com margem de 21,3%, em linha com períodos anteriores.
- Novos contratos assinados no período reforçarão a diversificação de setores, destaque para mineração e químicos, nos tornando cada vez mais integrados à cadeia de produção dos nossos clientes.

¹Calculada sobre a ROL de Serviços



PROGRAMA ESCALA JSL

INICIATIVAS PARA GANHO DE EFICIÊNCIA E REDUÇÃO DE CUSTOS

Projeto de redução de custos e melhora da eficiência operacional da companhia, implantadas desde o último trimestre de 2024.

Principais destaques das iniciativas de eficiência são: fretes, despesas com pessoal e infraestrutura.

Ações implantadas até junho resultam em um **ganho** anualizado de aproximadamente **R\$ 230 milhões**.

Existem **novas iniciativas** de eficiência já mapeadas que serão implantadas ao longo do **segundo semestre de 2025**.

Exemplo de iniciativas ações estratégicas

Redução de despesas

- Digitalização de processos operacionais
- Revisão de processos e procedimentos com impacto em horas extras e escala de trabalho

Otimização de infraestrutura

- Integração e sinergias operacionais entre operações
- Centralização de estruturas de *backoffice* operacional





EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO IMPULSIONA GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS, CONTRIBUINDO PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

(R\$ mm)	2T24	1T25	2T25	
Dívida bruta	7.771,3	7.465,5	7.144,3	
Caixa e aplicações financeiras	2.398,0	1.748,5	1.353,7	
Dívida líquida	5.373,2	5.717,0	5.790,6	
EBITDA ¹ UDM	1.769,7	1.877,6	1.822,2	
EBITDA-A ¹ UDM	2.003,9	2.203,5	2.192,5	
Indicadores Financeiros – Covenants	2T24	1T25	2T25	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A ¹	2,68x	2,59x	2,64x	Menor que 3,5x
EBITDA-A ¹ / Resultado Financeiro Líquido	2,77x	2,75x	2,60x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA ¹	3,04x	3,04x	3,18x	N/A

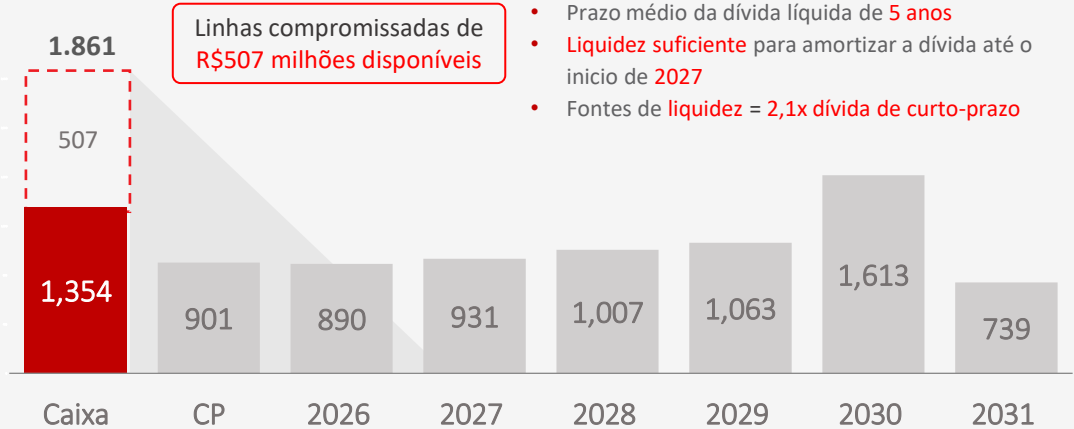
RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO			
	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA(bra)	BB-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável

Excluindo o efeito da reversão das provisões referentes ao sistema S do EBITDA do 1T25 UDM, **apresentamos uma redução de -0,13x na alavancagem em relação trimestre anterior (3,18x vs. 3,31x).**

Redução da dívida bruta na comparação trimestral, resultando em **redução do spread médio do custo da dívida da companhia**

Considerando a composição da dívida no final do segundo trimestre, **tivemos uma redução do spread médio em 0,3 p.p. na comparação trimestral e 0,6 p.p. na comparação anual.**

