

Resultados 3T25

13 de novembro de 2025



Aviso legal

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

Principais destaques do 3T25



RECEITA BRUTA TOTAL¹

RECORDE

R\$ 12,4 bi

+5% vs. 3T24



EBITDA AJUSTADO²

RECORDE

R\$ 3,1 bi

+14% vs. 3T24



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO²

-R\$ 119 mm

VS. R\$ 160 mm no 3T24



ROIC 3T25 UDM

13,9% produtivo³

+1,5 p.p. vs. 3T24 UDM

CRESCIMENTO ORGÂNICO CONSISTENTE E DIVERSIFICADO

Receita Bruta de Serviços cresce **8% a/a** para **R\$10,2 bi** no 3T25

Forte crescimento na Rec. Bruta de Venda de Ativos Pesados⁴ de **82% a/a** no 3T25

AUMENTO DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Margem EBITDA Ajustada¹ cresce **2,1 p.p. a/a** para **27,5%** no 3T25

Expansão de **25% a/a** no EBITDA/Colaborador para **R\$207 mil** (3T25 UDM vs. 3T24 UDM)

ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS E MAIOR GERAÇÃO DE CAIXA

Capex Líquido reduz **40% a/a** para **R\$1,1 bi** no 3T25

EBITDA **2,4x maior** que o Capex Líquido (9M25 anualizado)

AMPLO ACESSO A FONTES DE CAPITAL

Captações de **+R\$0,7 bi** no 3T25 e **+R\$4,1 bi** em out/25 para gestão de passivos

Custo médio 3T25 e out/25 de **CDI + 2,2%** | Prazo médio de **5,2 anos**

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM NA COMPARAÇÃO ANUAL

3,5x no 3T25 vs. 3,7x no 3T24

Redução de **~R\$828 mm** da Dívida Líquida no 3T25 vs 2T25

MAXIMIZAÇÃO DA GERAÇÃO DE VALOR E DISCIPLINA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL

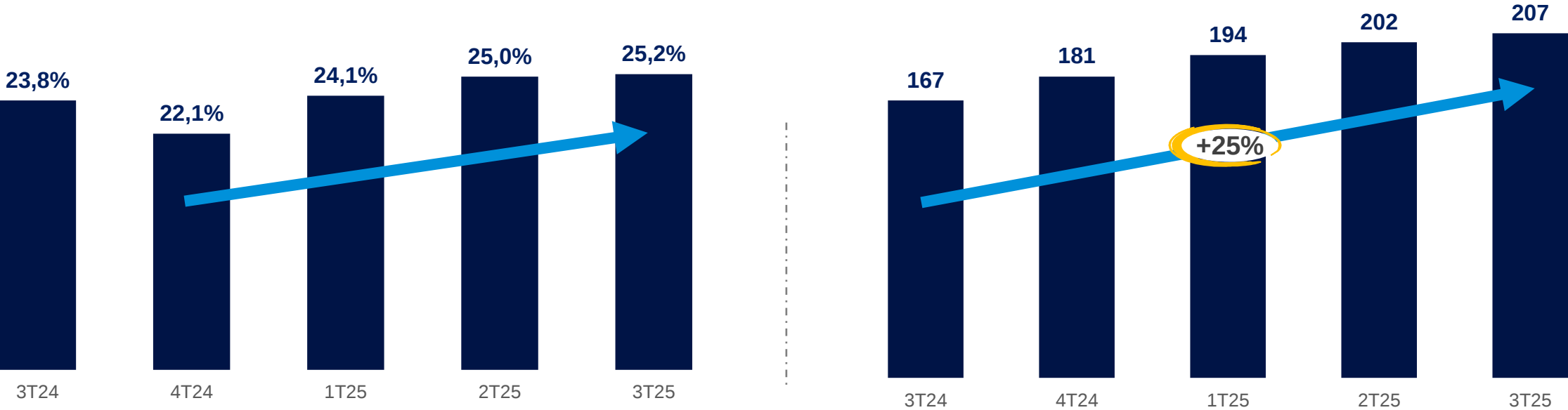
Venda de **100%** da Ciclus Rio por **R\$1,1 bi** (*equity value*), em linha ao planejamento estratégico da SIMPAR de **gestão ativa** de um **portfólio de empresas independentes**

Necessidade de cumprimento de condições precedentes para o *closing*

Ações com foco em redução de custos e despesas tem reflexo na melhora dos indicadores de eficiência operacional

EBITDA de serviços anualizado / Imobilizado Líquido

EBITDA UDM / Colaborador – R\$ mil



PROGRAMA DE AUMENTO DE EFICIÊNCIA E REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS TEM IMPACTO PARCIAL NO RESULTADO ATÉ O 3T25

Programa de aumento de eficiência e redução de custos e despesas

Receita

- Recomposição de preços
- Renegociação de contratos

Custo e Despesas

- Redução de custos operacionais
- Redução de despesas administrativas
- Renegociação com fornecedores
- Otimização de despesas com pessoal

JSL: Nova estrutura para maximizar a agilidade, eficiência operacional e excelência no atendimento para potencializar a geração de valor ao clientes

Destaques financeiros e Principais entregas do 3T25



Receita Líquida
R\$2.485 mm | +5,6% a/a



EBITDA Ajustado¹
R\$526 mm | +12,8% a/a
Margem EBITDA²: 21,2% (+1,3 p.p. a/a)



Lucro Líquido Ajustado¹
R\$36 mm | -50,7% a/a
Margem Líquida: 1,4% (-1,6 p.p. a/a)



Novas três unidades de negócios



Serviços dedicados com margens resilientes e expansão constante

62% Asset Heavy38% Asset Light

R\$ 8,6 bi
Rec. Bruta. (UDM)

R\$ 1,4 bi
EBITDA (UDM)

19,0%
Mg. EBITDA (UDM)



Nova empresa para consolidação da armazenagem e intralogística

100% Asset Light

R\$ 2,2 bi
Rec. Bruta. (UDM)

R\$ 441 mm
EBITDA (UDM)

23,1%
Mg. EBITDA (UDM)



Novo segmento para expansão acelerada no transporte de cargas

100% Asset Light

R\$ 593 mm
Rec. Bruta. (UDM)

R\$ 65 mm
EBITDA (UDM)

13,5%
Mg. EBITDA (UDM)

NOVOS CONTRATOS	» +R\$854 mm no 3T25 com prazo médio de 62 meses
MARGEM OPERACIONAL	» Expansão da margem EBITDA² para 21,2% (+1,3 p.p. a/a), em função de ajuste de preços e iniciativas para ganho de eficiência (R\$240 mm de redução de custo anualizado)
GERAÇÃO DE CAIXA	» Geração de caixa após o crescimento de R\$593 mm no 3T25 (+R\$298 mm vs. 2T25)
INVESTIMENTOS	» Redução de 28% no Capex Líquido a/a, atingindo R\$63 mm no 3T25, pela estratégia de maior utilização de ativos alugados.
RENTABILIDADE	» ROIC running rate de 14,6% no 3T25
Planejamento Estratégico	» Eficiência operacional, otimização da alocação de capital e geração de caixa para atingir ciclo de redução da alavancagem e contínua expansão sustentável

Notas: (1) Números ajustados conforme divulgado pela JSL, vide anexos; (2) Calculada sobre a Receita Líquida de Serviços

Movida: Continuidade nas iniciativas para melhoria na experiência dos clientes e captura de ganhos de eficiência operacional



Destaques financeiros e Principais entregas do 3T25



Receita Líquida

R\$3.766 mm | -0,3% a/a



EBITDA

R\$1.479 mm | +18,5% a/a
Margem EBITDA²: **39,3%** (+6,3 p.p. a/a)



Lucro Líquido

R\$70 mm | -10,5% a/a
Margem Líquida: **1,9%** (-0,2 p.p. a/a)

RAC: RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA DE PREÇO



Ticket médio cresce **12%** a/a no 3T25 e atinge **R\$159** (vs. R\$142 no 3T24) **RECORDE**

GTF: PATAMAR SUPERIOR DE PRECIFICAÇÃO



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

SEMINOVOS: ESTABILIDADE DA MARGEM EBITDA



24,5 mil carros vendidos no 3T25 com margem EBITDA **estável** de **1,0%**

MELHORA DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL



Margem EBITDA **68,8%** no **RAC¹** e **76,5%** no **GTF** no **3T25** (vs 64,6% no RAC ¹ e 76,0% no GTF) **RECORDE**

MELHORIA DOS INDICADORES



Alavancagem: **2,7x** no 3T25, menor valor dos **últimos 5 anos**
ROIC UDM: **14,4%** no 3T25, maior valor dos **últimos 3 anos**

CONTÍNUA MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DOS CLIENTES



Expansão da **experiência digital** nas lojas físicas, criação do **Movida Pit Stop** (manutenção com agilidade e conforto), lançamento do **novo Programa Fidelidade Movida** e **nova atuação** da loja de **Seminovos** em **autoshopping**

Planejamento Estratégico

Nível de serviço superior para fidelização e conquista de clientes, maior eficiência operacional, assertividade na gestão dos ativos e continuidade de repasse de preços para aumento do retorno



Notas: (1) Considera somente a operação no Brasil

VAMOS: Demanda resiliente no segmento de Locação, recorde na venda de ativos seminovos e melhoria de indicadores operacionais



Destaques financeiros e Principais entregas do 3T25



Receita Líquida

R\$1.529 mm | +25,2% a/a



EBITDA

R\$895 mm | +3,7% a/a

Margem EBITDA¹: **58,5%** (-12,2 p.p. a/a)



Lucro Líquido

R\$50 mm | -72,7% a/a

Margem Líquida: **3,3%** (-11,8 p.p. a/a)

LOCAÇÃO: DEMANDA RESILIENTE



Receita Líquida recorde de **R\$1.039 mm** (+12,0% a/a) e Capex contratado de **R\$955 mm** (+37,8%)
Aumento da **taxa de ocupação** para **85,8%** no 3T25 vs 83,9% no 2T25

LOCAÇÃO: RENTABILIDADE DE CONTRATOS



Novos contratos com **TIR média** de **21,7%** no 3T25 (vs. 20,3% no 3T24) e **yield médio** de **2,8%** (+0,28 p.p. a/a)

SEMINOVOS: RECORDE DE VENDAS



Receita Líquida recorde de **R\$395 mm** (+87,4% a/a), reflexo da alta liquidez e qualidade dos ativos aliado aos investimentos em preparação dos ativos, equipe de vendas e lojas

REDUÇÃO DOS ESTOQUES



Redução de **R\$332 mm** no estoque disponível para locação ou venda no 3T25 vs. 2T25
Implantação e venda (R\$ 279 mm + R\$304 mm) foi **132%** maior que as **retomadas** do trimestre (R\$251 mm)

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM



3,27x no 3T25 vs. 3,4x no 2T25, fruto da geração de caixa positiva com a melhora da taxa de ocupação, novos contratos e maiores volumes de vendas de seminovos

RENTABILIDADE



ROIC de 19,2% (3T25 normalizado), **com spread** de **+8,2 p.p.** vs. custo da dívida, 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 com geração de caixa e redução dos estoques pagos



Destaques financeiros e Principais entregas do 3T25



Receita Líquida
R\$3.465 mm | +11,4% a/a



EBITDA Ajustado¹
R\$144 mm | -5,6% a/a
Margem EBITDA: **4,2%** (-0,8 p.p. a/a)



Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado¹
(R\$66 mm) | vs. R\$31 mm no 3T24



196
Lojas



68
Municípios



37
Marcas



12
Estados

VEÍCULOS LEVES
NOVOS NO VAREJO



14,2 mil veículos **vendidos** no 3T25 | **Crescimento 9,6 p.p.** superior ao mercado no 3T25 (+13,6% Automob x +4,0% Mercado²)

VEÍCULOS LEVES
USADOS



9,3 mil veículos **vendidos** no 3T25 | **Crescimento 3,9 p.p.** superior ao mercado no 3T25 (+25,5% Automob x +21,6% Mercado³)

RECEITAS ACESSÓRIAS



F&I: Crescimento de **25% a/a** da Receita Bruta no **3T25** | **Pós-vendas:** crescimento de **1% a/a** da Receita Bruta no **3T25**

CAMINHÕES E ÔNIBUS



1,8 mil veículos **vendidos** no 3T25 | estável vs. 3T24

REDUÇÃO DO
ESTOQUE PAGO



Redução de R\$1,2 bi no 2T25 para **R\$1,0 bi** no **3T25 (-17% a/a)**, totalizando uma redução de R\$201 mm

GERAÇÃO DE CAIXA E
REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM



Geração de caixa: R\$170 mm no 3T25, reflete a disciplina do capital de giro
Alavancagem: Redução para **3,6x** no 3T25 vs. **3,7x** no 2T25

IMPAIRMENT
SEGMENTO PESADOS



R\$105 mm no 3T25, principalmente por conta da reavaliação do valor dos estoques de máquinas novas no setor AGRO

Planejamento Estratégico

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



Notas: (1) Números ajustados conforme divulgado pela AUTOMOB, vide anexos; (2) Fontes: Fenabrave e ABLA - Inclui as vendas diretas ao varejo: transações em que a montadora realiza o faturamento diretamente ao cliente final, excluindo as vendas diretas ao atacado; (3) Fonte: Fenauto

CS Infra: Portfolio diversificado de concessões devem apresentar forte contribuição de EBITDA em 2026 com o início de operação plena de diversos ativos nos próximos meses



CONCESSÃO
PRÉ-OPERACIONAL

- ATU-12:**
- Operação em funcionamento desde o final de fev/25 com infraestrutura modernizada
 - Conclusão de montagem do 4º silo
- ATU-18:**
- Obtenção de licenças regulatórias (Receita Federal e Vigiagro)
 - Fase final da dragagem para aprofundamento do berço

MODERNIZAÇÃO CONCLUÍDA ✓

Previsão de totalmente operacional no 4T25

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
- Guidance** ➤ • EBITDA 2026 de R\$180 – 250 mm



- Transcerrados II (aditivo): Previsão de conclusão de 2 praças de pedágio no 4T25, 1 no 1T26 e 3 ao final de 2026
- Receita Líquida de serviços 3T25: R\$27 mm (+93% vs. 2T25)
- EBITDA 3T25: R\$15 mm (+96,2% a/a)



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



- Início da operação em set/25
- Receita Líquida de serviços 3T25: R\$3,1 mm
- EBITDA 3T25: R\$2,6 mm

Apenas 17 dias de
operação no 3T25



- Contrato de concessão assinado em set/25
- Início da operação previsto no 4T25



- Concessão adjudicada e homologada, aguardando cumprimento de condições precedentes para assinatura do contrato
- Início da operação previsto no 4T25

Ciclus Ambiental: O forte crescimento do EBITDA de 30% a/a reflete o reestabelecimento das condições econômicas do contrato de concessão



Destaques financeiros 3T25 – R\$ mm



Receita Líquida de Serviços

R\$225 mm | +19,3% a/a



EBITDA

R\$89 mm | +30,1% a/a

Margem EBITDA¹: 39,5% (+3,3 p.p.)



