

RESULTADOS

4T25

31 de março de 2026



Aviso legal

Esta apresentação de resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da **SIMPAR S.A.** no **quarto 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 4T25 e 2025

Estágio atual de geração de valor a partir das bases construídas



RECEITA BRUTA TOTAL

EBITDA¹

LUCRO LÍQUIDO¹

ROIC

4T25

R\$ 12,4 bi ▲ +6% a/a

R\$ 4,1 bi ▲ +55% a/a

R\$ 543 mm ▲ vs. - R\$224 mm no 4T24

-

2025

R\$ 47,8 bi ▲ +7% a/a

R\$ 12,8 bi ▲ +24% a/a

R\$ 213 mm ▲ vs. R\$94 mm em 2024

16,6% Produtivo² ▲ +2,9 p.p. acima do custo de capital de terceiros

Estágio atual de geração de valor

Destaques financeiros

- ✓ **Recorde de Receita** (+7% A/A)
- ✓ **+24%** de crescimento do EBITDA
- ✓ **Menor Alavancagem dos últimos 15 anos** (3,0x)
- ✓ **Menor Capex Líquido dos últimos 5 anos** (-35% A/A)

Materialização de valor de empresa não listada

- ✓ **Conclusão da Venda de 100%** da Ciclus Rio em dez/25 por **R\$1,8 bi** (*Enterprise value*)
- ✓ **2x** de retorno sobre o valor investido de R\$541 mm³
- ✓ **27% a.a.** de TIR (2021 a 2025)
- ✓ **9,5x** EV / EBITDA

Amplio acesso a fontes de capital

- ✓ **Captações de +R\$4,6 bi** no 4T25 e **+R\$4,2 bi** no 1T26 para gestão de passivos
- ✓ **Custo médio e prazo médio 4T25 e 1T26**
CDI + 2,8% e 5,0 anos | CDI + 1,9% e 5,1 anos

Modelo de Gestão e Planejamento estratégico se convertem em avanços nos resultados

Eficiência operacional, escala, avanços em precificação, redução dos investimentos e desenvolvimento sustentável

MODELO DE GESTÃO

Único e irreplicável ecossistema

Gente



Que compartilha a mesma **Cultura e Valores** e atuam e operam em um **Modelo de Gestão Único**
Tempo médio no Grupo: **6 anos** (Gerentes)

Liderança



Empresas líderes ou em posição de destaque nos mercados de atuação

Diversificação



Participação em **80%** dos **setores essenciais da economia real** (múltiplos clientes, contratos e serviços)

Contratos de longo prazo



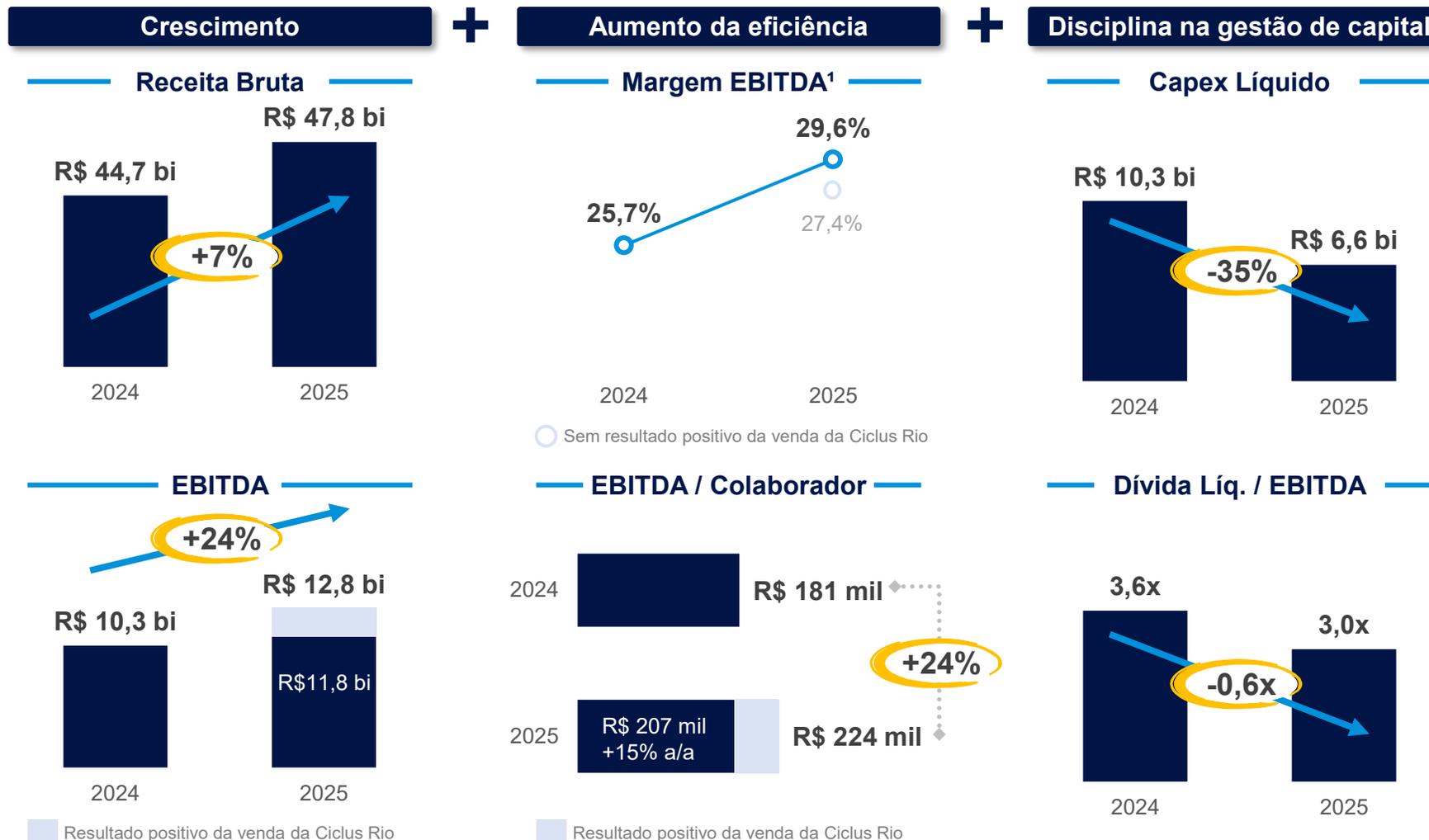
82% da geração de caixa é oriunda da prestação de serviços de **contratos de longo prazo**

Ativos



346 mil ativos com **alta liquidez** que favorecem o ciclo de venda no mercado secundário

Crescimento de EBITDA combinado à redução do Capex Líquido resulta em maior geração de caixa operacional e desalavancagem



Notas: (1) Margem sobre a Receita Líquida Total desconsiderando a receita de Construção

JSL: Forte geração de caixa e maior utilização de ativos alugados

Mais valor e redução da alavancagem



Destaques financeiros 4T25 e 2025



Receita Líquida

4T25 R\$ 2.454 mm ▲ -1% a/a

2025 R\$ 9.641mm ▲ +6% a/a



EBITDA Ajustado¹

4T25 R\$ 505 mm ▲ +16% a/a

2025 R\$ 1.981 mm ▲ +16% a/a



Lucro Líquido Ajustado¹

4T25 R\$ 30 mm ▲ -17% a/a

2025 R\$ 147mm ▲ -23% a/a

Nova estrutura organizacional – 2025

● % sobre a Receita Líquida Consolidada



75%

Margens resilientes e expansão constante

Frota Própria Terceiros

R\$ 5,1 bi +9% a/a
Receita Líquida

R\$ 2,1 bi -8% a/a
Receita Líquida

R\$ 1,0 bi +6% a/a
EBITDA

R\$ 0,4 bi +28% a/a
EBITDA

20,2% -0,6 p.p. a/a
Margem EBITDA

17,7% +5,0 p.p. a/a
Margem EBITDA



20%

Nova empresa para consolidação da armazenagem e intralogística

R\$ 1,9 bi | +17% a/a
Receita Líquida

R\$ 490 mm | +32% a/a
EBITDA

25,3% | +2,9 p.p. a/a
Margem EBITDA



5%

Novo segmento para expansão acelerada no transporte de cargas

R\$ 494 mm | +14% a/a
Receita Líquida

R\$ 65 mm | +57% a/a
EBITDA

13,1% | +3,6 p.p. a/a
Margem EBITDA



Principais entregas – 2025

Geração de caixa livre

+R\$392 mm

~21% free cash flow yield²

Após o crescimento, juros e aquisições

Investimentos

R\$160 mm

-80% a/a

Maior utilização de ativos alugados

Dívida Líquida / EBITDA

2,9x

-0,4x a/a

Redução impulsionada por forte geração de caixa e redução dos investimentos

Rentabilidade

14,8%

+0,2 p.p. a/a

ROIC running rate

Movida: Foco no cliente e aumento da rentabilidade

Maior ROIC do setor no Brasil reflete a execução do planejamento estratégico



Destaques financeiros 4T25 e 2025



Receita Líquida

4T25 R\$ 3.659 mm ▲ +13% a/a

2025 R\$ 14.672 mm ▲ +9% a/a



EBITDA

4T25 R\$ 1.490 mm ▲ +20% a/a

2025 R\$ 5.686 mm ▲ +21% a/a



Lucro Líquido

4T25 R\$ 102 mm ▲ +64% a/a

2025 R\$ 318 mm ▲ +38% a/a

Destaques por segmento

RAC

Ganho de *market share* com *yield* recorde

4,4% de *yield* no 4T25
Maior valor da história

+12% volume de diárias
4T25 vs. 4T24

75,8% de taxa de ocupação
4T25

GTF

Contratos de longo prazo com previsibilidade dos resultados

3,5% de *yield* no 4T25
+0,2 p.p. a/a

+23% Backlog
4T25 vs. 4T24

+2% de frota média oper.
4T25 vs. 4T24

SEMINOVOS

Posicionamento diferenciado com escala, mix e estrutura de lojas

+22 mil carros vendidos
+1% 4T25 vs. 4T24

Estabilidade de margem
Margem EBITDA de 1% no 4T25

Auto Shoppings: +17 unid.
Novos pontos entre dez/25 e fev/26

Outros destaques - 2025

Prêmio NPS aluguel de carros

Líder

em satisfação e recomendação

Pesquisa Opinion Box

Excelência no atendimento ao cliente

+676 mil

novos clientes em 2025

Padrão superior do nível de serviço

Melhores margens do setor

67,4% e 75,9%

RAC e GTF
0,4 p.p. e 3,3 p.p. acima do player B (RAC e GTF)

Maior retorno do setor (ROIC)

16,6%

5,8 p.p. acima do custo de dívida

1,1 p.p. acima do player B

Dívida Líq. / EBITDA

2,6x

-0,4x a/a

Menor índice dos últimos 5 anos



VAMOS: Aumento da taxa de ocupação impulsiona indicadores operacionais e rentabilidade



Destaques financeiros 4T25 e 2025



Receita Líquida

4T25 R\$ 1.483 mm ▲ +24% a/a

2025 R\$ 5.756 mm ▲ +22% a/a



EBITDA

4T25 R\$ 957 mm ▲ +13% a/a

2025 R\$ 3.650 mm ▲ +10% a/a



Lucro Líquido

4T25 R\$ 78 mm ▲ -53% a/a

2025 R\$ 329 mm ▲ -55% a/a

Destaques por segmento



87% de ocupação da frota
Melhor desde 2020 | (+3 p.p. 4T25 vs. 4T24)

12% de redução dos estoques
Ativos ociosos dez/25 vs. dez/24

90% de margem EBITDA no 4T25
Maior desde o 1T24



+116% ativos vendidos
4T25 vs 4T24

+98% receita de seminovos
4T25 vs 4T24

R\$1,3 bi em 2025 (+85% a/a)
Receita Líq. Seminovos: Maior valor da história



Outros destaques - 2025

Backlog

R\$13,1 bi

+0,2% t/t

Estabilidade ainda com menores prazos médio dos contratos

Dívida Líquida / EBITDA

3,16x

-0,15x a/a

Menor índice desde 2022 (redução orgânica da dívida)

ROIC Normalizado¹

17,3%

+6,5 p.p. acima do custo de dívida

Maior ocupação da frota (melhora do ROIC spread)

AUTOMOB: Início do aumento das vendas por loja, maior rentabilidade e redução dos estoques pagos



Destaques financeiros 4T25 e 2025



Receita Líquida

4T25 R\$ 3.355 mm ▲ +7% a/a

2025 R\$ 12.815 mm ▲ +7% a/a



EBITDA Ajustado¹

4T25 R\$ 134 mm ▲ +4% a/a

2025 R\$ 529 mm ▲ +6% a/a



Lucro (Prejuízo) Líquido Ajust.¹

4T25 - R\$ 62 mm

2025 - R\$ 188 mm

Destaques por segmento

LEVES

Início da captura de maiores vendas por loja

32 veículos (+5% a/a)
Veículos novos / loja em 2025

21 veículos (+21% a/a)
Veículos seminovos / loja em 2025

0,7x (+17% a/a)
Usados / novos em 2025

PESADOS

Crescimento de margem bruta com redução do estoque pago

18,1% (+0,8 p.p. a/a)
Caminhões e Ônibus: M. bruta 2025

6,0% (+0,7 p.p. a/a)
Agro e Máquinas: M. Bruta 2025

-R\$197 mm (-35% a/a)
Estoque pago agro 2025

F&I e PÓS VENDAS

Escala e melhoria de processos para aumento da rentabilidade

+R\$2,7 mil (+20% a/a)
F&I: Receita Bruta / veículos 2025

40,0% (+4,3 p.p.)
Pós Vendas: Margem Bruta 2025

40,4% (+3,5 p.p. a/a)
F&I + Pós Vendas: Part. no Lucro Bruto 2025

Outros destaques - 2025

Investimentos - 4T25

R\$30 mm

-52% a/a

92% das lojas modernizadas nos últimos 2,5 anos

Sistemas integrados - 1T26

100%

Operação mais ágil para potencializar sinergias

Estoque pago

- R\$410 mm

-29% a/a

Evidenciando a disciplina de capital

Ciclo de caixa operacional

-20 dias a/a

-42% a/a

Evidenciando a disciplina de capital



197 Lojas



63 Municípios



38 Marcas



12 Estados



CS Infra: Aceleração do crescimento do EBITDA 2026 com maturação da CS Portos e início concessões da CS Rodovias