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



¹Resultados combinados, considerando os últimos doze meses de FSJ

MODELO DE NEGÓCIOS IRREPLICÁVEL E RESILIENTE COM BASES PRONTAS PARA CICLO DE DESALAVANCAGEM E CONTÍNUA EXPANSÃO SUSTENTÁVEL

- 1 MODELO DE NEGÓCIO GARANTE RESILIÊNCIA E EXPERTISE PARA ATENDER DIVERSOS SETORES
- 2 FOCO NA OTIMIZAÇÃO DA ALOCAÇÃO DE CAPITAL COM POTENCIAL DE REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM
- 3 PROGRAMA **ESCALA JSL** COM FOCO NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL E REDUÇÃO DE CUSTOS
- 4 DNA DE SERVIÇOS SUSTENTA ALTO POTENCIAL DE *CROSS-SELLING* E CONTRATOS DE LONGO PRAZO
- 5 ~**35.000 PESSOAS**: GENTE DEDICADA E PREPARADA PARA ASSEGURAR QUALIDADE E EFICIÊNCIA
- 6 **JSL DIGITAL**: CRESCIMENTO ACELERADO E RENTABILIDADE NO MODELO 100% “ASSET ZERO”

HISTÓRICO COMPROVA QUE EM MOMENTOS DE VOLATILIDADE DE MERCADO, OS DIFERENCIAIS ESTRATÉGICOS DA JSL - ESCALA, AMPLO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS E SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS PARA TODOS OS SETORES - SÃO DETERMINANTES PARA GARANTIR O CRESCIMENTO ORGÂNICO COM CONFIANÇA E RENTABILIDADE.



Q&A



Aviso Legal

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros, inflação e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Dessa forma, a administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e precisão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas no presente relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br





ENTENDER PARA ATENDER



EARNINGS RELEASE 2025



UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR



2Q25 HIGHLIGHTS



**BUSINESS MODEL ENSURES STRONG
POTENTIAL FOR ORGANIC GROWTH**

**GROSS REVENUE OF R\$ 2.8 B WITH
A GROWTH OF 13%¹**

**HIGHER VOLUME OF
ASSET LIGHT PROJECTS**

**62% OF NEW PROJECTS HAVE ADOPTED THE
ASSET-LIGHT MODEL, REDUCING NET CAPEX TO
R\$18M IN 2Q25**

**EVOLUTION OF OPERATING MARGINS
TO HEALTHY LEVELS**

**EBITDA OF R\$ 492 M WITH A 21.6% MARGIN
(+2.4 p.p. VS. 2Q24)**

**SECURED CONTRACTED FUTURE
REVENUE**

R\$ 1.5 B IN NEW CONTRACTS IN 2Q25

**CASH GENERATION
SUPPORTS DELEVERAGING START**

**OPERATING CASH FLOW OF
R\$ 295 M IN 2Q25 (+22% VS 2Q24)**

**EXCELLENCE DRIVEN
BY SUSTAINABLE PRACTICES**

**GOLD SEAL FROM THE GHG PROTOCOL FOR
THE 6TH CONSECUTIVE YEAR AND ECOVADIS
SILVER SEAL**

¹ Growth (%) excludes the impact of lower grain transportation volumes.



2Q25 RESULTS

GROSS REVENUE¹

R\$ **2.8 B** 

+12.5%
vs. 2Q24

NET REVENUE

R\$ **2.4 B** 

+11.2%
vs. 2Q24

Adjusted EBITDA²

R\$ **492 M** 

REPORTED: R\$488 M
+23.5%
vs. 2Q24

Adjusted EBITDA MARGIN (on Net Rev. from Services)