Lucro Líquido

R\$23 mm | +104,7% a/a

Margem Líquida: 10,1% (+4,2 p.p.)

Destaques operacionais do 3T25

Aumento de receita



- **Ciclus Rio: Reajuste anual** do principal contrato no 1T25 e aumento do volume comercializado de biogás
- **Ciclus Amazônia: Reajuste anual** do contrato no 3T25

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

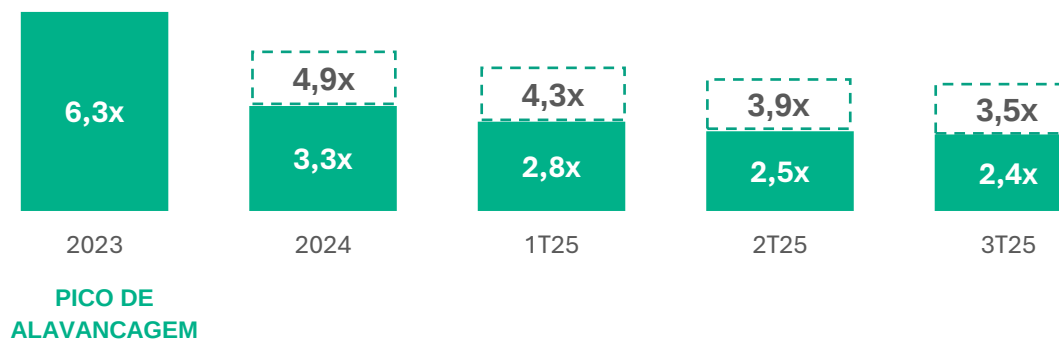


- ROIC de 15,8% no 3T25 (+1,0 p.p. t/t), reflexo das melhorias operacionais

Redução da alavancagem – Dívida Líquida / EBITDA

Alavancagem Ciclus Ambiental - Consolidado

Alavancagem Ciclus Rio



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



Destaques financeiros 3T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$187 mm | +23,4% a/a



EBITDA

R\$35 mm | +30,8% a/a

Margem EBITDA¹: 26,1% (+5,0 p.p.)



Prejuízo Líquido Ajustado²

-R\$20 mm | vs. -R\$16 mm no 3T24

Destaques operacionais do 3T25

Receita Líquida



- Crescimento de 23,4% a/a no 3T25 explicado pela expansão de 115,1% na Venda de Ativos (+R\$27,8 milhões) e aumento de 5,9% da Receita Líquida de Serviços (+R\$7,5 milhões)

Geração de Caixa



- Expansão de 30,8% a/a no 3T25 devido à melhora operacional descrita acima e redução de custos operacionais

Lucro Líquido

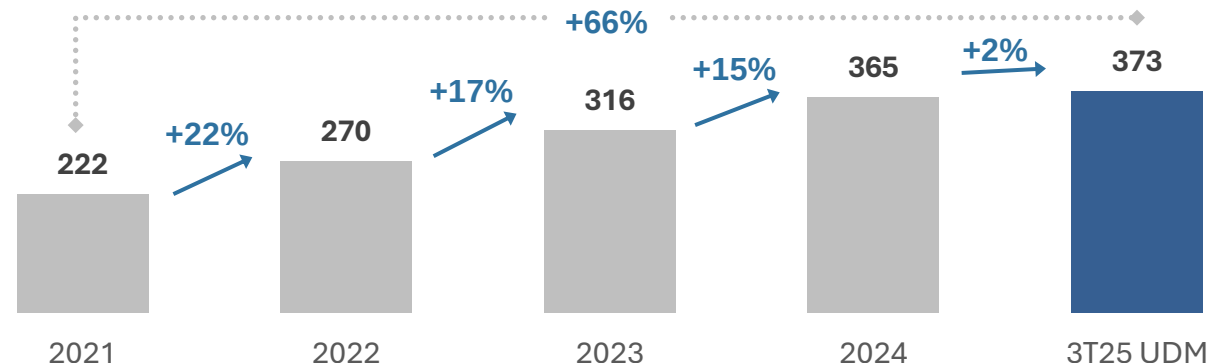


- Prejuízo de R\$20 mm no 3T25 como consequência do aumento do endividamento líquido médio (+41% a/a e +8% t/t)



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

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

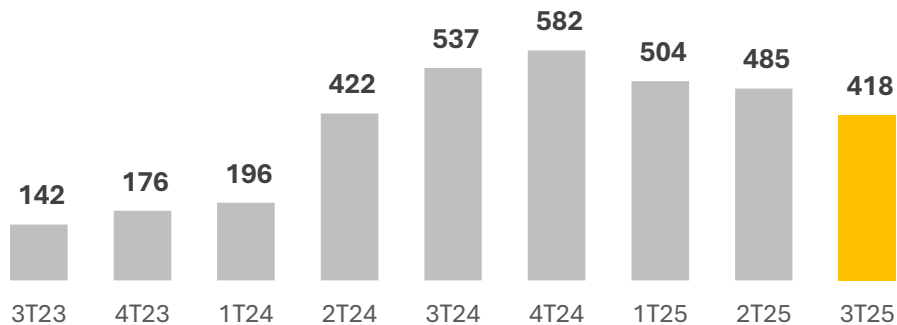


BBC: Carteira de crédito de qualidade, garantias robustas e inadimplência abaixo do mercado

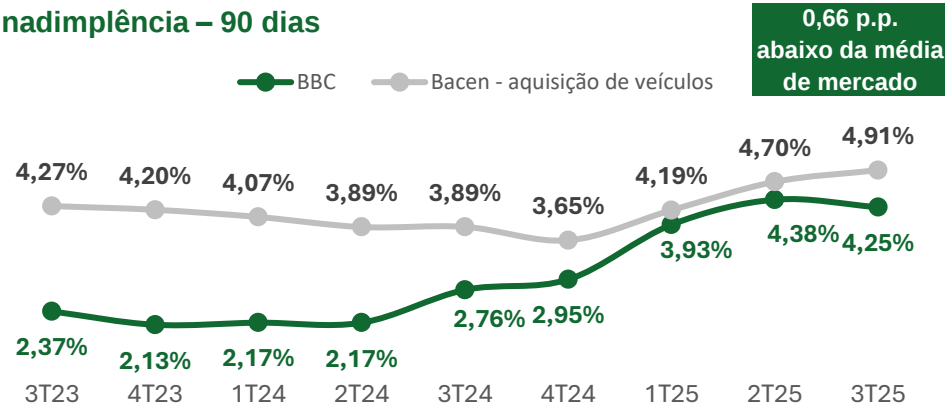


Desenvolvimento do Banco Múltiplo

Novas Operações - R\$ mm

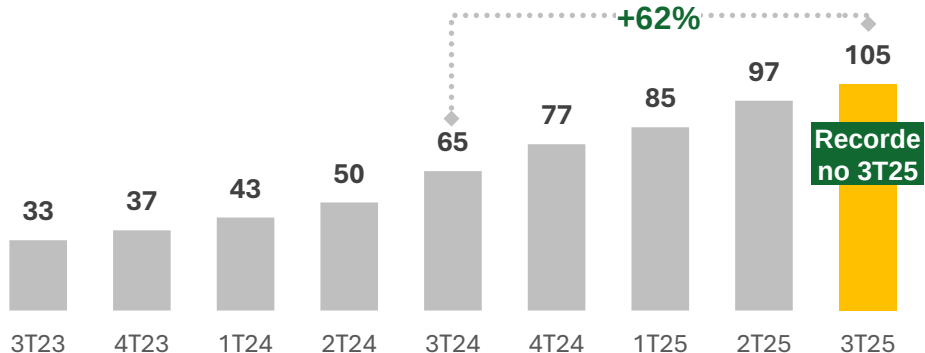


Inadimplência – 90 dias



Destaques

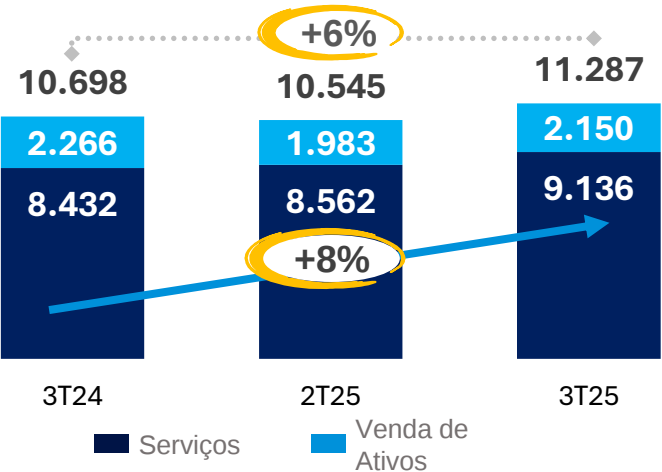
Receita de intermediação financeira - R\$ mm



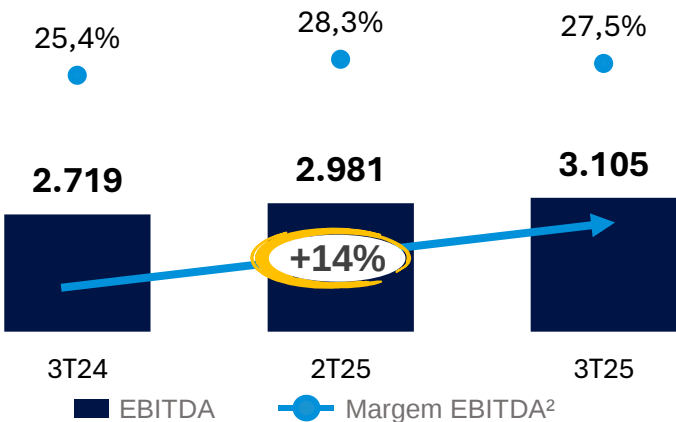
- **Lucro Líquido:**
 - Lucro de **R\$6,1 mm** no 3T25 (ante -R\$1,2 mm no 3T24)
- **Saldo da Carteira:**
 - **R\$ 2,1 bi** no 3T25 (+31% vs. 3T24)
- **Índice de Basileia** de **12,4%** no 3T25



Receita Líquida¹ (R\$ mm)

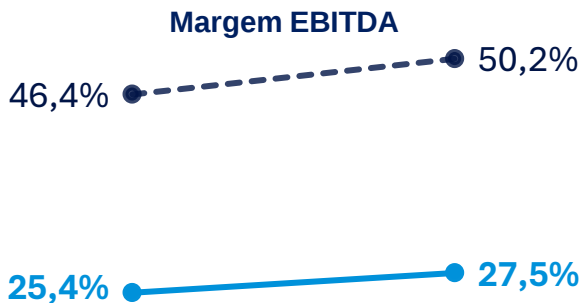


EBITDA Ajustado e Margem EBITDA (R\$ mm)

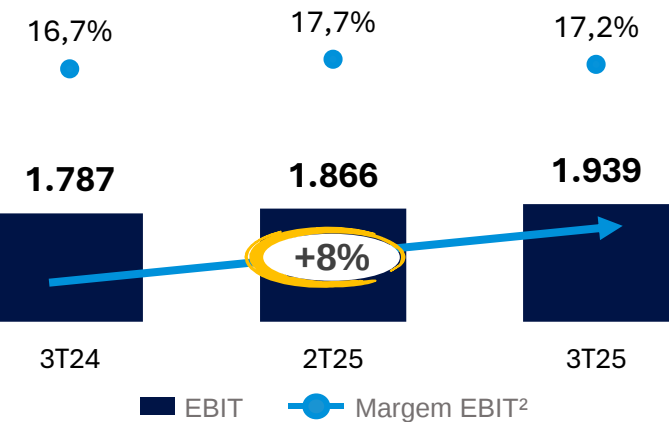


Análise da Margem EBITDA Consolidada

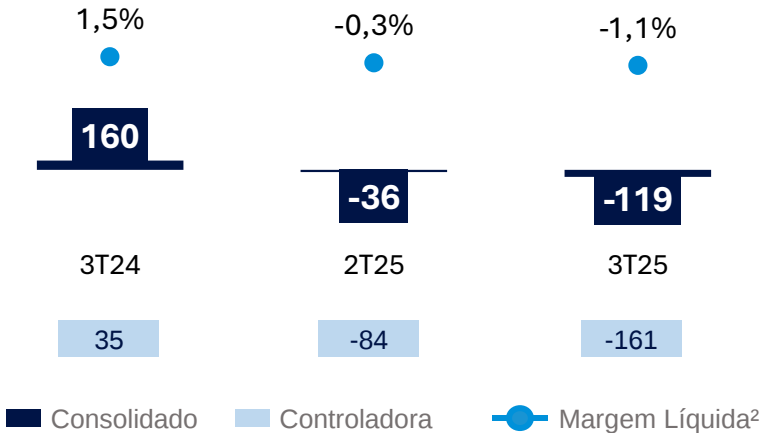
- Margem de serviços em expansão (Eficiência)
- Estabilidade da margem de venda de ativos



EBIT Ajustado e Margem EBIT (R\$ mm)