CS Infra Consolidada Destques financeiros 4T25 e 2025

Receita Líquida de Serviços

4T25 R\$ 102 mm ▲ +47% a/a
2025 R\$ 283 mm ▲ +45% a/a

EBITDA

4T25 R\$ 42 mm ▲ +27% a/a
2025 R\$ 62 mm ▲ +89% a/a

Lucro (Prejuízo) Líquido

4T25 R\$ 11 mm ▲ -29% a/a
2025 - R\$ 20 mm ▲ vs. - R\$9 mm em 2024

CS Portos



MODERNIZAÇÃO CONCLUÍDA ✓

- Alfandegamento concluído e ativo no 4T25
- Dragagem concluída e homologação do calado pela Marinha em andamento
- Operações com navios Panamax previstas para o 2T26

CONCESSÃO
PRÉ-OPERACIONAL

Capacidade:

Movimentação de
11 mm de ton/ano

Demanda:

2026:
60% do volume já contratado

Guidance:

EBITDA 2026 de
R\$180 – 250 mm



- Leilão vencido em fev/26
- Arrendamento da área MCP01 localizada no Porto Organizado de Santana (Amapá)
- Movimentação e armazenagem de granéis sólidos vegetais



Dados do edital¹

Prazo: 25 anos | Capex: R\$138 mm (~5,5 mm/ano) | Receita Líq: R\$40 mm | EBITDA: R\$16 mm

CS Rodovias



- Transcerrados II (aditivo): Previsão de conclusão das praças de pedágio em 2026 (3 no 2T26 e 3 ao final de 2026)

2025

- Receita Líquida de serviços: R\$115,1 mm
- EBITDA: R\$72,4 mm
- Margem EBITDA: 62,9%



- Operação iniciada no 4T25, com a estruturação operacional e contratação do sistema de free flow

- Geração de receita após a conclusão do sistema de free flow, prevista para o 3T26



- Operação iniciada em dez/25

2025

- Receita Líquida de serviços: R\$3,5 mm
- EBITDA: R\$1,4 mm
- Margem EBITDA: 41,3%

Apenas 29 dias de operação no 4T25



CS Infrasocial

Lote Norte e Sul

Estas concessões marcam a criação e desenvolvimento da vertical de infrasocial



- Leilão vencido em **mar/26**
- Construção, manutenção, conservação e operação de **40 unidades** de ensino localizados no estado do Paraná
- **+29 mil estudantes** do ensino fundamental e médio
- Prestação de serviços não pedagógicos¹ e apoio pedagógico restrito²
- Prazo de **20 anos**
- O plano de investimento será viabilizado **80% por financiamentos e geração de caixa** e 20% de recursos próprios

Dados do edital

	Lote Norte	Lote Sul
	Ano 4 (maturidade)	Ano 4 (maturidade)
Receita Líquida	R\$173 milhões	R\$199 milhões
EBITDA	R\$101 milhões	R\$116 milhões
Margem EBITDA	59%	58%
Integralização de capital obrigatória (3 parcelas ³)	R\$140 milhões	R\$159 milhões
Capex Total	R\$697 milhões	R\$797 milhões
Capex médio anual nos 3 primeiros anos	R\$187 milhões	R\$216 milhões
Capex médio anual a partir do 4º ano	R\$8 milhões	R\$9 milhões

CS Mobi

CS Mobi Cuiabá



- Construção do mercado municipal em andamento
- Previsão de **conclusão** no **2T26**

2025

- Receita Líquida de serviços: **R\$14,6 mm**
- EBITDA: **R\$6,5 mm**
- Margem EBITDA: **44,9%**

CS Mobi Leste SP



- Operação iniciado no final do 3T25
- 4T25 foi o primeiro trimestre de **operação integral**

2025

- Receita Líquida de serviços: **R\$20,9 mm**
- EBITDA: **R\$5,6 mm**
- Margem EBITDA: **26,7%**

Destaques financeiros 4T25 e 2025¹



Receita Líquida de Serviços

4T25	R\$ 89 mm	▲ +7% a/a
2025	R\$ 348 mm	▲ +46% a/a



EBITDA

4T25	R\$ 21 mm	▲ -12% a/a
2025	R\$ 89 mm	▲ +21% a/a



Lucro Líquido

4T25	R\$ 9 mm	▲ -22% a/a
2025	R\$ 36 mm	▲ +4% a/a

Segmentos de negócio



- Em operação desde 2T24

Sobre a Ciclus Amazônia

- **Localização:** Belém/PA
- **Serviços:** Limpeza Urbana e Manejo de Resíduos, incluindo serviços de coleta, varrição, transbordo, disposição final dos resíduos e gestão do aterro sanitário
- **Prazo:** 30 anos (PPP)
- **Part. da SIMPAR:** 45%



Pré operacional

- Pré operacional
- Início previsto para 2T26

Sobre a Ciclus Centroeste

- **Localização:** Várzea Grande/MT (BR-163, km 12 - 3 km do Rodoanel e 30 km de Cuiabá)
- **Serviços:** Central de tratamento de resíduos, fruto de uma **iniciativa privada do grupo**, atendendo municípios da **Baixada Cuiabana**
- **Vida útil aterro:** 21 anos
- **Capacidade:** 1.000 toneladas por dia, com área de 177 hectares (projeto modular)
- **Part. da SIMPAR²:** 80%



CS Brasil: Eficiência e qualidade em serviços de mobilidade e terceirização de frota para o setor público e empresas de economia mista



Destaques financeiros 4T25 e 2025



Receita Líquida

4T25 R\$ 174 mm ▲ +20% a/a

2025 R\$ 690 mm ▲ +16% a/a



EBITDA Ajustado¹

4T25 R\$ 31 mm ▲ +21% a/a

2025 R\$ 134 mm ▲ +44% a/a



Lucro Líquido Ajustado¹

4T25 -R\$ 27 mm ▲ +32% a/a

2025 -R\$ 83 mm ▲ +44% a/a

Destaques operacionais de 2025

Novos Contratos

+R\$60 mm de receita futura de novos contratos em 2025, com prazo médio de 27 meses

Receita Líquida

Crescimento de 16% a/a em 2025 explicado pela expansão de 78,5% na Venda de Ativos (+R\$75,2 milhões) e aumento de 4,4% da Receita Líquida de Serviços (+R\$22,0 milhões)

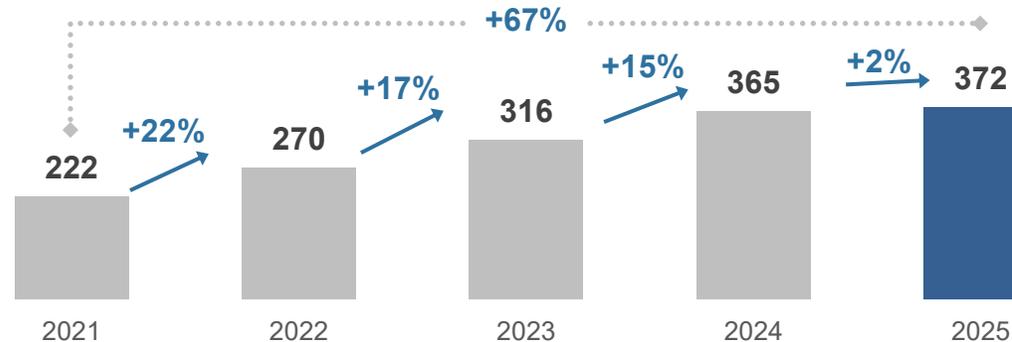
Geração de Caixa

Expansão de 44% a/a em 2025 devido à melhora operacional e redução de despesas operacionais



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

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



Notas: (1) Desconsidera os efeitos não-operacionais do 4T25 e 2025: (i) juros de R\$46,1 mm (R\$30,4 mm sem IR) no 4T25 referente à operação de venda de ações de controladas da SIMPAR via termo sintético, conforme comunicado ao mercado divulgado em 22/12/2023; (ii) ganho de R\$185 mm com a venda da Ciclus Rio

Destaques financeiros 4T25 e 2025



Receita de intermediação financeira

4T25 R\$ 110 mm ▲ +42% a/a

2025 R\$ 397 mm ▲ +69% a/a



Lucro Líquido

4T25 -R\$ 0,7 mm ▲ -37% a/a

2025 R\$ 4,7 mm ▲ +502% a/a



Índice de Basiléia

4T25 11,9%

Principais entregas – 2025

Novas Operações

R\$1.757 mm em 2025

+1% a/a



Saldo da Carteira

R\$2.215 mm

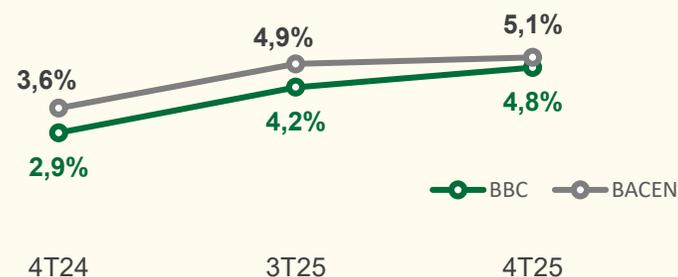
+17% a/a



Inadimplência – 90 dias

4,8%

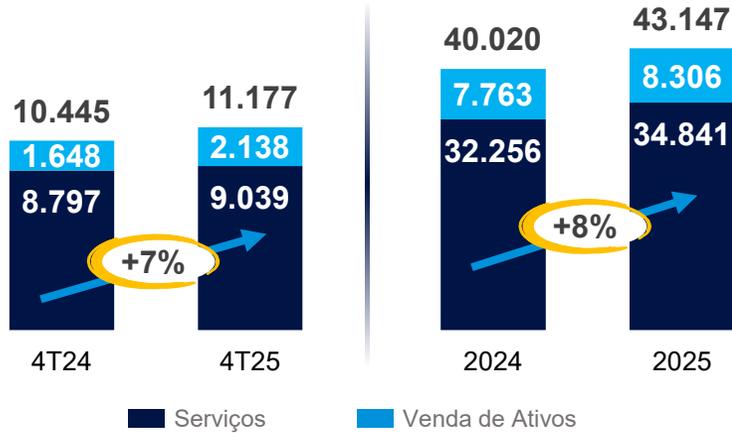
0,29 p.p. abaixo da média de mercado



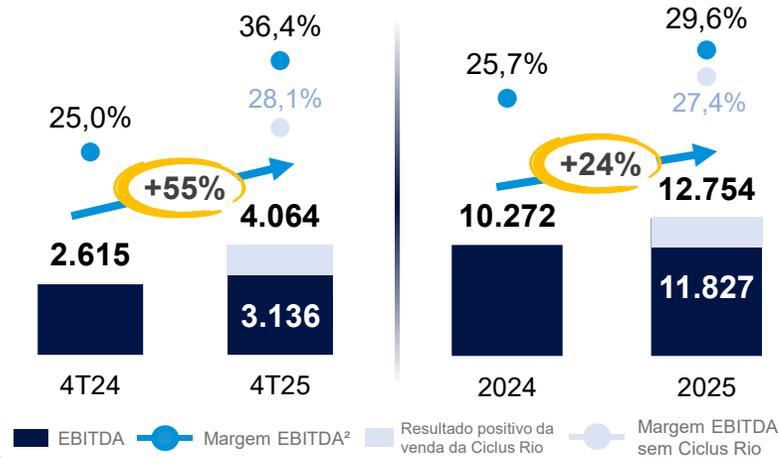
Consolidado: Destaques financeiros

Modelo de Gestão e Planejamento estratégico se refletem em avanços nos resultados

Receita Líquida¹ (R\$ mm)



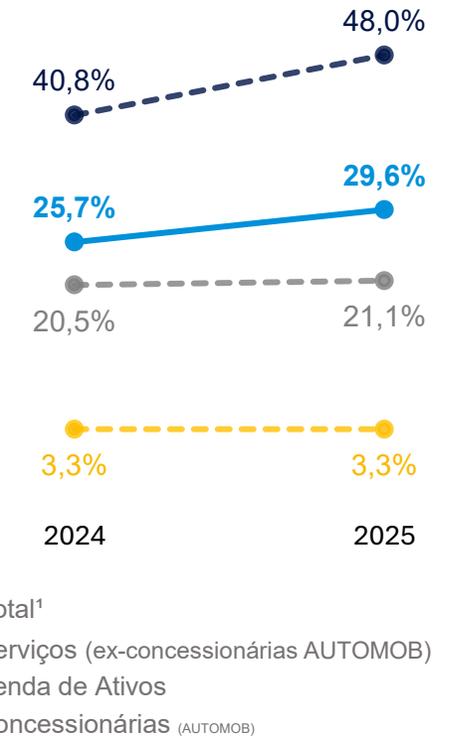
EBITDA e Margem (R\$ mm)



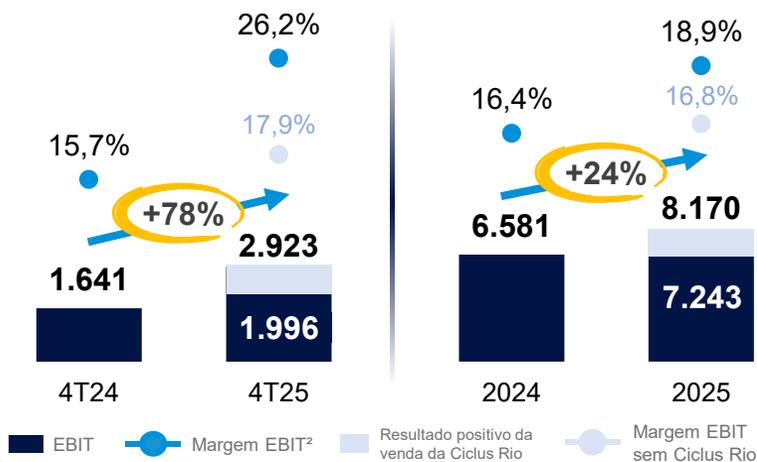
Análise da Margem EBITDA Consolidada

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

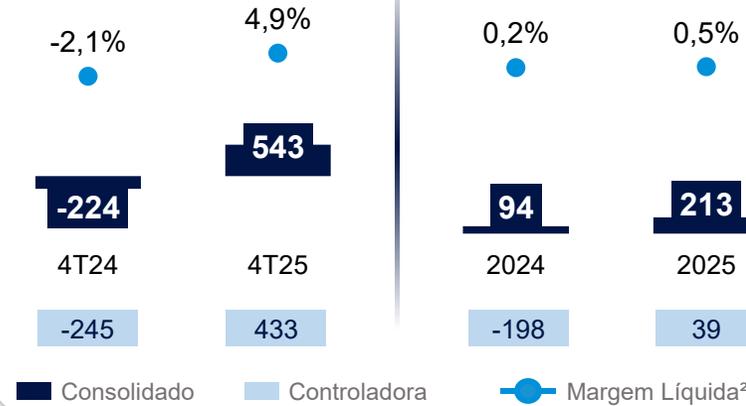
Margem EBITDA – contábil³



EBIT e Margem (R\$ mm)