21.6% 

+2.4 p.p.
vs. 2Q24

Adjusted NET PROFIT^{2/3}

R\$ **36.3 M** 

REPORTED: R\$ 21 M
+9.9%
vs. 2Q24

ROIC Running Rate

14.5% 

+0.2 p.p.
vs. 1Q25

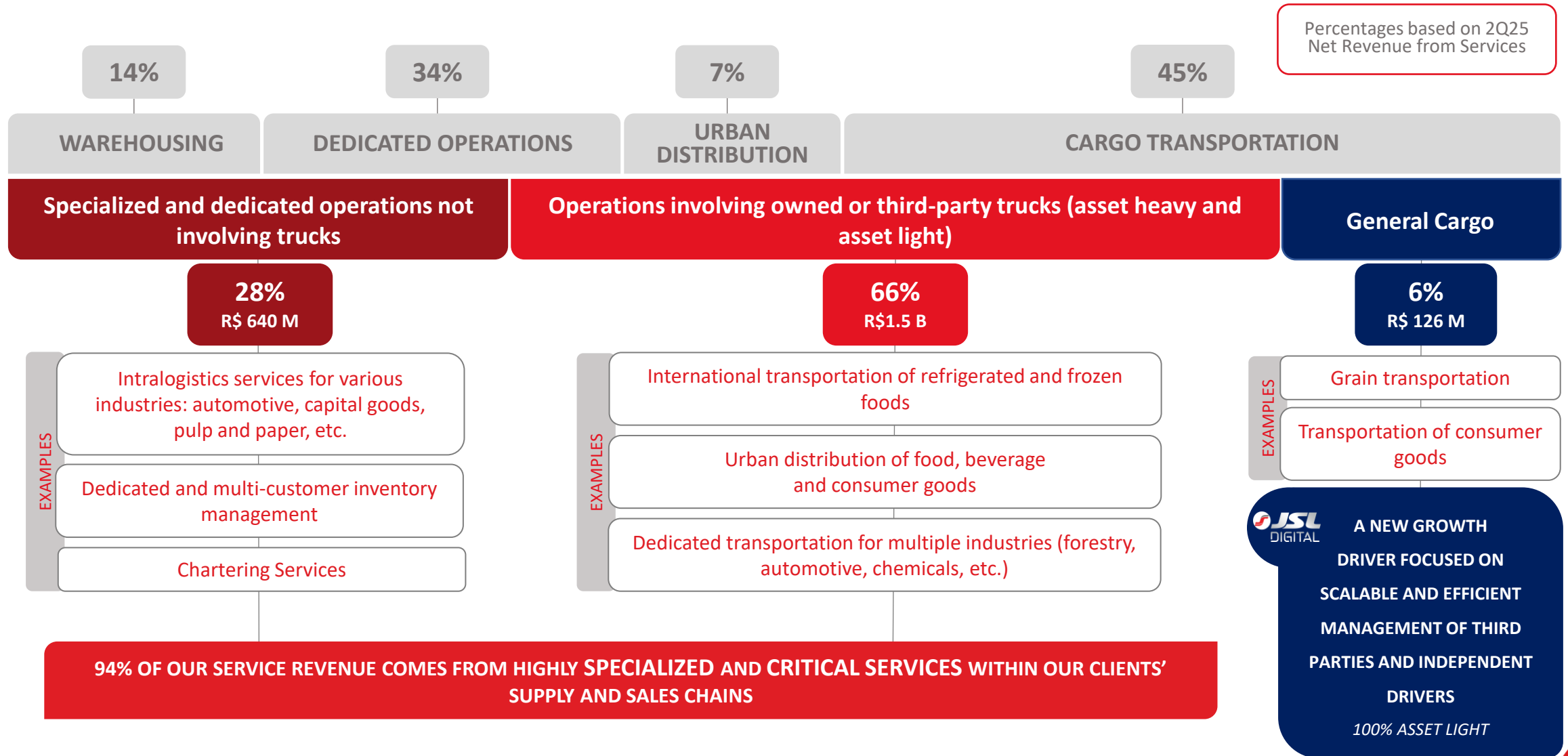
ORGANIC GROWTH AND EXPANSION OF OPERATING MARGINS:

- Excluding grain transportation revenue, consolidated net revenue growth was 13% vs. 2Q24
- Ramp-up of contracts signed in 2024 and in 1Q25
- Repricing commercial contracts to restore profitability and offset input inflation
- Implementation of efficiency and cost-reduction initiatives contributed to margin improvement in the period
- Results remain under pressure from financial expenses, with the average CDI even higher this quarter, further reinforcing the focus on the deleveraging strategy.

