

Resultado 2T25

13 de agosto de 2025



Aviso legal

Esta apresentação de resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da **SIMPAR S.A.** no **segundo trimestre de 2025**.

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.

2T25

RECEITA LÍQUIDA TOTAL¹ **R\$ 10,5 bi**
↑ **+5% a/a**

EBITDA **R\$ 3,0 bi** RECORDE
↑ **+13% a/a**

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO² **-R\$ 36 mm vs. R\$185 mm no 2T24**

ROIC 2T25 UDM **13,8% produtivo³**
+3,0 p.p. vs. 2T24 UDM

QUALIDADE DOS SERVIÇOS PARA NOSSOS CLIENTES, COM DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E RESILIÊNCIA

A percepção de valor dos nossos serviços tem sustentado a precificação adequada de nossos serviços e expansão de rentabilidade

CRESCIMENTO ORGÂNICO CONSISTENTE E DIVERSIFICADO

Receita Líquida de Serviços cresce **6,8% a/a** para **R\$8,5 bi** no 2T25

Receita Líquida de Serviços (ex-varejo) cresce **10% a/a**

AUMENTO DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Margem EBITDA¹ cresce **2,0 p.p. a/a** para **28,4%** no 2T25

EBITDA/Colaborador cresce **25%** para **R\$202 mil** (2T25 UDM vs. 2T24 UDM)

ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS E MAIOR GERAÇÃO DE CAIXA

Capex Líquido reduz **8% a/a** para **R\$2,0 bi** no 2T25

EBITDA **2,2x maior** que o Capex Líquido (6M25 anualizado)

AMPLO ACESSO A FONTES DE CAPITAL

Captações de **+R\$2,6 bi** no 2T25 para gestão de passivos

Custo médio de **CDI + 1,8%** | Prazo médio de **4,2 anos**

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM NA COMPARAÇÃO ANUAL

3,6x no 2T25 vs. 3,8x no 2T24 ↓

Mais eficiência: Início do reflexo das ações para aumento de receita e redução de custos e despesas



Programa de aumento de receita e redução de custos e despesas

Medidas em execução desde o final de 2024

Receita	Custos e Despesas
• Recomposição de preços • Renegociação de contratos	• Redução de custos operacionais • Redução de despesas administrativas • Otimização de despesas com pessoal • Renegociação com fornecedores

Pacote adicional: plano em execução desde junho/25

Metas ainda mais rígidas para redução de custos e despesas

Exemplos de medidas em desenvolvimento



Redução de +30% no preço e escopo dos fornecedores administrativos



Redução de 50% de gastos com viagens

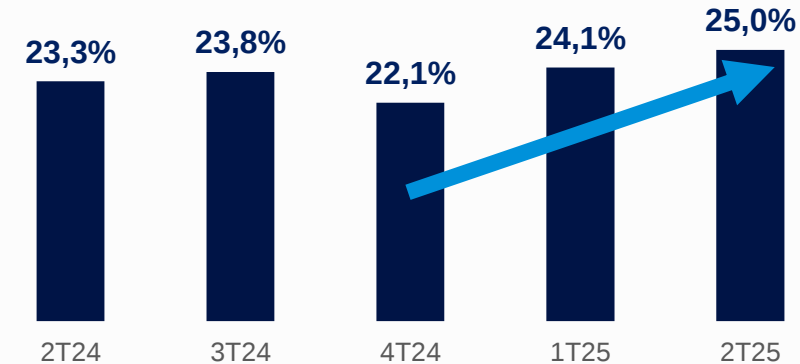


Redução de 30% da frota de apoio operacional e renegociação dos contratos de locação de imóveis

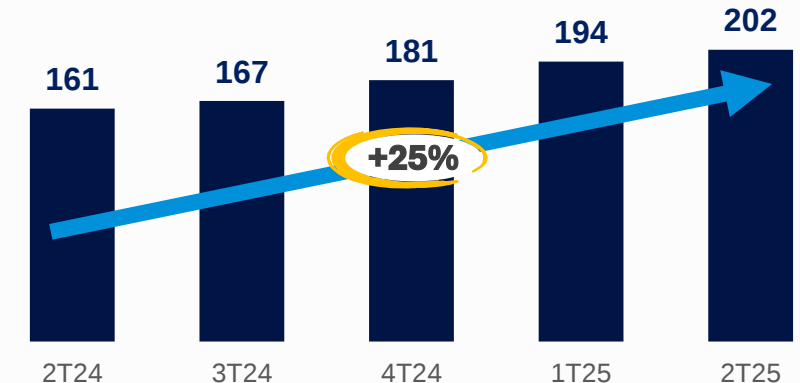
PROGRAMA DE AUMENTO DE RECEITA E REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS
COM IMPACTO INCIPIENTE NO RESULTADO ATÉ O 2T25

Melhoria da eficiência operacional

EBITDA de serviços anualizado / Imobilizado Líquido



EBITDA / Colaborador – R\$ mil



JSL: Evolução das margens operacionais e geração de caixa



Destaques financeiros 2T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$2.382 mm | +11,2% a/a



EBITDA Ajustado¹

R\$492 mm | +23,5% a/a

Margem EBITDA²: **21,6%** (+2,4 p.p. a/a)



Lucro Líquido Ajustado¹

R\$36 mm | +9,9% a/a

Margem Líquida: **1,5%** (0,0 p.p. a/a)

Principais entregas do 2T25

Escala:

Crescimento



- **Consistência** do ritmo de crescimento da receita líquida → **+11%** vs. 2T24

Novos Contratos



- **+R\$1,5 bi** no 2T25 com prazo médio de **67 meses**

Eficiência e rentabilidade:

Margem Operacional



- **Expansão da margem EBITDA² para 21,6% (2,4 pp a/a)** em função de:
1) Resultado dos esforços de **renegociação de contratos** iniciado no 4T24; 2) Adoção de medidas de **redução e racionalização de custos**.
No 1S25 o Programa Escala JSL resulta em **economias de R\$230 milhões por ano**

Geração de caixa



- **Geração de caixa após Crescimento: R\$295 mm no 2T25**

Investimentos



- **Capex Líquido de R\$18 mm** no 2T25 (**redução de 88%** vs. 2T24)
- Crescimento da **JSL Digital** reduz a necessidade de capex

Rentabilidade



- **ROIC running rate de 14,5%** no 2T25, a melhora operacional e menor necessidade de investimentos para incremento da rentabilidade



Planejamento Estratégico

Eficiência operacional, otimização da alocação de capital e geração de caixa para atingir ciclo de redução da alavancagem e contínua expansão sustentável

Movida: Consistência na melhora da qualidade do serviço de locação de veículos proporcionam aumento de preços e rentabilidade



Destaques financeiros 2T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$3.679 mm | +7,1% a/a



EBITDA

R\$1.379 mm | +20,0% a/a

Margem EBITDA: 37,5% (+4,0 p.p.)



Lucro Líquido

R\$68 mm | +59,1% a/a

Margem Líquida: 1,8% (+0,6 p.p.)

Principais entregas do 2T25

RAC:

Recomposição de preço



- Ticket médio cresce **15%** a/a no 2T25 e atinge **R\$154** (vs. R\$135 no 2T24)

Novos clientes



- Adição de **322 mil novos clientes** no 1S25
- **Crescimento de 25% a/a** na quantidade novos clientes em Jun/25

Eficiência



- Margem EBITDA¹ cresce **4,0 p.p.** a/a para **68,7%** no 2T25

GTF:

Patamar superior de precificação



- Novos contratos com yield médio de **3,5% a.m.** no 2T25 (vs. 3,2% a.m. a/a)

Seminovos:

Maior Produtividade



- **25,9 mil carros** vendidos no 2T25 e margem EBITDA **estável** em **1,1%**

Redução da alavancagem e expansão da rentabilidade

Melhoria dos indicadores



- **Menor alavancagem** dos últimos dois anos, atingindo **2,9x** no 2T25
- **ROIC** de **12,7%** no 2T25 UDM (vs. 12,3% ao final de 2024)

Reconhecimento da melhoria contínua qualidade do serviço de locação de veículos

Prêmio NPS – Opinion Box (maior pesquisa de NPS do Brasil – Prêmio NPS Benchmarking)



Planejamento Estratégico

A valorização da **qualidade do serviço de locação pelos clientes**, **mais eficiência operacional**, **assertividade** na **gestão dos ativos** e **melhoria da precificação** potencializam **aumento do retorno**

Notas: (1) Considera somente a operação no Brasil

VAMOS: Demanda resiliente no segmento de Locação e recorde na venda de ativos seminovos e na extensão de contratos



Destaques financeiros 2T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$1.412 mm | +16,9% a/a



EBITDA Ajustado¹

R\$896 mm | +1,6% a/a

Margem EBITDA²: **82,2%** (-1,3 p.p.)



Lucro Líquido Ajustado¹

R\$83 mm | vs. R\$232 mm no 2T24

Margem Líquida: **5,9%** (-13,4 p.p.)

Principais entregas do 2T25

Locação:

Demanda Resiliente



- **Receita Líquida recorde** de **R\$1,0 bi** (+8,7% a/a)
- Demanda aquecida por locação de **0km** e **extensões de contratos** com qualidade, apesar da maior seletividade da VAMOS

Rentabilidade de Contratos



- **Capex contratado** de **R\$974 mm**, com **TIR média** de **21,7%** no 2T25 (vs. 20,8% no 2T24) e **yield médio** de **2,9%** (+0,35 p.p. a/a)

Redução da Retomada



- **R\$365 mm** no 2T25 (-18,5% vs. 2T24), resultado da maior seletividade na aprovação de crédito e diversificação setorial

Seminovos:

Recorde de vendas



- **Recorde** de **R\$324 mm** de Receita Líquida no 2T25 (+71,9% a/a)
- **Margem bruta** em nível **saudável** e **confortável** acima de **7%**

Guidance:

Novo guidance



- EBITDA 2025 para **R\$3.500-3.900 mm** (vs. R\$ 3.850-4.150 mm)
- Lucro Líquido 2025 para **R\$300-450 mm** (vs. R\$ 450-550 mm)

Eficiência:

Rentabilidade



- ROIC spread de **+6,6 p.p.** no 2T25 (ROIC 2T25 normalizado), demonstrando a qualidade do negócio

Planejamento Estratégico

Foco total na otimização da alocação de capital com melhoria da taxa de ocupação e redução dos estoques para **diminuição da alavancagem** e **crescimento com rentabilidade**



AUTOMOB: Execução do planejamento estratégico e novo ciclo de eficiência para criação de valor



Destaques financeiros 2T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$3.087 mm | +1,2% a/a



EBITDA Ajustado¹

R\$110 mm | +3,7% a/a

Margem EBITDA: **3,6%** (+0,1 p.p.)



Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado¹

(R\$37) mm | vs. -R\$5 mm no 2T24

Principais entregas do 2T25

Veículos Leves:

Novos



- Volume **25%** acima do volume médio do mercado, atingindo **12,4 mil** veículos vendidos no 2T25 (+5% a/a)

Usados



- Crescimento do volume **2x** superior que a média do mercado, com **8,2 mil** veículos vendidos (+32% a/a)
- Vendas de usados/novos de **0,7x** (versus 1,5x em 2018-2019)

Veículos Pesados:

Caminhões e Ônibus



- Expansão do mercado: **5,9%** de market share (versus 4,4% no 2T24)
- Rentabilidade: **+2,5 p.p.** de margem bruta para **20,0%** (2T25 x 2T24)

Gestão de estoque pago:

Redução do Estoque



- **Redução** de **R\$67 mm** no 2T25 e de **R\$122 mm** no 1º semestre de 2025

Aumento da representatividade sobre o lucro bruto:

Aumento da Penetração



- **F&I**: representatividade cresce para **9%** no 2T25 (vs. 7% no 2T24)
- **Pós-vendas**: representatividade cresce para **23%** no 2T25 (vs. 21% no 2T24)

Início da captura de sinergias, ampliação das vendas e mais eficiência:

Aumento de venda de seminovos nas mesmas lojas, aumento da penetração de F&I, integração de sistemas e processos, redução do estoque excedente



196
Lojas



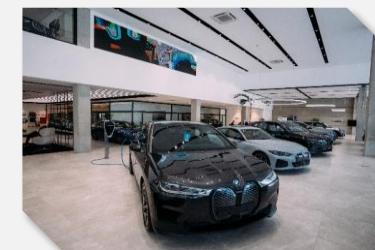
68
Municípios



37
Marcas



12
Estados



Planejamento Estratégico

CS Infra: Portfólio de concessões de longo prazo com receitas resilientes e diversificadas e com equipe experiente garantem eficiência e qualidade na prestação de serviços



ATU-12: Manuseio de granéis sólidos minerais

- Operação em funcionamento desde o final de fev/25 com infraestrutura modernizada



CONCESSÃO
PRÉ-OPERACIONAL

ATU-18: Manuseio e armazenagem de grãos

- Em fase de montagem do 4º silo, previsão de operação no 4T25
- Aguardando processos regulatórios (Receita Federal e Vigiagro) e finalização da dragagem para aprofundamento do berço