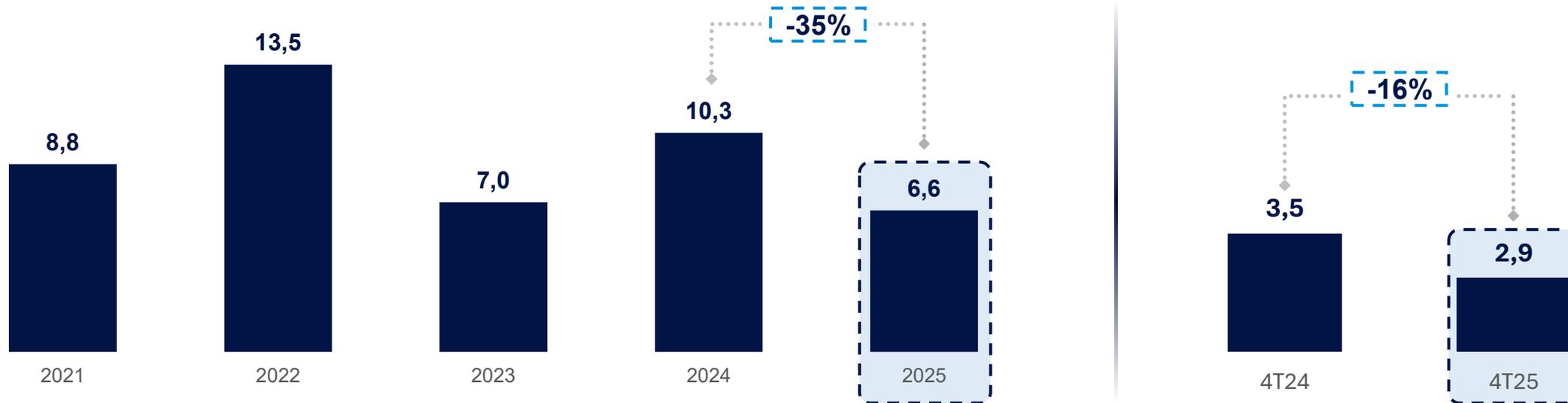
Lucro Líquido e Margem (R\$ mm)



Notas: (1) Não considera a receita de Construção; (2) Margem sobre a Receita Líquida Total desconsiderando a receita de Construção; (3) Desconsiderando o resultado positivo da venda da Ciclus Rio, a margem EBITDA total seria 27,4% e a margem EBITDA de Serviços (ex-concessionárias AUTOMOB) igual a 43,6%

Expansão significativa da geração de caixa com aumento do EBITDA em 24% a/a e redução de 35% a/a no Capex Líquido

Capex Líquido¹ Consolidado - R\$ bi



Capex Líquido¹ 2025 por empresa - R\$ mm

	movida aluguel de carros	VAMOS	CSInfra	AUTOMOB	JSL	ciclus 3 AMBIENTAL	CSBRASIL	SIMPAR Consolidado ²
Capex Líquido	3.969	1.332	376	214	160	13	-42	6.628
Δ Capex a/a	-20%	-59%	-43%	-15%	-80%	+64%	-286%	-35%
Δ Rec. Líquida de Serviços a/a	+19%	+11%	+42%	+7%	+5%	+48%	+4%	+8%
Δ EBITDA a/a	+21%	+10%	+80%	+7%	+8%	+21%	+76%	+24%

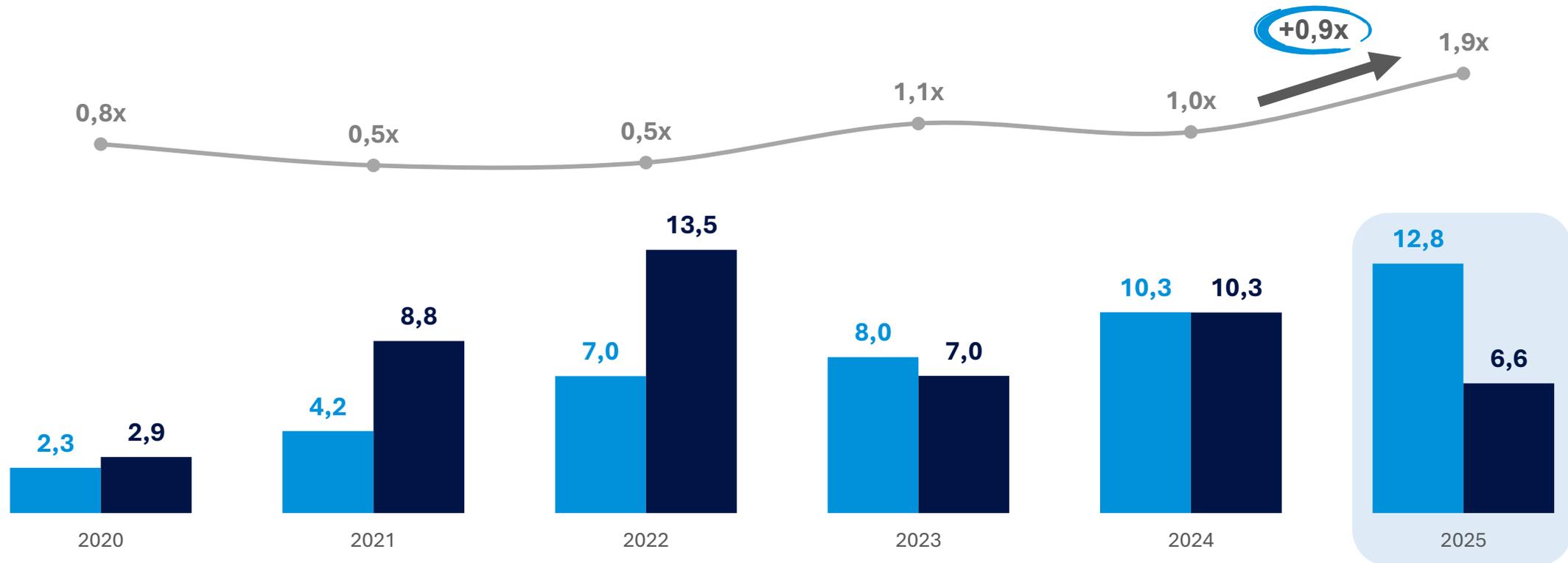
Notas: (1) Não inclui aquisições; (2) Capex Líquido consolidado é afetado por venda de ativos *intercompany*; (3) Não considera a Ciclus Rio em 2025 e 2024

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

EBITDA / Capex Líquido¹

■ EBITDA / Capex Líquido
■ EBITDA
■ Capex Líquido

EBITDA **1,9x maior** que o Capex Líquido (2025)



SIMPAR Consolidado: Liquidez robusta e amplo acesso ao mercado de crédito



Dívida Líquida (ex-BBC)
R\$39,6 bi | -4% a/a

Caixa¹
R\$14,1 bi

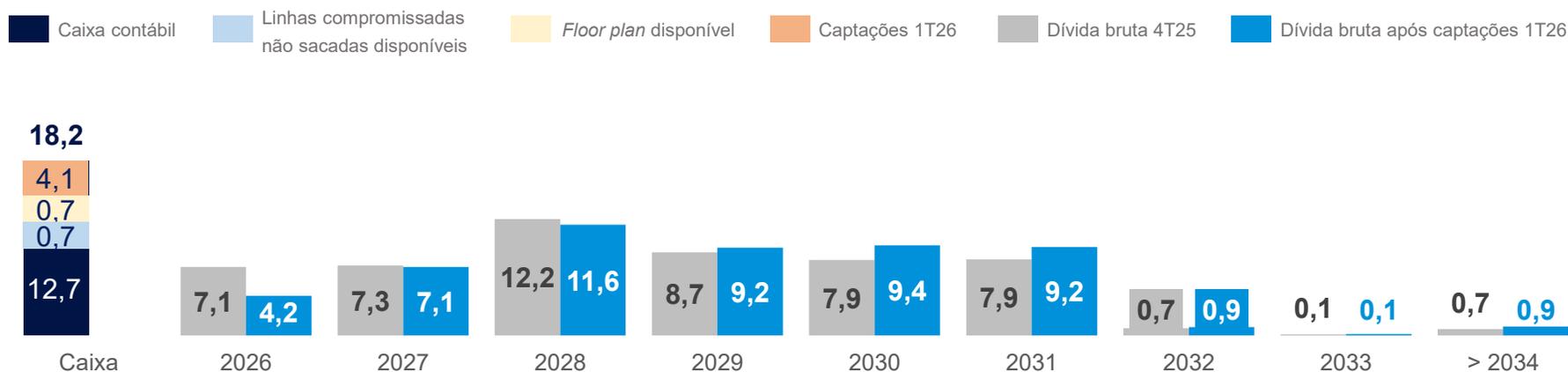
Prazo médio Dívida Líquida
4,0 anos

Cobertura da dívida de curto prazo²
2,6x

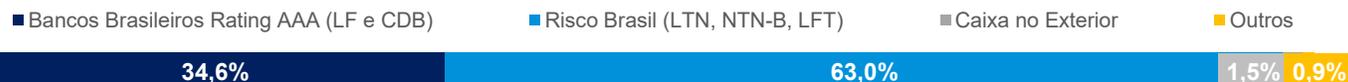
Cobertura de amortizações
~2028

FitchRatings **AA(bra) local**
S&P Global **brAA+ local**
MOODY'S **AA+br local**

Cronograma de amortização da dívida 4T25³ (ex BBC) – R\$ bi



Composição Caixa Consolidado



Captações no mercado de capitais

Período	Quantidade	Montante	Custo médio	Prazo
4T25	10 emissões	R\$ 4,6 bi	CDI + 2,8%	5,0 anos
2025	53 emissões	R\$ 11,2 bi	CDI + 1,9%	4,3 anos
1T26	9 emissões	R\$ 4,2 bi	CDI + 1,9%	5,1 anos

Dívida Líquida por empresa 4T25 (a/a)

movida	R\$ 15,5 bi +6%	CSInfra	R\$ 1,4 bi +59%
VAMOS	R\$ 11,8 bi +2%	CSBRASIL	R\$ 0,9 bi +3%
JUST	R\$ 5,6 bi +2%	ciclus	- R\$ 12 mm +12x
AUTOMOB	R\$ 2,0 bi +6%	SIMPAR Holding	R\$ 2,7 bi -1%
SIMPAR Consolidado ⁴	R\$ 39,6 bi -4%		

SIMPAR Holding: Perfil de dívida de longo prazo e sólida posição de caixa



Dívida Líquida

R\$2,7 bi | -1% a/a

Caixa

R\$3,6 bi | +3% a/a

Prazo médio Dívida Líquida

5,5 anos

Cobertura da dívida de curto prazo ¹

14,2x

Cobertura de amortizações

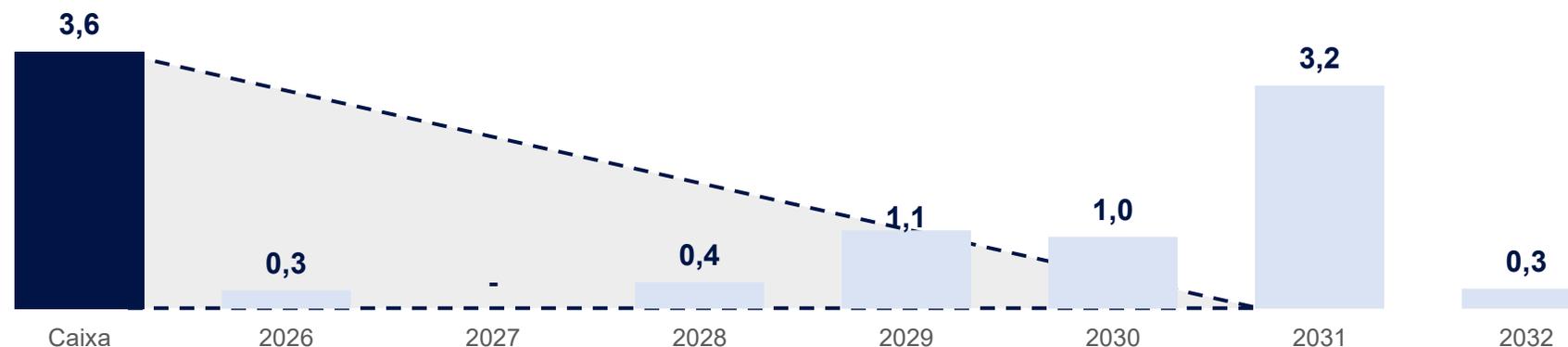
~2031

FitchRatings **AA(bra) local**

S&P Global **brAA+ local**

MOODY'S **AA+br local**

Cronograma de amortização da dívida 4T25¹ – R\$ bi



Recompras de dívidas SIMPAR² - 2025

Total recomprado em 2025: **R\$191 milhões**



1ª emissão de
Debêntures
(JSMLB3)

~R\$ 9 mm



3ª emissão de
Debêntures
(JSMLB5)

~R\$ 81 mm



4ª emissão de
Debêntures
(SIMH14)

~R\$ 102 mm

Alta resiliência e previsibilidade: 82% da geração de caixa livre antes do crescimento advém de operações de longo prazo

Fluxo de caixa Consolidado – 2025 (R\$ mm)	Operações de Longo Prazo	Operações de Curto Prazo	Total
(=) EBITDA	9.556	3.198	12.754
(+) Custo recorrente não-caixa de venda de ativos	4.412	3.285	7.696
(-) Capex de renovação	-4.624	-4.326	-8.950
(=) Geração de caixa após capex de renovação	9.344	2.156	11.500
Contribuição para geração de caixa após capex de renovação	81%	19%	100%
(+/-) Variação do capital de giro	-379	-127	-506
(-) Imposto de renda	-308	-103	-411
(=) Geração de caixa livre antes do crescimento	8.657	1.926	10.583
Contribuição para geração de caixa livre antes do crescimento	82%	18%	100%
(-) Capex de expansão	-4.017	-2.113	-6.131
(-) Aquisições de empresas	0	-246	-246
(=) Geração de caixa livre após crescimento e antes dos juros	4.639	-433	4.206
Representatividade da geração de caixa	110%	-10%	100%

Operações de Longo Prazo:
82% da geração de caixa livre antes do crescimento

Geração de caixa livre após crescimento de
R\$ 4,2 bilhões

Conceito

Operações de Longo Prazo: MOVIDA – GTF; JSL – Serviços Dedicados, JSL – INTRALOG, VAMOS – Locação, CS Brasil – GTF, CS Infra e Ciclus Ambiental