¹ Growth (%) excludes the impact of lower grain transportation volumes. | ² In 2Q25, the figure excludes the write-off of the asset revaluation effect allocated to asset sales cost: R\$ 3.7M in EBITDA and R\$ 2.4M in Net Profit | ³ In 2Q25, R\$ 12.4M adjustment in Net Profit to exclude goodwill/amortization effects



PORTFOLIO OF ESSENTIAL LOGISTICS SERVICES ACROSS ALL STAGES OF THE PRODUCTION CYCLE: DIVERSIFICATION THAT DRIVES RESILIENCE AND STRONG CROSS-SELLING





UNIQUE MODEL OF MANAGEMENT, SCALE, REACH, AND DIVERSIFICATION DRIVES GROWING EXPERTISE, RELATIONSHIPS, AND NEW BUSINESS OPPORTUNITIES





SCALE TRANSFORMATION AND ORGANIC GROWTH

	 IPO 3Q20	 Oct-20	 Nov-20	 May-21	 Jun-21	 Jul-21	 May-22	 Apr-23	 Jul-23	→
ORGANIC CAGR LTM NET REVENUE since acquisition ¹	12%	13%	18%	27%	20%	30%	59%	-24%	28%	
ORGANIC GROWTH LTM NET REVENUE since acquisition ¹	84%	75%	115%	156%	107%	168%	303%	-42%	55%	

TOTAL	ORGANIC CAGR LTM COMBINED NET REVENUE since 3Q20 IPO	→ 16%	CAGR LTM CONSOLIDATED NET REVENUE since 3Q20 IPO	→ 30%	GROWTH LTM CONSOLIDATED NET REVENUE since 3Q20 IPO	→ 242%
-------	--	-------	--	-------	--	--------

DIVERSIFIED CLIENT BASE WITH LONGSTANDING RELATIONSHIPS, MULTIPLE ACTIVE CONTRACTS, AND HIGH CROSS-SELLING POTENTIAL

HOW LONG (Years)	 20 17	 69 40	 4 5	 19 9	 14 7	 32 11	 17 3	 25 11
NUMBER OF CONTRACTS	 23 15	 10 4	 23 13	 26 7	 9 7	 10 2	 49 16	 30 15

CAGR and growth calculations for JSL use 2020 as the base year



CAPEX AND NEW CONTRACTS TO SUSTAIN GROWTH MOMENTUM

NEW CONTRACTS SIGNED IN THE LAST 12 MONTHS

3Q24

R\$ 2.2 B in contracts with an average term of 64 months, with **92% cross-selling**

- **58%** CHEMICALS
- **19%** RETAIL



4Q24

R\$886 M in contracts with an average term of 49 months, with **95% cross-selling**

- **21%** CHEMICALS
- **17%** PULP & PAPER



1Q25

R\$ 1.8 B in contracts with an average term of 81 months, with **33% cross-selling**

- **57%** OTHER (includes airport sector – new vertical)
- **22%** AUTOMOTIVE

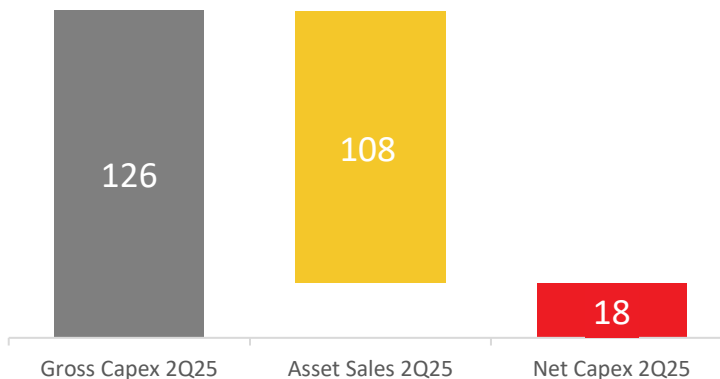


2Q25

R\$1.5 B in contracts with an average term of 67 months, with **95% cross-selling**

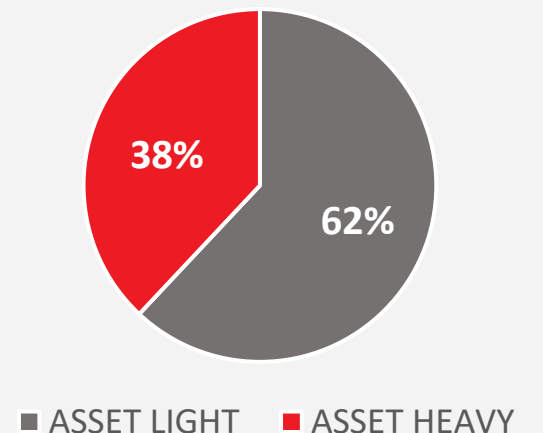
- **35%** FOOD & BEVERAGE
- **24%** STEEL AND MINING