Modernização concluída e demanda assegurada

MODERNIZAÇÃO CONCLUÍDA ✓

Estimativa de operação plena ao final do 3T25

Receita mensal média 2026¹: ~R\$28 a R\$33 mm

Capacidade ➤ • Movimentação de 11 mm de ton/ano

Demanda ➤ • 2025: 95% do volume já acordado
• 2026: 47% do volume já acordado

CS Portos é um ativo único na região:

Localização estratégica:

CS Portos está ~600 km mais próxima² dos clientes regionais do que o Porto de Itaquí-MA

Capacidade:

Disponibilidade para atender a demanda de clientes da Bahia e de outras regiões do MATOPIBA

Guidance EBITDA 2026 R\$180 – 250 mm



Aditivo: Dobrar o tamanho da malha viária

- +307 km e 6 novas praças de pedágio
- Previsão de conclusão de 3 das 6 novas praças de pedágio no 4T25
- Receita Líquida de serviços 2T25: R\$25 mm (+89% vs. 2T24)



- Construção do mercado municipal em andamento
- Previsão de conclusão no 1T26



NOVAS CONCESSÕES:

Concessão Bloco Leste

- Contrato de concessão assinado em jun/25
- Início da operação previsto para o 3T25



Concessão Lote 5 Mato Grosso

- Aguardando cumprimento de condições precedentes para assinatura do contrato



Ponte Binacional

Ponte Internacional São Borja (BRA) x São Tomé (ARG)

Sobre a concessão

- Operação de 14 km de rodovia (brownfield), incluindo o pedágio entre os dois países
- Gestão do CUF³ para procedimentos aduaneiros de importação e exportação
- Receitas do pedágio e dos serviços da CUF em dólar



Dados do edital⁴

- Prazo: 25 anos
- Receita anual: R\$49 mm | Receita a partir do primeiro ano
- Capex: R\$168 mm (~R\$6,7 mm/ano)
- EBITDA anual: R\$27 mm | Margem de 49%

Ciclus Ambiental: Início do reestabelecimento das condições econômicas



Destaques financeiros 2T25 – R\$ mm



Receita Líquida de Serviços

R\$213 mm | +12,8% a/a



EBITDA

R\$77 mm | +27,1% a/a

Margem EBITDA¹: **35,9%** (+4,1 p.p.)



Lucro Líquido

R\$14 mm | vs. R\$15 mm no 2T24

Margem Líquida: **6,4%** (-1,4 p.p.)

Destaques operacionais do 2T25

Aumento de receita



- **Reajuste anual** do principal contrato ocorrido no 1T25
- Volume comercializado de **biogás**

Eficiência



- **Programa** de **redução** de **custos** e **despesas** implementado ao longo de 2024 (melhorias no tratamento de chorume, maior eficiência no uso de insumos e aprimoramento de processos e equipes)

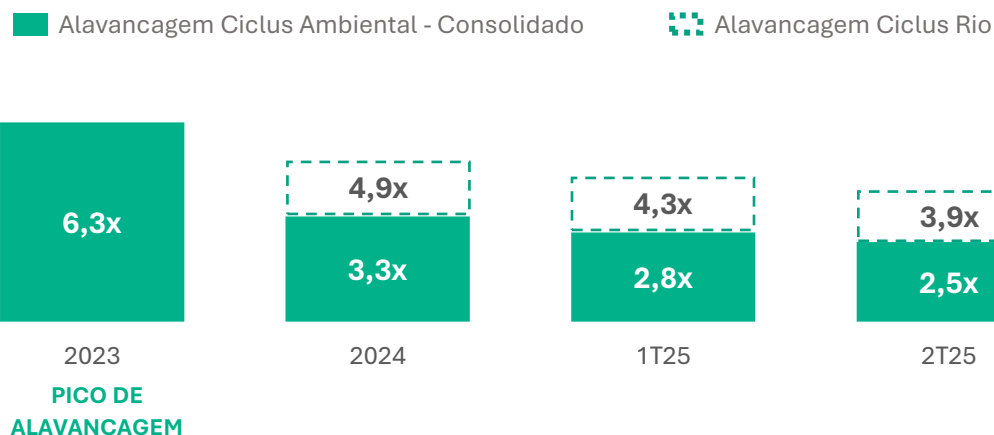
Rentabilidade



- ROIC de **14,8%** no 2T25 (+1,1 p.p. a/a), efeito das melhorias operacionais

Iniciativas **AINDA NÃO IMPACTARAM** os resultados de forma integral

Redução da alavancagem – Dívida Líquida / EBITDA



CS Brasil: Mobilidade e terceirização de frota com qualidade na prestação do serviço para o setor público e empresas de economia mista



Destaques financeiros 2T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$184 mm | +19,8% a/a



EBITDA Ajustado¹

R\$41 mm | +90,4% a/a

Margem EBITDA²: **31,8%** (+14,2 p.p.)



Prejuízo Líquido Ajustado³

-R\$18 mm | vs. -R\$0,5 mm no 2T24

Destaques operacionais do 2T25

Receita
Líquida



- **Crescimento de 19,8% a/a no 2T25** explicado pelo aumento de **78,6%** na **Receita Líquida de Venda de Ativos** (+R\$23,7 milhões) e crescimento de **5,3%** da **Receita Líquida de Serviços** (+R\$6,6 milhões)

Geração
de Caixa



- **Crescimento de 90% a/a no 2T25** devido à maior contribuição da venda de ativos e redução de custos operacionais

Lucro
Líquido

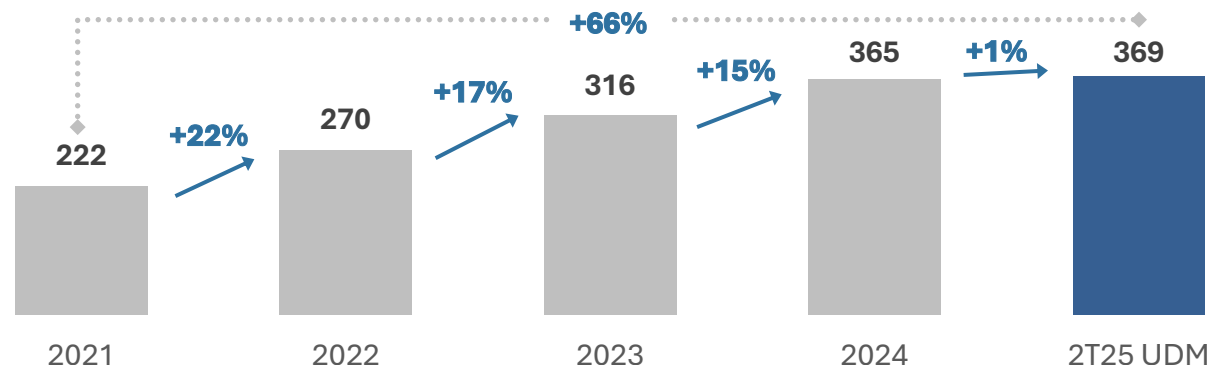


- **Prejuízo de R\$18 mm no 2T25** como consequência de sua estrutura de capital e aumento das taxas de juros no Brasil (+38,7% a/a de CDI médio)



Evolução do principal segmento: Terceirização de frota com serviço de motorista

Receita Líquida de Serviços de GTF com mão de obra - R\$ mm

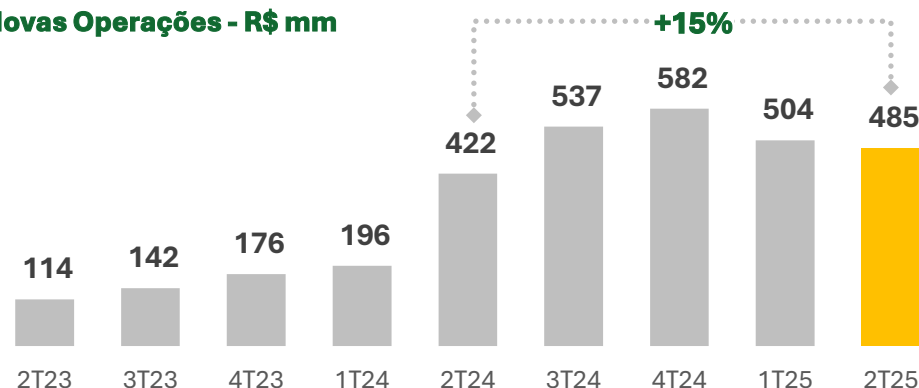


BBC: Carteira de crédito de qualidade, garantias robustas e inadimplência abaixo do mercado

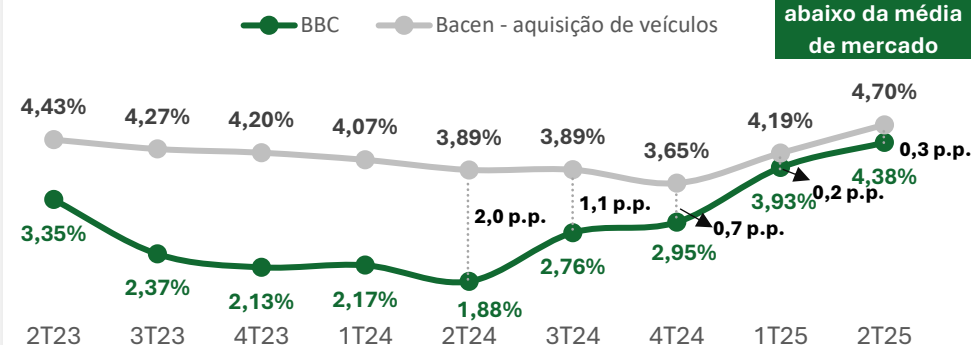


Desenvolvimento do Banco Múltiplo

Novas Operações - R\$ mm

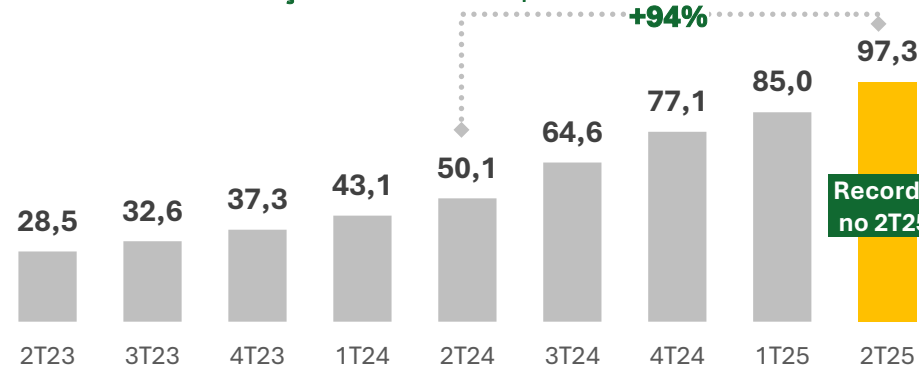


Inadimplência - 90 dias



Destaques

Receita de intermediação financeira - R\$ mm



• Lucro Líquido:

– Lucro de **R\$1,9 mm** no 2T25 (ante R\$0,0 mm no 2T24):

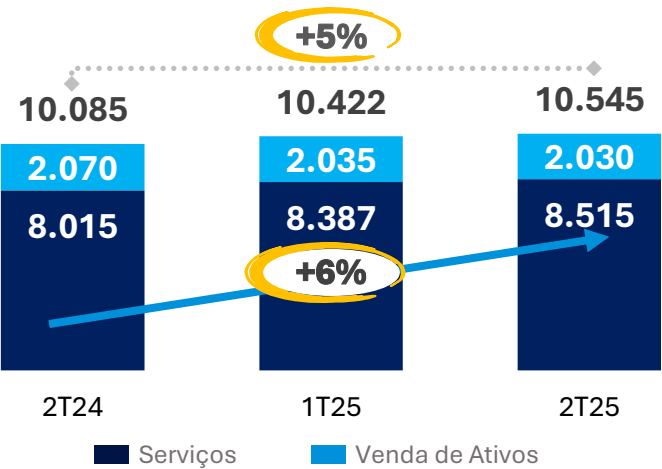
• Saldo da Carteira:

– **R\$ 2,4 bi** no 2T25 (+72% vs. 2T24)

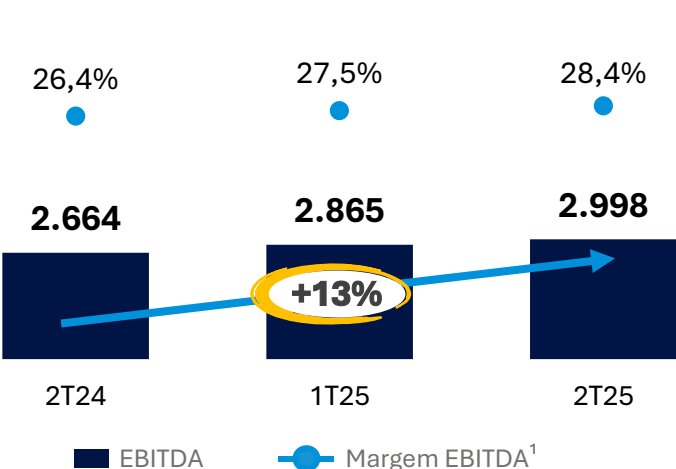
• Índice de Basiléia de **12,3%** no 2T25, **1,8 p.p. acima** do mínimo exigido pelo Banco Central



Receita Líquida¹ (R\$ mm)



EBITDA e Margem EBITDA (R\$ mm)