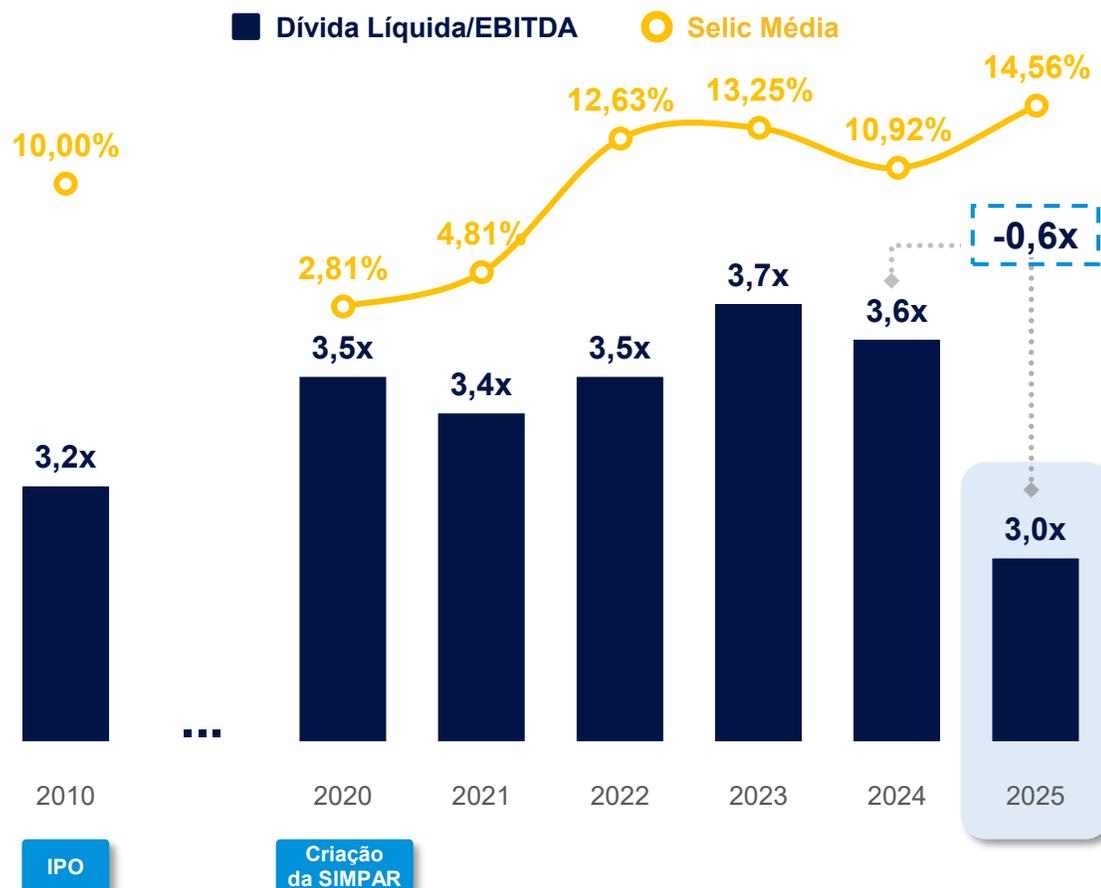
Operações de Curto Prazo: MOVIDA – RAC, MOVIDA– Seminovos, JSL – Digital, VAMOS – Industrial, VAMOS – Seminovos, AUTOMOB, Banco BBC, CS Brasil - Seminovos

Menor alavancagem dos últimos 15 anos

Alavancagem Consolidada – conforme Covenants

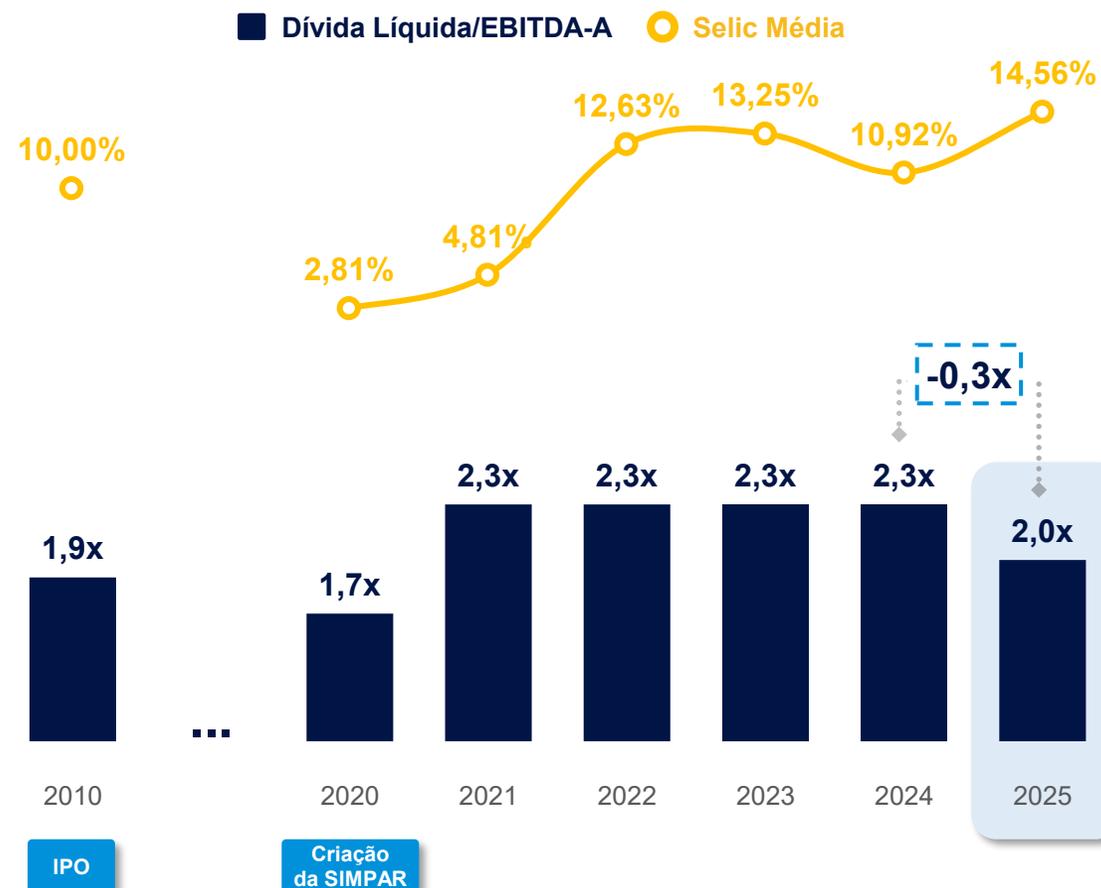
Bonds - Dívida Líquida/EBITDA

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



Dívidas Locais - Dívida Líquida/EBITDA-A

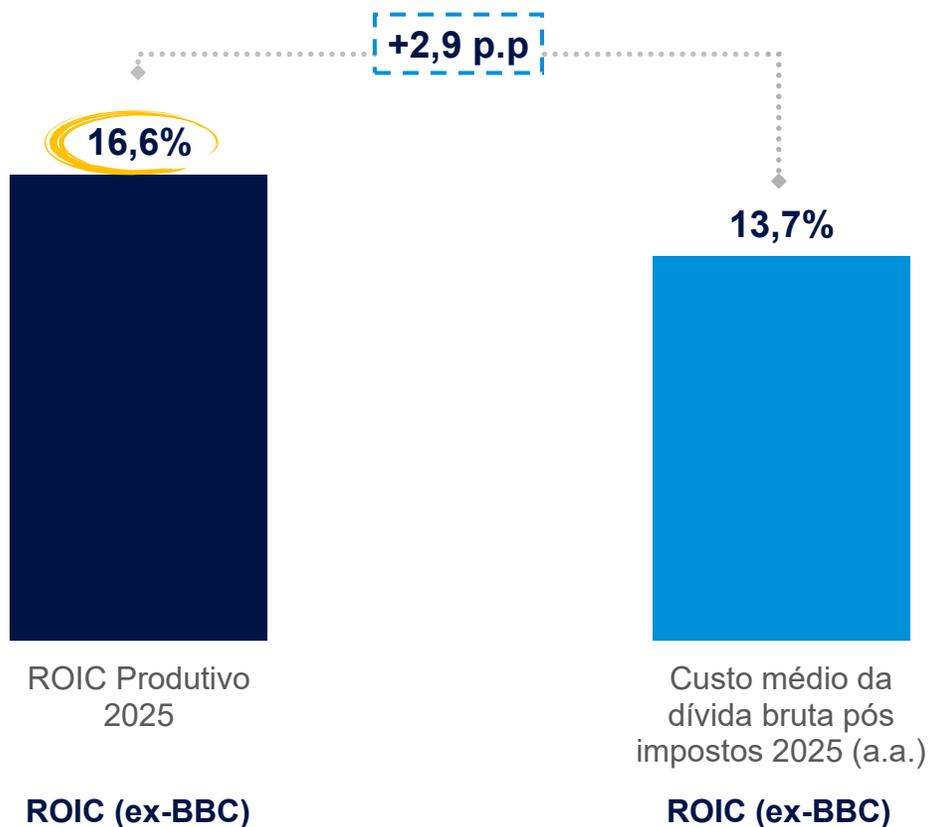
Conceito: **Manutenção**² | Índice máximo: 3,5x



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

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

ROIC Consolidado 2025



O que é o ROIC Produtivo?

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

- Capital investido produtivo médio (4T24 vs 4T25): **R\$ 42,4 bi**



(1) Considera:

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

Aumento de Capital Privado:

Confiança dos investidores no Modelo de Gestão e potencial de extração de valor



Operação em linha com o **planejamento estratégico** e execução com foco em **eficiência e rentabilidade** impulsiona o **aprimoramento das cadeias de logística, mobilidade e infraestrutura**, a inovação e colabora com o aumento da competitividade do país.

Geração de valor, incremento da estrutura e redução do custo de capital com maior **eficiência na precificação das ações**

Valor total combinado dos Aumentos de Capital¹

R\$2,2 – R\$3,1 bi

Direito de Preferência

Todos os acionistas de SIMPAR, MOVIDA e VAMOS terão direito de preferência para acompanhar o Aumento de Capital Privado nos mesmos termos e condições, assegurando aos acionistas minoritários a possibilidade de manutenção de sua participação societária nas respectivas companhias.

<p>SIMPAR R\$11,24/ação preço subscrição Âncoras: JSP · BNDESPAR · Invest. Institucionais</p>	<p>MÍNIMO</p> <p>R\$1.400 mm 124.555.161 ações</p>	<p>MÁXIMO</p> <p>R\$2.000 mm 177.935.944 ações</p>
<p>mov(da) aluguel de carros R\$11,72/ação preço subscrição Âncoras: SIMPAR · BNDESPAR</p>	<p>MÍNIMO</p> <p>R\$500 mm 42.662.117 ações</p>	<p>MÁXIMO</p> <p>R\$750 mm 63.993.175 ações</p>
<p>VAMOS R\$3,85/ação preço subscrição Âncoras: SIMPAR · BNDESPAR</p>	<p>MÍNIMO</p> <p>R\$400 mm 103.896.104 ações</p>	<p>MÁXIMO</p> <p>R\$600 mm 155.844.156 ações</p>
<p>Opção de compra JSL BNDESPAR possui uma opção de compra para adquirir ações detidas pela SIMPAR de emissão da JSL. O prazo para exercício é até 30 dias após a homologação do Aumento de Capital SIMPAR</p>		<p>OPÇÃO DE COMPRA²</p> <p>~R\$112 mm até 14.222.248</p>

PILARES PARA EXTRAÇÃO DE VALOR DAS BASES CONSTRUÍDAS

MENOR NECESSIDADE DE INVESTIMENTOS

Maturidade das bases operacionais permite foco na extração de valor do que foi construído e menor necessidade de investimentos

- ✓ **MOVIDA:** Mix da frota já está adequada para o mercado brasileiro
- ✓ **VAMOS:** Demanda crescente para o Sempre Novo e extensão dos contratos de locação
- ✓ **JSL:** Maior utilização da locação de ativos para a prestação de serviços para nossos clientes
- ✓ **AUTOMOB:** 92% das concessionárias foram reformadas nos últimos 2,5 anos

AÇÕES CONSTANTES DE REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

Disciplina e execução de ações de controle e corte de custos, despesas operacionais e administrativas

- ✓ **MOVIDA:** Verticalização de serviços de manutenção e abertura de novos centros de preparação
- ✓ **JSL:** Programa de redução de custo implementado em 2025 deve ser totalmente refletido em 2026
- ✓ **VAMOS:** Aumento das vendas de ativos Seminovos e normalização das retomadas de ativos
- ✓ **AUTOMOB:** Migração das lojas do AGRO para o modelo de duas marcas

PRECIFICAÇÃO JUSTA

Adequação dos preços em novos contratos e disciplina na recomposição daqueles já existentes

- ✓ **MOVIDA:** Maior inteligência na precificação dos serviços e melhora de mix na venda de veículos Seminovos
- ✓ **VAMOS:** Nova estrutura comercial, novos produtos (biogás) e aumento da TIR dos contratos
- ✓ **JSL:** Nova estrutura comercial com expertise setorial e reequilíbrio de contratos
- ✓ **AUTOMOB:** Aumento da margem na venda de veículos leves e máquinas agrícolas

EFICIÊNCIA E MAXIMIZAÇÃO DO USO DOS ATIVOS

Incremento da taxa de ocupação, maior agilidade na implantação e desmobilização, redução de estoques impulsionam a geração de caixa e eficiência operacional

- ✓ **MOVIDA:** Aumento da taxa de ocupação da frota do RAC
- ✓ **VAMOS:** Foco no aumento da taxa de ocupação da frota e maior uso de canais digitais para a venda de ativos
- ✓ **JSL:** Venda de ativos desmobilizados
- ✓ **AUTOMOB:** Aumento do giro de estoques de veículos leves, caminhões, máquinas agrícolas e peças

INCREMENTO DA ESTRUTURA DE CAPITAL

Novo patamar de desempenho, resultando na melhora dos indicadores e desalavancagem consistente

- ✓ **MOVIDA:** Aumento da taxa de ocupação da frota do RAC
- ✓ **VAMOS:** Venda do excesso de estoque ativo Seminovos
- ✓ **JSL:** Maior geração de caixa com ativos alugados para a prestação de serviços
- ✓ **AUTOMOB:** Continua redução dos estoques pagos