2Q25 CAPEX *R\$ million*



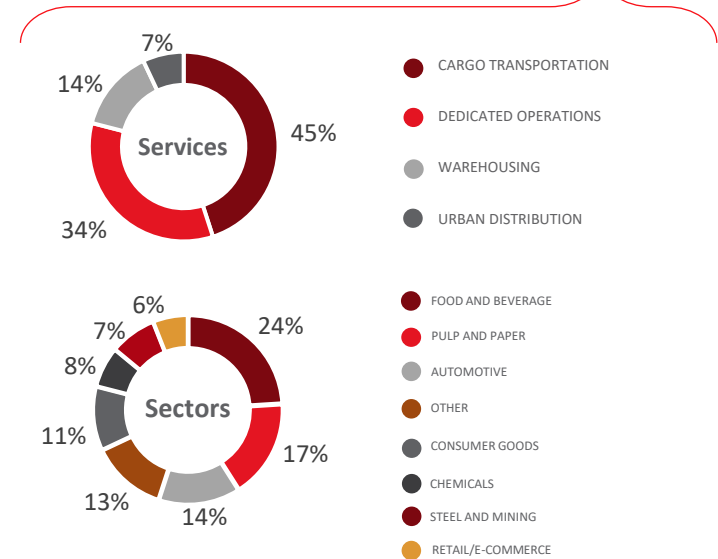
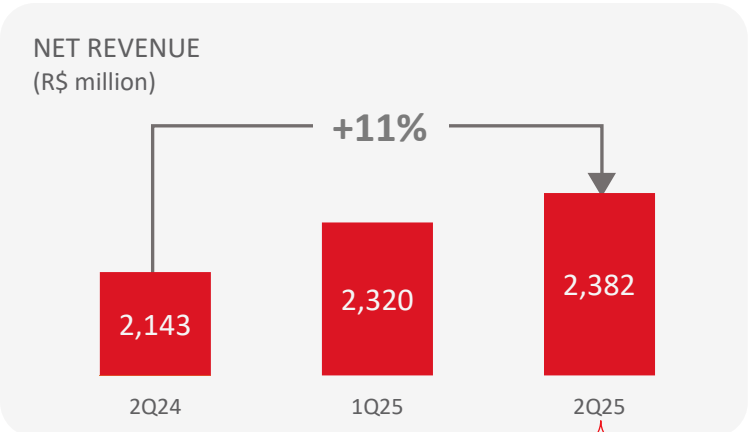
- Asset light profile (based on the nature of services) of 62% of the new contracts signed in 2Q25 contributed to lower CAPEX requirements in the period
- Some of the new contracts signed in 2Q25 reflect the strategy of considering leasing assets (partially or fully) whenever this proved to be the more beneficial option. As a result, there was an **88% reduction vs. 2Q24**