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

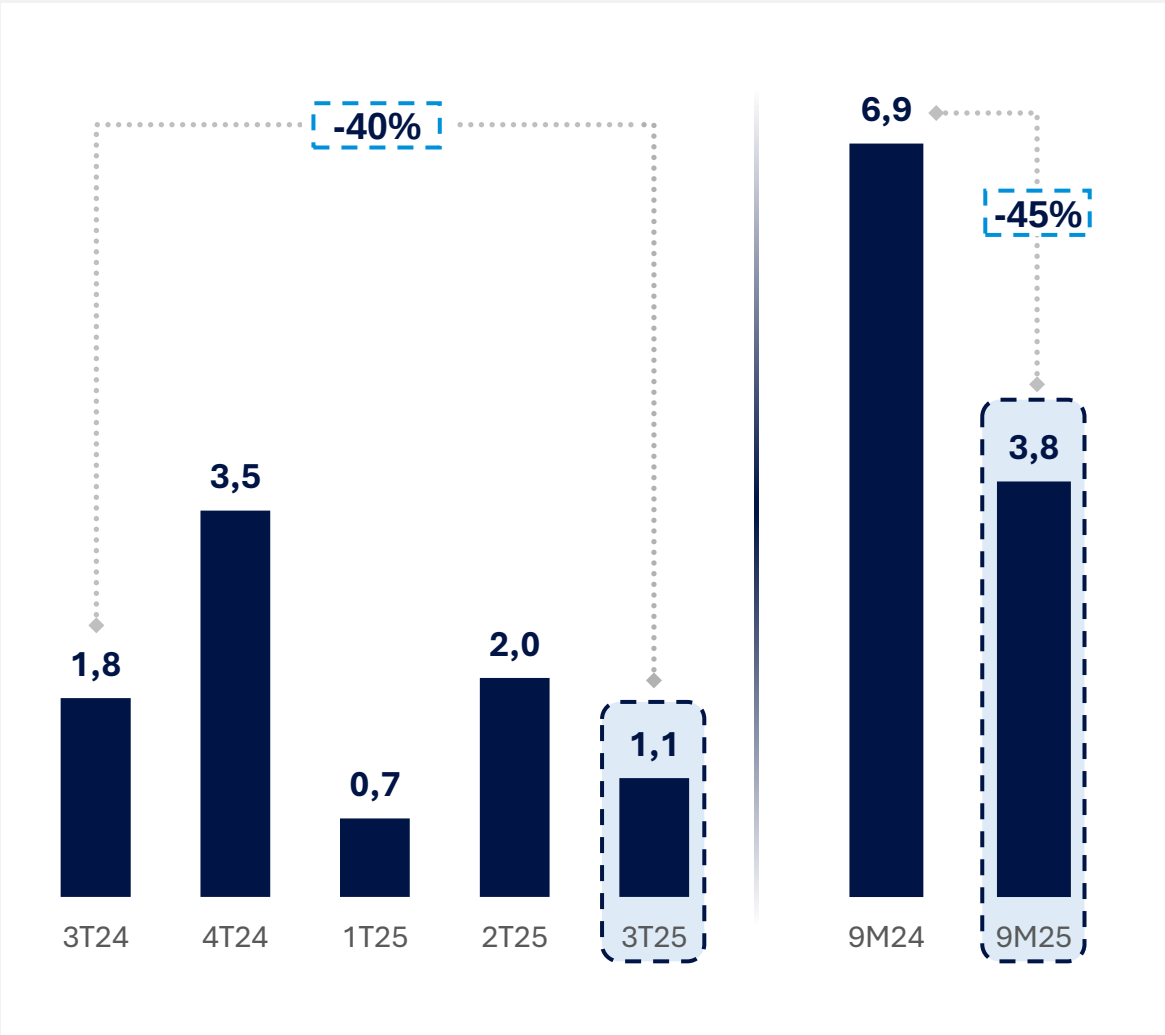


Notas: (1) Não considera a receita de Construção; (2) Margem sobre a Receita Líquida Total desconsiderando a receita de Construção

Maior extração de valor das nossas bases operacionais e redução da necessidade de investimentos



Capex Líquido¹ Consolidado trimestral - R\$ bi



Capex Líquido¹ 3T25 por empresa - R\$ mm

			Δ Capex	Δ Rec. Líquida de Serviços	Δ EBITDA
	494		-47% a/a	+15% a/a	+19% a/a
	218		-49% a/a	+11% a/a	+4% a/a
	104		-35% a/a	+42% a/a	+236% a/a
	63		-28% a/a	+4% a/a	+13% a/a
	55		+50% a/a	+11% a/a	-6% a/a
	28		-6% a/a	+19% a/a	+30% a/a
	-48		vs. R\$20 mm no 3T24	+6% a/a	+31% a/a
	R\$ 1,1 bi		-40% a/a	+8% a/a	+14% a/a
SIMPAR Consolidado ²					

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

Alto potencial de geração de caixa a partir da extração de valor das bases construídas e menor necessidade de investimentos

Extração do máximo valor das bases construídas

+55 mil

Colaboradores alinhados com a Cultura e Valores

+346 mil

Ativos operacionais

Governança

5 Conselhos de Administração
5 Empresas no Novo Mercado

+1.500

Pontos de serviços aos Clientes

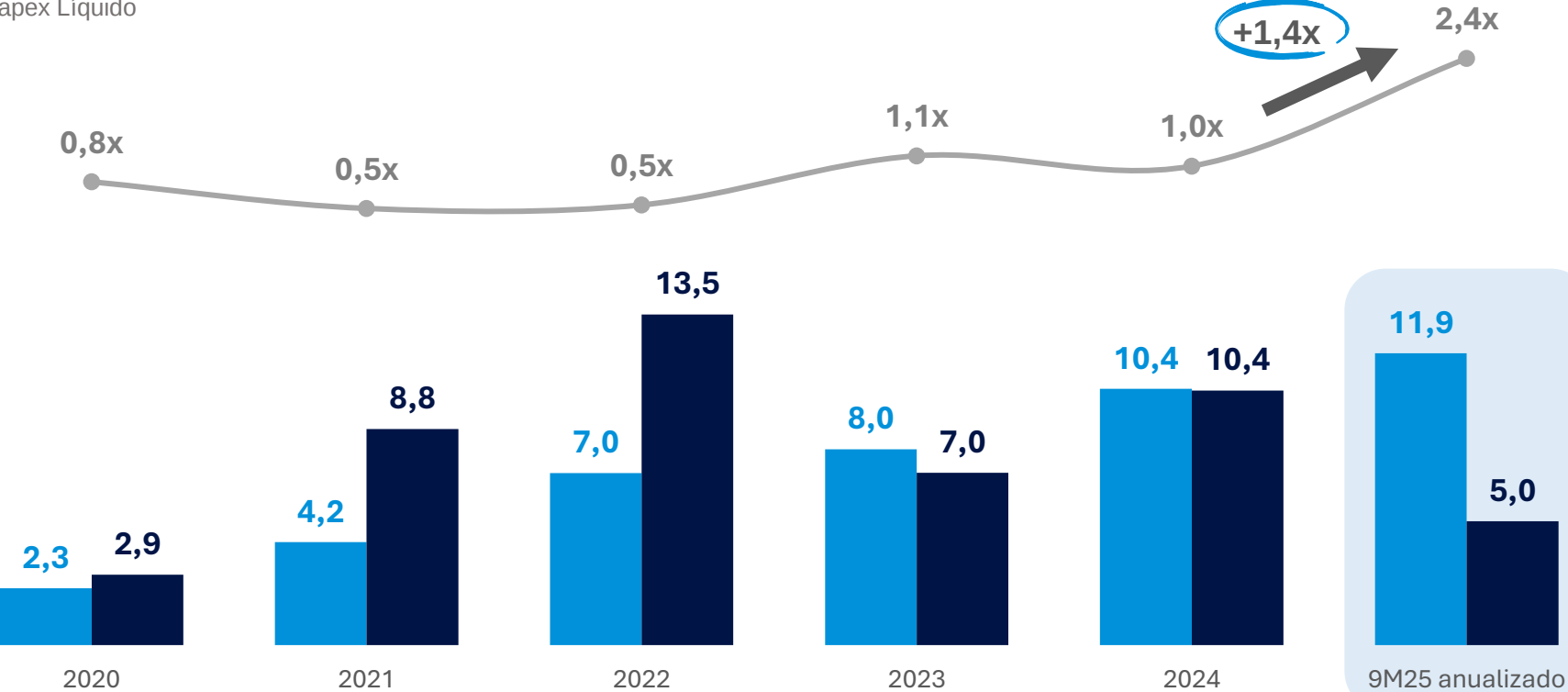
1,5 mm m²

Capacidade de armazenagem

EBITDA / Capex Líquido¹

■ EBITDA / Capex Líquido
■ EBITDA
■ Capex Líquido

EBITDA 2,4x maior que o Capex Líquido (9M25 anualizado)



Nota: (1) Não inclui aquisições

SIMPAR Consolidado: Posição de caixa robusta, perfil de dívida de longo prazo e amplo acesso a crédito



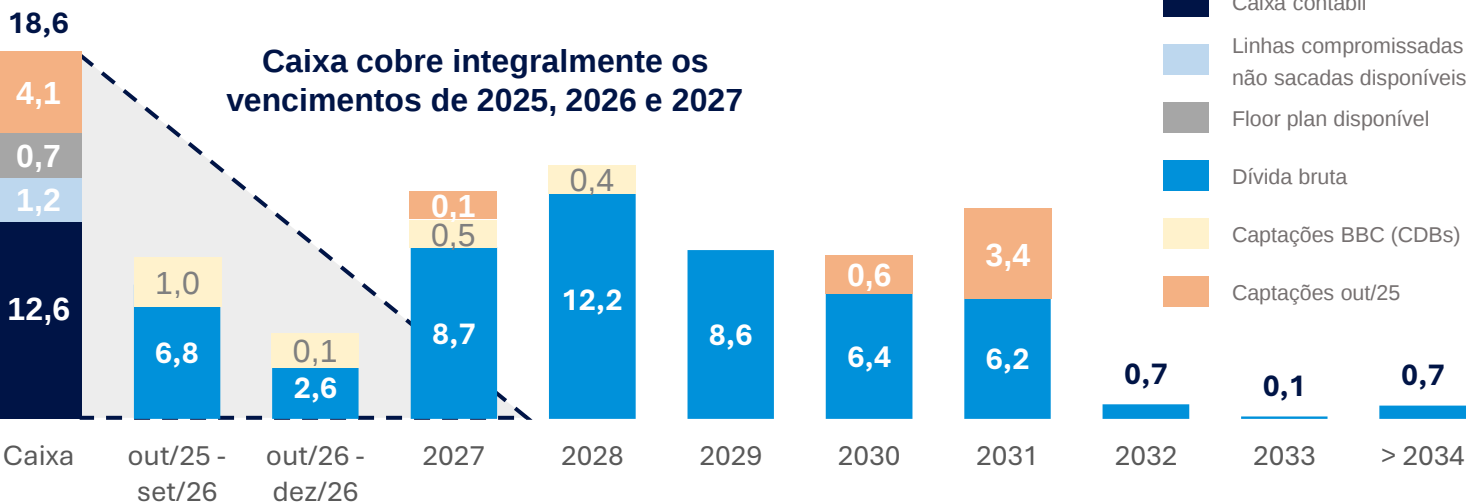
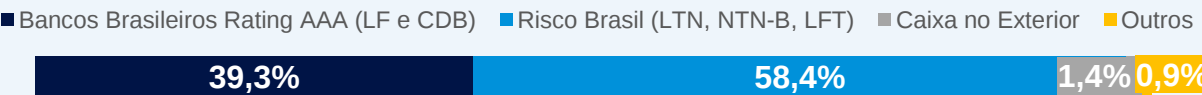
Perfil do endividamento e Cronograma de amortização da dívida 3T25³ – R\$ bi

	Dívida Líquida (ex-BBC) ¹	R\$41,4 bi		Cobertura da dívida de curto prazo ^{2,3}	2,0x
	Caixa ²	R\$14,5 bi		Cobertura das amortizações	2027
	Prazo médio Dívida Líquida	4,0 anos		FitchRatings AA(bra) local S&P Global brAA+ local Moody's AA+br local	

Captações no mercado de capitais

Período	Quantidade	Montante	Custo médio	Prazo
3T25	8 emissões	R\$ 0,7 bi	CDI + 1,9%	4,8 anos
Out/25	5 emissões	R\$ 4,1 bi	CDI + 2,3%	5,3 anos
Total	13 emissões	R\$ 4,8 bi	CDI + 2,2%	5,2 anos

Composição Caixa Consolidado



Endividamento por empresa 3T25

Trajetória da Dívida Líquida reflete a autonomia na gestão financeira e necessidade de capital de cada empresa

	Dívida Líquida	Δ T/T
movida	R\$ 15,4 bi	- 2%
VAMOS	R\$ 12,0 bi	- 3%
OJSL	R\$ 5,7 bi	- 1%
SIMPAR Holding	R\$ 3,2 bi	+ 8%
AUTOMOB	R\$ 1,9 bi	- 4%
CSInfra	R\$ 1,3 bi	+ 9%
CSBRASIL	R\$ 1,1 bi	+ 5%
ciclus	R\$ 0,7 bi	+ 3%
SIMPAR Consolidado	R\$ 41,4 bi	- 2%

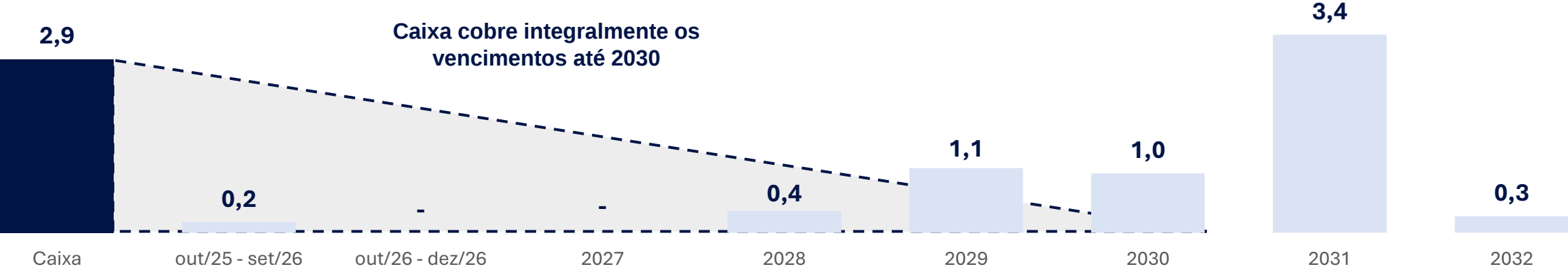
Notas: (1) Para fins de dívida líquida, a Companhia desconsidera variações MTM de hedge que são alocados no Patrimônio Líquido em outros resultados abrangentes, uma vez que são variações de mercado não realizadas e não existirão no vencimento; (2) Considera o caixa contábil e as linhas comprometidas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

SIMPAR Holding: Sólida posição de caixa e perfil de dívida de longo prazo



 Dívida Líquida ¹	R\$3,2 bi	 Cobertura da dívida de curto prazo ²	16,4x	 Prazo médio Dívida Líquida	5,7 anos
 Caixa	R\$2,9 bi	 Cobertura das amortizações	2030	 FitchRatings S&P Global MOODY's	AA(bra) local brAA+ local AA+br local