COMPROMISSO COM GERAÇÃO DE VALOR SUSTENTÁVEL

Muito Obrigado



Q&A

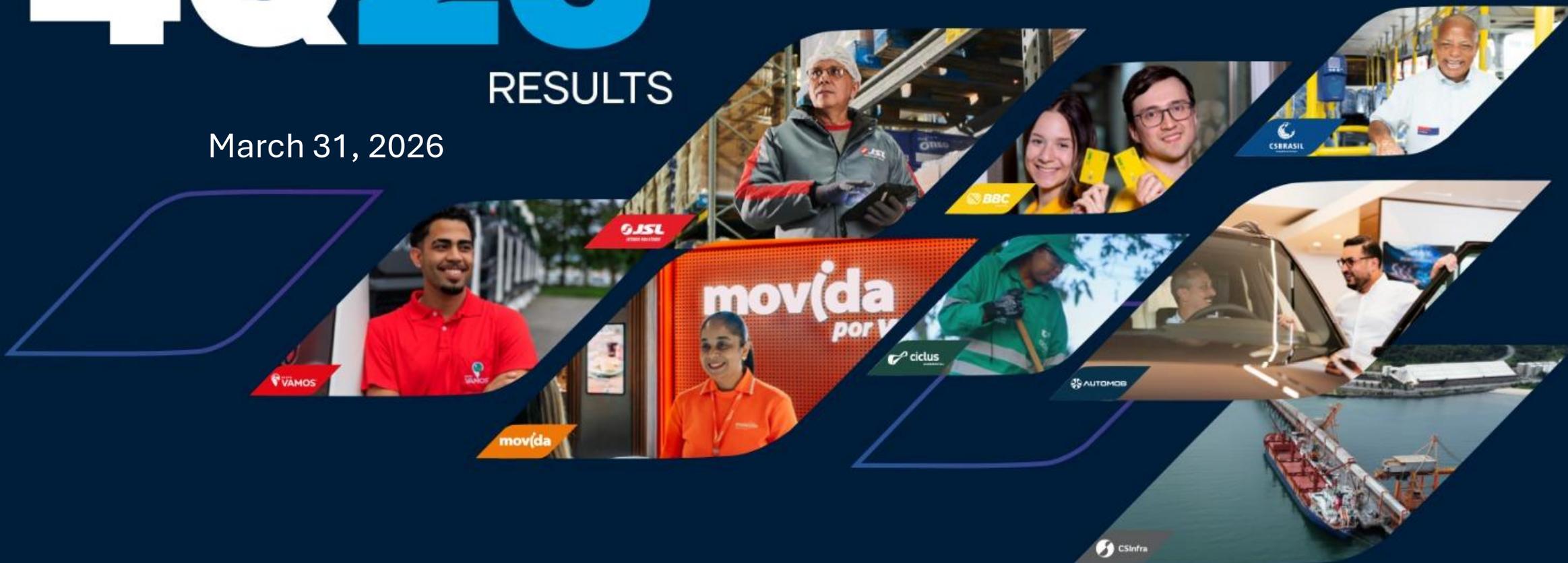
Perguntas e Respostas



4Q25

RESULTS

March 31, 2026



Disclaimer

This Earnings Release details the financial and operating results of **SIMPAR S.A. in the fourth quarter of 2025.**

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional information that has not been audited or reviewed and are based on the Company's management's current assumptions and expectations, which may lead to material variations in actual results, performance, and future events. 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.

4Q25 and FY 2025 Highlights

Current phase of value creation from the foundations built in recent years



TOTAL GROSS REVENUE

EBITDA¹

NET INCOME¹

ROIC

4Q25 R\$ 12.4 bn ▲ +6% y/y R\$ 4.1 bn ▲ +55% y/y R\$ 543 mn ▲ vs. - R\$224mn in 4Q24

2025 R\$47.8 bn ▲ +7% y/y R\$ 12.8bn ▲ +24% y/y R\$ 213 mn ▲ vs. R\$94 mn in 2024 16.6% Productive² ▲ +2.9 p.p. above third-party cost of capital

Current phase of value creation

Financial Highlights

- ✓ Record Net Revenue (+7% y/y)
- ✓ +24% EBITDA growth
- ✓ Lowest leverage in the past 15 years (3.0x)
- ✓ Lowest Net CAPEX in the past 5 years (-35% y/y)

Monetization of a non-listed company

- Completion of the sale of 100% of Ciclus Rio in Dec/25 for R\$1.8 billion (Enterprise value)
- ✓ 2x returns over the amount invested of R\$541 mn³
- ✓ 27% per year IRR (2021 to 2025)
- ✓ 9.5x EV / EBITDA

Broad access to capital sources

- R\$4.6 billion raised in 4Q25 and R\$4.2 billion in 1Q26 for liability management
- Average cost and average term 4Q25 and 1Q26 CDI + 2.8% and 5.0 years | CDI + 1.9% and 5.1 years

Management Model and Strategic Planning Drive Improved Results

Operational Efficiency, Scale, Pricing Improvements, Lower Investment Levels and Sustainable Development

MANAGEMENT MODEL

Unique and Hard-to-replicate Ecosystem

People



Sharing the same **Culture** and **Values**, and operating under a **Unique Management Model**

Average Tenure at the Group: **6 years** (Managers)

Leadership



Companies that are **leaders** or have a prominent position in their markets.

Diversification



Presence in **80%** of **essential sectors of the real economy** (multiples clients, contracts and services)

Long-term contracts



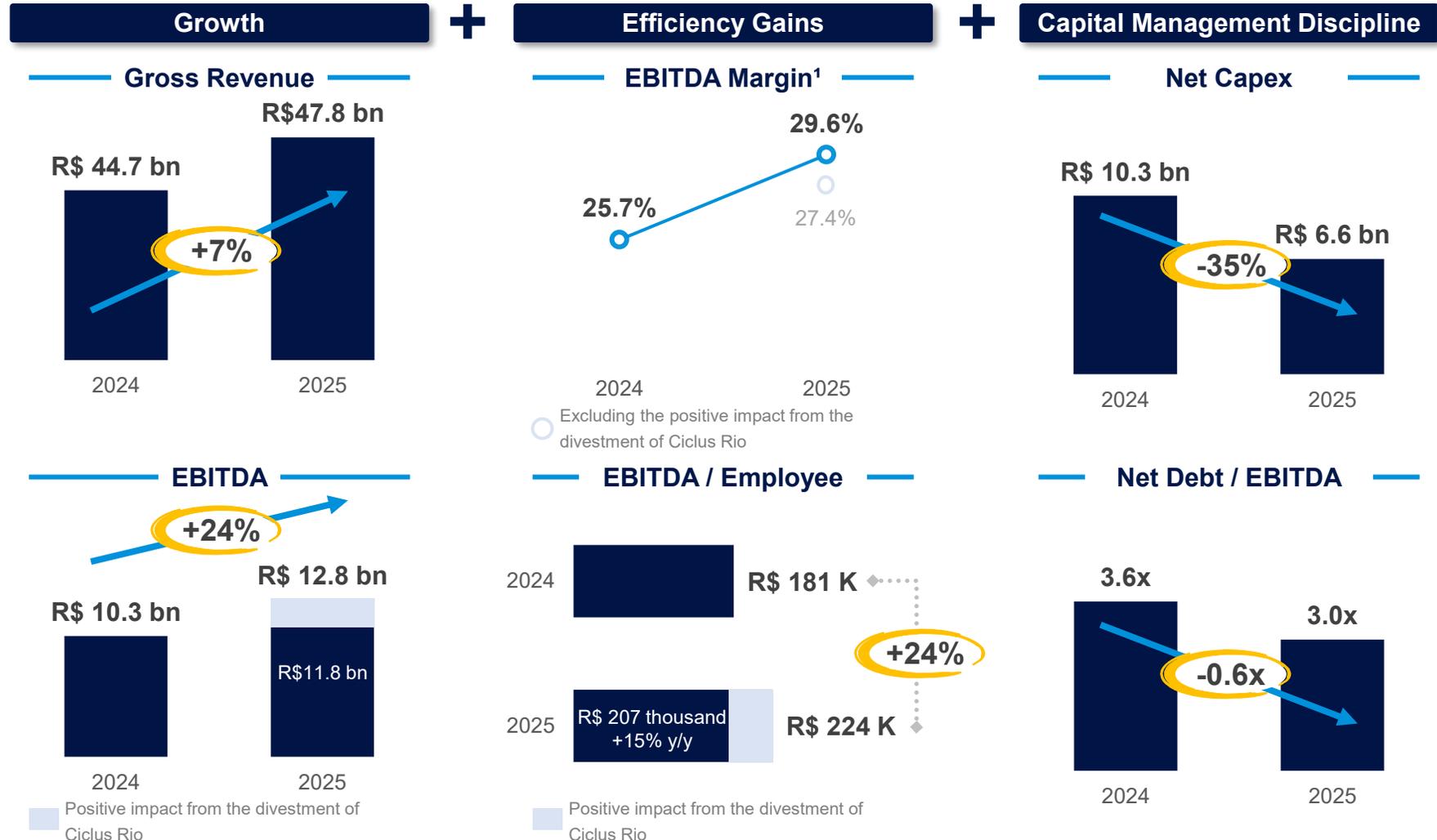
82% of cash generation comes from **long-term service contracts**

Asset base



360 thousand highly liquid assets driving secondary market sales

EBITDA Growth Combined with Lower Net CAPEX Drives Stronger Operating Cash Generation and Deleveraging



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

JSL: Strong Cash Generation and Higher Utilization of Leased Assets Higher Value Creation and Lower Leverage



4Q25 and 2025 Financial Highlights



Net Revenue

4Q25 R\$ 2,454 mn ▲ -1% y/y
2025 R\$ 9,641 mn ▲ +6% y/y



Adjusted EBITDA¹

4Q25 R\$ 505 mn ▲ +16%/y/y
2025 R\$ 1,981 mn ▲ +16%/y/y



Adjusted Net Income¹

4Q25 R\$ 30 mn ▲ -17% y/y
2025 R\$ 147 mn ▲ -23% y/y

New Organizational Structure - 2025

● % of Consolidated Net Revenue



Resilient Margins and Steady Expansion

75%

Own Fleet Third Parties

R\$5.1 bn
+9% y/y
Net Revenue

R\$2.1 bn
-8% y/y
Net Revenue

R\$1.0 bn
+6% y/y
EBITDA

R\$ 0.4 bn
+28% y/y
EBITDA

20.2%
-0.6 p.p. y/y
EBITDA Margin

17.7%
+5.0 p.p. y/y
EBITDA Margin



New company to consolidate warehousing and intralogistics

20%

R\$1.9 bn | +17% y/y
Net Revenue

R\$ 490 mn | +32% y/y
EBITDA

25.3% | +2.9 p.p. y/y
EBITDA Margin



New segment for accelerated expansion in cargo transportation

5%

R\$ 494 mn | +14% y/y
Net Revenue

R\$ 65 mn | +57% y/y
EBITDA

13.1% | +3.6 p.p. y/y
EBITDA Margin

2025 Key Deliveries

Free Cash Flow Generation

+R\$392 mn

~21% free cash flow yield²

After growth, interests, and acquisitions

Investments

R\$160 mn

-80% y/y

Higher utilization of leased assets

Net debt/EBITDA

2.9x

-0.4x y/y

Reduction Driven by Strong Cash Generation and Lower Investment Levels

Profitability

14.8%

+0.2 p.p. y/y

ROIC Running Rate



Movida: Customer Focus and Increased Profitability

Highest ROIC in the sector in Brazil reflects strong execution of the strategic plan



4Q25 and 2025 Financial Highlights

Net Revenue

4Q25 R\$ 3,659 mn ▲ +13% y/y

2025 R\$ 14,672 mn ▲ +9% y/y

EBITDA

4Q25 R\$ 1,490 mn ▲ +20% y/y

2025 R\$ 5,686 mn ▲ +21% y/y

Net Income

4Q25 R\$ 102 mn ▲ +64% y/y

2025 R\$ 318 mn ▲ +38% y/y

Highlights by Segment

RAC	GTF	SEMINOVOS
Gains in Market Share with record yield	Long-term Contracts with Earnings Visibility	Differentiated Positioning with Scale, Mix and Store Network
4.4% yield in 4Q24 Highest Value in History	3.5% yield in 4Q25 +0.2 p.p. y/y	+22 thousand cars sold +1% 4Q25 vs. 4Q24
+12% volume of daily rentals 4Q25 vs. 4Q24	+23% Backlog 4Q25 vs. 4Q24	Margin Stability EBITDA Margin of 1% in 4Q25
75.8% fleet utilization in 4Q25	+2% average op. fleet 4Q25 vs. 4Q24	Auto Shopping Centers: +17 units New locations between Dec/25 and Feb/26

Other Highlights - 2025

Car Rental NPS Award	Excellence in Customer Service	Best-in-Class Margins	Highest Returns in the Sector (ROIC)	Net Debt / EBITDA
Leader in satisfaction and recommendation Opinion Box Survey	+676 thousand new customers in 2025 Superior Service Level Standards	67.4% and 75.9% RAC and GTF 0.4 p.p. and 3.3 p.p. above player B (RAC and GTF)	16.6% 5.8 p.p. above cost of debt 1.1 p.p. above player B	2.6x -0.4x y/y Lowest Ratio In the past 5 years



VAMOS: Higher Utilization Rate Drives Operational Performance and Profitability



4Q25 and 2025 Financial Highlights



Net Revenue

4Q25	R\$ 1,483 mn	▲ +24% y/y
2025	R\$ 5,756 mn	▲ +22% y/y



EBITDA

4Q25	R\$957 mn	▲ +13% y/y
2025	R\$ 3,650 mn	▲ +10% y/y



Net Income

4Q25	R\$78 mn	▲ -53% y/y
2025	R\$ 329 mn	▲ -55% y/y

Highlights by Segment



- 87% fleet utilization rate**
The highest since 2020 | (+3 p.p. 4Q25 vs. 4Q24)
- 12% inventory reduction**
Idle assets Dec/25 vs Dec/24
- 90% EBITDA margin in 4Q25**
The highest since 1Q24



- +116% assets sold**
4Q25 vs. 4Q24
- +98% used vehicles revenue**
4Q25 vs. 4Q24
- R\$ 1.3 bn in 2025 (+85% y/y);**
Net Revenue Used Vehicles: Highest in history

Other Highlights - 2025

Backlog

R\$13.1 bn

+0.2% q/q

Stable performance despite shorter average contract terms

Net debt/EBITDA

3.16x

-0.15x y/y

Lowest level since 2022 (organic debt reduction)