PROFILE OF NEW CONTRACTS

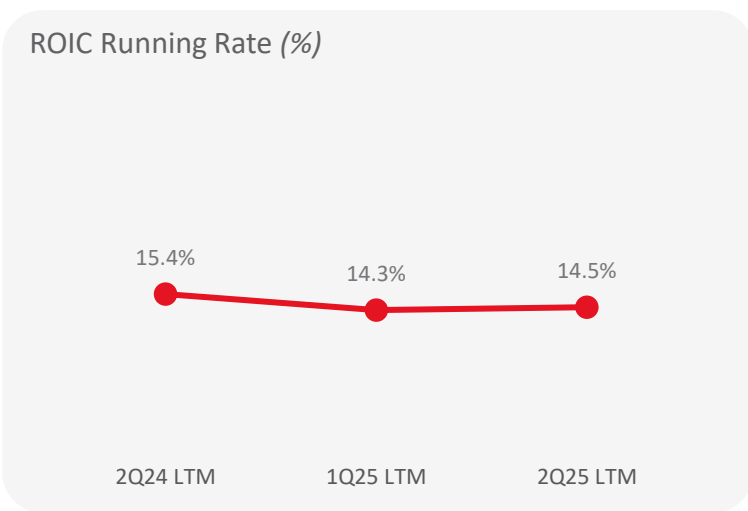
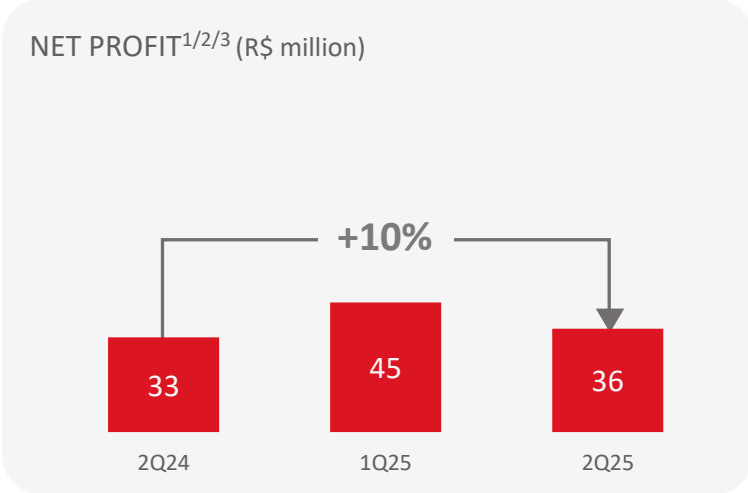
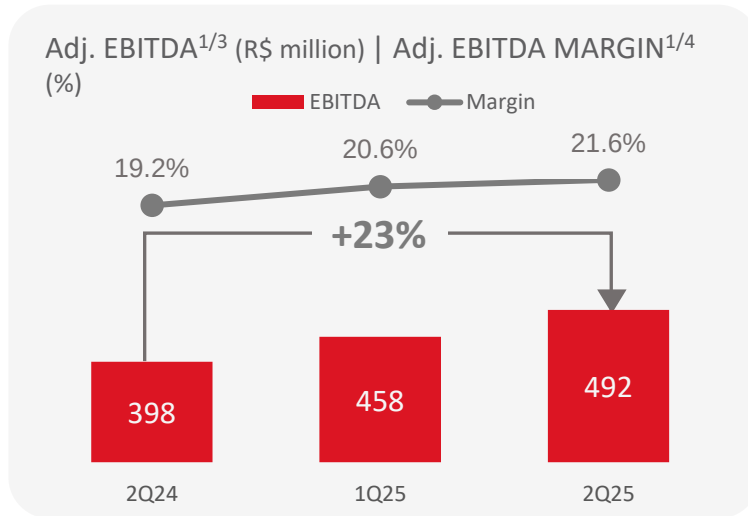
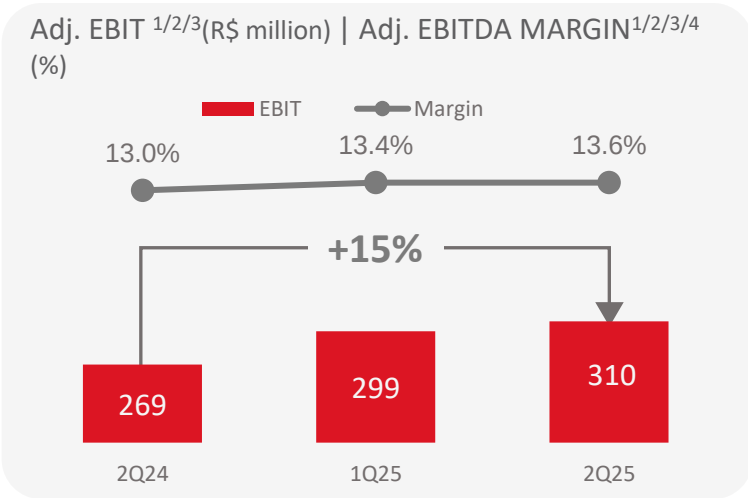




DIVERSIFICATION ACROSS SECTORS AND SERVICES IS A STRATEGIC DIFFERENTIATOR AND SUPPORTS RESILIENT PERFORMANCE



OUR LARGEST CLIENT ACCOUNTS FOR ~10% OF REVENUE, SPREAD ACROSS MORE THAN 15 ACTIVE CONTRACTS



¹In 2Q25, the number excludes the impact of the write-off of fair value adjustments allocated to the cost of asset sales, adjusted by R\$3.7M in EBITDA/EBIT and R\$2.4M in Net Profit | ²In 2Q25, R\$18.8M EBIT adjustment and R\$12.4M Net Profit adjustment to exclude the effect of goodwill/fair value amortization | ³Calculated based on Net Revenue from Services