Análise da Margem EBITDA Consolidada

- Margem de serviços em expansão (Eficiência)
- Normalização da margem de venda de ativos
- Ajuste de estoque nas Concessionárias

Margem EBITDA

49,3% — 50,6%

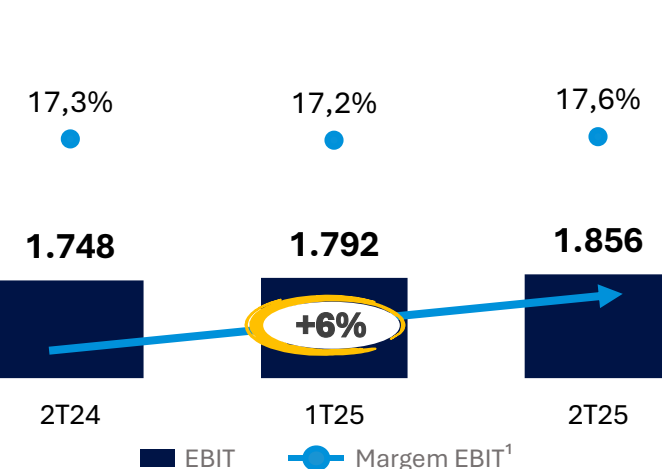
26,4% — 28,4%

8,3% — 5,8%
2,6% — 3,8%

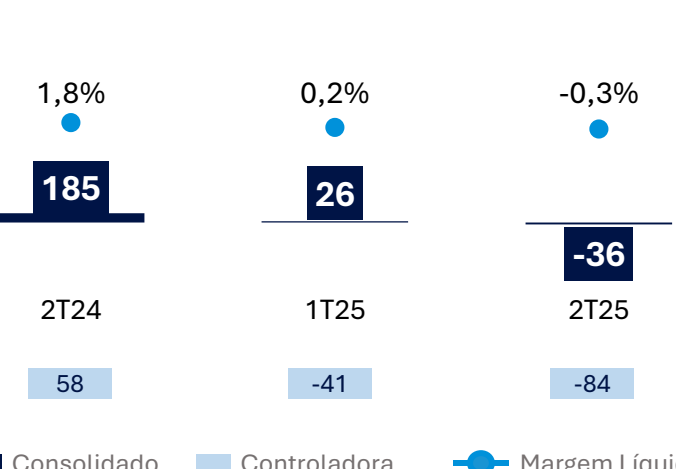
2T24 2T25

- Total¹
- ... Serviços (ex-concessionárias AUTOMOB)
- ... Venda de Ativos
- ... Concessionárias (AUTOMOB)

EBIT e Margem EBIT (R\$ mm)

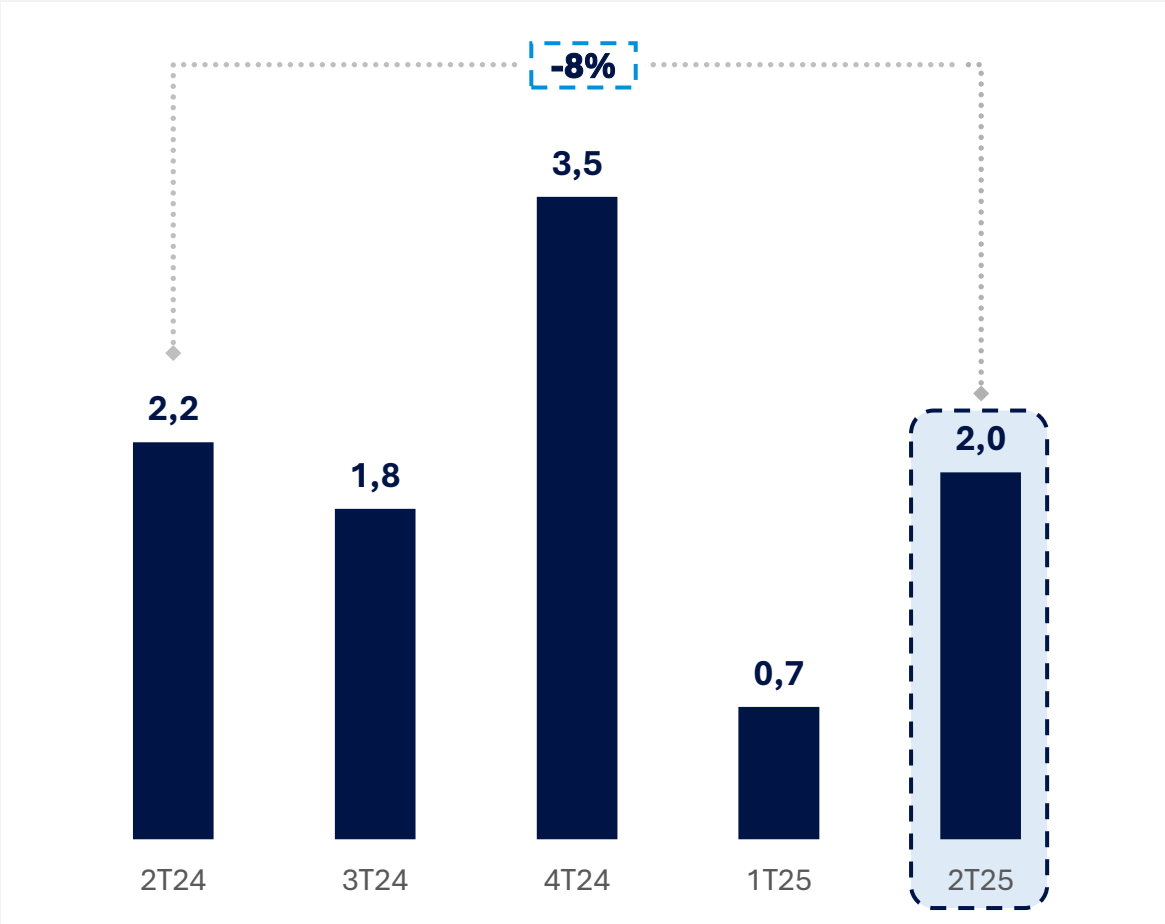


Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida (R\$ mm)



Investimentos alinhados com o planejamento estratégico de menor necessidade de capex e extração de valor dos investimentos realizados em nossas bases operacionais

Capex Líquido¹ Consolidado trimestral - R\$ bi



Capex Líquido¹ 2T25 por empresa - R\$ mm

SIMPARConsolidado ² R\$ 2,0 bi		
	1.210	Renovação e crescimento de frota ao final do trimestre no segmento RAC para atender o período de sazonalidade do 3T25
	324	-67% a/a
	79	vs. R\$52 mm no 2T24
	82	-49% a/a
	44	vs. R\$20 mm no 2T24
	18	-88% a/a
	-43	vs. -R\$12 mm no 2T24

Nota: (1) Não inclui aquisições; (2) Capex Líquido consolidado é afetado por venda de ativos intercompany.

Alto potencial de geração de caixa e criação de valor a partir das bases existentes desenvolvidas nos últimos anos



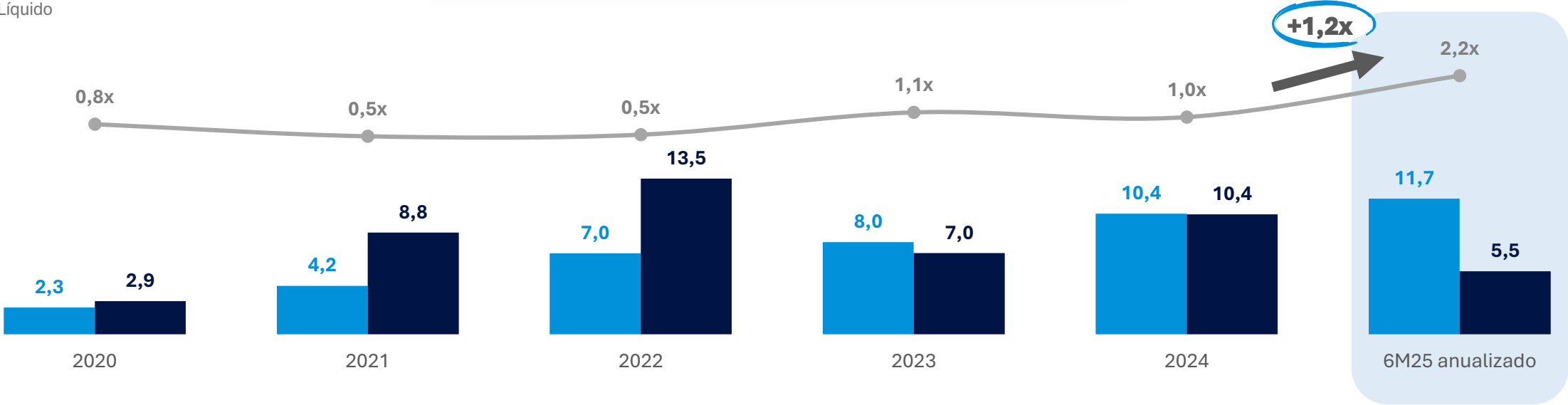
Extração do máximo valor das bases construídas

+55 mil Colaboradores alinhados com a Cultura e Valores	+348 mil Ativos operacionais	Governança 5 Conselhos de Administração 5 Empresas no Novo Mercado	+1.500 Pontos de serviços aos Clientes	1,5 mm m² Capacidade de armazenagem
---	--	---	--	--

EBITDA / Capex Líquido ¹

■ EBITDA / Capex Líquido
■ EBITDA
■ Capex Líquido

EBITDA **2,2x maior** que o Capex Líquido (2T25 anualizado)



Nota: (1) Não inclui aquisições



Dívida Líquida
(ex-BBC)^{1,2}

R\$42,3 bi



Caixa³

R\$13,4 bi



Prazo médio
Dívida Líquida

4,1 anos



Cobertura da dívida
de curto prazo ^{3,4}

2,3x



Cobertura das
amortizações

Início de 2027



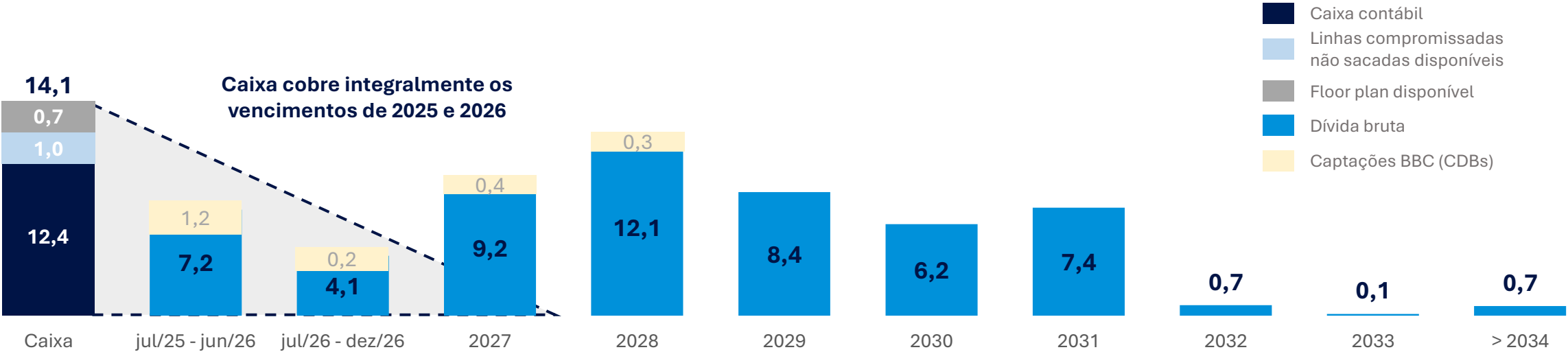
FitchRatings
S&P Global
Moody's

brAA+ local
AA+(bra) local
AA+br local

Captações no mercado de capitais

Período	Quantidade	Montante	Custo médio	Prazo
2T25	15 emissões	R\$ 2,6 bi	CDI + 1,8%	4,2 anos

Cronograma de amortização da dívida 2T25⁴ – R\$ bi



Notas: (1) Considera a consolidação do FIDC no valor de R\$424 mm; (2) Para fins de dívida líquida, a Companhia desconsidera variações MTM de hedge que são alocados no Patrimônio Líquido em outros resultados abrangentes, uma vez que são variações de mercado não realizadas e não existirão no vencimento; (3) Considera o caixa contábil e as linhas comprometidas não sacadas disponíveis; (4) Desconsidera a contabilização de instrumentos financeiros derivativos, o caixa e captações do BBC