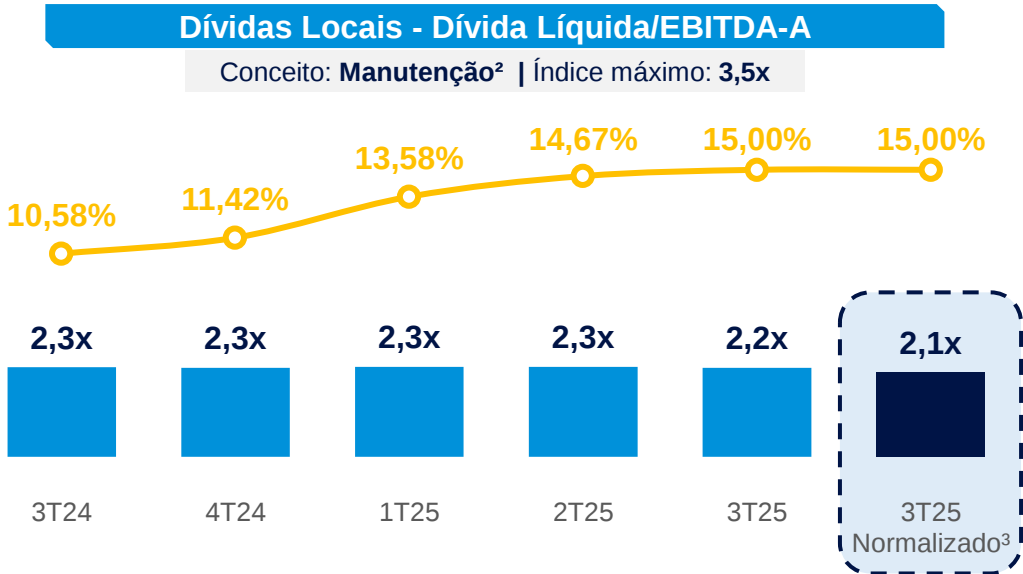
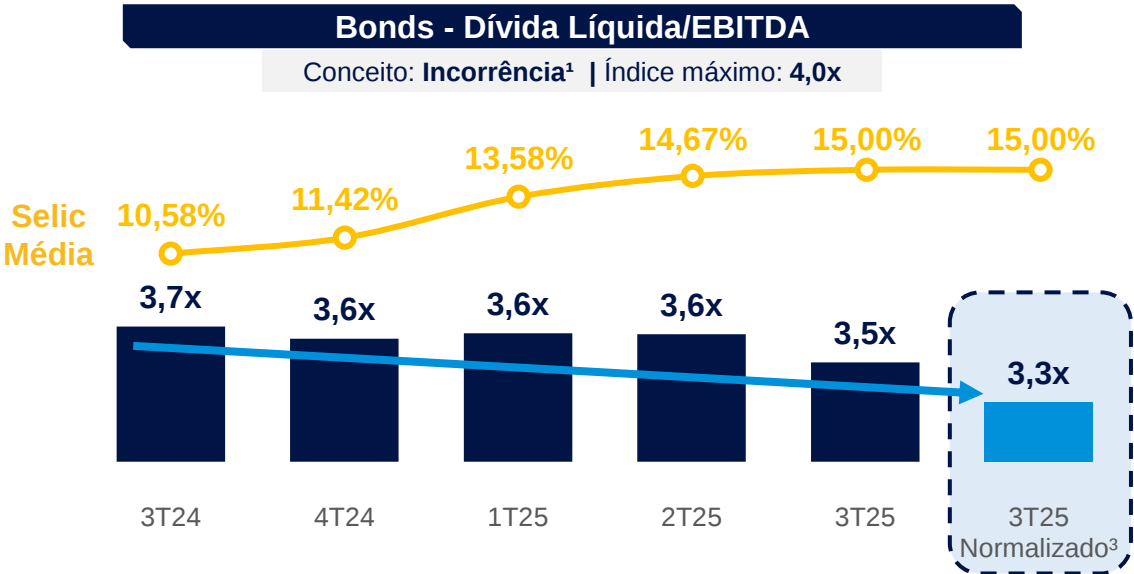
Cronograma de amortização da dívida 3T25² – R\$ bi



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

Redução da alavancagem apesar de cenário econômico desafiador

Alavancagem Consolidada – conforme Covenants



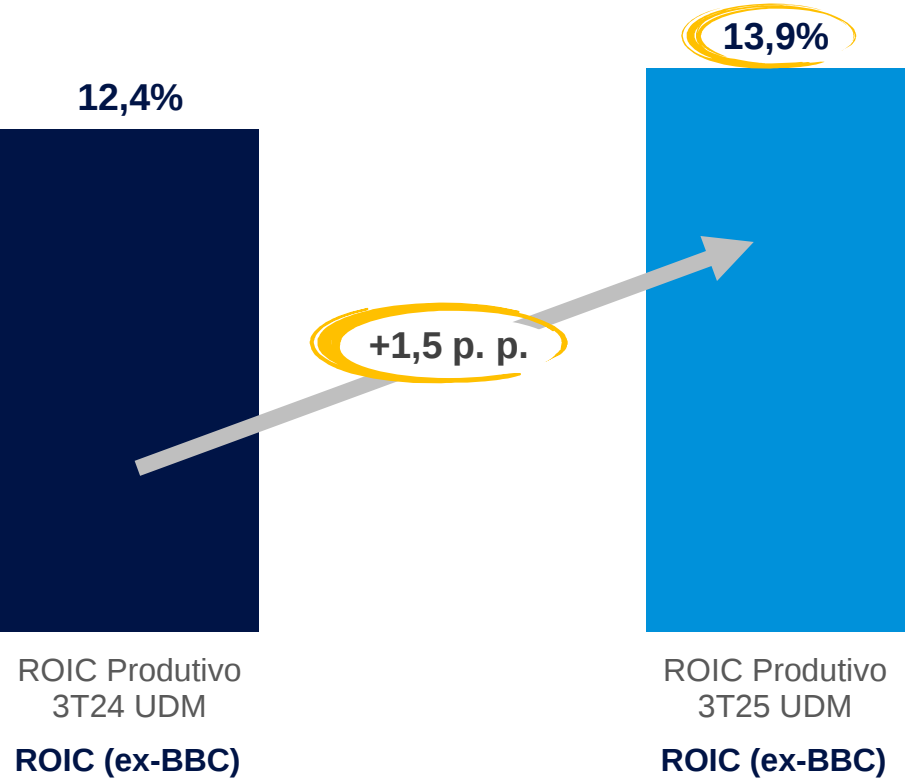
Evolução Capital Investido Excedente

R\$ mm	2T25	3T25	T/T
Automob: Estoque pago excedente	250	200	-20%
VAMOS: Liberação de capital com a normalização taxa de ocupação em 91%	1.322	983	-26%
VAMOS: Estoque de seminovos disponível para venda	659	688	+4%
JSL: Ativos disponíveis para venda	637	414	-35%
Capital investido excedente	2.868	2.286	-19%

Liberação de
R\$583 mm de capital
investido excedente

Notas: (1) Conceito utilizado apenas para a emissão do Bond e não ocorre o vencimento antecipado. Contudo, existem regras pré-estabelecidas que devem ser cumpridas; (2) Conceito utilizado para todas as emissões locais - uma eventual ultrapassagem do limite exigiria negociação com credores para evitar um possível vencimento antecipado; (3) Desconsidera da Dívida Líquida o capital investido excedente

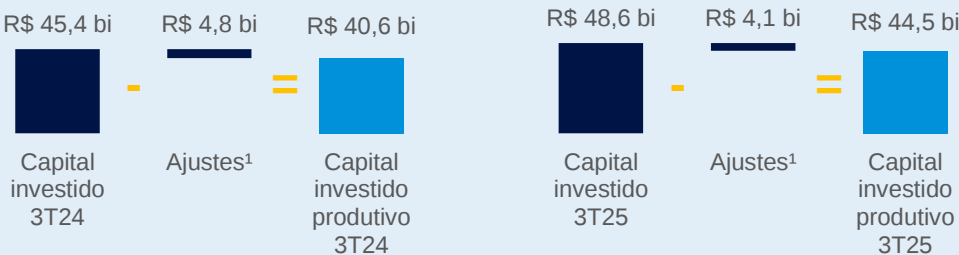
ROIC Consolidado 3T25 UDM



O que é o ROIC Produtivo?

Exclui o capital empregado nas operações que ainda não impactaram nossa geração de receita e adiciona o NOPLAT adicional da normalização da taxa de ocupação da Vamos

- NOPLAT adicional da normalização da taxa de ocupação da VAMOS R\$ 0,2 bi
- Capital investido produtivo médio (3T24 vs 3T25): R\$ 42,6 bi



(1) Considera:

- (i) projetos em implantação da JSL (R\$1,3 bi no 3T24 e R\$0,9 bi no 3T25)
- (ii) estoque excedente da Automob (R\$0,5 bi no 3T24 e R\$0,2 bi no 3T25)
- (iii) capital investido na CS Infra (R\$0,8 no 3T24 e R\$1,6 bi no 3T25)
- (iv) normalização da taxa de ocupação da VAMOS (R\$1,4 bi no 3T24 e R\$1,0 bi no 3T25)
- (v) estoque de seminovos da VAMOS (R\$0,8 bi no 3T24 e R\$0,7 bi no 3T25)

Cinco anos da reorganização que resultou na criação da SIMPAR: Liderança, escala e bases sólidas sustentam nossa estratégia de extração de valor



Evolução do Grupo SIMPAR após 5 anos da criação da SIMPAR Holding (ago/20)

Evolução do Grupo SIMPAR		2T20 UDM	3T25 UDM
Estrutura empresarial	Companhias independentes	6	8
	Companhias Listadas	3	5
Gestão	CEOs/CFOs	11	14
Governança	Conselhos de Adm.	3	5
Ativos com alta liquidez	Frota (quantidade)	150 mil	346 mil
	Frota (R\$)	R\$ 8 bi	R\$ 42 bi
Diversificação	% do EBITDA proveniente da JSL	32%	16%
Indicadores Financeiros	Receita Bruta	R\$ 11 bi	R\$ 48 bi
	EBITDA	R\$ 2 bi	R\$ 12 bi
	Margem EBITDA	22%	27%
	Dívida Líquida / EBITDA	3,9x	3,5x

Planejamento estratégico: Pilares para extração de valor das bases construídas



Constante evolução organizacional das nossas empresas – nova estrutura organizacional da JSL para maximizar agilidade, excelência e eficiência para geração de valor sustentável para clientes e acionistas



Precificação justa – com adequação dos preços em novos contratos e disciplina na recomposição de preços dos existentes



Intensificação do controle da redução dos custos operacionais e das despesas administrativas



Incremento da taxa de ocupação dos ativos, maior agilidade na implantação e desmobilização e redução de estoques, continuidade de geração de caixa e fortalecimento da estrutura de capital



Novo patamar de eficiência para melhora dos indicadores operacionais e financeiros, incluindo a redução da alavancagem



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

Muito Obrigado



Q&A

Perguntas e Respostas



Anexo I: Reconciliação EBITDA, EBIT e Lucro Líquido

SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	▲ A / A	▲ T / T
Lucro Líquido Contábil	125,0	(42,9)	(238,0)	-290,4%	-
Prejuízo de operações descontinuadas	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	1.585,7	1.971,9	2.112,8	+33,2%	+7,1%
IR e contribuição social	42,6	(73,2)	(77,3)	-281,5%	-
Depreciação e Amortização	833,9	988,8	1.041,9	+24,9%	+5,4%
Amortização (IFRS 16)	123,5	153,7	153,0	+23,9%	-0,4%
EBITDA	2.710,7	2.998,2	2.992,5	+10,4%	-0,2%
JSL - Mais valia	8,2	3,7	7,1	-	-
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	8,3	-	-	-	-
Vamos - Reversão de provisão não recorrente	-	(14,8)	-	-	-
Automob - Créditos fiscais extemporâneos	(3,4)	-	-	-	-
Automob - Gastos administrativos	(3,8)	-	-	-	-
Automob - Ajuste de provisões contábeis	(0,7)	-	-	-	-
Automob - Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	23,9	-	-
Automob - Impairment: Estoques	-	(5,6)	71,1	-	-
Automob - Impairment: Contas a receber	-	-	10,5	-	-
EBITDA Ajustado	2.719,2	2.981,5	3.105,0	+14,2%	+4,1%

SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do EBIT (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	▲ A / A	▲ T / T
EBIT Contábil	1.753,3	1.855,7	1.797,6	+2,5%	-3,1%
JSL - Amortização PPA	15,3	18,8	19,8	-	-
JSL - Mais valia	8,2	3,7	7,1	-	-
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	8,3	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul	4,7	-	-	-	-
Vamos - Reversão de provisão não recorrente	-	(14,8)	-	-	-
Automob - Amortização de PPA	5,5	8,3	8,7	-	-
Automob - Créditos fiscais extemporâneos	(3,4)	-	-	-	-
Automob - Gastos administrativos	(3,8)	-	-	-	-
Automob - Ajuste de provisões contábeis	(0,7)	-	-	-	-
Automob - Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	23,9	-	-
Automob - Impairment: Estoques	-	(5,6)	71,1	-	-
Automob - Impairment: Contas a receber	-	-	10,5	-	-
EBIT Ajustado	1.787,2	1.866,1	1.938,6	+8,5%	+3,9%

SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	3T24	2T25	3T25	▲ A / A	▲ T / T
Lucro Líquido Contábil	125,0	(42,9)	(238,0)	-	-
JSL - Amortização PPA	10,1	12,4	13,1	-	-
JSL - Mais valia	5,4	2,4	4,7	-	-
JSL - Créditos fiscais extemporâneos	-	-	-	-	-
JSL - Fee pré pagamento	-	-	-	-	-
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	13,4	-	-	-	-
Movida - Término dos contratos de swap	8,8	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul	3,6	-	-	-	-
Vamos - Reversão de provisão não recorrente	-	(9,8)	-	-	-
Automob - Amortização de PPA	3,6	5,5	5,7	-	-
Automob - Créditos fiscais extemporâneos	(3,0)	-	-	-	-
Automob - Gastos administrativos	(3,8)	-	-	-	-
Automob - Ajuste de provisões contábeis	(3,1)	-	-	-	-
Automob - Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	13,6	-	-
Automob - Impairment: Estoques	-	(3,7)	71,1	-	-
Automob - Impairment: Contas a receber	-	-	10,5	-	-
Lucro Líquido Ajustado	159,9	(36,1)	(119,3)	-	-

