



# SIMPAR

**SIMH**  
B3 LISTED NM



## Resultados 2T24

09 de agosto de 2024



# Aviso legal

Esta apresentação de resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da **SIMPAR S.A.** no **segundo trimestre de 2024**.

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.

# Holding que controla, direciona e suporta empresas independentes com posicionamento diversificado em setores essenciais da economia



## Liderança

Empresas líderes ou em posição de destaque nos mercados de atuação

## Modelo de Gestão

Empresas com gestão independente e com foco no negócio para assegurar agilidade

## Expansão

Presença em segmentos com alto potencial de crescimento e setores essenciais da economia

## Diversificação

Participação em 80% dos setores econômicos (múltiplos clientes, contratos e serviços)

## Clientes

DNA de serviços com ~75% do EBITDA<sup>2</sup> proveniente de contratos de longo prazo

## Ativos

Qualidade e alta liquidez dos ativos favorecem ciclo de venda no mercado secundário

## Estrutura de Capital

Caixa robusto e endividamento de longo prazo

## Planejamento Estratégico

Assegurar execução eficiente do planejamento definido pelos Conselhos de Administração

## MODELO DE GESTÃO ÚNICO E ECOSSISTEMA IRREPLICÁVEL

## Bases construídas

**+54 mil**  
Colaboradores alinhados com a Cultura e Valores

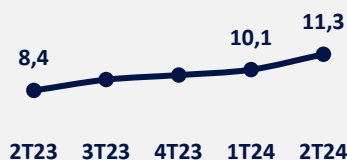
**Governança**  
5 Conselhos de Administração  
4 Empresas listadas no Novo Mercado

**+1.000**  
Pontos de serviços<sup>1</sup> aos Clientes

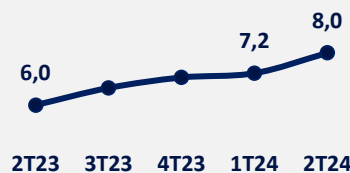
**+330 mil**  
Ativos operacionais

**1,5 mm m<sup>2</sup>**  
Capacidade de armazenagem

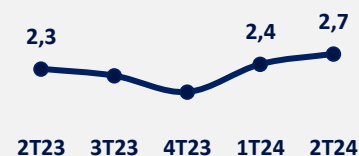
RECORDE **RECEITA BRUTA**  
**R\$ 11,3 bi**  
 +34% vs. 2T23



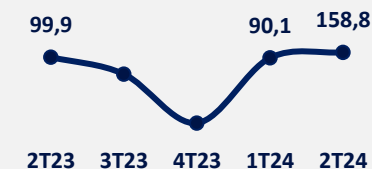
RECORDE **RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇOS**  
**R\$ 8,0 bi**  
 +33% vs. 2T23



RECORDE **EBITDA**  
**R\$ 2,7 bi**  
 +17% vs. 2T23  
 EBITDA ajustado<sup>1</sup>: R\$2,6 bi

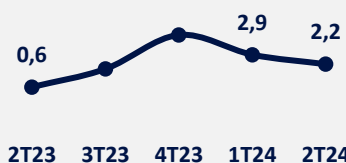


**LUCRO LÍQUIDO**  
**R\$ 159 mm**  
 +59% vs. 2T23  
 Lucro ajustado<sup>1</sup>: R\$185 mm



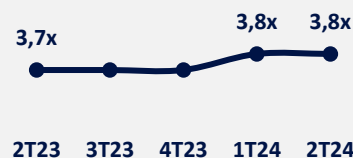
**CAPEX LÍQUIDO**  
**R\$ 2,2 Bi**

-25% vs. 1T24, com foco em contratos de longo prazo



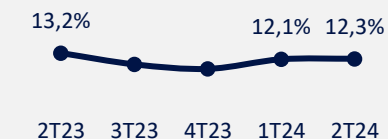
**ALAVANÇAGEM** (Dívida Líquida/EBITDA)  
**3,8x**

3,4x – Ebitda 2T24 anualizado



**ROIC ANUALIZADO** (ex-BBC)  
**12,3%** produtivo<sup>2</sup>

+3,8 p.p. acima do custo de capital de terceiros



Notas: (1) Reconciliação do EBITDA e Lucro Líquido Ajustado nos anexos; (2) Considera (i) projetos em implantação da JSL de R\$0,3 bi, (ii) ativos pagos em implantação do GTF da Movida de R\$0,2 bi, (iii) estoque pago das concessionárias Vamos de R\$0,8 bi, (iv) estoque pago da Automob de R\$0,6 bi, (v) capital investido na CS Infra de R\$0,7 bi; (2) Considera (i) projetos em implantação da JSL de R\$0,3 bi, (ii) estoque excedente para locação da Vamos de R\$0,2 bi, (iii) ativos pagos em implantação do GTF da Movida de R\$0,4 bi, (iv) estoque pago das concessionárias Vamos de R\$0,8 bi, (v) estoque pago da Automob de R\$0,6 bi, (vi) capital investido na CS Infra de R\$0,6 bi

# JSL: Consistência do modelo de negócios com crescimento de receita e sustentação de margens



## Destaques financeiros do 2T24

### Receita Líquida

R\$2.143 mm | +16,5% a/a

### EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

R\$ 398 mm | +11,1% a/a

Margem EBITDA: **19,2%** | -0,9 p.p. a/a

### Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup>

R\$ 33 mm | -20,2% a/a

Margem Líquida: **1,5%** | -0,7 p.p.