Dívida Líquida¹

R\$3,0 bi



Caixa

R\$3,6 bi



Prazo médio Dívida Líquida

5,9 anos



Cobertura da dívida de curto prazo²

12,6x



Cobertura das amortizações

2030



FitchRatings

S&P Global

Moody's

AA+(bra) local

brAA+ local

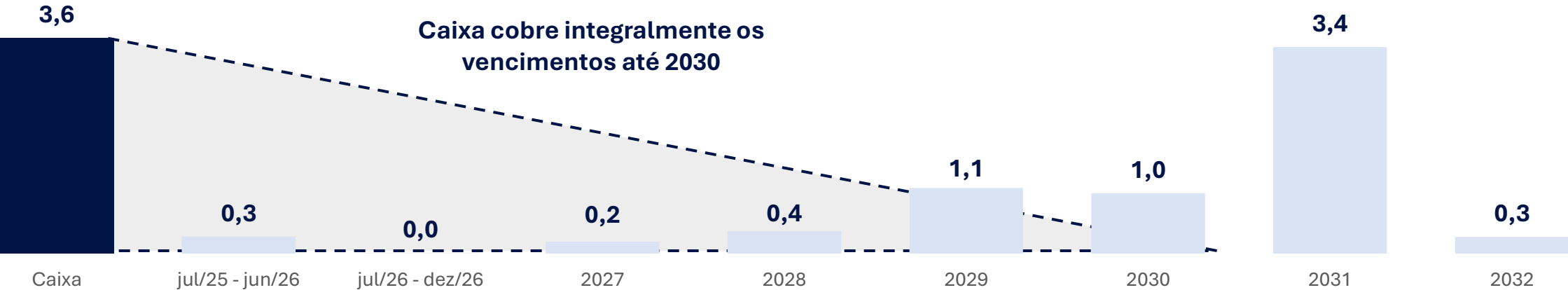
AA+br local

Gestão Financeira 2T25

Recompra de dívidas de própria emissão

~R\$ 70 mm

Cronograma de amortização da dívida 2T25² – R\$ bi



Notas: (1 Para fins de dívida líquida, a Companhia desconsidera variações MTM de hedge que são alocados no Patrimônio Líquido em outros resultados abrangentes, uma vez que são variações de mercado não realizadas e não existirão no vencimento;

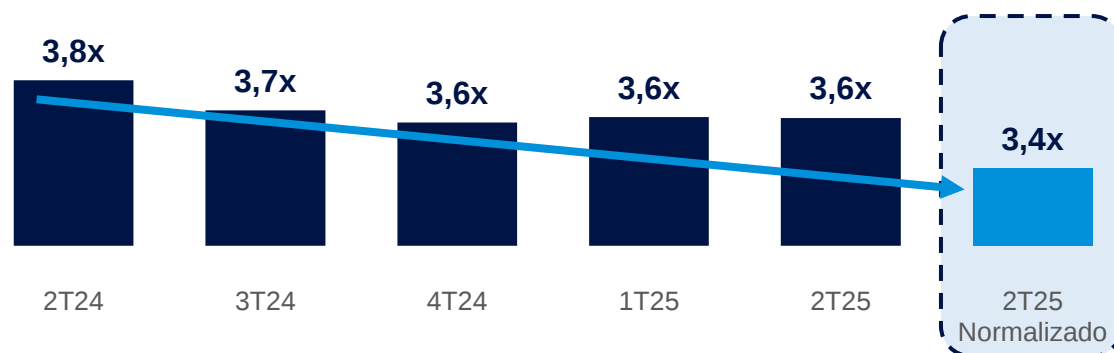
(2) Desconsidera a contabilização de instrumentos financeiros derivativos

17

Alavancagem Consolidada – conforme Covenants

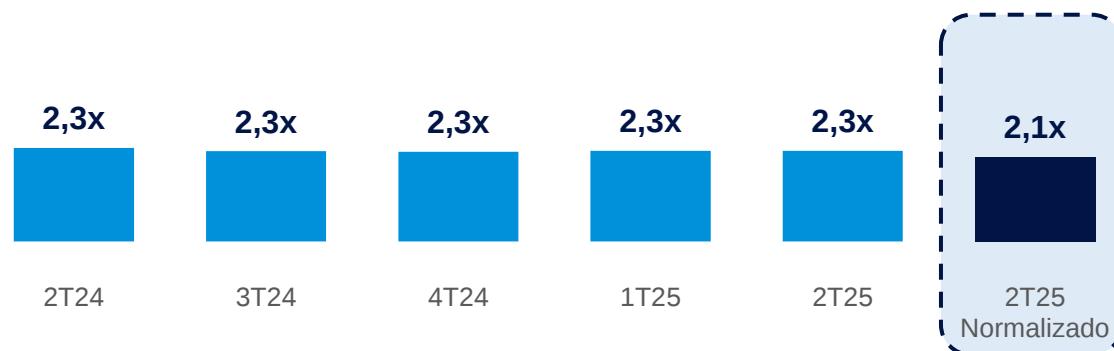
Bonds - Dívida Líquida/EBITDA

Conceito: **Incorrência**¹
Índice máximo: 4,0x



Dívidas Locais - Dívida Líquida/EBITDA-A

Conceito: **Manutenção**²
Índice máximo: 3,5x



Dívida Líquida Normalizada

Dívida Líquida normalizada excluí:

- **AUTOMOB**: estoque pago excedente de **R\$0,3 bi**
- **VAMOS**: normalização da taxa de ocupação de **R\$1,3 bi**
- **VAMOS**: estoque de seminovos disponível para venda de **R\$0,7 bi**
- **JSL**: ativos disponíveis para venda de **R\$0,6 bi**

Alavancagem do Negócio

Alavancagem considerando a liberação de caixa do saldo residual dos ativos a serem vendidos

2,5x
no 2T25

Metodologia

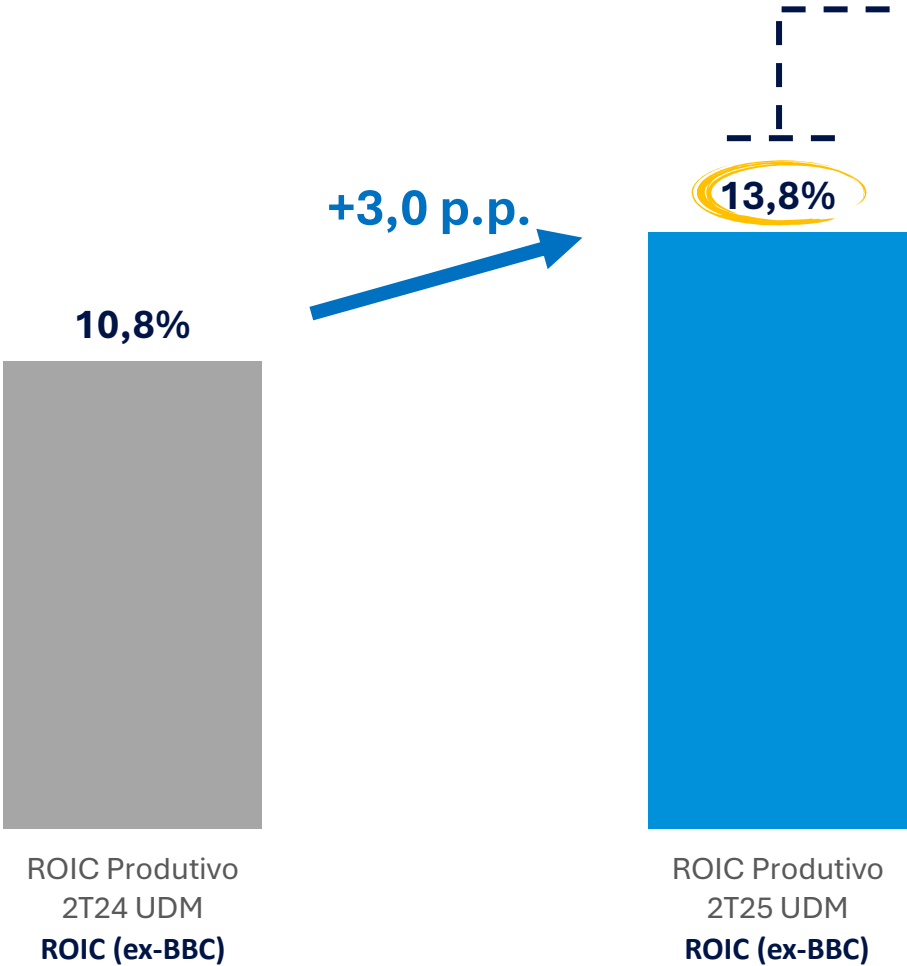
$$\text{Alavancagem do negócio} = \frac{\text{Dívida Líquida do negócio}}{\text{EBITDA de serviços}}$$

Sendo a Dívida Líquida do negócio:

- (=) Dívida Líquida consolidada do 2T25
- (+) Outras obrigações: Fornecedores de veículos, máq. e equip; floor plan; aquisições a pagar e cessão de direitos creditórios
- (-) Valor presente do saldo residual dos ativos a serem vendidos

Otimização do capital alocado e incremento da eficiência contribuirão para o melhora da rentabilidade

ROIC Consolidado 2T25 UDM



O que é o ROIC Produtivo?

Exclui o capital empregado nas operações que ainda não impactaram nossa geração de receita

R\$ 49,6 bi	-	R\$ 4,3 bi	=	R\$ 45,4 bi
Capital investido 2T25		Ajustes ¹		Capital investido produtivo 2T25
R\$ 44,1 bi	-	R\$ 4,8 bi	=	R\$ 39,3 bi
Capital investido 2T24		Ajustes ¹		Capital investido produtivo 2T24

Capital investido produtivo médio (2T25 vs 2T24)
R\$ 42,3 bi

NOPLAT adicional da normalização da taxa de ocupação da VAMOS
R\$ 0,2 bi

(1) Considera (i) projetos em implantação da JSL (R\$0,8 bi no 2T25 e R\$1,4 bi no 2T24), (ii) estoque excedente da Automob (R\$0,3 bi no 2T25 e R\$0,5 bi no 2T24), (iii) capital investido na CS Infra (R\$1,3 bi no 2T25 e R\$0,7 bi no 2T24), (iv) normalização da taxa de ocupação na VAMOS (R\$1,3 bi no 2T25 e R\$1,5 bi no 2T24), (v) estoque de seminovos da VAMOS (R\$0,7 bi no 2T25 e R\$0,7 bi)

Execução do planejamento estratégico: Extração máxima de valor das bases construídas



Solidez dos pilares de desenvolvimento construídos nos últimos anos favorece a **extração do potencial das empresas** sem necessidade de investimentos robustos e permite continuidade do desenvolvimento



Intensificação do controle da redução dos **custos operacionais** e **das despesas administrativas** e avanços na **negociação** de **contratos** com fornecedores



Foco no incremento da **taxa de ocupação** dos ativos, **agilidade** na **implantação**, **desmobilização** e redução de **estoques** para **melhorar** os **indicadores operacionais** e **financeiros**, incluindo a **redução da alavancagem**



Disciplina e agilidade na **recomposição de preços** dos contratos existentes e na **precificação adequada** de novos contratos, com manutenção dos padrões de **eficiência** e **qualidade dos serviços**



Maior geração de caixa e **menor necessidade de investimentos** para **geração de valor** aos **acionistas** e **perenidade dos negócios**

Muito Obrigado



Q&A

Perguntas e Respostas



Anexo I: Reconciliação EBITDA e EBIT

SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	2T24	1T25	2T25	▲ A / A	▲ T / T
Lucro Líquido Contábil	158,8	11,5	(42,9)	-127,0%	-472,6%
Prejuízo de operações descontinuadas	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	1.509,5	1.809,6	1.971,9	+30,6%	+9,0%
IR e contribuição social	79,5	(29,6)	(73,2)	-192,1%	-
Depreciação e Amortização	812,5	941,9	988,8	+21,7%	+5,0%
Amortização (IFRS 16)	103,9	131,6	153,7	+47,9%	+16,8%
EBITDA	2.664,3	2.865,1	2.998,2	+12,5%	+4,6%
JSL - Mais Valia	2,7	4,0	3,7	-	-
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	(151,7)	-	-	-	-
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	3,6	-	-	-	-
Vamos - Impacto Rio Grande do Sul	19,3	-	-	-	-
Vamos - Incremento PDD extraordinário	78,6	-	-	-	-
Vamos - Reversão de provisão não recorrente	-	-	(14,8)	-	-
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	(7,8)	-	-	-	-
Automob - Gastos administrativos	-	(4,8)	-	-	-
Automob - Impairment de estoques	-	-	(5,6)	-	-
EBITDA Ajustado	2.609,1	2.864,3	2.981,5	+14,3%	+4,1%

SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do EBIT (R\$ milhões)	2T24	1T25	2T25	▲ A / A	▲ T / T
EBIT Contábil	1.747,9	1.791,5	1.855,7	+6,2%	+3,6%
JSL - Amortização PPA	19,9	16,0	18,8	-	-
JSL - Mais Valia	2,7	4,0	3,7	-	-
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	(151,7)	-	-	-	-
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	3,6	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul	26,9	-	-	-	-
Vamos - Rio Grande do Sul	19,3	-	-	-	-
Vamos - Incremento PDD extraordinário	78,6	-	-	-	-
Vamos - Reversão de provisão não recorrente	-	-	(14,8)	-	-
Automob - Amortização de PPA	4,7	7,6	8,3	-	-
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	(7,8)	-	-	-	-
Automob - Gastos administrativos	-	(4,8)	-	-	-
Automob - Impairment de estoques	-	-	(5,6)	-	-
EBIT Ajustado	1.744,1	1.814,3	1.866,1	+7,0%	+2,9%

Anexo II: Reconciliação Lucro Líquido

SIMPAR - Consolidado					
Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	2T24	1T25	2T25	▲ A / A	▲ T / T
Lucro Líquido Contábil	158,8	11,5	(42,9)	-127,0%	-472,6%
JSL - Amortização PPA	13,1	10,6	12,4	-	-
JSL - Mais Valia	1,8	2,7	2,4	-	-
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	(100,1)	-	-	-	-
JSL - Fee pré pagamento	8,5	-	-	-	-
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	2,4	-	-	-	-
Movida - Término dos contratos de swap	17,3	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul	20,2	-	-	-	-
Vamos - Rio Grande do Sul	12,7	-	-	-	-
Vamos - Incremento PDD extraordinário	51,9	-	-	-	-
Vamos - Baixa dos créditos de IR diferidos sobre prejuízo fiscais	-	-	-	-	-
Vamos - Reversão de provisão não recorrente	-	-	(9,8)	-	-
Automob - Amortização de PPA	3,1	5,0	5,5	-	-
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	(5,2)	-	-	-	-
Automob - Gastos administrativos	-	(4,1)	-	-	-
Automob - Impairment de estoques	-	-	(3,7)	-	-
Lucro Líquido Ajustado	184,7	25,6	(36,1)	-119,5%	-240,7%

2Q25 Results

August 13, 2025



Disclaimer

The purpose of this Earnings Release is to detail the financial and operating results of **SIMPAR S.A.** for the **second quarter of 2025**.