3Q25 Results

November 13, 2025



Disclaimer

This Earnings Release is intended to detail the financial and operating results of **SIMPAR S.A. in the third 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 – 3Q25



TOTAL GROSS REVENUE¹

RECORDE

R\$ 12.4 bn

+5% vs. 3Q24



ADJUSTED EBITDA²

RECORDE

R\$ 3.1 bn

+14% vs. 3Q24



ADJUSTED NET INCOME (LOSS)²

-R\$ 119 mn

VS. R\$ 160 mn in 3Q24



3Q25 LTM ROIC

13.9% Productive³

+1.5 p.p. vs. 3Q24 LTM

CONSISTENT AND DIVERSIFIED ORGANIC GROWTH

Gross Revenue from Services grew **8%YoY** to **R\$10.2 bn** in 3Q25

Strong growth in the Sale of Heavy Assets⁴ of **82% YoY** in 3Q25

INCREASED OPERATIONAL EFFICIENCY

Adjusted EBITDA Margin¹ grew **2.1 p.p. YoY** to **27.5%** in 3Q25

EBITDA per Employee increased **25%** to **R\$207 K** (3Q25 LTM vs. 3Q24 LTM)

INVESTMENT ADJUSTMENT AND STRONGER CASH GENERATION

Net Capex down **40% YoY** to **R\$1.1 bn** in 3Q25

EBITDA **2.4x higher** than Net Capex (9M25 annualized)

BROAD ACCESS TO CAPITAL SOURCES

New Funding of **+R\$0.7 bn** in 3Q25 and **+R\$4.1 bn** in Oct/25 for liability management

Average cost in 3Q25 and Oct/25 of **CDI + 2.2%** | Average term of **5.2 years**

LEVERAGE REDUCTION YOY

3,5x in 3Q25 vs. 3.7x in 3Q24

Net Debt **reduced ~R\$828 mn** in 3Q25 vs 2Q25

MAXIMIZATION OF VALUE CREATION AND DISCIPLINE IN CAPITAL ALLOCATION

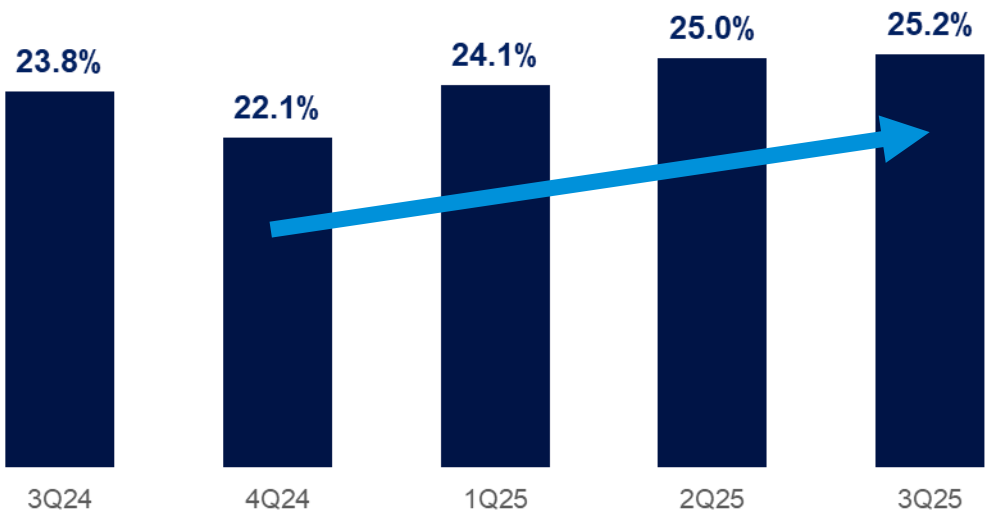
Sale⁵ of 100% of Ciclus Rio for **R\$1.1 billion** (equity value), in line with SIMPAR's strategic plan for the active management of a portfolio of independent companies

Completion of the transaction is conditional upon satisfaction of conditions precedent

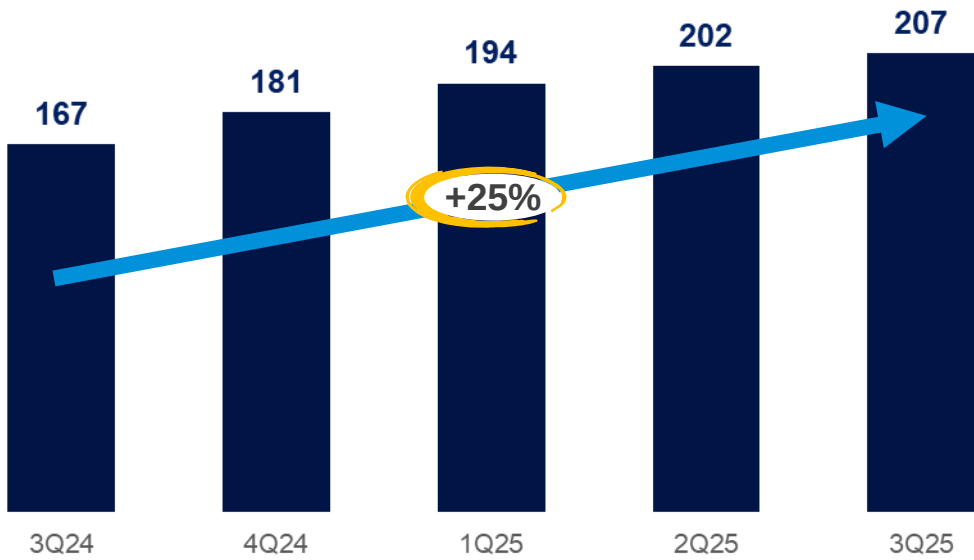
Actions focused on reducing costs and expenses have led to improvements in operating efficiency indicators



Annualized EBITDA from Services / Net Fixed Assets



EBITDA LTM per Employee – R\$ thousand



PROGRAM TO INCREASE EFFICIENCY AND REDUCE COSTS AND EXPENSES HAS PARTIAL IMPACT ON RESULTS UP TO 3Q25

Program to increase efficiency and reduce costs and expenses

Revenue

- Price adjustments
- Contract renegotiations

Costs and Expenses

- Reduction in operating costs
- Reduction in administrative expenses
- Renegotiation with suppliers
- Optimization of personnel expenses

JSL: New structure to maximize agility, operational efficiency, and service excellence to enhance value creation for clients



3Q25 Key Deliveries and Financial Highlights



Net Revenue

R\$2,485 mn | +5.6% YoY



Adjusted EBITDA¹

R\$526 mn | +12.8% YoY
EBITDA Margin²: **21.2%** (+1.3 p.p. YoY)



Adjusted Net Income¹

R\$36 mn | -50.7% YoY
Net Margin: **1.4%** (-1.6 p.p. YoY)



Three new business units



Dedicated services with resilient margins and continuous expansion

62% Asset Heavy | 38% Asset Light

R\$ 8.6 bn Gross Revenue (LTM)	R\$1.4 bn EBITDA (LTM)	19.0% EBITDA Mg. (LTM)
---	----------------------------------	----------------------------------



New company to drive consolidation in warehousing and intralogistics

100% Asset Light

R\$ 2.2 bn Gross Revenue (LTM)	R\$ 441 mn EBITDA (LTM)	23.1% EBITDA Mg. (LTM)
---	-----------------------------------	----------------------------------



New segment aimed at accelerating growth in cargo transportation

100% Asset Light

R\$ 593 mn Gross Revenue (LTM)	R\$ 65 mn EBITDA (LTM)	13.5% EBITDA Mg. (LTM)
---	----------------------------------	----------------------------------

NEW CONTRACTS	» +R\$854 mn in 3Q25 with an average tenor of 62 months
OPERATING MARGIN	» Expansion of EBITDA margin ² to 21.2% (+1.3 p.p. YoY), driven by price adjustments and efficiency initiatives (R\$240 million in annualized cost reductions)
CASH GENERATION	» Cash generation after growth of R\$593 mn in 3Q25 (+R\$298 mn vs. 2Q25)
INVESTMENTS	» 28% reduction in Net CAPEX YoY, totaling R\$63 million in 3Q25, driven by the strategy of greater use of leased assets.
PROFITABILITY	» ROIC Running Rate of 14.6% in 3Q25
Strategic Planning	Operational efficiency, optimized capital allocation, and cash generation to drive a deleveraging cycle and ongoing sustainable growth

Notes: (1) Figures adjusted as disclosed by JSL, see exhibits, (2) Calculated on Net Revenue from Services

Movida: ongoing initiatives to enhance customer experience and capture operational efficiency gains



3Q25 Key Deliveries and Financial Highlights



Net Revenue

R\$3,766 mn | -0.3% YoY



EBITDA

R\$1,479 mn | +18.5% YoY
EBITDA Margin²: **39.3%** (+6.3 p.p. YoY)



Net Income

R\$70 mn | -10.5% YoY
Net Margin: **1.9%** (-0.2 p.p. YoY)



RAC: CONTINUOUS PRICE ADJUSTMENTS



Average daily rate up **12%** YoY in 3Q25, reaching **R\$159** (vs. R\$142 in 3Q24)

ALL-TIME HIGH

GTF: PREMIUM PRICING



New contracts with an average yield of **3.5% p.m.** in 3Q25 (vs. 3.2% p.m. YoY)

USED VEHICLES: STABLE EBITDA MARGIN



24.5 k cars sold in 3Q25 with **stable** EBITDA margin of **1.0%**

IMPROVED OPERATIONAL EFFICIENCY



EBITDA margin **68.8%** in **RAC¹** and **76.5%** in **GTF** in **3Q25** (vs 64.6% in RAC ¹ and 76.0% in GTF) **ALL-TIME HIGH**

IMPROVED PERFORMANCE INDICATORS



Leverage: **2.7x** in 3Q25, the lowest level in the **last 5 years**
ROIC LTM : **14.4%** in 3Q25, the highest level in the **last 3 years**

CONTINUOUS IMPROVEMENT OF THE CUSTOMER EXPERIENCE



Expansion of the **digital experience** in physical stores; creation of **Movida Pit Stop** (Agile and comfortable maintenance solutions), launch of **Movida's new loyalty program**, and **new operation** of the **Used Cars** store in a **car shopping center**



Strategic Planning

Premium service levels driving customer loyalty and acquisition, higher operational efficiency, accuracy in asset management and continued price adjustments to enhance returns

Notes: (1) Includes only Brazilian operations

VAMOS: Resilient demand in the Rental segment, record in used asset sales and improved operating indicators



3Q25 Key Deliveries and Financial Highlights



Net Revenue

R\$1,529 mn | +25.2% YoY



EBITDA

R\$895 mn | +3.7% YoY
EBITDA Margin¹: **58.5%** (-12.2 p.p. YoY)



Net Income

R\$50 mn | -72.7% YoY
Net Margin: **3.3%** (-11.8 p.p. YoY)

RENTAL: RESILIENT DEMAND



Record net revenue of **R\$1,039 mn** (+12.0% YoY) and contracted Capex of **R\$955 mn** (+37.8%)
Increase in **utilization rate** to **85.8%** in 3Q25 vs. 83.9% in 2Q25

RENTAL: CONTRACT PROFITABILITY



New contracts with **Average IRR** of **21.7%** in 3Q25 (vs. 20.3% in 3Q24) and **average yield** of **2.8%** (+0.28 p.p. YoY)

USED VEHICLES: RECORD SALES



Record net revenue of **R\$395 mn** (+87.4% YoY), reflecting the high liquidity and quality of the assets combined with investments in asset preparation, sales teams, and stores

INVENTORY REDUCTION:



Reduction of **R\$332 mn** in inventory available for lease or sale in 3Q25 vs. 2Q25
Deployment and sale (R\$279 mn + R\$304 mn) were **132%** higher than the **repossessions** in the quarter (R\$251 mn)

LEVERAGE REDUCTION



3.27x in 3Q25 vs. 3.4x in 2Q25, driven by positive cash generation from higher utilization, new contracts, and greater Used Asset Sales volumes

PROFITABILITY



ROIC of **19.2%** (3Q25 normalized), **with a spread** of **+8.2 p.p.** vs. cost of debt, 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: Execution of the strategic plan with cash generation and reduction of paid inventory levels



3Q25 Key Deliveries and Financial Highlights



Net Revenue

R\$3,465 mn | +11.4% YoY



Adjusted EBITDA¹

R\$144 mn | -5.6% YoY
EBITDA Margin: 4.2% (-0.8 p.p. YoY)



Adjusted Net Income (Loss)¹

(R\$66 mn) | vs. R\$13 mn in 3Q24



196
Stores



68
Cities



37
Brands



12
States

NEW LIGHT VEHICLES IN RETAIL



14.2 K vehicles sold in 3Q25 | 9.6 p.p. growth above the market in 3Q25 (+14.3% Automob x +4.0% Market²)

USED LIGHT VEHICLES



9.3 K vehicles sold in 3Q25 | Growth of 3.9 p.p. above the market in 3Q25 (+25.5% Automob x +21.6% Market³)

ANCILLARY REVENUE



F&I 25% YoY growth in Gross Revenue in 3Q25 | After-sales: 1% YoY growth in Gross Revenue in 3Q25

TRUCKS AND BUSES



1.8 k vehicles sold in 3Q25 | stable vs. 3Q24

REDUCTION IN PAID INVENTORY LEVELS



Reduction from R\$1.2 bn in 2Q25 to R\$1.0 bn in 3Q25 (-17% YoY), total reduction of R\$201 mn

CASH GENERATION AND DELEVERAGING



Cash Generation: R\$170 mn in 3Q25, reflecting working capital discipline
Leverage: Reduction to 3.6x in 3Q25 vs. 3.7x in 2Q25

IMPAIRMENT HEAVY VEHICLES



R\$105 mn in 3Q25, mainly due to the reassessment of new machinery inventory values in the Agricultural sector



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 diversified portfolio of concessions is expected to make a strong EBITDA contribution in 2026, with several assets starting full operations in the coming months



CONCESSION
PRE-OPERATIONAL

- ATU-12:**
- Operations have been running since the end of Feb/25, with modernized infrastructure
 - Completion of the assembly of the 4th silo
- ATU-18:**
- Receipt of regulatory licenses (Federal Revenue Service and Vigiagro)
 - Final stage of dredging works to deepen the berth

MODERNIZATION COMPLETED ✓

Expected to be fully operational in 4Q25

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
- Guidance** ➤ • EBITDA in 2026 of R\$180 - 250 mn



- Transcerrados II (Contractual Amendment): Expected completion of 2 toll plazas in 4Q25, 1 in 1Q26 and 3 by the end of 2026
- Net Revenue from Services in 3Q25: R\$27 mn (+93% vs. 2Q25)
- 3Q25 EBITDA: R\$15 mn (+96.2% YoY)



- Municipal market construction progressing
- Expected completion in 1Q26



- Start of operations in September/25
- Net Revenue from Services in 3Q25: R\$3.1 mn
- 3Q25 EBITDA: R\$2.6 mn

Only 17 days of activity in 3Q25



- Concession agreement signed in September/25
- Start of operations scheduled to 4Q25



- Concession awarded and ratified, pending fulfillment of precedent conditions for contract signing
- Start of operations scheduled to 4Q25

Ciclus Ambiental: Strong EBITDA growth of 30% YoY reflects the reestablishment of the concession contract's economic conditions



3Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue from Services

R\$ 225 million | +19.3% YoY



EBITDA

R\$89 million | +30.1% YoY

EBITDA Margin¹ 39.5% (+3.3 p.p.)