## Principais entregas do 2T24

### Crescimento Consistente

**Crescimento**

**Transformação das adquiridas**

**+R\$1,3 bi**  
novo contratos



- **Crescimento orgânico de 13% a/a** (sem IC e FSJ)
- Exemplo **FSJ: +40% de crescimento a/a**
- **Qualidade e modelo de gestão independente** das empresas, somados à **escala e acesso a capital da JSL**
- **Grandes projetos** incorreram em custos pré-operacionais e serão a **base para evolução dos resultados dos próximos trimestres**

### Rentabilidade

**Margens e rentabilidade**



- **Gestão individualizada** de contratos para precificação adequada
- **Disciplina e agilidade** nos ajustes operacionais
- **Alocação adequada** de capital

### Planejamento Estratégico

**Diversificação**

**Crescimento endereçável**



- Múltiplas avenidas de **crescimento orgânico** somadas à **aquisição** de boas empresas
- **Market share** das 10 maiores empresas: **2,1%** Brasil | **34%** EUA | **32%** Europa

### Gente

**+32 mil**  
colaboradores



- **Gente dedicada e preparada** para assegurar **qualidade e eficiência** na **gestão dos contratos**



# Movida: Novo ciclo - início da extração de valor reflete qualidade de execução e aponta para continuidade de evolução dos resultados



## Destaques financeiros do 2T24

Receita Líquida de Serviços	EBITDA	Lucro Líquido Ajustado <sup>1</sup>
R\$ 1.608 mm   +30,3% a/a	R\$ 1.149 mm   +29,2% a/a Margem EBITDA: <b>69,9%</b>   +5,6 p.p. a/a	R\$ 80 mm   -R\$16 mm no 2T23 Margem Líquida: <b>2,3%</b>

## Principais entregas do 2T24

<b>GTF</b>	Priorização de alocação de capital	»»	<b>61%</b> do imobilizado bruto total de locação no 2T24	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mais <b>rentabilidade</b> e <b>estabilidade</b></li> </ul>
<b>RAC</b>	Nova fase de recomposição das tarifas	»»	<b>4%</b> de <b>yield mensal</b> no 2T24, <b>+0,5 p.p.</b> na comparação anual	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Recomposição</b> até o guidance de <b>4,2%</b></li> </ul>
<b>Seminovos</b>	Ganho de produtividade	»»	<b>41 carros vendidos</b> por loja e redução do desconto da FIPE	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Melhora mix</b> do estoque</li> <li><b>Maior liquidez</b></li> </ul>
<b>Gestão de Passivos</b>	Perfil de dívida permite geração de valor	»»	Menor patamar do custo da dívida de <b>~CDI + 2,1 a.a.</b>	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Desalavancagem</b> pela geração de <b>caixa operacional</b></li> </ul>
<b>Foco em Rentabilidade</b>	Crescimento sequencial do resultado líquido	»»	Lucro Líquido de <b>R\$80 mm</b> no 2T24 vs R\$61 mm no 1T24	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Aumento</b> da receita por carro</li> <li><b>Redução</b> de custos e despesas</li> <li><b>Crescimento</b> da margem e do giro</li> </ul>



# Vamos: Crescimento e rentabilidade da locação contribuem para a consistência dos resultados em um mercado ainda pouco explorado no Brasil



## Destaques financeiros do 2T24

### Receita Líquida

R\$ 1.883 mm | +28,2% a/a

### EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

R\$ 876 mm | +31,6% a/a

Margem EBITDA: **46,5%** | +1,2 p.p. a/a

### Lucro Líquido Ajustado<sup>1</sup>

R\$ 205 mm | +92,7% a/a

Margem Líquida: **10,9%** | +3,6 p.p.