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 information not audited or reviewed by the auditors in this report, which should be independently verified and interpreted by shareholders and market professionals, who should make their own analysis and conclusions regarding the results disclosed herein.

Key Highlights – 2Q25

2Q25

 **TOTAL NET REVENUE¹** **R\$ 10.5 bn**
 **+5% YoY**

 **EBITDA** **R\$3.0 bn** RECORD
 **+13% YoY** 

 **ADJUSTED NET INCOME (LOSS)²** **-R\$36 mn vs. R\$185 mn in 2Q24**

 **ROIC 2Q25 LTM** **13.8% Productive³**
+3.0 p.p. vs. 2Q24 LTM

QUALITY OF SERVICES FOR OUR CLIENTS, WITH SECTOR DIVERSIFICATION AND RESILIENCE

The perceived value of our services has supported appropriate pricing and profitability expansion.

CONSISTENT AND DIVERSIFIED ORGANIC GROWTH

Net Revenue from Services grew **6.8% YoY**, reaching **R\$8.5 bn** in 2Q25

Net Revenue from Services (ex-retail) grows **10% YoY**

INCREASED OPERATIONAL EFFICIENCY

EBITDA Margin¹ up **2.0 p.p. YoY** to **28.4%** in 2Q25

EBITDA per Employee grew **25%**, reaching **R\$202 thousand** (2Q25 LTM vs. 2Q24 LTM)

CAPEX OPTIMIZATION AND STRONGER CASH GENERATION

Net CAPEX down **8% YoY** to **R\$2.0 billion** in 2Q25

EBITDA **2.2x higher** than Net CAPEX (annualized 2Q25)

BROAD ACCESS TO CAPITAL SOURCES

+R\$2.6 billion in new funding in 2Q25 for liability management

Average cost of **CDI + 1.8%** | Average term of **4.2 years**

YEAR-OVER-YEAR LEVERAGE REDUCTION

3.6x in 2Q25 vs. 3.8x in 2Q24 

Greater Efficiency: Initial impact of actions to increase revenue and reduce costs and expenses



Revenue Increase and Cost and Expense Reduction Program

Measures implemented since late 2024

Revenue	Costs and Expenses
• Price adjustments • Contract renegotiations	• Reduction in operating costs • Reduction in administrative expenses • Optimization of personnel expenses • Renegotiation with suppliers

Additional package: plan in execution since June/25

Stricter targets for cost and expense reduction

Examples of measures under development



+30% reduction in the price and scope of administrative suppliers



50% reduction in travel expenses

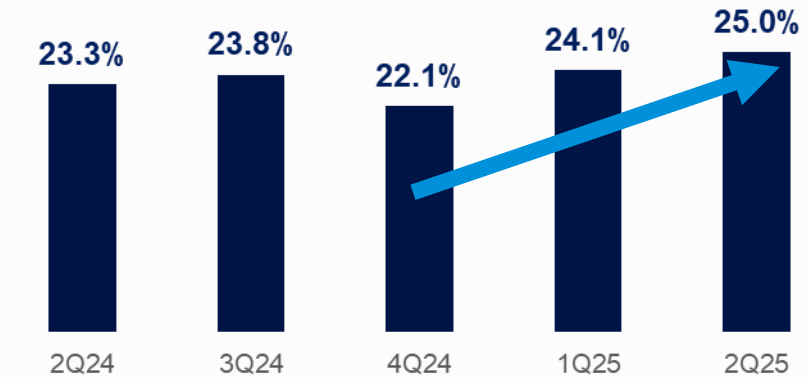


30% reduction in support operating fleet and renegotiation of property lease contracts

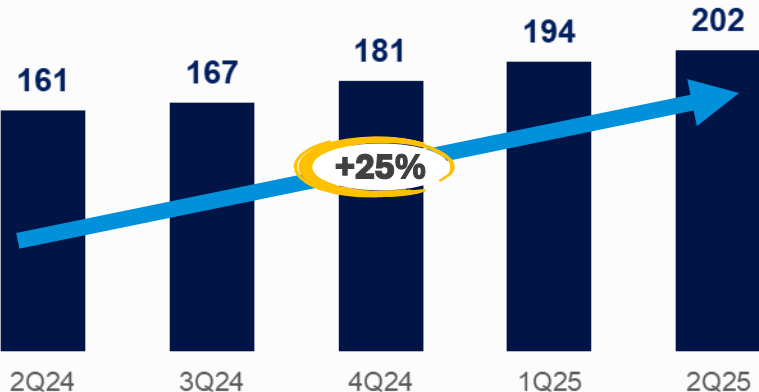
**REVENUE INCREASE AND COST AND EXPENSE REDUCTION PROGRAM
WITH INCIPIENT IMPACT ON RESULTS UNTIL 2Q25**

Operational Efficiency Improvement

Annualized Service EBITDA / Net Fixed Assets



EBITDA per Employee – R\$ thousand



JSL: Operational margin expansion and cash generation



2Q25 Financial Highlights – R\$ million



Net Revenue

R\$2,382 mn | +11.2% YoY



Adjusted EBITDA¹

R\$492 mn | +23.5% YoY

EBITDA Margin²: **21.6%** (+2.4 p.p. YoY)



Adjusted Net Income¹

R\$ 36 mn | +9.9% YoY

Net Margin: **1,5%** (0.0 p.p. YoY)

Key 2Q25 Deliveries

Scale:

Growth



- **Consistent** Net Revenue growth of → **+11%** vs. 2Q24

New Contracts



- **+R\$1.5 bn** in **2Q25** with average maturity of 67 months

Efficiency and Profitability:

Operating Margin



- **Expansion of EBITDA margin² to 21.6% (2.4 pp YoY)** due to:
1) Result of **contract renegotiation** efforts initiated in 4Q24; (2)
Adoption of **cost reduction and rationalization** measures. In 1H25, the JSL Scale Program is delivering **annual savings of R\$230 million a year**

Cash Generation



- **Cash Generation after Growth: R\$295 mn** in 2Q25

Investments



- **Net CAPEX of R\$18 million** in 2Q25 (**88% reduction** vs. 2Q24)
- Growth of **JSL Digital** reduces CAPEX needs

Profitability



- **ROIC Running Rate of 14.5%** in 2Q25, operational improvement and lower investment needs to increase profitability

Strategic Planning

Operational efficiency, optimized capital allocation, and cash generation to drive a deleveraging cycle and ongoing sustainable growth



Movida: Consistent improvement in rental service quality have sustained price increases and profitability



2Q25 Financial Highlights – R\$ million



Net Revenue

R\$3,679 mn | +7.1% YoY



EBITDA

R\$1,379 mn | +20.0% YoY

EBITDA Margin: 37.5% (+4.0 p.p.)



Net Income

R\$68 mn | +59.1% YoY

Net Margin: 1.8% (+0.6 p.p.)

Key 2Q25 Deliveries

RAC:

Price Adjustments



- Average daily rate **up 15%** YoY in 2Q25, **reaching R\$154** (vs. R\$135 in 2Q24)

New Clients



- An addition of **322,000 new customers** in 1H25.
- **25% growth YoY** in the number of new clients in Jun/25

Efficiency



- EBITDA Margin³ increased **4.0 p.p.** YoY, reaching **68.7%** in 2Q25

GTF:

Higher Pricing Tier



- New contracts with an average yield of **3.5% per month** in 2Q25 (vs. 3.2% p.m. YoY)

Used Vehicles:

Higher Productivity



- **25,900** cars sold in 2Q25 with **stable** EBITDA margin of **1.1%**

Leverage Reduction and Enhanced Profitability

Improved Performance Indicators



- **Lowest leverage** over the last two years, down to **2.9x** in 2Q25
- **ROIC** from **12.7%** on 2Q25 LTM (vs. 12.3% at the end of 2024)

Recognition of the ongoing improvement in vehicle rental service quality

NPS Award – Opinion Box (Brazil’s largest NPS survey – NPS Benchmarking Award)



Strategic Planning

Customers’ appreciation of **rental service quality**, combined with **operational efficiency**, **accuracy in asset management**, and **improved pricing**, enhances **return potential**

Notes: (1) Includes only Brazilian operations

VAMOS: Resilient demand in the lease segment and record-high used asset sales and contract extensions



2Q25 Financial Highlights – R\$ million



Net Revenue

R\$1,412 mn | +16.9% YoY



Adjusted EBITDA¹

R\$896 mn | +1.6% YoY

EBITDA Margin² **82.2%** (-+1.3 p.p.)



Adjusted Net Income¹

R\$83 mn | vs. R\$232 mn in 2Q24

Net Margin: **5.9%** (-13.4 p.p.)

Key 2Q25 Deliveries

Lease:

Resilient Demand



- **Record Net Revenue** of **R\$1.0 billion** (+8.7% YoY)
- Strong demand for **new vehicles** leases and **contract extensions** maintained with quality despite VAMOS's increased selectivity

Contract Profitability



- **Contracted CAPEX** of **R\$974 mn**, with an **average IRR** of **21.7%** in 2Q25 (vs. 20.8% in 2Q24) and **average yield** of **2.9%** (+0.35 p.p. YoY)

Reduction in Asset Repossessions



- **R\$365 mn** in 2Q25 (-18.5% vs. 2Q24), reflecting greater credit approval discipline and sector diversification

Used Vehicles:

Record Sales



- **Record R\$324 mn** of Net Revenue in 1Q25 (+71.9% YoY)
- **Gross margin** at a **healthy** and **comfortable** level above **7%**

Guidance:

New Guidance



- EBITDA 2025 to **R\$3,500-3,900 mn** (vs. R\$ 3,850-4,150 mn)
- Net Income (2025) to **R\$300-450 mn** (vs. R\$ 450-550 mn)

Efficiency:

Profitability



- ROIC spread of **+6.6 p.p.** in 2Q25 (normalized ROIC 2Q25), demonstrating the quality of the business



Strategic Planning

Full focus on optimizing capital allocation — improving utilization rates and reducing inventory — aiming to **lower leverage** and **grow profitability**

AUTOMOB: Strategic plan execution and new cycle of efficiency and value creation



2Q25 Financial Highlights – R\$ million



Net Revenue

R\$3,087 mn | +1.2% YoY



Adjusted EBITDA¹

R\$110 mn | +3.7% YoY

EBITDA Margin: **3.6%** (+0.1 p.p.)



Adjusted Net Income (Loss)¹

(R\$37) mn | vs. -R\$ 5 mn in 2Q24

Key 2Q25 Deliveries

Light Vehicles:

New Vehicles



- Volume **25%** above the market average, reaching **12,400** vehicles sold in 2Q25 (+5% YoY)

Used Vehicles



- Volume growth **twice** the market average, with **8,200** vehicles sold (+32% YoY)
- Used-to-new sales ratio of **0.7x** (vs. 1.5x in 2018–2019)

Heavy Vehicles:

Trucks and Buses



- Market expansion: **5.9%** market share (vs. 4.4% in 2Q24)
- Profitability: **+2.5 p.p.** in gross margin to **20%** (2Q25 vs. 2Q24)

Paid Inventory Management:

Inventory Reduction



- **Reduction** of **R\$67 mn** in 2Q25 and **R\$122 mn** in the second half of 2025

Share of gross profit increase:

Increased penetration



- **F&I**: share up to **9%** in 2Q25 (vs. 7% in 2Q24)
- **After-sales**: share increased to **23%** in 2Q25 (vs. 21% in 2Q24)



196
Stores



68
Cities



37
Brands



12
States



Strategic Planning

Start of synergy capture, increased sales, and greater efficiency:

Increased same-store used vehicle sales, higher F&I penetration, system and process integration, and reduction of excess inventory

CS Infra: A portfolio of long-term concessions, with resilient and diversified revenue streams, and an experienced team ensure efficiency and quality in service delivery



ATU-12: Handling of solid mineral bulk cargo

- Operations have been running since the end of Feb/25, with modernized infrastructure.