Net Income

R\$23 mn | +104.7% YoY

Net Margin: 10.1% (+4.2 p.p.)

3Q25 Operational Highlights

Revenue Increase



- **Ciclus Rio:** Annual adjustment of the main contract in 1Q25 and increase in the volume of biogas sold
- **Ciclus Amazônia:** Annual adjustment of the contract in 3Q25

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

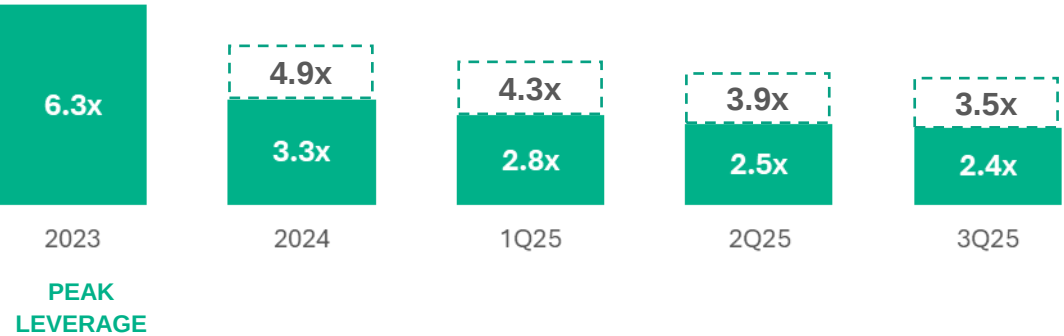


- ROIC of 15.8% in 3Q25 (+1.0 p.p. QoQ), reflecting operational improvements

Leverage Reduction - Net Debt / EBITDA

Ciclus Ambiental Leverage - Consolidated

Ciclus Rio Leverage



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



3Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$187 mn | +23.4% YoY



EBITDA

R\$35 mn | +30.8% YoY

EBITDA Margin¹ 26.1% (+5.0 p.p.)



Adjusted Net Loss²

-R\$20 mn | vs. -R\$16 mn in 3Q24

3Q25 Operational Highlights

Net Revenue >>

- Growth of 23.4% YoY in 3Q25 explained by the 115.1% growth in Asset Sales (+R\$27.8 million) and increase of 5.9% in Net Revenue from Services (+R\$7.5 million)

Cash Generation >>

- Expansion of 30.8% YoY in 3Q25, driven by the operational improvements described above and lower operating costs

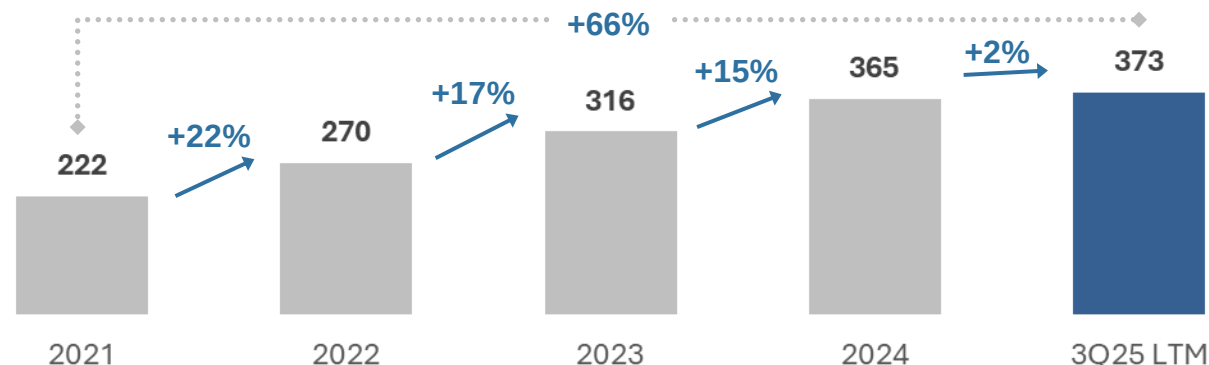
Net Income >>

- Loss of R\$20 mn in 3Q25 as a result of the increase in average net debt (+41% YoY and +8% QoQ)



Growth of the Core Segment: Fleet outsourcing with driver services

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

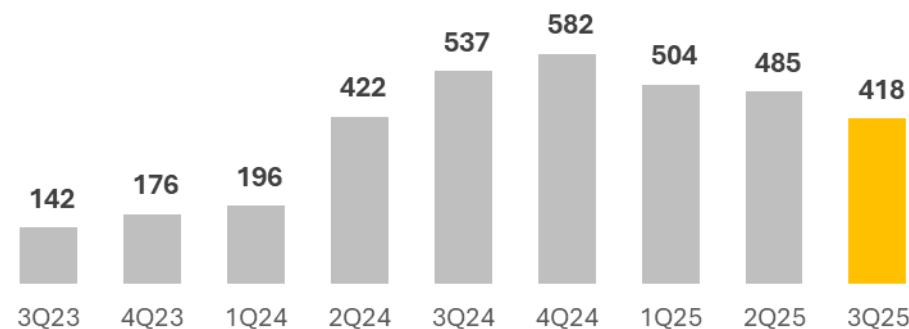


BBC: High-quality credit portfolio, strong collateral, and delinquency below market levels

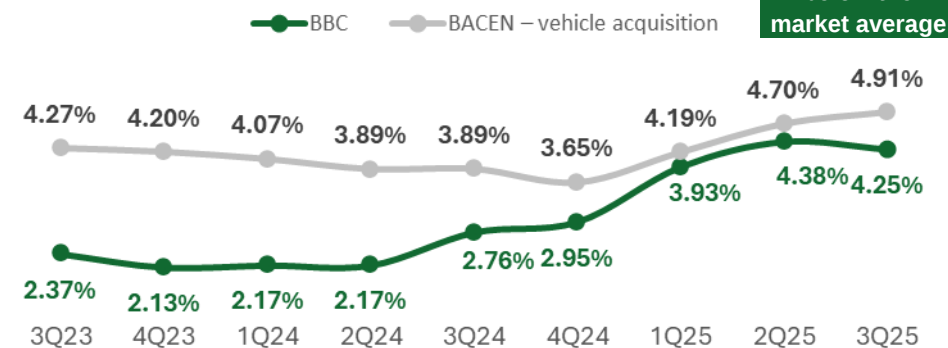


Development of the Multiple Bank

New Operations - R\$ million

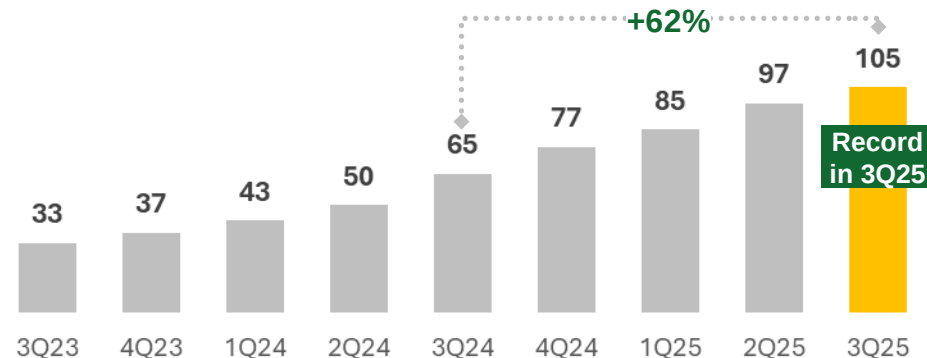


Delinquency - 90 days



Highlights

Revenue from financial intermediation services - R\$ million

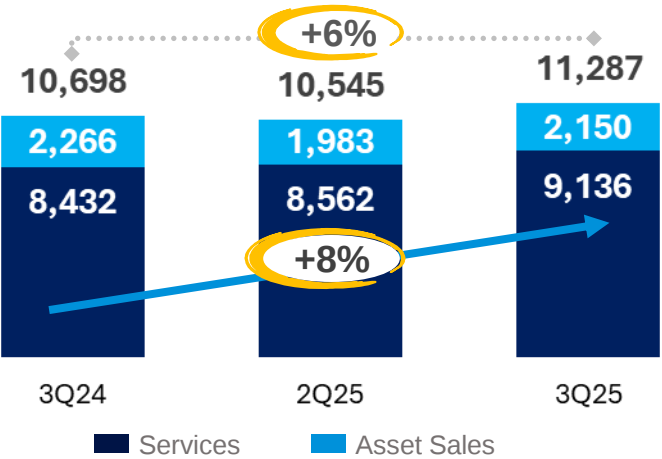


- **Net Income:**
 - Profit of **R\$6.1 mn** in 3Q25 (compared to -R\$1.2 mn in 3Q24)
- **Loan Portfolio Balance:**
 - **R\$ 2.1 bn** in 3Q25 (+31% vs. 3Q24)
- **Basel ratio** of **12.4%** in 3Q25

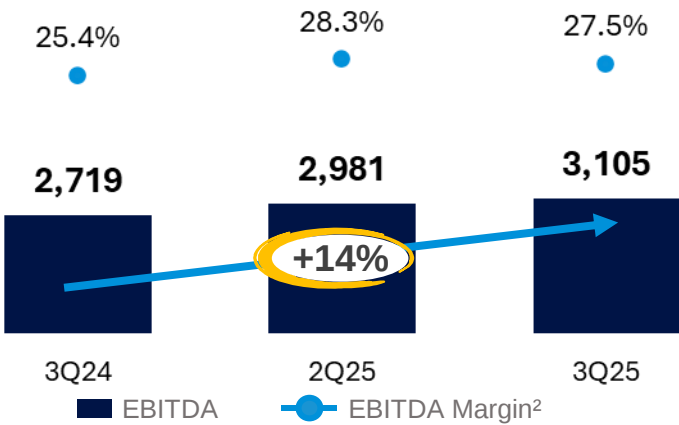


Consolidated: Financial Highlights

Net Revenue¹ (R\$ mn)

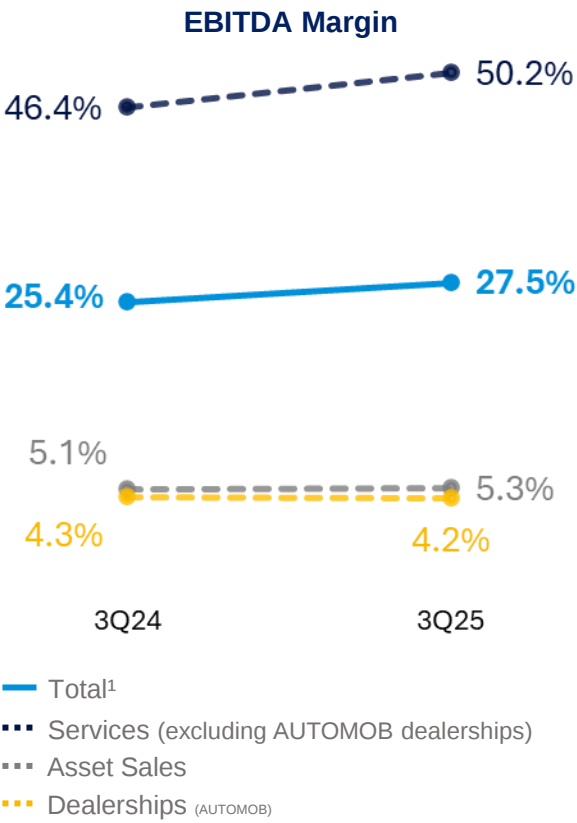


Adjusted EBITDA and EBITDA Margin (R\$ million)

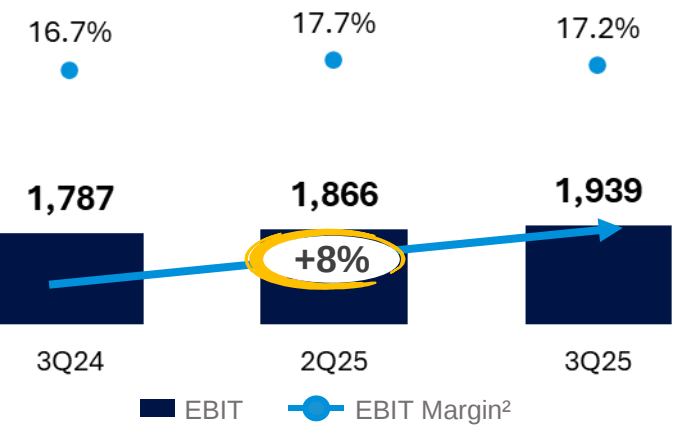


Consolidated EBITDA Margin Analysis

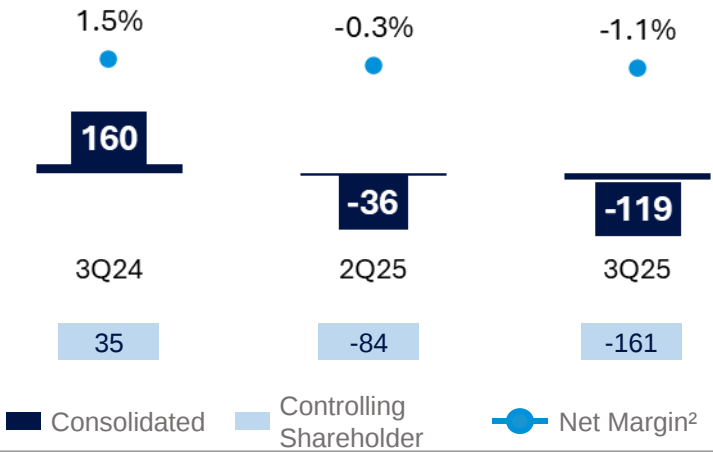
- Expanding service margin (Efficiency)
- Consistent margins in asset sales