Normalized ROIC¹

17.3%

+6.5 p.p. above cost of debt

Highest fleet utilization rate (improvement in ROIC Spread)



AUTOMOB: Sales per Store Growth, Higher Profitability and Lower Paid Inventory



4Q25 and 2025 Financial Highlights



Net Revenue

4Q25 R\$ 3,355 mn ▲ +7% y/y

2025 R\$ 12,815 mn ▲ +7% y/y



Adjusted EBITDA¹

4Q25 R\$ 134 mn ▲ +4% y/y

2025 R\$ 529 mn ▲ +6% y/y



Adjusted Net Profit (Loss).¹

4Q25 - R\$ 62 mn

2025 - R\$ 188 mn

Highlights by Segment

LIGHT VEHICLES

Start Of Higher Sales Capture Per Store

32 vehicles (+5% y/y)
New vehicles / store in 2025

21 vehicles (+21% y/y)
Used vehicles / store in 2025

0.7x (+17% y/y)
Used-to-New in 2025

HEAVY VEHICLES

Gross Margin Growth and Reduction in Paid Inventory Levels

18.1% (+0.8 p.p. y/y)
Trucks and Buses: Gross Margin 2025

6.0% (+0.7 p.p. y/y)
Agricultural Equipment and Machinery: Gross Margin 2025

-R\$197 mn (-35% y/y)
Paid Inventory - Agro 2025

F&I and AFTER SALES

Scale and Process Improvements Drive Higher Profitability

+R\$2.7 thousand (+20% y/y)
F&I: Gross Revenue / vehicles 2025

40.0% (+4.3 p.p.)
After Sales: Gross Margin 2025

40.4% (+3.5 p.p. y/y)
F&I + After Sales: Share of Gross Profit 2025

Other Highlights - 2025

Investments - 4Q25

R\$30 mn

-52% y/y

+92% of stores renovated in the last 2.5 years

Integrated Systems - 1Q26

100%

More agile operations enhance synergies

Paid Inventory

- R\$410 mn

-29% y/y

Demonstrating capital discipline

Operating Cash Flow

-20 days y/y

-42% y/y

Demonstrating capital discipline



197
Stores



63
Cities



38
Brands



12
States



CS Infra: Accelerated EBITDA Growth in 2026 Driven by CS Portos Maturity and the Start of CS Rodovias Concessions



CS Infra Consolidated 4Q25 and 2025 Financial Highlights

Net Revenue from Services

4Q25	R\$ 102 mn	▲ +47% y/y
2025	R\$ 283 mn	▲ +45% y/y

EBITDA

4Q25	R\$ 42 mn	▲ +27% y/y
2025	R\$ 62 mn	▲ +89% y/y

Net Profit (Loss)

4Q25	R\$ 11 mn	▲ -29% y/y
2025	- R\$ 20 mn	▲ vs. -R\$9 mn in 2024

CS Portos



MODERNIZATION COMPLETED ✓

- **Customs setup completed** e active in 4Q25
- **Dredging Completed** and draft approval by the Navy in progress
- **Panamax vessel operations** expected to begin in 2Q26

PRE-OPERATIONAL
CONCESSION

Capacity:
Throughput of
11 million tons/year

Demand:
2026:
60% of volume already
contracted

Guidance:
EBITDA in 2026 of
R\$180 - 250 mn



- Auction won in **February 2026**
- Lease of the MCP01 area at the Organized Port of Santana (Amapá)
- Handling and storage of agricultural bulk commodities



Tender data¹

Term: **25 years** | CAPEX: **R\$138 mn** (~5.5 mn/year) | Net Revenue: **R\$40 mn** | EBITDA: **R\$16 mn**

CS Rodovias



- **Transcerrados II (Contractual Amendment):** Expected **completion** of toll plazas in 2026 (**3 in 2Q26 and 3 by year-end 2026**)

2025

- Net Revenues from Services **R\$115.1 mn**
- EBITDA: **R\$72.4 mn**
- EBITDA Margin: **62.9%**



- **Operations commenced in 4Q25**, with operational setup and implementation of the free-flow system

- Revenue generation after completion of the free-flow system expected for **3Q26**



- Operation started in **Dec/25**

2025

- Net Revenues from Services **R\$3.5 mn**
- EBITDA: **R\$1.4 mn**
- EBITDA Margin: **41.3%**

Only 29 days of
activity in 4Q25



CS Infrsocial

North AND South Lots

These concessions mark the launch and development of the CS Infrsocial



- Auction won in **March/26**
- Construction, maintenance, conservation and operation of **40 educational units** located in the State of Paraná
- **+29 thousand students** from 1st to 12th grade
- Provision of non-pedagogical services¹ and limited pedagogical support²
- Term of **20 years**
- The investment plan will be funded **80% through financing and cash generation** and 20% through own funds

Tender data

	North Lot	South Lot
	Year 4 (maturity)	Year 4 (maturity)
Net Revenue	R\$173 million	R\$199 million
EBITDA	R\$101 million	R\$116 million
EBITDA Margin	59%	58%
Mandatory equity contribution (3 installments ³)	R\$140 million	R\$159 million
Total Capex	R\$697 million	R\$797 million
Avg. annual Capex during the first 3 years	R\$187 million	R\$216 million
Avg. annual Capex from the 4th year onwards	R\$8 million	R\$9 million

CS Mobi

CS Mobi Cuiabá



- Municipal market construction progressing
- Expected **completion** in **2Q26**

2025

- Net Revenues from Services **R\$14.6 mn**
- EBITDA: **R\$6.5 mn**
- EBITDA Margin: **44.9%**

CS Mobi Leste SP



- Operation started by the end of 3Q25
- 4Q25 marked the first **full quarter of operations**

2025

- Net Revenues from Services **R\$20.9 mn**
- EBITDA: **R\$5.6 mn**
- EBITDA Margin: **26.7%**

Ciclus Ambiental: Experience in Waste management and Recovery



4Q25 and 2025 Financial Highlights¹



Net Revenue from Services

4Q25	R\$ 89 mn	▲ +7% y/y
2025	R\$ 348 mn	▲ +46% y/y



EBITDA

4Q25	R\$ 21 mn	▲ -12% y/y
2025	R\$ 89 mn	▲ +21% y/y



Net Income

4Q25	R\$9 mn	▲ -22% y/y
2025	R\$ 36 mn	▲ +4% y/y

Business Segments



- In operation since 2Q24

About Ciclus Amazônia

- **Location:** Belém/PA
- **Services:** Urban cleaning and waste management, including collection, street sweeping, transfer operations, final disposal of waste and landfill management
- **Term:** 30 years (PPP)
- **SIMPARG Share:** 45%



- Pre-Operational
- Start expected for 2Q26

About Ciclus Centroeste

- **Location:** Várzea Grande/MT (BR-163, km 12 - 3 km from Rodoanel and 30 km from Cuiabá)
- **Services:** Waste treatment facility developed by the Group through an internally originated initiative, serving municipalities in the Baixada Cuiabana region
- **Landfill useful life:** 21 years
- **Capacity:** 1,000 tons/day | 177 hectares (modular project)
- **SIMPARG Share²:** 80%



Notes: (1) Excludes the results of Ciclus Rio in both the current and prior periods; (2) Considers SIMPARG's direct stake (60%) and its indirect stake through CS Brasil Holding (20%).

CS Brasil: Efficiency and quality in mobility services and fleet outsourcing with driver services for the public sector and publicly traded companies with government ownership



4Q25 and 2025 Financial Highlights



Net Revenue

4Q25	R\$ 174 mn	▲ +20% y/y
2025	R\$690 mn	▲ +16% y/y



Adjusted EBITDA¹

4Q25	R\$ 31 mn	▲ +21% y/y
2025	R\$134 mn	▲ +44% y/y



Adjusted Net Income¹

4Q25	- R\$ 27 mn	▲ +32% y/y
2025	- R\$ 83 mn	▲ +44% y/y

2025 Operational Highlights

New Contracts

+R\$60 mn de future revenue from **new contracts** in 2025, with **average term** of 27 months

Net Revenue

Growth of 16% y/y in 2025 explained by the **78.5%** growth in **Asset Sales** (+R\$75.2 million) and increase of **4.4%** in **Net Revenue from Services** (+R\$22.0 million)

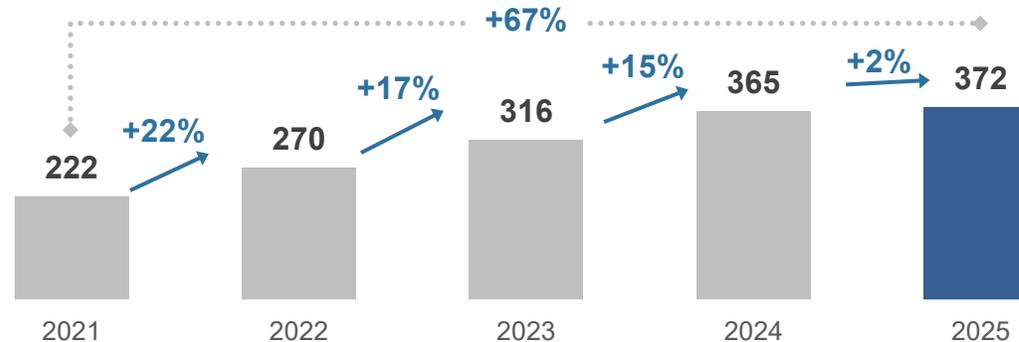
Cash Generation

Expansion of 44% y/y in 2025 due to operational improvements and lower operating expenses



Growth of the Core Segment: Fleet outsourcing with driver services

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



Notes: (1) Excludes non-operating effects in 4Q25 and 2025: (i) interest expenses of R\$46.1 million (R\$30.4 million net of taxes) in 4Q25 related to the transaction involving the sale of shares of SIMPAR's subsidiaries through a synthetic forward agreement, as disclosed in the Notice to the Market dated December 22, 2023; (ii) a gain of R\$185 million from the divestment of Ciclus Rio

BBC: High-Quality Credit Portfolio with Below-Market Delinquency



4Q25 and 2025 Financial Highlights



Revenue from Financial Intermediation Services

4Q25 R\$ 110 mn ▲ +42% y/y

2025 R\$ 397 mn ▲ +69% y/y



Net Income

4Q25 -R\$ 0.7 mn ▲ -37% y/y

2025 R\$ 4.7 mn ▲ +502% y/y



Basel Ratio

4Q25 11.9%

2025 Key Deliveries

New Operations

R\$1,757 mn in 2025

+1% y/y



Portfolio Balance

R\$2,215 mn

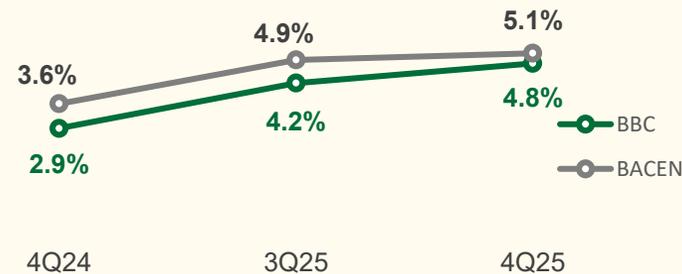
+17% y/y



Delinquency - 90 days

4.8%

0.29 p.p. below the market average

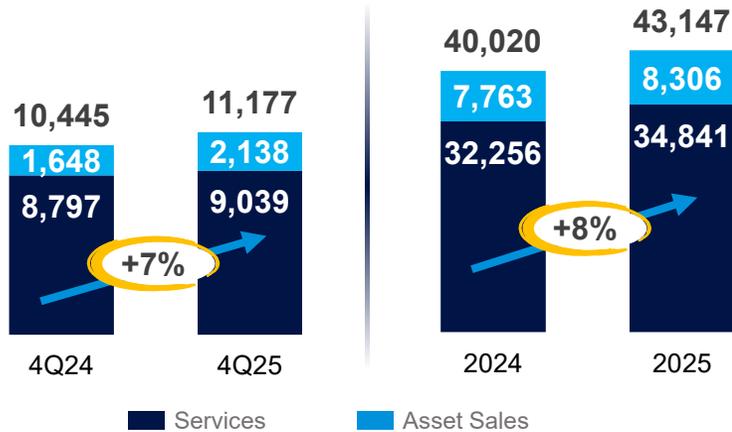


Consolidated: Financial Highlights

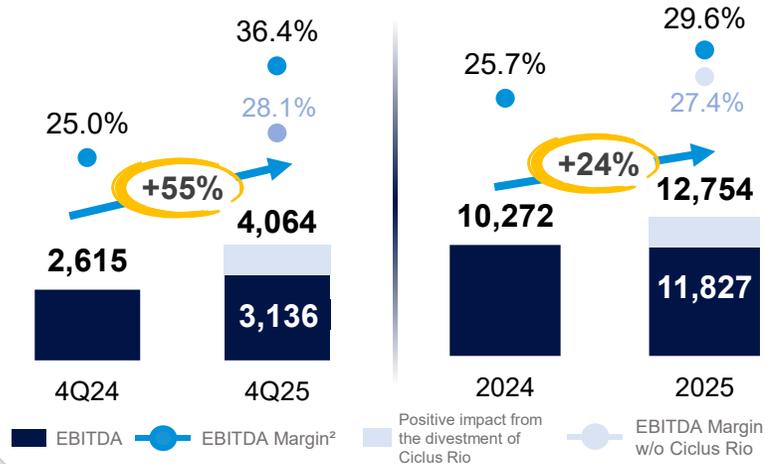
Management Model and Strategic Planning Drive Improved Results



Net Revenue¹ (R\$ mn)



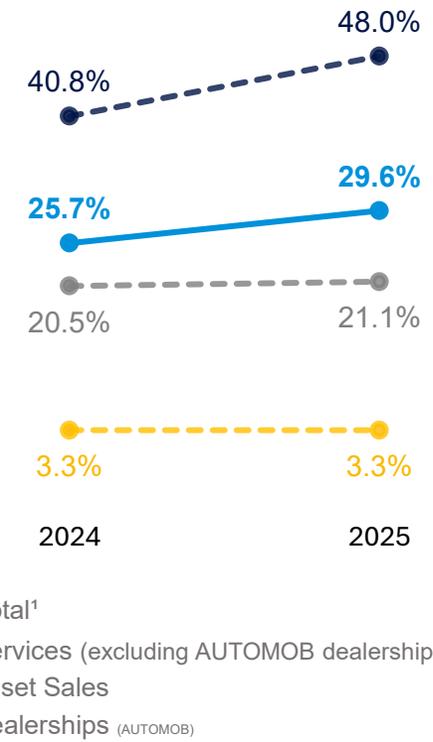
EBITDA and Margin (R\$ mn)