PRE-OPERATIONAL
CONCESSION

ATU-18: Grain Handling and Storage

- Currently in the assembly phase of the 4th silo, operations expected to begin in 4Q25
- Awaiting regulatory approvals (Federal Revenue Service and Vigiagro) and completion of dredging work to deepen the berth

Modernization completed and demand assured

MODERNIZATION COMPLETED ✓

Estimated full operation by the end of 3Q25

Average monthly revenue 2026¹: ~R\$28 to R\$33 mn

Capacity  • Handling of 11 million tons/year

Demand  • 2025: 95% of planned investment already committed
• 2026: 47% of planned investment already committed

CS Portos is a unique asset in the region:

Strategic Location:

CS Portos is ~600 km closer² to regional clients than the Port of Itaquí (MA)

Capacity:

Available to serve demand from Bahia and other areas within the MATOPIBA region

2026 EBITDA Guidance R\$180 - 250 mn



Amendment: Double the size of the road network

- +307 km and 6 new toll plazas
- Expected completion of 3 out of 6 new toll plazas in 4Q25
- Net Revenue from Services 2Q25: R\$25 million (+89% vs. 2Q24)



- Municipal market construction progressing
- Expected completion in 1Q26



NEW CONCESSIONS:

East Block Concession

- Concession agreement signed in Jun/25
- Start of operations scheduled for 3Q25



Lot 5 Mato Grosso Concession

- Awaiting fulfillment of conditions precedent for contract signing



Binational Bridge

São Borja (BRA) – Santo Tomé (ARG) International Bridge

About the concession

- Operation of a 14 km highway (brownfield), including the toll between the two countries
- Management of the CUF³ for import and export customs procedures
- Toll and CUF service revenue in U.S. dollars



Tender data⁴

- Term: 25 years
- Annual revenue: R\$49 mn | Revenue from the first year
- CAPEX: R\$168 mn (~R\$6.7 mn/year)
- Annual EBITDA: R\$27 mn | 49% margin

Ciclus Ambiental: Beginning of the recovery in economic conditions



2Q25 Financial Highlights – R\$ million



Net Revenue from Services

R\$ 213 mn | +12.8% YoY



EBITDA

R\$77 mn | +27.1% YoY

EBITDA Margin¹ 35.9% (+4.1 p.p.)



Net Income

R\$14 mn | vs. R\$15 mn in 2Q24

Net Margin: 6.4% (-1.4 p.p.)

2Q25 Operational Highlights

Revenue Increase



- Annual adjustment of the main contract in 1Q25
- Biogas traded volume

Efficiency



- Cost and expense reduction program Implemented throughout 2024 (improvements in leachate treatment, greater efficiency in the use of inputs, and enhancement of processes and teams)

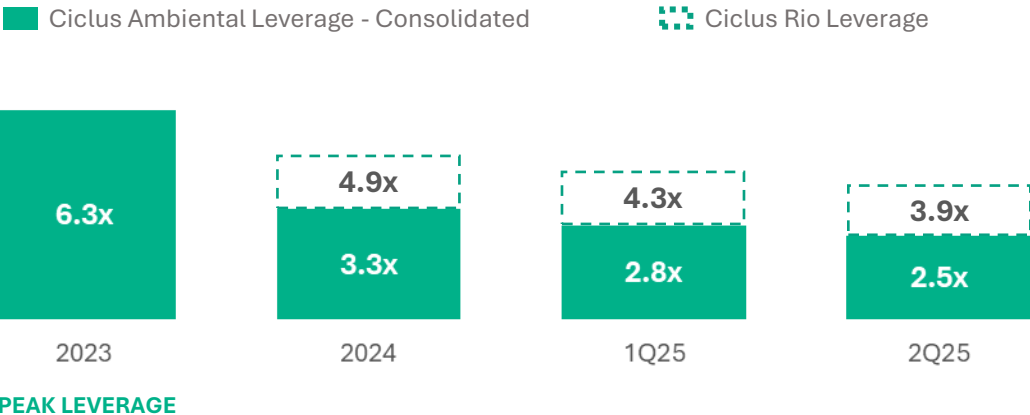
Profitability



- ROIC of 14.8% in 2Q25 (+1.1 p.p. YoY), reflecting operational improvements

Initiatives **HAVE NOT YET HAD** full impact on results

Leverage Reduction - Net debt/EBITDA



CS Brasil: Mobility and fleet outsourcing with quality service delivery for the public sector and mixed-ownership companies



2Q25 Financial Highlights – R\$ million



Net Revenue

R\$184 mn | +19.8% YoY



Adjusted EBITDA¹

R\$41 mn | +90.4% YoY

EBITDA Margin²: **31.8%** (+14.2 p.p.)



Adjusted Net Loss¹

-R\$18 mn | vs. -R\$0.5 mn in 2Q24

2Q25 Operational Highlights

Net Revenue



- **19.8% YoY growth** in **2Q25**, driven by a **78.6%** increase in **Net Revenue from Asset Sales** (+R\$23.7 million) and a **5.3%** increase in **Net Revenue from Services** (+R\$6.6 million)

Cash Generation



- **Growth of 90% YoY** in **2Q25** due to the higher contribution from asset sales and lower operating costs

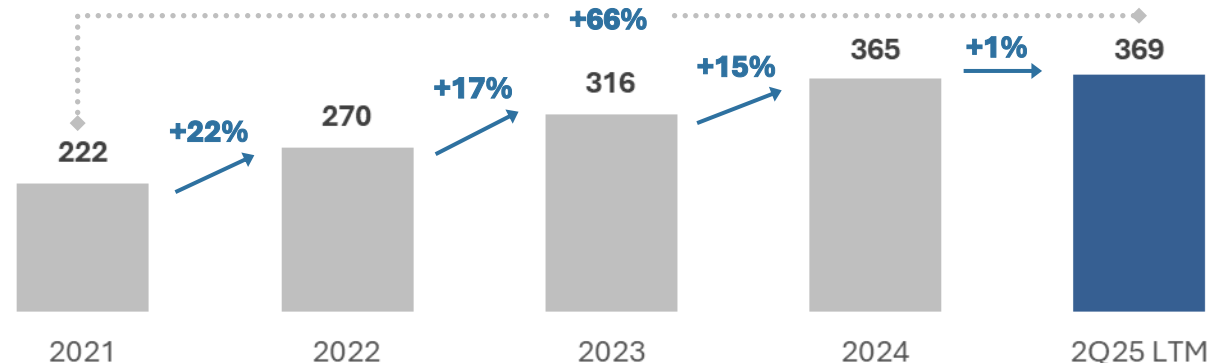
Net Income



- **Loss of R\$18 Min 2Q25** as a result of its capital structure and higher interest rates in Brazil(+38.7% YoY average CDI)

Growth of the Core Segment: Fleet outsourcing with driver services

Net Revenue from Services from GTF with driver services - R\$ million

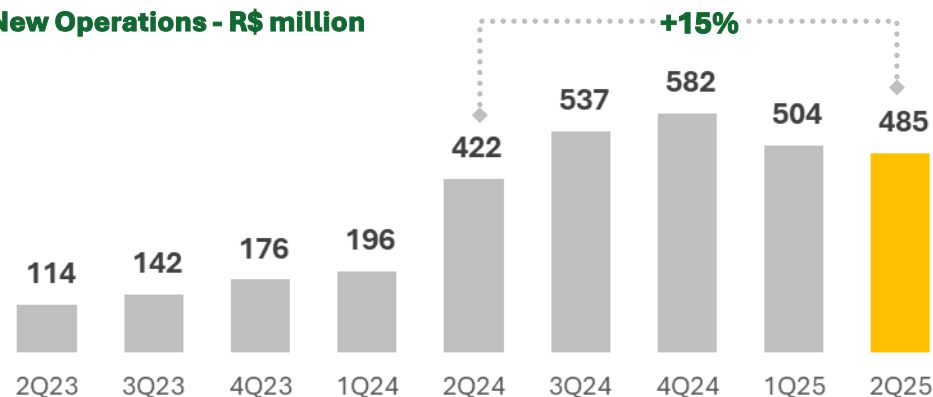


BBC: High-quality credit portfolio, strong collateral, and delinquency below market levels

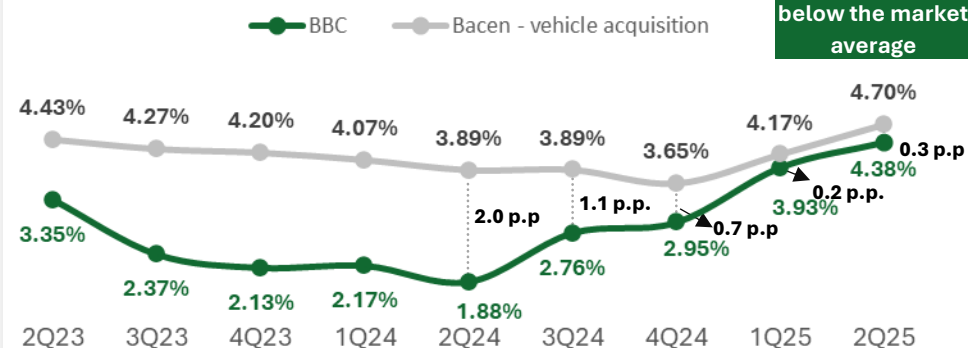


Development of the Multiple Bank

New Operations - R\$ million

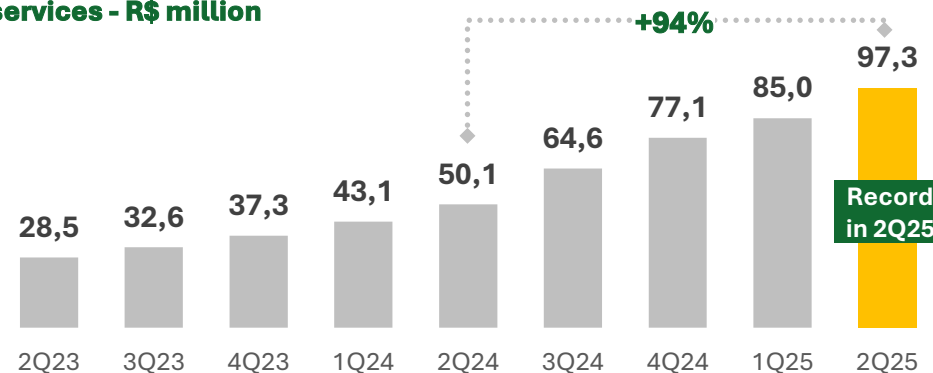


Delinquency - 90 days



Highlights

Revenue from financial intermediation services - R\$ million



Net Income:

- Profit of **R\$1.9 mn** in 2Q25 (vs. R\$0.0 mn in 2Q24):

Portfolio Balance:

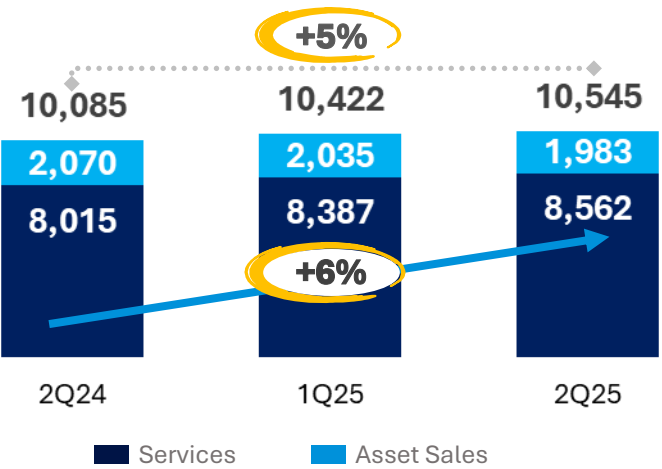
- R\$ 2.4 bn** in 2Q25 (+72% vs. 2Q24)

- Basel Ratio** of **12.3%** in 2Q25, **1.8 p.p. above** the minimum required by the Central Bank

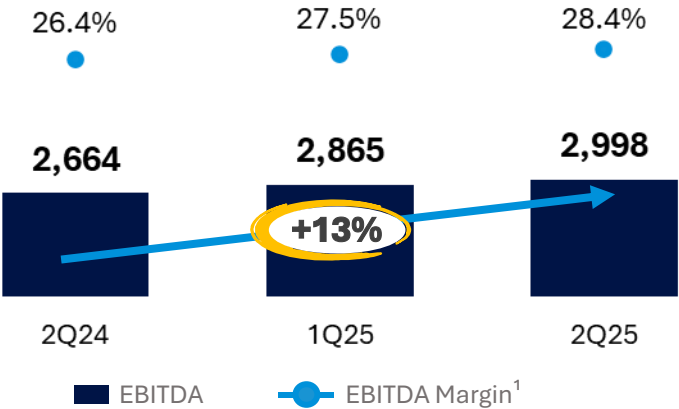


Consolidated: financial highlights

Net Revenue¹ (R\$ mn)



EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)



Consolidated EBITDA Margin Analysis

- Expanding service margin (Efficiency)
- Normalized asset sales margin
- Inventory adjustment at Dealerships