Adjusted EBIT and EBIT Margin (R\$ million)



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

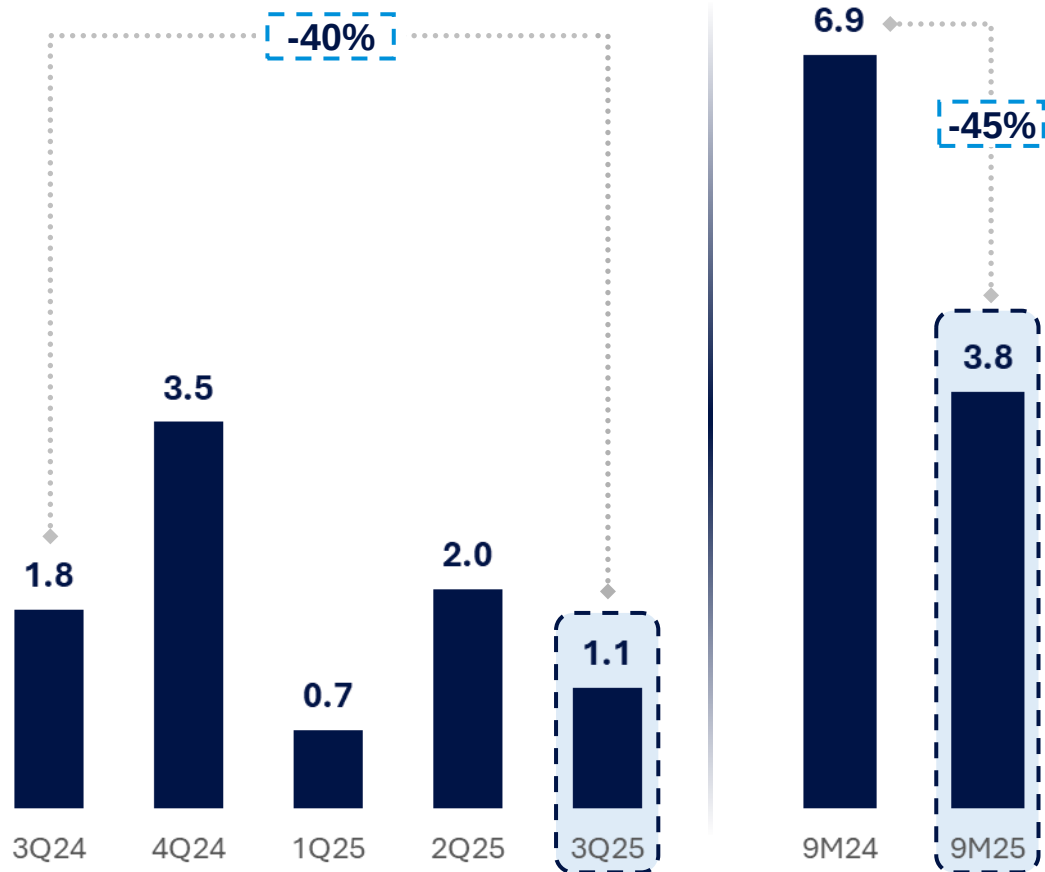


Notes: (1) Excludes Construction revenue; (2) Margin on Total Net Revenue excluding Construction revenue

Greater value extraction from our operating bases and reduced investment needs



Consolidated Quarterly Net CAPEX¹ - R\$ bn



3Q25 Net CAPEX¹ by company - R\$ million

		Δ Capex	Δ Net Revenue from Services	Δ EBITDA
movida aluguel de carros	494	-47% YoY	+15% YoY	+19% YoY
VAMOS	218	-49% YoY	+11% YoY	+4% YoY
CSInfra	104	-35% YoY	+42% YoY	+236% YoY
JSL	63	-28% YoY	+4% YoY	+13% YoY
AUTOMOB	55	+50% YoY	+11% YoY	-6% YoY
ciclus ARRENTAL	28	-6% YoY	+19% YoY	+30% YoY
CSBRASIL	-48	vs. R\$20 million in 3Q24	+6% YoY	+31% YoY
SIMPAR Consolidated²	R\$ 1.1 bn	-40% YoY	+8% YoY	+14% YoY

High cash generation potential from value extraction of established bases and lower investment requirements

Maximizing value extraction from established bases

+55,000
Employees
aligned with our Culture and Values

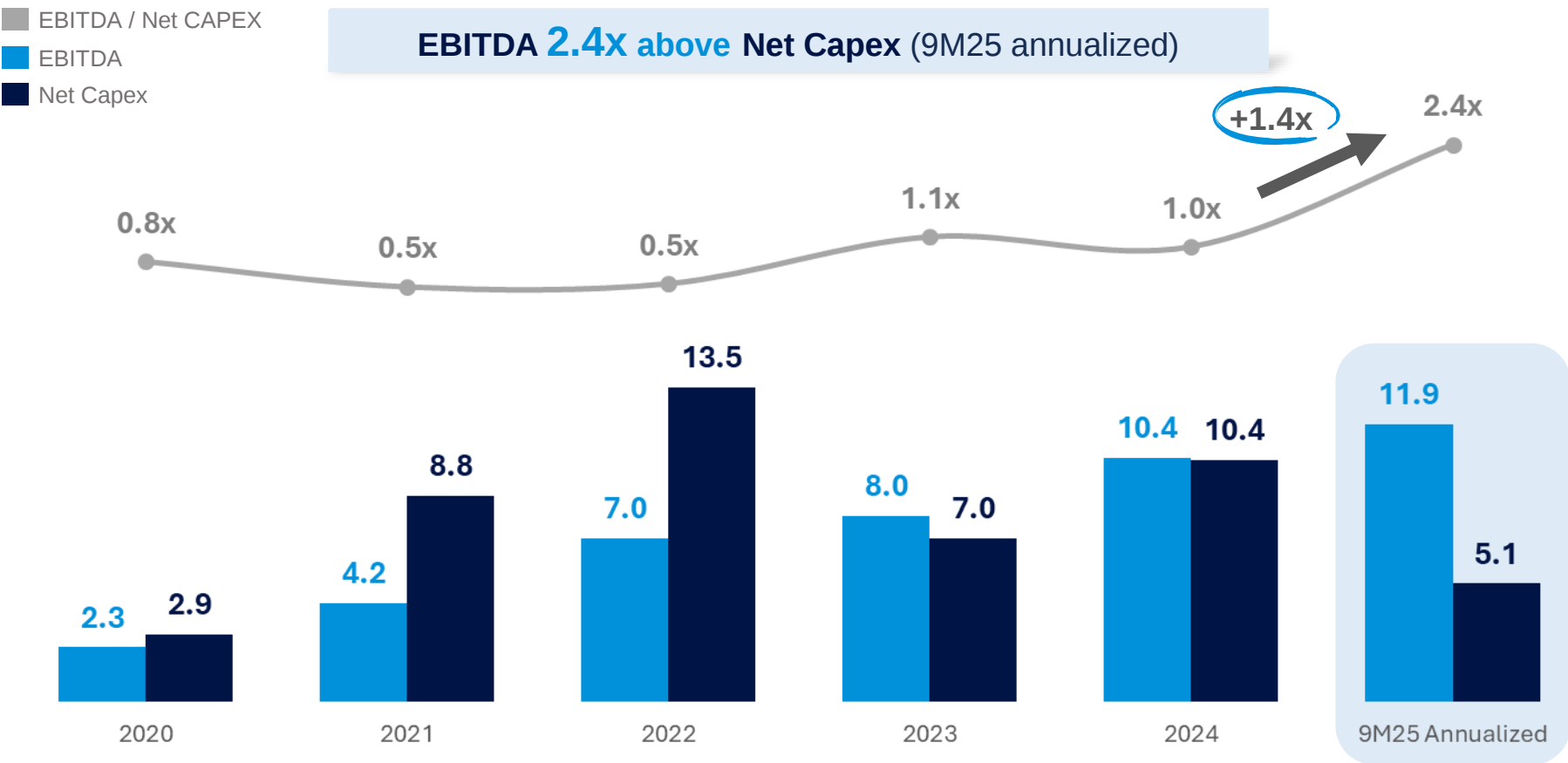
+346 K
Operating Assets

Governance
5 Boards of Directors
5 Companies on Novo Mercado

+1,500
Customer Service locations

1.5 mn sqm
Warehousing Capacity

EBITDA / Net CAPEX ¹



Note: (1) Excluding acquisitions

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



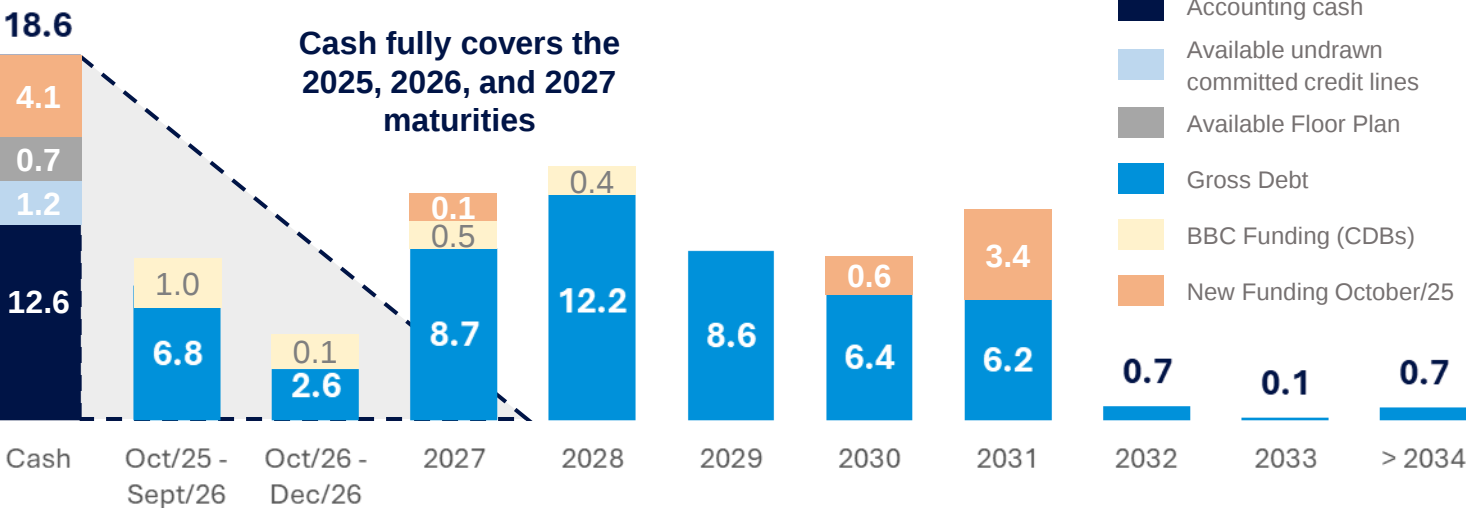
Debt Profile and Debt Amortization Schedule - 3Q25³ – R\$ bn

	Net Debt (ex-BBC) ¹	R\$41.4 bn		Short-term debt coverage ^{2,3}	2.0x
	Cash ²	R\$14.5 bn		Amortization Coverage	2027
	Average Term Net Debt	4.0 years		FitchRatings AA(bra) local S&P Global brAA+ local Moody's AA+br local	

Capital Market Funding

Period	Number	Amount	Average Cost	Term (years)
3Q25	8 issues	R\$ 0.7 bn	CDI + 1.9%	4.8
Oct/25	5 issues	R\$ 4.1 bn	CDI + 2.3%	5.3
Total	13 issues	R\$ 4.8 bn	CDI + 2.2%	5.2

Consolidated Cash Position



Indebtedness by Company – 3Q25

Net Debt evolution reflects each company's financial management autonomy and capital needs.

	Net Debt	Δ QoQ
movida aluguel de carros	R\$ 15.4 bn	- 2%
VAMOS	R\$ 12.0 bn	- 3%
OJSL	R\$ 5.7 bn	- 1%
SIMPAR Holding	R\$3.2 bn	+ 8%
AUTOMOB	R\$1.9 bn	- 4%
CSInfra	R\$ 1.3 bn	+ 9%
CSBRASIL	R\$ 1.1 bn	+ 5%
ciclus	R\$ 0.7 bn	+ 3%
SIMPAR Consolidated	R\$ 41.4 bn	- 2%

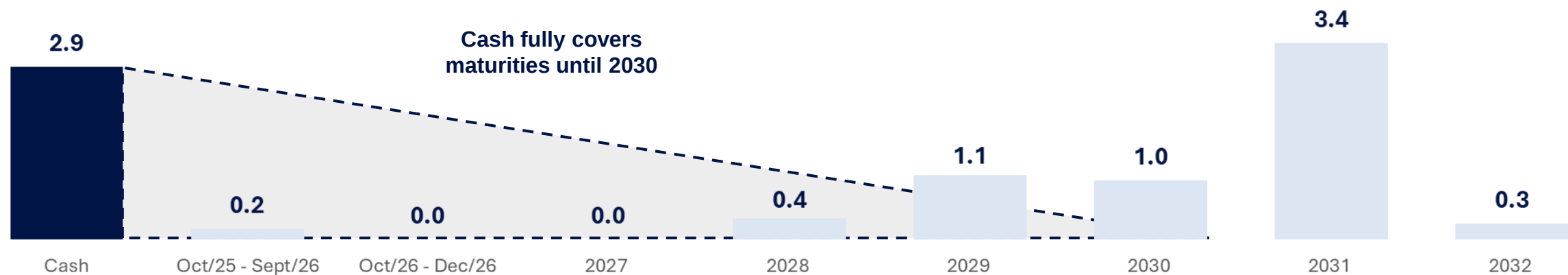
Notes: (1) For net debt purposes, the Company excludes hedge mark-to-market fluctuations that are allocated in Equity under other comprehensive income since they are unrealized market variations and will not exist upon maturity; (2) Includes the book cash and available undrawn committed credit lines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

SIMPAR Holding: Strong cash position and long-term debt profile



 Net Debt ¹	R\$3.2 bn	 Short-term debt coverage ²	16.4x	 Average Term Net Debt	5.7 years
 Cash	R\$2.9 bn	 Amortization Coverage	2030	 FitchRatings S&P Global MOODY'S	AA(bra) local brAA+ local AA+br local