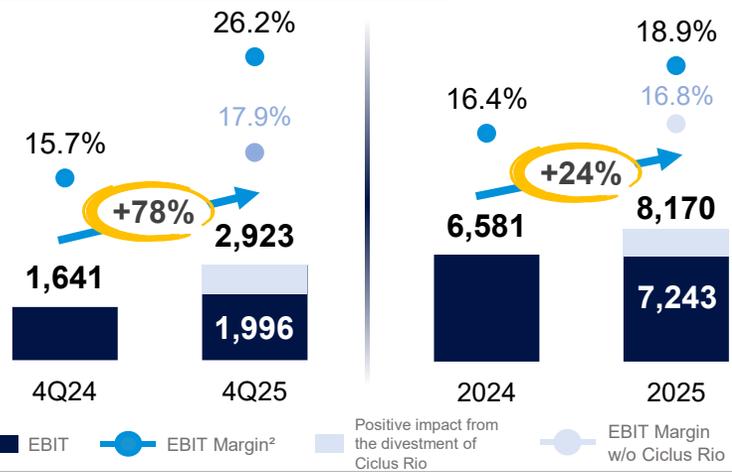
Consolidated EBITDA Margin Analysis

- Expanding service margin (Efficiency)
- Stable asset sales margins

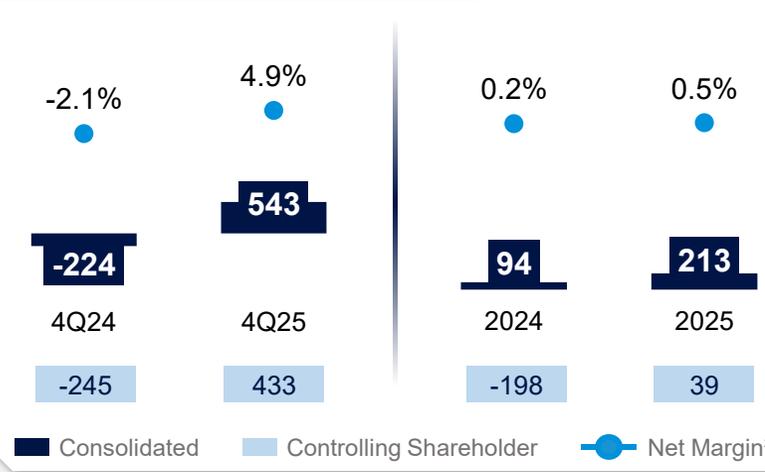
EBITDA Margin – accounting³



EBIT and Margin (R\$ mn)



Net Income and Margin - R\$ mn

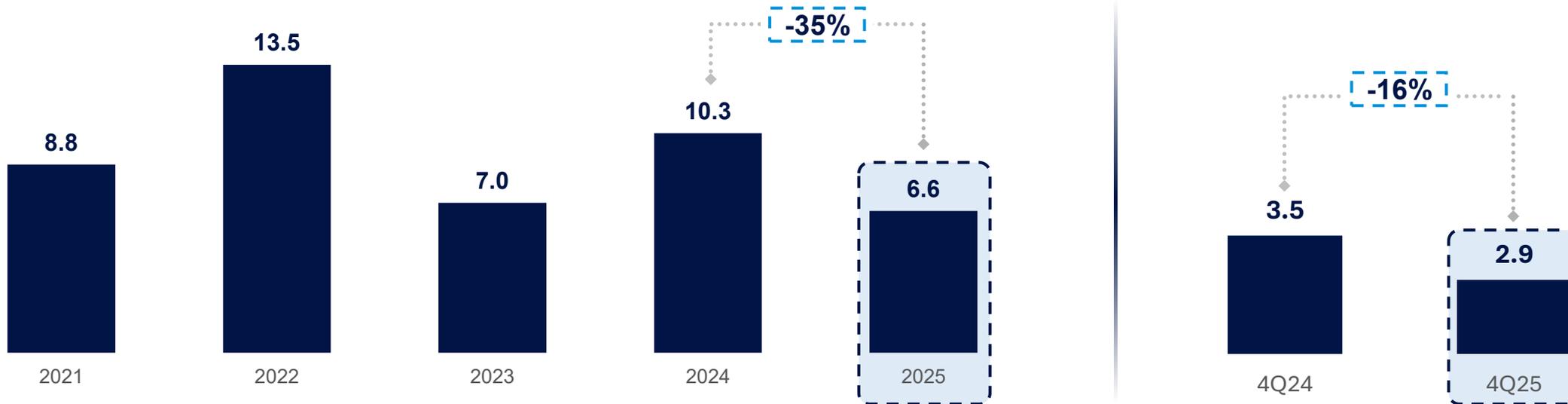


Notes: (1) Excludes Construction revenue; (2) Margin on Total Net Revenue excluding Construction revenue; (3) Excluding the positive result from the divestment of Ciclus Rio, total EBITDA margin would have been 27.4% and Services EBITDA margin (ex-AUTOMOB dealerships) would have been 43.6%.

Significant Expansion in Cash Generation Driven by 24% y/y EBITDA Growth and a 35% y/y Reduction in Net CAPEX



Consolidated Net Capex¹ (R\$ bn)



Net CAPEX¹ 2025 by Company - R\$ bn

	movida	VAMOS	CSInfra	AUTOMOB	JSL	ciclus 3	CSBRASIL	SIMPAR Consolidated ²
Net Capex	3,969	1,332	376	214	160	13	-42	6,628
Δ Capex y/y	-20%	-59%	-43%	-15%	-80%	+64%	-286%	-35%
Δ Net Revenue from Services y/y	+19%	+11%	+42%	+7%	+5%	+48%	+4%	+8%
Δ EBITDA y/y	+21%	+10%	+80%	+7%	+8%	+21%	+76%	+24%

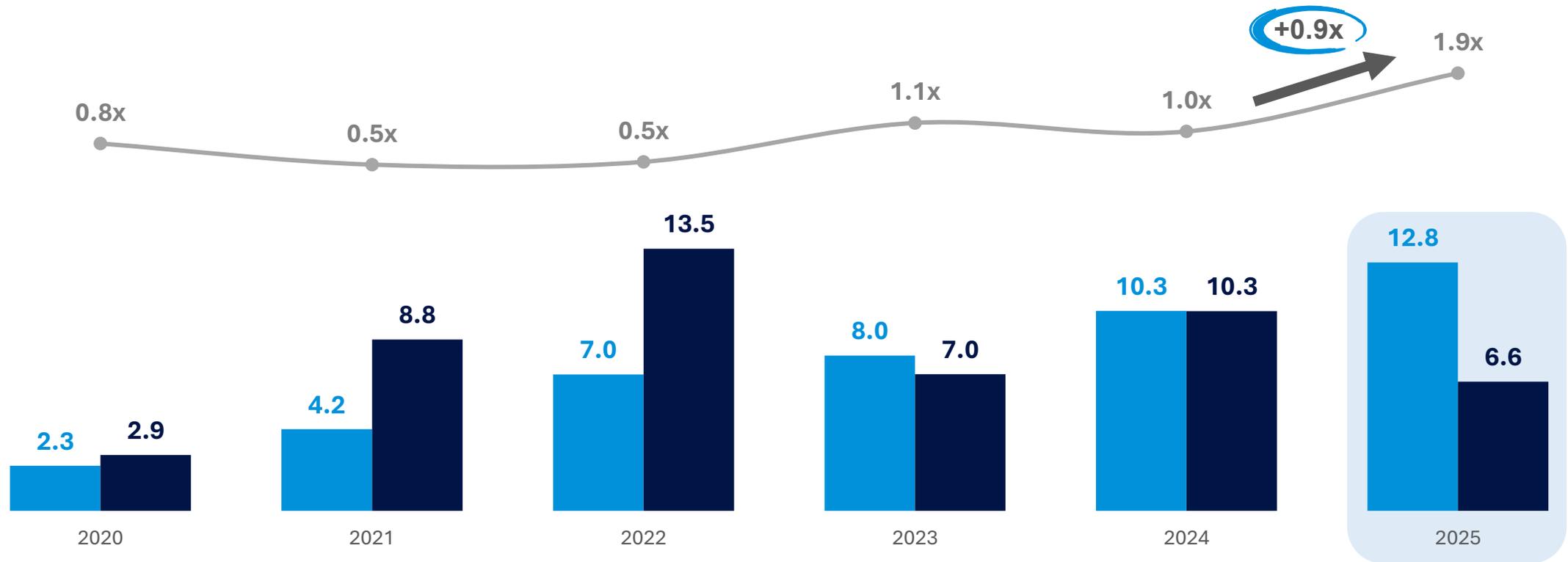
Notes: (1) Excludes acquisitions; (2) Consolidated Net Capex is affected by the sale of intercompany assets; (3) Excludes Ciclus Rio in 2025 and 2024

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

EBITDA / Net CAPEX¹

- EBITDA / Net CAPEX
- EBITDA
- Net Capex

EBITDA 1.9x higher than Net CAPEX (2025)



Note: (1) Excluding acquisitions

SIMPAR Consolidated: Strong Liquidity and Broad Access to Credit Markets



Net Debt (ex-BBC)

R\$39.6 bn | -4% y/y

Cash¹

R\$14.1 bn

Average Net debt maturity

4.0 years

Short-term debt coverage²

2.6x

Amortization coverage

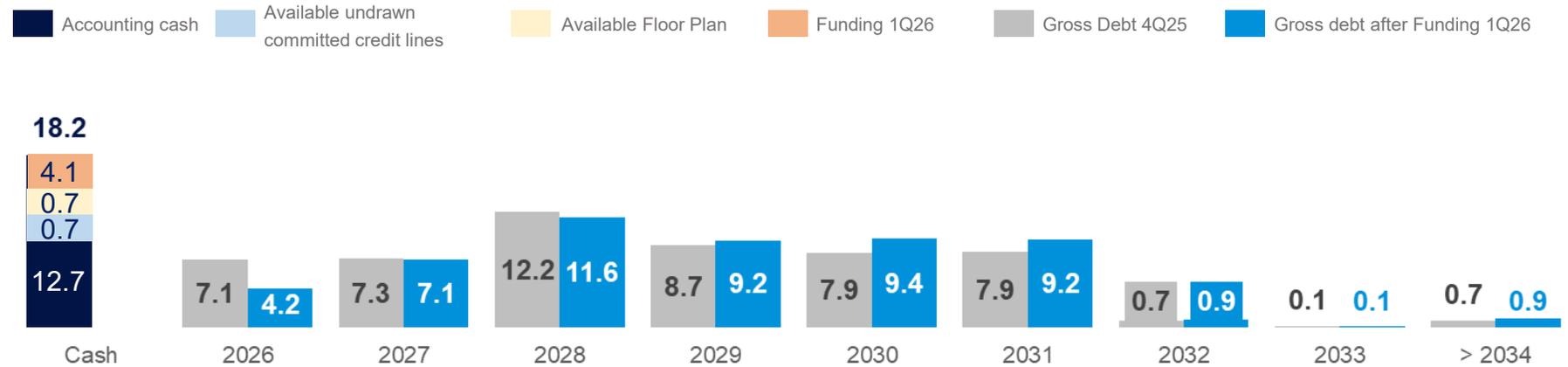
~2028

FitchRatings **AA(bra) local**

S&P Global **brAA+ local**

MOODY'S **AA+br local**

Debt Maturity Schedule 4Q25³ (ex BBC) – R\$ billion



Consolidated Cash Composition



Capital Market Funding

Period	Number	Amount	Average Cost	Term
4Q25	10 issues	R\$ 4.6 bn	CDI + 2.8%	5.0 years
2025	53 issues	R\$ 11.2 bn	CDI + 1.9%	4.3 years
1Q26	9 issues	BRL 4.2 bi	CDI + 1.9%	5.1 years

Net Debt by company 4Q25 (y/y)

movida aluguel de carros	R\$ 15.5 bn +6%	CSInfra	R\$1.4 bn +59%
VAMOS	R\$ 11.8 bn +2%	CSBRASIL	R\$0.9 bn +3%
JUST	R\$ 5.6 bn +2%	ciclus	- R\$ 12 mn +12x
AUTOMOB	R\$2.0 bn +6%	SIMPAR Holding	R\$ 2.7 bn -1%
SIMPAR Consolidated⁴	R\$ 39.6 bn -4%		

Notes: (1) Includes reported cash, available undrawn committed credit lines and available floor plan lines; (2) Excludes the accounting effects of derivative financial instruments, as well as BBC cash and funding and 1Q26 funding; (3) Consolidated Net Debt includes intercompany eliminations.