BALANCE BETWEEN ASSET LIGHT AND ASSET HEAVY MODELS

ASSET LIGHT 52% of Net Operating Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

2Q25

R\$ **1.2 B**

+9.3%
vs. 2Q24

EBITDA | EBITDA Margin¹

2Q25

R\$ **260 M**

+47.2% vs. 2Q24

Margin

22.0%

+5.7 p.p vs. 2Q24

- **9% growth**, with expansion potential, driven by the concentration of light-asset profiles in the contracts signed in the first half of 2025 (76% of new contracts in the first half of the year are asset light).
- **The improvement in operating margins** was mainly due to intralogistics and warehousing operations, which typically have higher margin profiles. In cargo transportation, part of the new contracts involved the use of leased fleets
- JSL Digital, a new growth avenue for cargo transportation with independent truck drivers, operating under an “asset zero” model (with no owned assets), has already grown more than 4x vs. 1Q25.

ASSET HEAVY 48% of Net Revenue from Services

NET REVENUE FROM SERVICES

2Q25

R\$ **1.1 B**

+10.1%
vs. 2Q24

EBITDA | EBITDA Margin¹

2Q25

R\$ **228 M**

+4.2% vs. 2Q24

Margin

20.9%

-1.2 p.p vs. 2Q24

- **10% growth**, driven by the ramp-up of projects launched in previous quarters, mainly in the dedicated operations and urban distribution segments, with highlights in the pulp & paper and food & beverage sectors.
- **EBITDA margin stood at 20.9%**. The margin remains under pressure from asset sales, as previously mentioned, due to a specific type of light commercial vehicle (pickup truck) that depreciated above market average. Service EBITDA totaled R\$ 232.1 million, with a margin of 21.3%, in line with previous periods.
- The new contracts signed during the period will further strengthen sector diversification, with highlights in mining and chemicals, and will reinforce cross-selling, making us increasingly essential to our clients through services that are deeply integrated into their production chains.

¹Calculated on Net Revenue from Services



JSL SCALE PROGRAM

INITIATIVES FOR EFFICIENCY GAINS AND COST REDUCTION

Project to reduce costs and improve operational efficiency, rolled out by the company since the last quarter of 2024.

Key efficiency highlights include freight, personnel expenses, and infrastructure.

Actions implemented by June resulted in annualized **gains** of approximately **R\$230 million**.

New **efficiency initiatives** have already been mapped and will be implemented throughout the **second half of 2025**.

Key initiatives and strategic actions include:

Expense Reduction

- Digitalization of operational processes
- Review of processes and procedures impacting overtime and work schedules

Infrastructure Optimization

- Operational integration and synergies between operations
- Centralization of operational back-office structures





EXECUTION OF STRATEGIC PLANNING DRIVES CASH GENERATION AND RESULTS, CONTRIBUTING TO POTENTIAL DELEVERAGING

(R\$ million)	2Q24	1Q25	2Q25	
Gross Debt	7,771.3	7,465.5	7,144.3	
Cash and Investments	2,398.0	1,748.5	1,353.7	
Net Debt	5,373.2	5,717.0	5,790.6	
LTM EBITDA ¹	1,769.7	1,877.6	1,822.2	
LTM EBITDA-A ¹	2,003.9	2,203.5	2,192.5	
Financial Indicators - Covenants	2Q24	1Q25	2Q25	Covenants
Net Debt / EBITDA-A ¹	2.68x	2.59x	2.64x	Less than 3.5x
EBITDA-A ¹ / Net Financial Result	2.77x	2,75x	2.60x	Greater than 2x
Net Debt / EBITDA ¹	3.04x	3.04x	3.18x	N/A