EBITDA Margin

49.3% — 50.6%

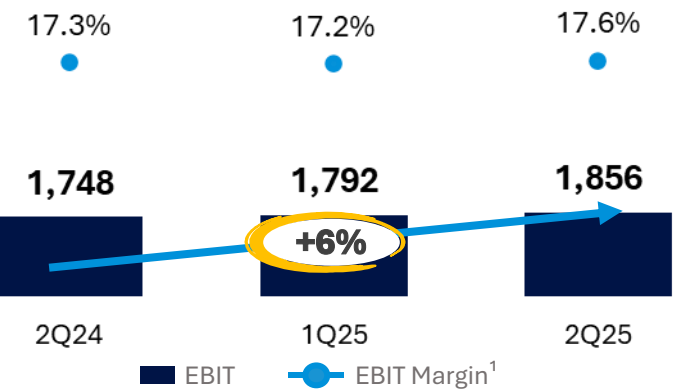
26.4% — 28.4%

8.3% — 5.8%
2.6% — 3.8%

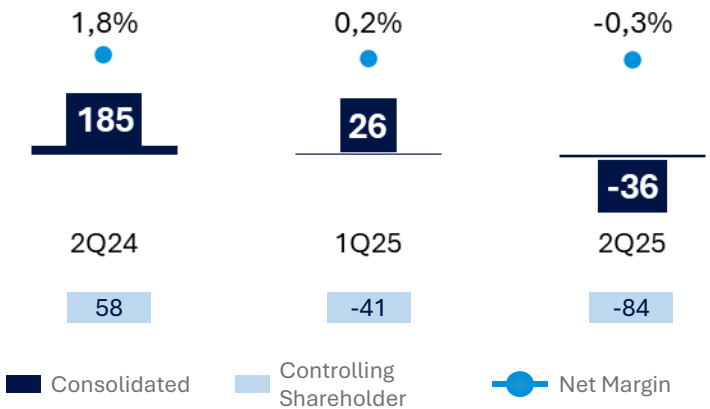
2Q24 2Q25

- Total¹
- ... Services (excluding AUTOMOB dealerships)
- ... Asset Sales
- ... Dealerships (AUTOMOB)

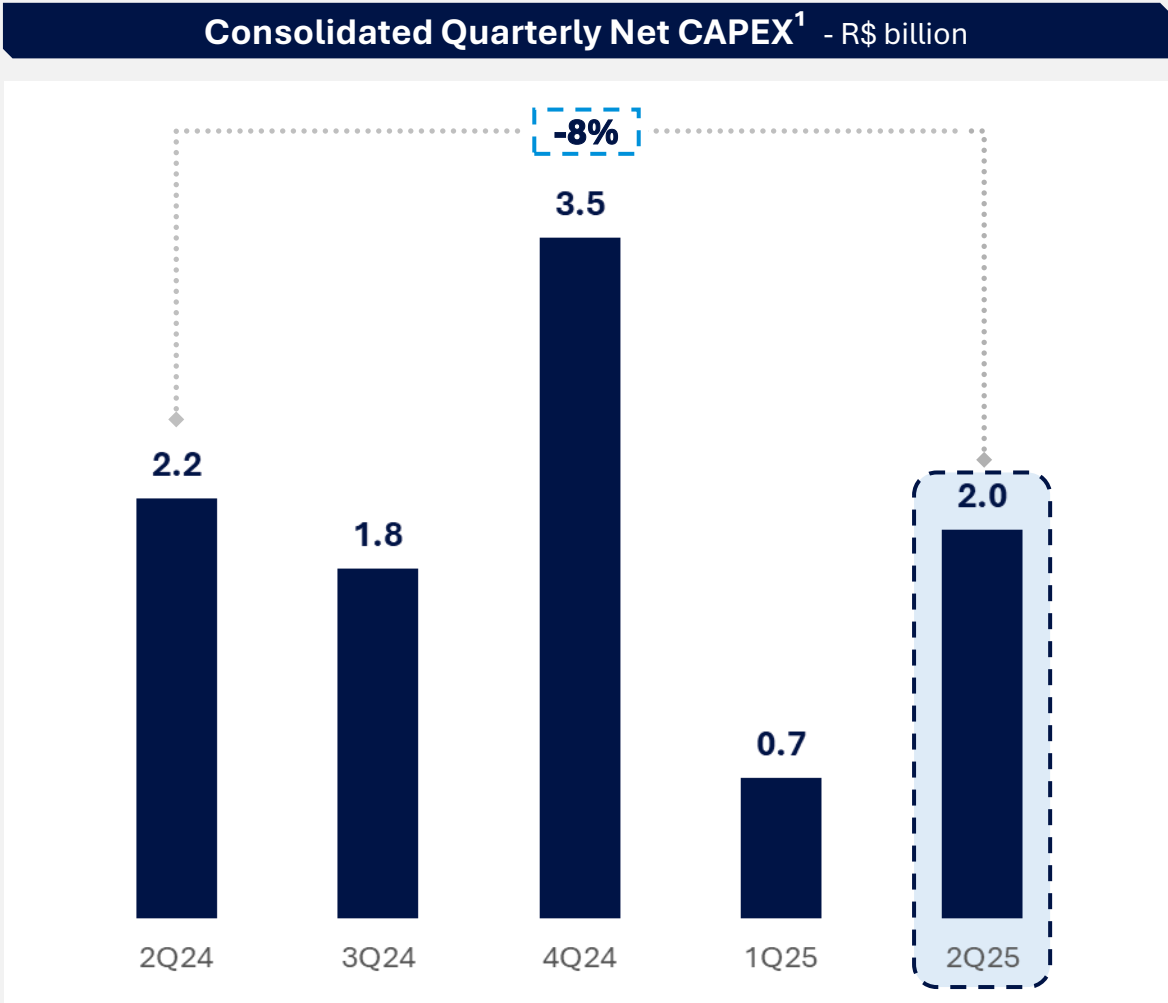
EBIT and EBIT Margin (R\$ million)



Adjusted Net Income and Net Margin (R\$ million)



Notes: (1) Excludes Construction revenue; (2) Margin on Total Net Revenue excluding Construction revenue



2Q25 Net CAPEX¹ by company - R\$ million

 SIMPAR Consolidated² R\$ 2.0 bn

	1.210	Fleet renewal and expansion in the RAC segment at the end of the quarter to meet the 3Q25 seasonal demand
	324	-67% YoY
	79	vs. R\$52 million in 2Q24
	82	-49% YoY
	44	vs. R\$20 million in 2Q24
	18	-88% YoY
	-43	vs. -R\$12 million in 2Q24

Note: (1) Excluding acquisitions; (2) Consolidated net capex is affected by intercompany asset sales.

High potential of cash generation and value creation from the existing foundations developed in recent years



Maximizing value extraction from established bases

+55,000

Employees

aligned with our Culture and Values

+348,000

Operating Assets

Governance

5 Boards of Directors

5 Companies on Novo Mercado

+1,500

Customer Service locations

1.5 million sqm

Storage capacity

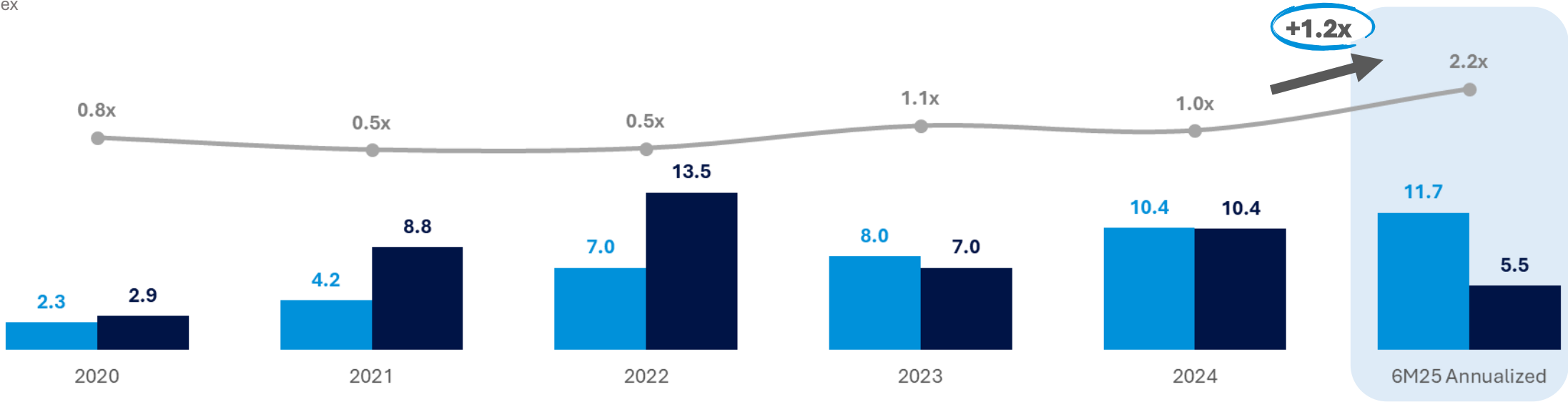
EBITDA / Net CAPEX ¹

EBITDA / Net CAPEX

EBITDA

Net Capex

EBITDA 2.2x higher than Net CAPEX (2Q25 annualized)



Note: (1) Excluding acquisitions

SIMPAR Consolidated:

Strong cash position, long-term debt profile and broad access to credit



Net Debt (ex-BBC)^{1,2} **R\$42.3 bn**

Cash³ **R\$13.4 bn**

Average Term Net Debt **4.1 years**

Short-term debt coverage^{3,4} **2.3x**

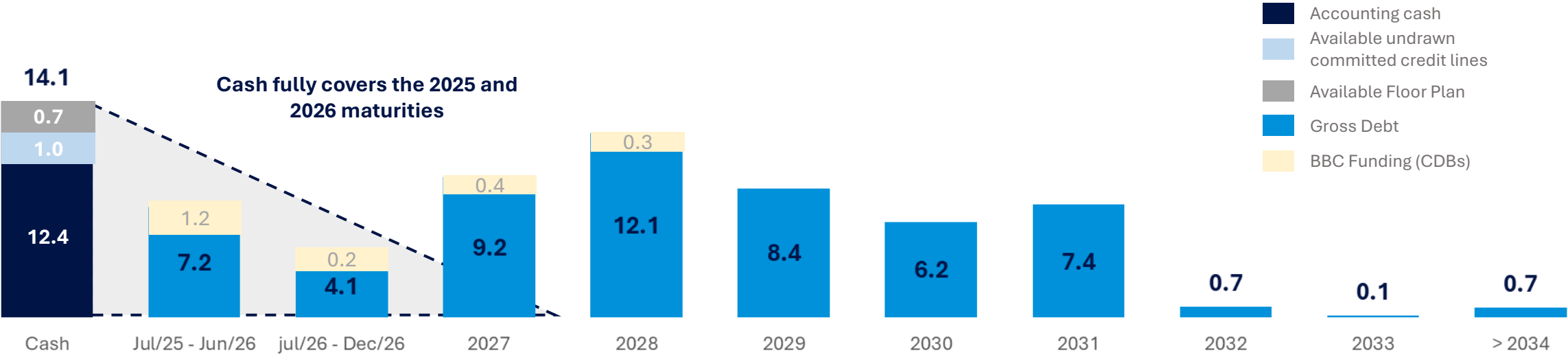
Amortization coverage **Early 2027**

FitchRatings
S&P Global
Moody's

brAA+ local
AA+(bra) local
AA+br local

Capital Market Funding				
Period	Number	Amount	Average Cost	Term
2Q25	15 issues	R\$ 2.6 bn	CDI + 1.8%	4.2 years

Debt Maturity Schedule 2Q25⁴ – R\$ billion



Notes: (1) Includes FIDC consolidation in the amount of R\$ 424 million; (2) For net debt purposes, the Company excludes hedge mark-to-market fluctuations that are allocated in Equity under other comprehensive income since they are unrealized market variations and will not exist upon maturity; (3) Includes the book cash and undrawn committed credit lines available; (4) Excludes the accounting of derivative financial instruments, cash, and BBC funding operations

SIMPAR Holding:

Strong cash position, long-term debt profile, and quality liability management



Net Debt¹

R\$3.0 bn

Cash

R\$3.6 bn

Average Term Net Debt

5.9 years

Short-term debt coverage²

12.6x

Amortization coverage

2030

FitchRatings
S&P Global
Moody's

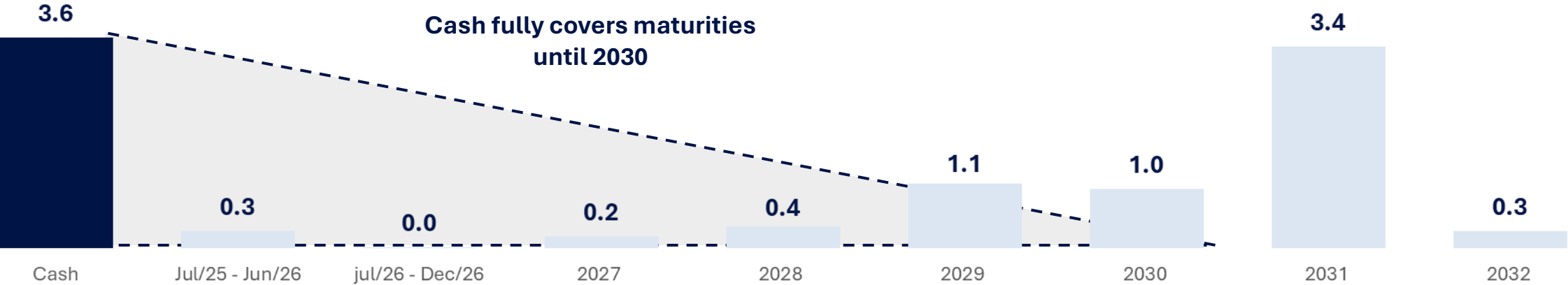
AA+(bra) local
brAA+ local
AA+br local

Financial Management – 2Q25

Buyback of own-issued debt

~R\$ 70 mn

Debt Maturity Schedule 2Q25² – R\$ bn



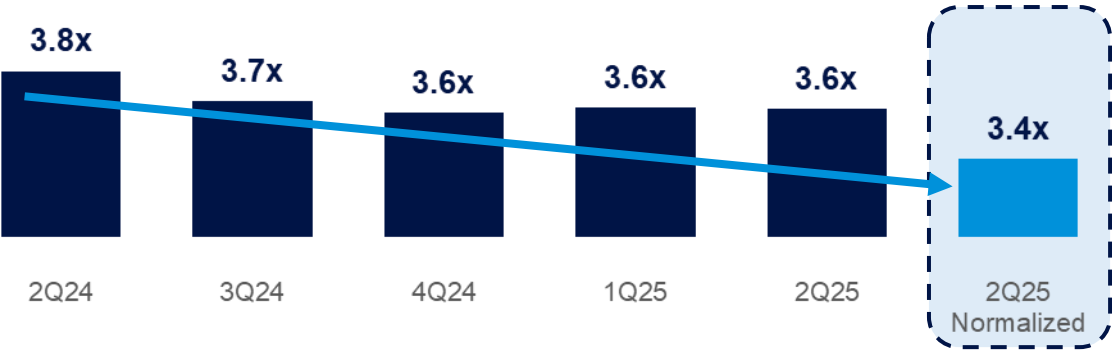
Notes: (1) For net debt purposes, the Company excludes hedge MTM variations that are allocated to Equity in other comprehensive income since they are unrealized market variations and will not exist at maturity
(2) Excludes the accounting of derivative financial instruments

Maturity of investments reflects in reduced leverage

Consolidated Leverage - as per Covenants

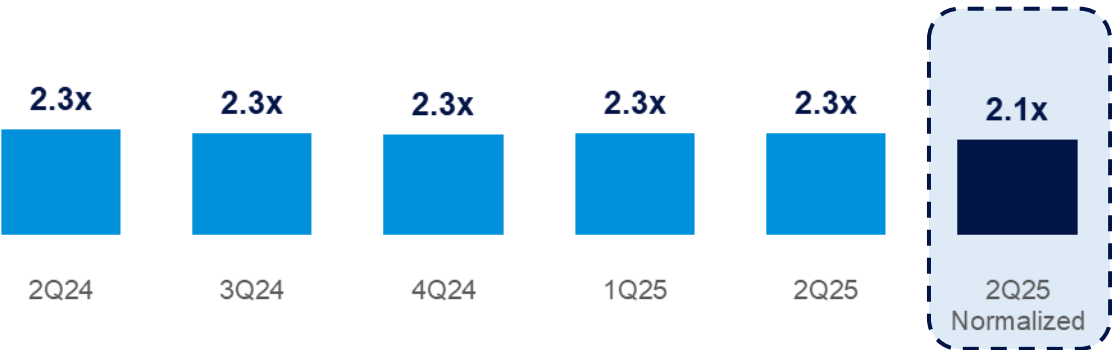
Bonds - Net Debt/EBITDA

Concept: Incurrence¹
Maximum index: 4.0x



Local Debts - Net Debt/EBITDA-A

Concept: Maintenance²
Maximum index: 3.5x



Normalized Net Debt

Normalized Net Debt excludes:

- AUTOMOB: surplus paid inventory of **R\$0.3 bn**
- VAMOS: normalization of occupancy rate of **R\$1.3 bn**
- VAMOS: inventory of used vehicles available for sale of **R\$0.7 bn**
- JSL: assets available for sale of **R\$0.6 bn**

Business Leverage

Leverage considering the cash release from the residual balance of the assets to be sold



Methodology

Leverage of the business = $\frac{\text{Net Debt of the business}}{\text{Service EBITDA}}$

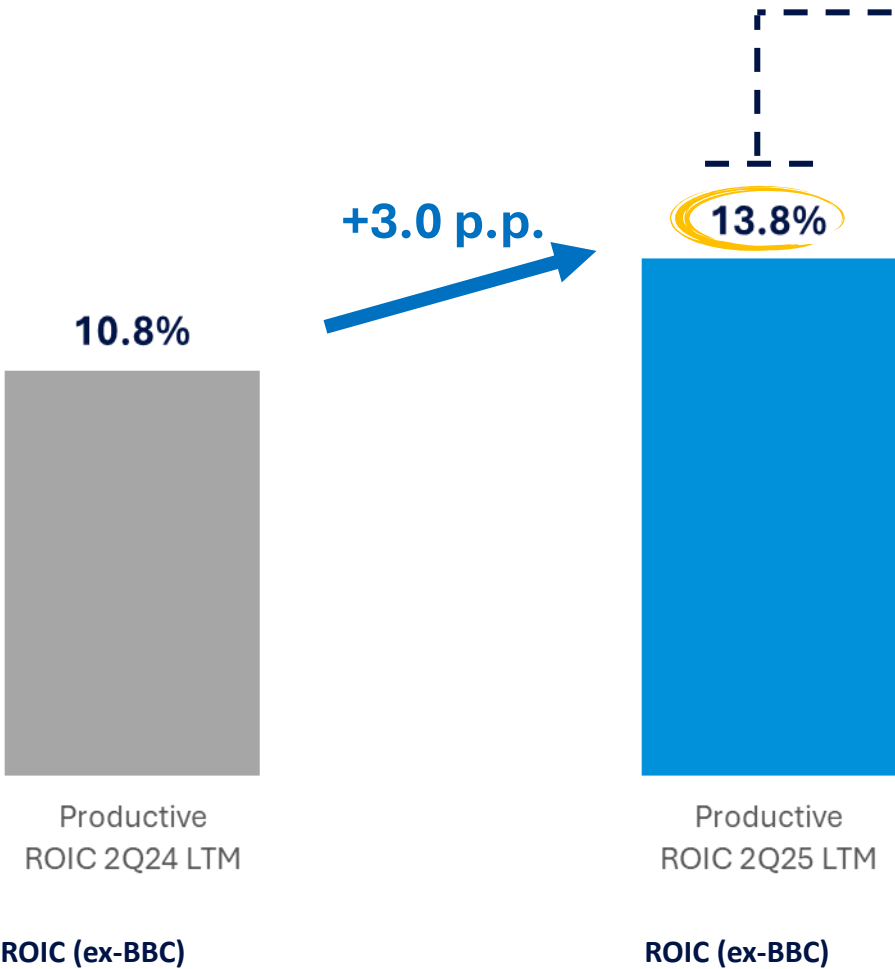
In that the business Net Debt is:
(=) Consolidated Net Debt for 2Q25
(+) Other obligations: Suppliers of vehicles, machinery and equipment; floor plan; acquisitions payable and assignment of credit rights
(-) Present value of the residual balance of the assets to be sold

Notes: (1) A concept used only for Bond issues where there is no early maturity. However, there are pre-established rules that must be complied with; (2) a concept used for all local issues - if the limit is exceeded, negotiation with creditors would be required to avoid a possible early maturity

Optimization of allocated capital and improvement efficiency will contribute to improved profitability



Consolidated ROIC 2Q25 LTM



What is Productive ROIC?

Excludes capital employed in operations that have not yet impacted our revenue generation

R\$ 49.6 bn	-	R\$ 4.3 bn	=	R\$ 45.4 bn
Invested Capital 2Q25		Adjustments ¹		Productive Invested Capital 2Q25

R\$ 44.1 bn	-	R\$ 4.8 bn	=	R\$ 39.3 bn
Invested Capital 2Q24		Adjustments ¹		Productive Invested Capital 2Q24

Average productive invested capital (2Q25 vs 2Q24)
R\$42.3 bn
and
Additional NOPLAT driven by VAMOS's occupancy rate normalization
R\$0.2 bn

(1) Includes: (i) projects under implementation at JSL (R\$0.8 billion in 2Q25 and R\$1.4 billion in 2Q24); (ii) excess inventory at Automob (R\$0.3 billion in 2Q25 and R\$0.5 billion in 2Q24); and (iii) invested capital at CS Infra (R\$1.3 billion in 2Q25 and R\$0.7 billion in 2Q24). (iv) normalization of VAMOS's occupancy rate (R\$1.3 billion in 2Q25 and R\$1.5 billion in 2Q24), (v) VAMOS's Used Vehicles inventory (R\$0.7 billion in 2Q25 and R\$0.7 billion)

Execution of the Strategic Plan: Maximum Value Extraction from Established Foundations



Strength of the development pillars built in recent years supports **unlocking the Companies' potential** without the need for substantial investments and enables continued development.



Stronger control over the reduction of **operating costs, administrative expenses**, along with **negotiation of supplier contracts**



Focus on increasing asset **occupancy rate, agility in deployment, retirement**, and reduction of **inventory levels** to **improve operational and financial metrics, including deleveraging**



Discipline and agility in repricing existing contracts and in properly **pricing new contracts**, while maintaining service **efficiency and quality standards**



Greater cash generation and less need for investment to **create value for shareholders** and **sustainability of business**

**Thank You Very
Much**



Q&A

Questions and Answers



Exhibit I: EBITDA and EBIT Reconciliation

SIMPAR - Consolidated

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2Q24	1Q25	2Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q
Accounting Net Income	158,8	11,5	(42,9)	-127,0%	-472,6%
Loss from discontinued operations	-	-	-	-	-
Financial Result	1.509,5	1.809,6	1.971,9	+30,6%	+9,0%
Income tax and Social contribution	79,5	(29,6)	(73,2)	-192,1%	-
Depreciation and Amortization	812,5	941,9	988,8	+21,7%	+5,0%
Amortization (IFRS 16)	103,9	131,6	153,7	+47,9%	+16,8%
EBITDA	2.664,3	2.865,1	2.998,2	+12,5%	+4,6%
JSL - Additional value from acquisitions	2,7	4,0	3,7	+34,7%	-8,4%
JSL - Extemporaneous Tax Credits	(151,7)	-	-	-	-
JSL - Payment of retroactive contingent liability	3,6	-	-	-	-
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	19,3	-	-	-	-
Vamos - Extraordinary provision increase	78,6	-	-	-	-
Vamos - Non-recurring reversal provision	-	-	(14,8)	-	-
Automob - Extemporaneous Tax Credits	(7,8)	-	-	-	-
Automob - Administrative expenses	-	(4,8)	-	-	-
Automob - Inventory Impairment	-	-	(5,6)	-	-
Adjusted EBITDA	2.609,1	2.864,3	2.981,5	+14,3%	+4,1%

SIMPAR - Consolidated

EBIT Reconciliation (R\$ million)	2Q24	1Q25	2Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q
EBIT	1.747,9	1.791,5	1.855,7	+6,2%	+3,6%
JSL - PPA amortization	19,9	16,0	18,8	-5,5%	+17,8%
JSL - Additional value from acquisitions	2,7	4,0	3,7	+34,7%	-8,4%
JSL - Extemporaneous Tax Credits	(151,7)	-	-	-	-
JSL - Payment of retroactive contingent liability	3,6	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul Impact	26,9	-	-	-	-
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	19,3	-	-	-	-
Vamos - Extraordinary impairment of accounts receivable	78,6	-	-	-	-
Vamos - Non-recurring reversal provision	-	-	(14,8)	-	-
Automob - PPA amortization	4,7	7,6	8,3	+78,1%	+8,9%
Automob - Extemporaneous Tax Credits	(7,8)	-	-	-	-
Automob - Administrative expenses	-	(4,8)	-	-	-
Automob - Inventory Impairment	-	-	(5,6)	-	-
Adjusted EBIT	1.744,1	1.814,3	1.866,1	+7,0%	+2,9%

Exhibit II: Net Income Reconciliation

SIMPAR - Consolidated					
Net Income Reconciliation (R\$ million)	2Q24	1Q25	2Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q
Accounting Net Income	158,8	11,5	(42,9)	-127,0%	-472,6%
JSL - PPA amortization	13,1	10,6	12,4	-5,5%	+17,8%
JSL - Additional value from acquisitions	1,8	2,7	2,4	+34,7%	-8,4%
JSL - Extemporaneous Tax Credits	(100,1)	-	-	-	-
JSL - Prepayment Fee	8,5	-	-	-	-
JSL - Payment of retroactive contingent liability	2,4	-	-	-	-
Movida - Closing of swap contracts	17,3	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul Impact	20,2	-	-	-	-
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	12,7	-	-	-	-
Vamos - Extraordinary impairment of accounts receivable	51,9	-	-	-	-
Vamos - Write-off of deferred income tax credits on tax losses	-	-	-	-	-
Vamos - Non-recurring reversal provision	-	-	(9,8)	-	-
Automob - PPA amortization	3,1	5,0	5,5	+78,2%	+8,9%
Automob - Extemporaneous Tax Credits	(5,2)	-	-	-	-
Automob - Administrative expenses	-	(4,1)	-	-	-
Automob - Inventory Impairment	-	-	(3,7)	-	-
Adjusted Net Income	184,7	25,6	(36,1)	-119,5%	-240,7%