SIMPAR Holding: Long-Term Debt Profile and Strong Cash Position



Net Debt

R\$2.7 bn | -1% y/y

Cash

R\$3.6 bn | +3% y/y

Average Net debt maturity

5.5 years

Short-term debt coverage¹

14.2x

Amortization coverage

~2031

FitchRatings **AA(bra) local**

S&P Global **brAA+ local**

MOODY'S **AA+br local**

Debt Maturity Schedule 4Q25¹ – R\$ billion



SIMPAR Debt Repurchases² - 2025

Total repurchased in 2025: **R\$191 million**



1st issue of debentures (JSMLB3)

~R\$ 9 mn



3rd issue of debentures (JSMLB5)

~R\$ 81 mn



4th issue of debentures (SIMH14)

~R\$ 102 mn

High Resilience and Predictability: 82% Free Cash Flow Generation Before Growth Comes From Long-term Contracts

Consolidated Cash Flow – 2025 (R\$ million)	Long-term Contracts	Short-term Contracts	Total
(=) EBITDA	9,556	3,198	12,754
(+) Recurring non-cash cost from asset sales	4,412	3,285	7,696
(-) Renewal Capex	-4,624	-4,326	-8,950
(=) Cash generation after maintenance CAPEX	9,344	2,156	11,500
Contribution to Cash Generation after Maintenance CAPEX	81%	19%	100%
(+/-) Change in Working Capital	-379	-127	-506
(-) Income Tax	-308	-103	-411
(=) Free cash flow before growth	8,657	1,926	10,583
Free cash flow contribution before growth	82%	18%	100%
(-) Expansion Capex	-4,017	-2,113	-6,131
(-) Company Acquisitions	0	-246	-246
(=) Free Cash Flow after Growth, before Interest Expenses	4,639	-433	4,206
Cash Generation Contribution	110%	-10%	100%

Long-term Contracts:
82% Free Cash Flow before growth

Free cash flow after growth of R\$ 4.2 billion

Concept

Long-term Contracts: MOVIDA – GTF; JSL Dedicated Services, JSL – INTRALOG, Vamos Locação, CS Brasil – GTF, CS Infra, and Ciclus Ambiental

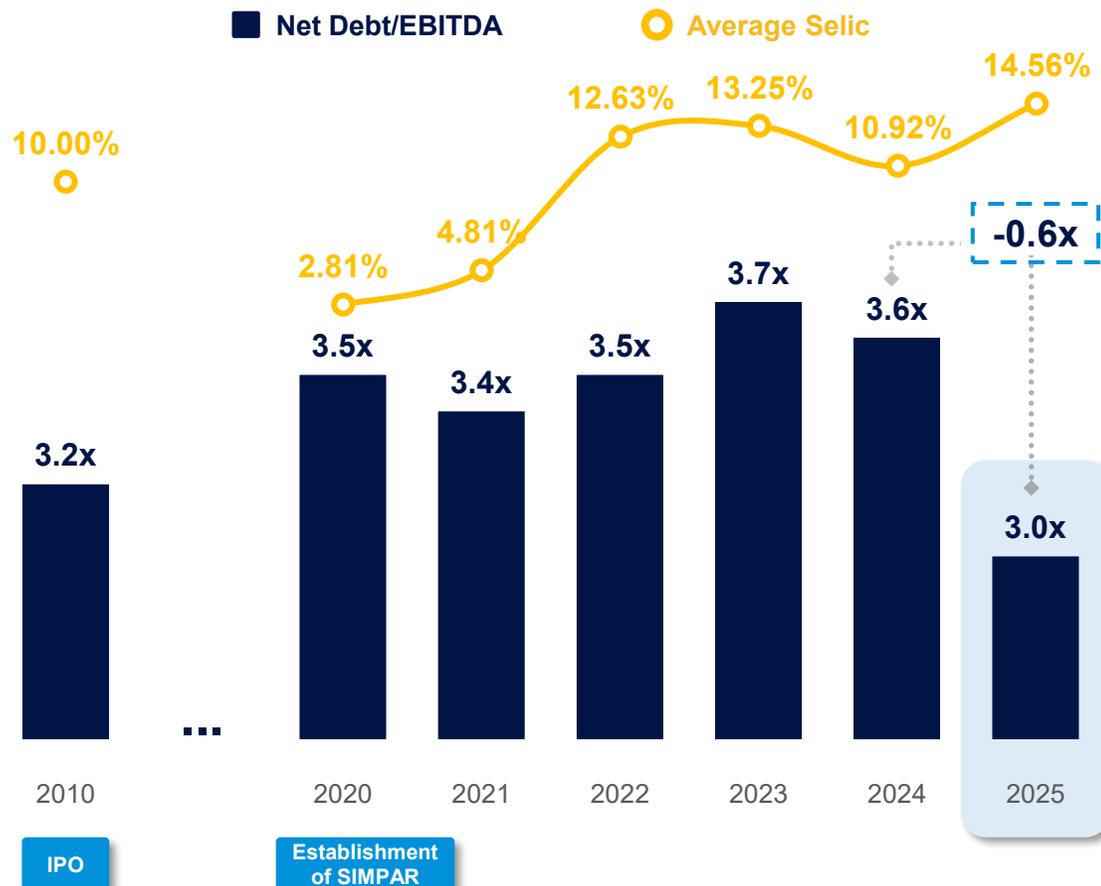
Short-term Contracts: MOVIDA – RAC, MOVIDA– Used Cars, JSL – Digital, VAMOS – Industrial, VAMOS – Used Assets, AUTOMOB, Banco BBC, CS Brasil - Used Vehicles

Lowest leverage in the past 15 years

Consolidated Leverage - as per Covenants

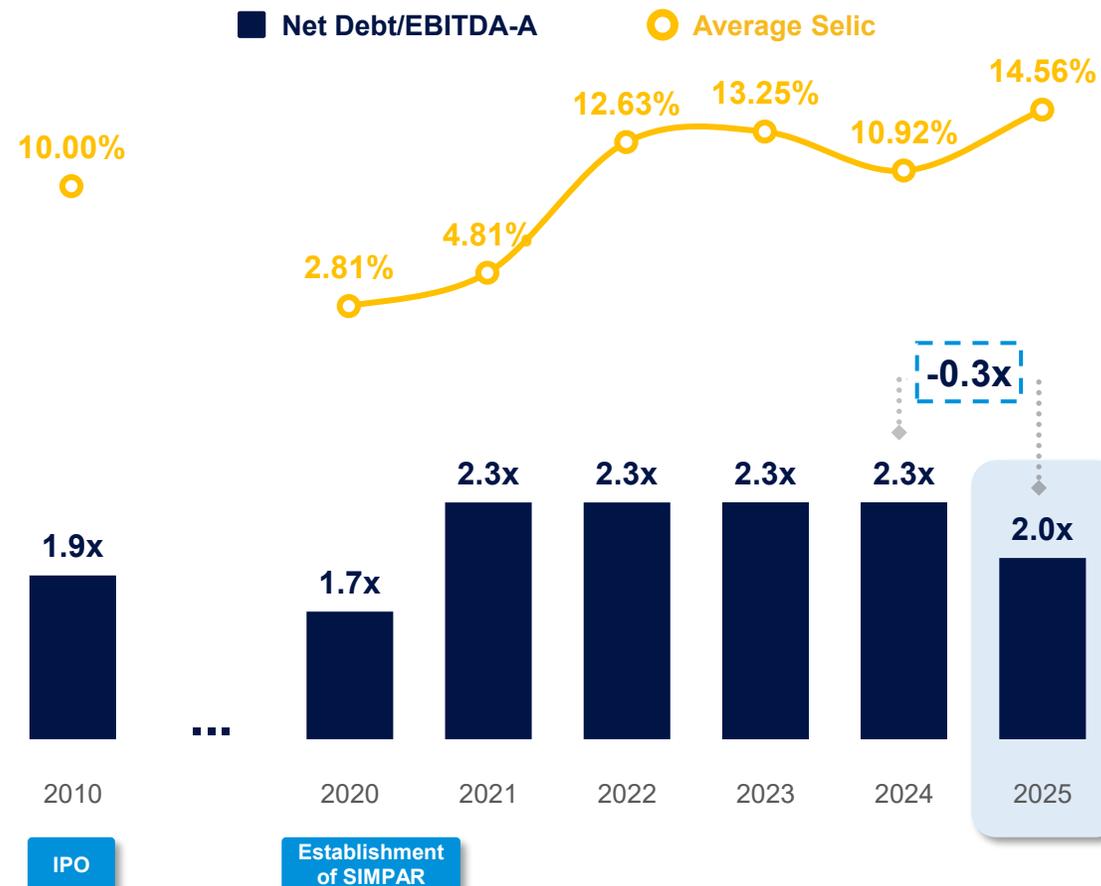
Bonds - Net Debt/EBITDA

Concept: Incurrence¹ | Maximum Threshold: 4.0x



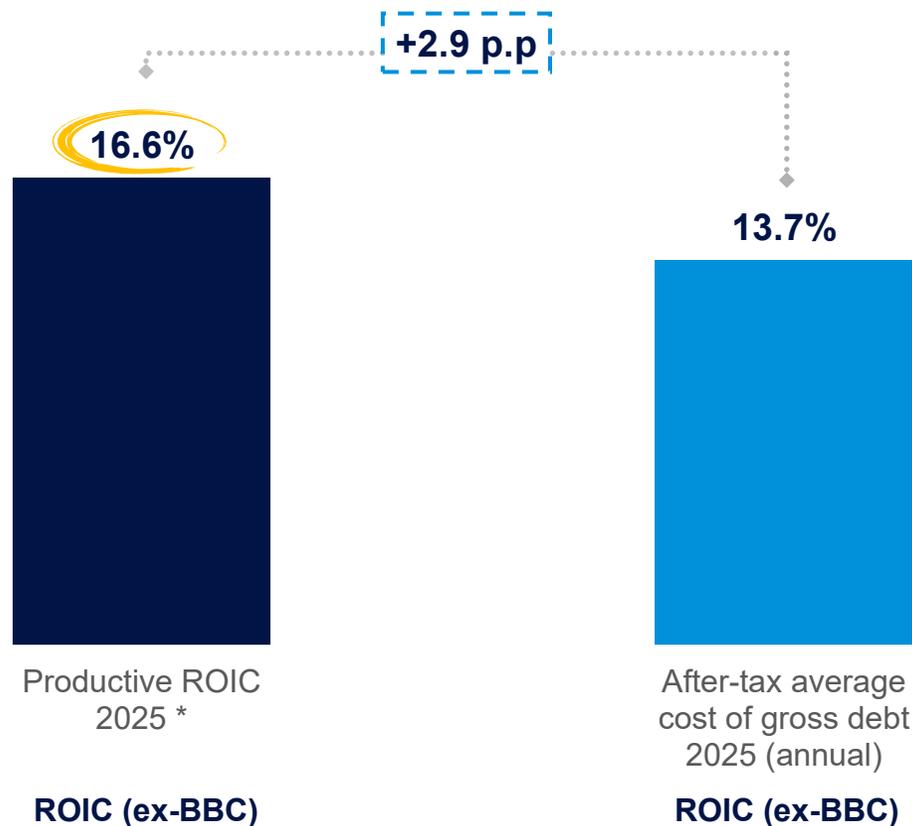
Local Debts - Net Debt/EBITDA-A

Concept: Maintenance² | Maximum Threshold: 3.5x



Capital Optimization and Efficiency Gains Will Drive Continued Profitability Improvement Drive Higher Profitability

Consolidated ROIC 2025



What is Productive ROIC?

Excludes invested capital in operations that have not yet contributed to cash generation

- Average productive invested capital (4Q24 vs 4Q25): **R\$ 42.4 bn**



(1) Considers:

- (i) JSL projects under implementation (R\$1.3 bn in 4Q24 and R\$0.9 bn in 4Q25)
- (ii) excess inventory at Automob (R\$0.5 bn in 4Q24 and R\$0.2 bn in 4Q25)
- (iii) capital invested in CS Infra (R\$1.0 in 4Q24 and R\$1.6 bn in 4Q25)
- (iv) normalization of **VAMOS's** utilization rate (R\$1.3 bn in 4Q24 and R\$0.8 bn in 4Q25)

Private Capital Raising:

Investor confidence in the Management Model and value creation potential



Execution in line with the **strategic plan**, with a focus on **efficiency and profitability**, drives **improvements across logistics, mobility and infrastructure** value chains, fosters innovation and enhances the country's competitiveness.

Value Creation, capital structure optimization and lower cost of capital supported by more efficient share pricing.

Total Combined Value
of the Capital Increases¹

R\$2.2 – R\$3.1 bn

Preemptive Rights

All shareholders of SIMPAR, MOVIDA and VAMOS will have preemptive rights to participate in the Private Capital Raising on the same terms and conditions, ensuring minority shareholders the ability to maintain their ownership interests in the respective companies.

	 R\$11.24/share subscription price Anchor Investors: JSP · BNDESPAR · Institutional Investors	MINIMUM R\$1,400 mn 124,555,161 shares	MAXIMUM R\$ 2,000 mn 177,935,944 shares
	 R\$11.72/share subscription price Anchor Investors: SIMPAR · BNDESPAR	MINIMUM R\$500 mn 42,662,117 shares	MAXIMUM R\$750 mn 63,993,175 shares
	 R\$3.85/share subscription price Anchor Investors: SIMPAR · BNDESPAR	MINIMUM R\$400 mn 103,896,104 shares	MAXIMUM R\$600 mn 155,844,156 shares
	 JSL Call Option BNDESPAR holds a call option to acquire JSL shares held by SIMPAR. The option may be exercised within 30 days following the approval of SIMPAR's Capital Increase.		CALL OPTION² ~R\$112 mn up to 14,222,248

Notes: (1) The total combined value of the transaction excludes SIMPAR's capital contributions to MOVIDA and VAMOS; (2) Amount calculated based on a price of R\$7.89 per share. Payment will be made at the lower of: R\$7.89 per share or the equivalent of 95% of the closing price of JSLG3 on the trading day immediately preceding the option exercise date. The option may be exercised within 30 days following the approval of SIMPAR's Capital Increase.

PILLARS FOR EXTRACTING VALUE FROM THE FOUNDATIONS BUILT

LOWER INVESTMENT NEEDS

Operational maturity enabling a focus on value creation from established foundations and lower investment needs

- ✓ **MOVIDA:** Fleet mix already aligned with the Brazilian market
- ✓ **VAMOS:** Growing demand for Sempre Novo and lease extensions
- ✓ **JSL:** Increased use of asset leasing to provide services to clients
- ✓ **AUTOMOB:** 92% of dealerships renovated over the past 2.5 years

ONGOING COST AND EXPENSE REDUCTION INITIATIVES

Disciplined execution of cost control and reduction initiatives across operating and administrative expenses

- ✓ **MOVIDA:** Verticalization of maintenance services and opening of new preparation centers
- ✓ **JSL:** Cost reduction program implemented in 2025 to be fully reflected in 2026
- ✓ **VAMOS:** Higher Used Vehicle sales and normalization of returned assets
- ✓ **AUTOMOB:** Migration of AGRO stores to a dual-brand model

FAIR PRICING

Pricing discipline in new contracts and repricing of existing contracts

- ✓ **MOVIDA:** More sophisticated service pricing and improved mix in Used Car sales
- ✓ **VAMOS:** New commercial structure, new products (biogas) and higher IRR on contracts
- ✓ **JSL:** Enhanced commercial structure with sector expertise and contract adjustments
- ✓ **AUTOMOB:** Higher margins in the sale of light vehicles and agricultural equipment

EFFICIENCY AND MAXIMIZED ASSET UTILIZATION

Higher utilization rates, faster deployment and decommissioning, and lower inventories drive cash generation and operational efficiency

- ✓ **MOVIDA:** Increase in RAC fleet utilization rate
- ✓ **VAMOS:** Focus on higher fleet utilization and greater use of digital channels for asset sales
- ✓ **JSL:** Sale of Decommissioned assets
- ✓ **AUTOMOB:** Higher inventory turnover of light vehicles, trucks, agricultural equipment and parts

CAPITAL STRUCTURE ENHANCEMENT

New Performance Level Driving Improved Metrics and Consistent Deleveraging

- ✓ **MOVIDA:** Increase in RAC fleet utilization rate
- ✓ **VAMOS:** Sale of excess current Used Assets inventory
- ✓ **JSL:** Higher cash generation from assets leased for service provision
- ✓ **AUTOMOB:** Continued paid inventory reduction

COMMITMENT TO SUSTAINABLE VALUE CREATION

Thank You



Q&A