CORPORATE CREDIT RATING

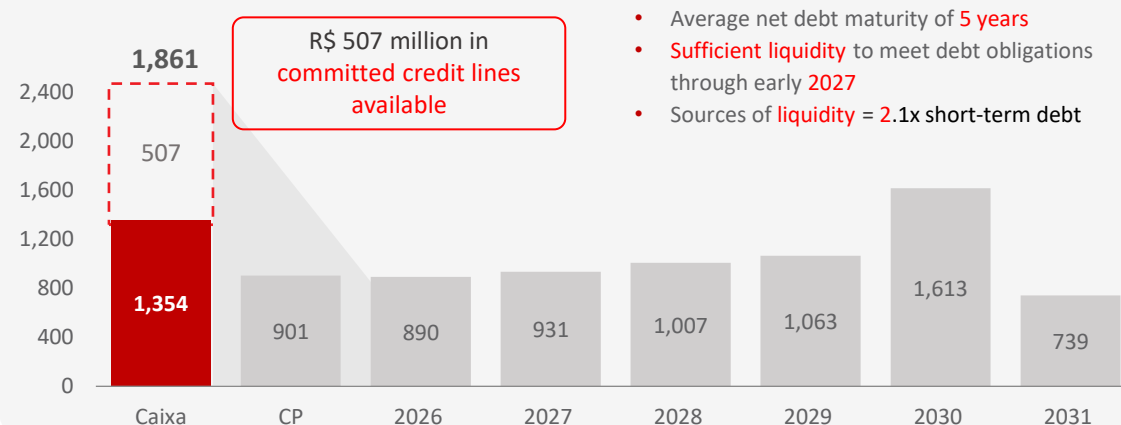
	National	Global	Outlook
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Stable
FitchRatings	AA(bra)	BB-	Stable
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Stable

Excluding the effect of the reversal of Sistema S provisions from 1Q25 LTM EBITDA, **we recorded a -0.13x reduction in leverage compared to the previous quarter (3.18x vs. 3.31x).**

Reduction in gross debt quarter over quarter, **accompanied by a lower average debt spread.**

Based on the debt composition at the end of the second quarter, **we saw a 0.3 p.p. reduction in the average spread quarter over quarter and a 0.6 p.p. reduction year over year.**

AMORTIZATION SCHEDULE R\$ million



¹Combined results, taking into account the last twelve months of FSJ

AN IRREPLICABLE AND RESILIENT BUSINESS MODEL WITH THE FOUNDATION FOR A DELEVERAGING CYCLE AND CONTINUED SUSTAINABLE GROWTH

- 1 BUSINESS MODEL THAT ENSURES RESILIENCE AND EXPERTISE TO SERVE MULTIPLE SECTORS
- 2 FOCUS ON OPTIMIZING CAPITAL ALLOCATION, WITH POTENTIAL TO REDUCE LEVERAGE
- 3 **JSL SCALE PROGRAM** FOCUSED ON OPERATIONAL EFFICIENCY AND COST REDUCTION
- 4 SERVICE DNA SUPPORTS STRONG CROSS-SELLING POTENTIAL AND LONG-TERM CONTRACTS
- 5 ~35,000 PEOPLE: DEDICATED AND PREPARED PEOPLE TO ENSURE QUALITY AND EFFICIENCY
- 6 **JSL DIGITAL**: ACCELERATED GROWTH AND PROFITABILITY UNDER A 100% “ASSET ZERO” MODEL

TRACK RECORD PROVES THAT IN TIMES OF MARKET VOLATILITY, JSL'S STRATEGIC ADVANTAGES—SCALE, A BROAD PORTFOLIO OF SERVICES, AND CUSTOMIZED SOLUTIONS FOR ALL SECTORS—ARE KEY TO ENSURING CLIENT GROWTH WITH CONFIDENCE AND PROFITABILITY.



Q&A



Disclaimer

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional unaudited or unreviewed information and are based on the current assumptions and views of the Company's management that may cause actual results, performance and future events to vary materially. Actual results, performance or events may differ materially from those expressed or implied by such statements due to, among other things, general economic conditions in Brazil and other countries, interest rates, inflation and currency exchange rates, changes in laws and regulations, and general competitive factors (on a global, regional or national basis). Accordingly, the Company's management does not accept responsibility for the conformity and accuracy of the additional unaudited or unreviewed information discussed in this report, which should be independently reviewed and interpreted by the shareholders and market agents who should make their own analyses and conclusions about the results disclosed herein.

INVESTOR RELATIONS

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