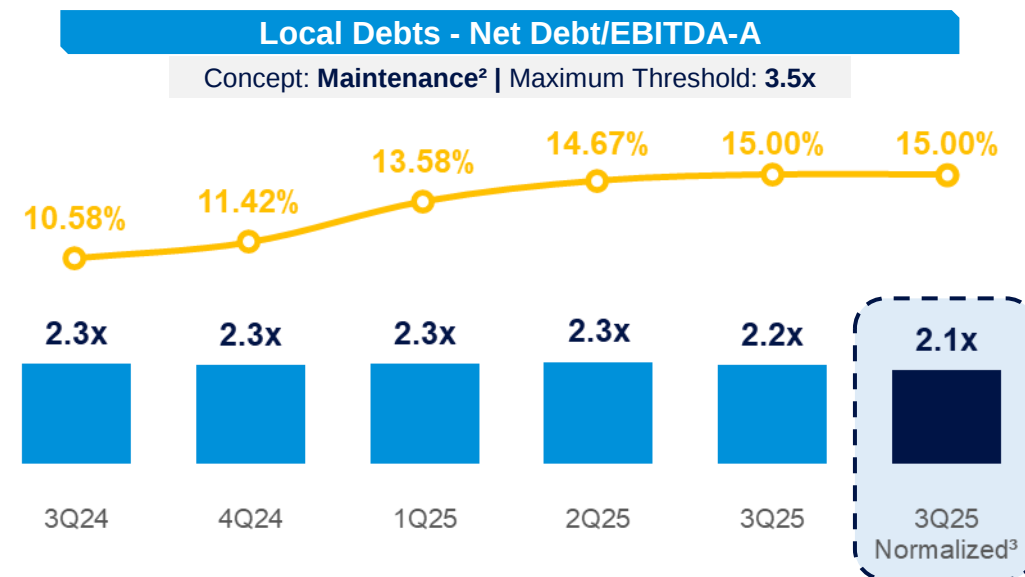
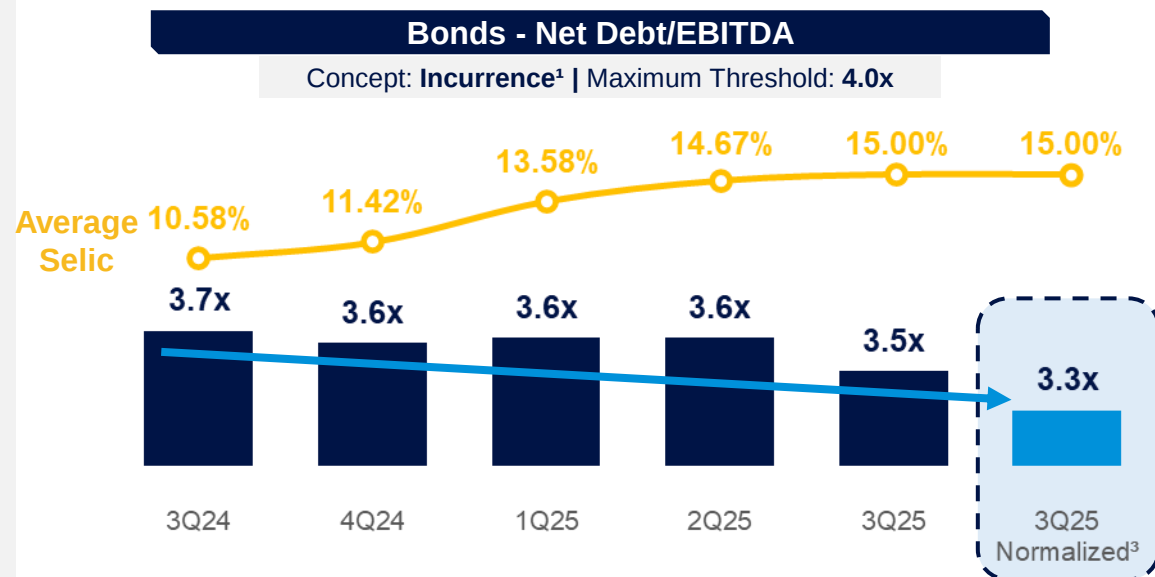
Debt Amortization Schedule 3Q25² – R\$ bn



Notes: (1) For net debt purposes, the Company excludes hedge mark-to-market fluctuations that are allocated to Equity in other comprehensive income since they are unrealized market variations and will not exist at maturity;
(2) Excludes intercompany operations; (3) Excludes the accounting of derivative financial instruments

Reduced Leverage Despite the Challenging Economic Scenario

Consolidated Leverage - as per Covenants



Excess Invested Capital Over Time

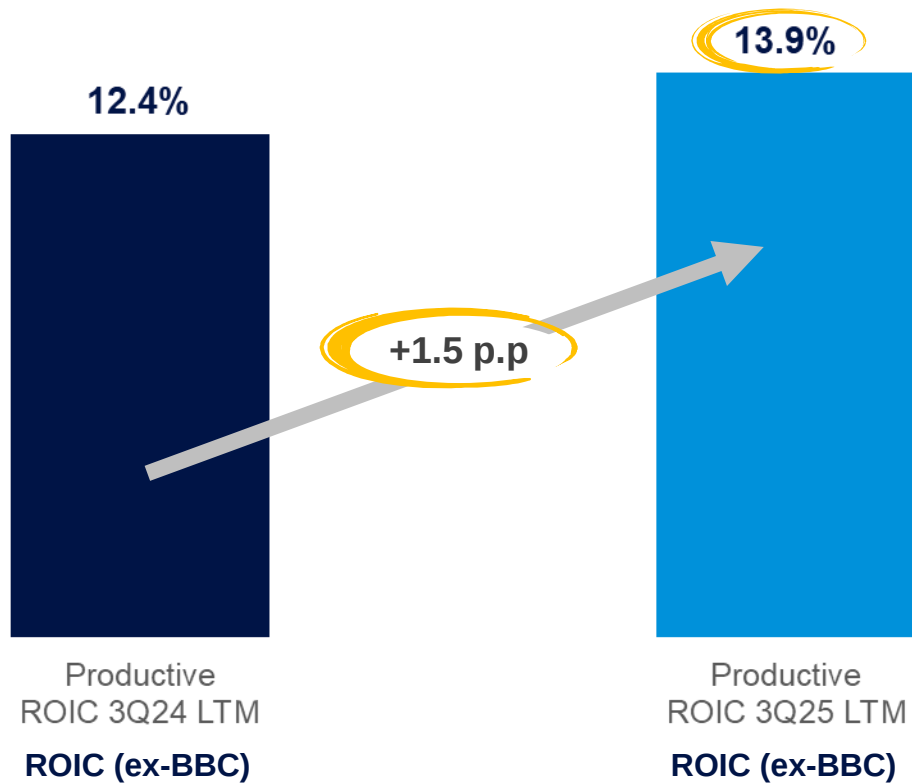
R\$ million	2Q25	3Q25	QoQ
Automob: Excess paid Inventory	250	200	-20%
VAMOS: Capital release driven by the normalization of the utilization rate to 91%	1,322	983	-26%
VAMOS: Used vehicles available for sale	659	688	+4%
JSL: Assets available for sale	637	414	-35%
Excess Invested Capital	2,868	2,286	-19%

**Release of
R\$583 mn in excess
invested capital**

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



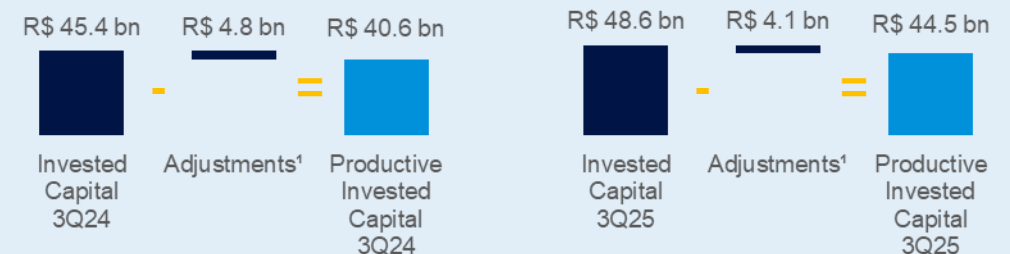
Consolidated ROIC 3Q25 LTM



What is Productive ROIC?

Excludes the capital employed in operations that have not yet contributed to our revenue generation and adds the additional NOPLAT from Vamos's utilization rate normalization.

- Additional NOPLAT driven by VAMOS's occupancy rate normalization - R\$ 0.2 bn
- Average productive invested capital (3Q24 vs 3Q25); R\$ 42.6 bn



(1) Considers:

- (i) projects under implementation at **JSL** (R\$1.3 bn in 3Q24 and R\$0.9 bn in 3Q25)
- (ii) excess inventory at **Automob** (R\$0.5 bn in 3Q24 and R\$0.2 bn in 3Q25)
- (iii) invested capital in **CS Infra** (R\$0.8 in 3Q24 and R\$1.6 bn in 3Q25)
- (iv) normalization of **VAMOS's** occupancy rate (R\$1.4 bn in 3Q24 and R\$1.0 bn in 3Q25)
- (v) used vehicles inventory at **VAMOS** (R\$0.8 bn in 3Q24 and R\$0.7 bn in 3Q25)

Five years since the reorganization that led to the creation of SIMPAR: Leadership, scale and solid foundations sustain our value extraction strategy



SIMPAR Group’s progress over the five years since the creation of SIMPAR Holding (Aug/20)

SIMPAR Group’s Progress		2Q20 LTM	3Q25 LTM
Corporate Structure	Independent Companies	6	8
	Listed Companies	3	5
Management	CEOs/CFOs	11	14
Governance	Boards of Directors	3	5
High-liquidity Assets	Fleet (amount)	150 K	346 K
	Fleet (R\$)	R\$ 8 bn	R\$ 42 bn
Diversification	% of EBITDA from JSL	32%	16%
Financial Indicators	Gross Revenue	R\$ 11 bn	R\$ 48 bn
	EBITDA	R\$ 2 bn	R\$ 12 bn
	EBITDA Margin	22%	27%
	Net Debt / EBITDA	3.9x	3.5x

Strategic Planning: Pillars for extracting value from the bases built



Ongoing organizational progress across our companies – new organizational structure at JSL designed to **maximize agility, excellence, and efficiency** to create sustainable value for clients and shareholders



Fair Pricing - price adjustments in new contracts and disciplined repricing of existing ones



Stronger control over the reduction of **operating costs** and **administrative expenses**



Higher asset utilization rate, greater agility in asset deployment and decommissioning, reduced inventory levels, continued cash generation, and strengthened capital structure



A new level of efficiency to improve **operational and financial indicators**, including **deleveraging**



Higher cash generation and lower investment requirements to create value for shareholders and ensure business sustainability

Thank You Very Much



Q&A

Questions and Answers



Exhibit I: Reconciliation of EBITDA, EBIT, and Net Income

SIMPAR - Consolidated

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	3Q24	2Q25	3Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q
Accounting Net Income	125.0	(42.9)	(238.0)	-290.4%	-
Loss from discontinued operations	-	-	-	-	-
Financial Result	1,585.7	1,971.9	2,112.8	+33.2%	+7.1%
Income tax and Social contribution	42.6	(73.2)	(77.3)	-281.5%	-
Depreciation and Amortization	833.9	988.8	1,041.9	+24.9%	+5.4%
Amortization (IFRS 16)	123.5	153.7	153.0	+23.9%	-0.4%
EBITDA	2,710.7	2,998.2	2,992.5	+10.4%	-0.2%
JSL - Additional value from acquisitions	8.2	3.7	7.1	-	-
JSL - Payment of retroactive contingent liability	8.3	-	-	-	-
Vamos - Non-recurring reversal provision	-	(14.8)	-	-	-
Automob - Extemporaneous tax credits	(3.4)	-	-	-	-
Automob - Administrative expenses	(3.8)	-	-	-	-
Automob - Adjustment of accounting provisions	(0.7)	-	-	-	-
Automob - Impairment: Taxes and judicial deposits	-	-	23.9	-	-
Automob - Impairment: Inventory	-	(5.6)	71.1	-	-
Automob - Impairment: Accounts receivable	-	-	10.5	-	-
Adjusted EBITDA	2,719.2	2,981.5	3,105.0	+14.2%	+4.1%

SIMPAR - Consolidated

EBIT Reconciliation (R\$ million)	3Q24	2Q25	3Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q
EBIT	1,753.3	1,855.7	1,797.6	+2.5%	-3.1%
JSL - PPA amortization	15.3	18.8	19.8	-	-
JSL - Additional value from acquisitions	8.2	3.7	7.1	-	-
JSL - Payment of retroactive contingent liability	8.3	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul Impact	4.7	-	-	-	-
Vamos - Non-recurring reversal provision	-	(14.8)	-	-	-
Automob - PPA amortization	5.5	8.3	8.7	-	-
Automob - Extemporaneous tax credits	(3.4)	-	-	-	-
Automob - Administrative expenses	(3.8)	-	-	-	-
Automob - Adjustment of accounting provisions	(0.7)	-	-	-	-
Automob - Impairment: Taxes and judicial deposits	-	-	23.9	-	-
Automob - Impairment: Inventory	-	(5.6)	71.1	-	-
Automob - Impairment: Accounts receivable	-	-	10.5	-	-
Adjusted EBIT	1,787.2	1,866.1	1,938.6	+8.5%	+3.9%

SIMPAR - Consolidated

Net Income Reconciliation (R\$ million)	3Q24	2Q25	3Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q
Accounting Net Income	125.0	(42.9)	(238.0)	-	-
JSL - PPA amortization	10.1	12.4	13.1	-	-
JSL - Additional value from acquisitions	5.4	2.4	4.7	-	-
JSL - Extemporaneous tax credits	-	-	-	-	-
JSL - Prepayment fee	-	-	-	-	-
JSL - Payment of retroactive contingent liability	13.4	-	-	-	-
Movida - Closing of swap contracts	8.8	-	-	-	-
Movida - Rio Grande do Sul Impact	3.6	-	-	-	-
Vamos - Non-recurring reversal provision	-	(9.8)	-	-	-
Automob - PPA amortization	3.6	5.5	5.7	-	-
Automob - Extemporaneous tax credits	(3.0)	-	-	-	-
Automob - Administrative expenses	(3.8)	-	-	-	-
Automob - Adjustment of accounting provisions	(3.1)	-	-	-	-
Automob - Impairment: Taxes and judicial deposits	-	-	13.6	-	-
Automob - Impairment: Inventory	-	(3.7)	71.1	-	-
Automob - Impairment: Accounts receivable	-	-	10.5	-	-
Adjusted Net Income	159.9	(36.1)	(119.3)	-	-