## Principais entregas do 2T24

### Locação

**99%**  
EBITDA Consolidado  
do 2T24

**Capex implantado**  
de R\$1,2 bi no 2T24

**Crescimento com**  
**rentabilidade**

**Sempre Novo**  
segundo ciclo  
de locação



• **Ritmo consistente** garantindo qualidade e eficiência do giro dos ativos

• **12 p.p. de TIR Spread<sup>2</sup>** média dos novos contratos

• Ativos **seminovos** com **baixa quilometragem**

• **Variedade** de marcas/modelos

• **Disponibilidade imediata / Garantia**

**Novo ciclo de receita**  
**e contratos rentáveis**

### Venda de ativos

**R\$ 183 mm** em  
venda de ativos



• **Venda cresce 48% a/a no 2T24**, indicando qualidade e alta liquidez dos ativos

### Concessionárias

**Caminhões e**  
**linha amarela**

**Agro**

**Estoques**



• **Performance normalizada** contribuindo de forma **positiva** para o resultado

• **Redução dos estoques, das despesas** com melhora do capital de giro

• **Compromisso** de redução para **melhoria** do capital de giro



# Automob: Consolidação e transformação do setor de concessionárias



## Destaques financeiros 2T24 UDM Proforma<sup>1</sup>

### Receita Líquida

R\$ 9,3 bi | +34,1% vs 2023

### EBITDA Ajustado<sup>2</sup>

R\$ 431 mm | +12,9% a/a

Margem EBITDA: **4,6%** | -0,9 p.p. vs 2023

### Lucro Líquido Ajustado<sup>2</sup>

R\$ 78 mm | +69,7% a/a

Margem Líquida: **0,8%** | +0,1 p.p.



## Principais entregas do 2T24

### Crescimento no 2T24

#### NOVOS



- **RECORDE** de 8,5 mil veículos vendidos no 2T24 (+15,9% vs. 2T23)

#### USADOS



- **RECORDE** de 7,7 mil veículos vendidos no 2T24 (+23,8% vs. 2T23)

#### Relação veículos usados/novos



- **0,9x** no 2T24 UDM Proforma → Objetivo de superar o patamar de **1,3x** (pré-M&As)

#### F&I & Pós venda



- F&I cresce **24,9%** a/a no 2T24
- Pós Vendas cresce **13,4%** a/a no 2T24

### Alavancas de criação de valor

#### Sinergias



- **Unificação** das operações e melhoria de processos para **redução de despesas** administrativas e financeiras

#### Aumento da rentabilidade por loja



- **Geração de receita adicional** por meio do incremento do volume de usados e novos produtos e serviços de F&I e Pós Venda

**Ainda não capturamos sinergias e ganhos de escala orgânicos por meio da maior venda por loja**



**120**  
Lojas



**23**  
Municípios  
**5**  
Estados



**28**  
Marcas



# CS Infra: Portfólio de ativos de alta qualidade em fase pré-operacional e com grande potencial de resultado futuro



**CONCESSÃO PRÉ-OPERACIONAL**

» Término das obras  
1º semestre de 2025



## Localização estratégica - Aratu-BA:

- **ATU12:** Produtores de **fertilizantes** (distância ~25km)
- **ATU18:** Exportadores de **grãos** (MATOPIBA)
- Alternativa a portos com maior custo logístico (distância e ocupação)

- **Garantia de volume** via *take or pay* (grandes contratos já assinados)
- **CAPEX definido e em execução:** ~**R\$800 mm** (metade já desembolsado)
- **Financiamento contratado:** **IPCA +2,35% a.a.**



## Transformação dos terminais portuários

	Antes das Obras	Depois das Obras
INFRAESTRUTURA	Equipamentos dos <b>anos 70</b>	Equipamentos de <b>última geração</b>
CAPACIDADE	<b>1,7 mm/ton a.a.</b>	<b>12,0 mm/ton a.a.</b>
ESTOCAGEM	<b>100 mil ton</b>	<b>270 mil ton</b>
NAVIOS	<b>60.000 DWT</b> (Handysize)	<b>120.000 DWT</b> (post Panamax)
EBTIDA	2T24 UDM - <b>R\$12 mm</b>	2026 - <b>R\$180-250 mm</b> Guidance



**CONCESSÃO PRÉ-OPERACIONAL**



- **Receita:** início do reconhecimento de receita mensal de R\$0,7 mm no 2T24, além de receitas retroativas no montante de R\$4,6 mm
- **Obras:** revitalização do **centro histórico** de **Cuiabá** desde set/23, com a **modernização** do mercado municipal



Guidance  
EBITDA 2026

» **R\$55 mm a R\$60 mm**



- **Destaques financeiros 2T24:**
  - Receita Líquida de serviços: **R\$13 mm**
  - EBITDA: **R\$ 6 mm** | Margem EBITDA: **43,6%**
- Inauguração da quarta e última praça de pedágio em abril/24, possibilitando a operação de 100% das praças



- **Início** da operação do **último corredor** (Corredor Oeste) em maio/24 após a **finalização das obras em abril/24**

# Ciclus Ambiental: Contratos de longo prazo para transformar resíduos em receitas resilientes para criação de valor sustentável



## Destaques financeiros do 2T24

### Receita Líquida

R\$ 189,3 mm | +85,9% a/a

### EBITDA

R\$ 60,2 mm | +14,4% a/a

Margem EBITDA: **31,8%**

### Lucro Líquido

R\$ 14,8 mm | +23,8% a/a

Margem Líquida: **7,8%**



**Maior centro de tratamento** de resíduos da América Latina

Volume de geração de Biogás  
**24.000 Nm<sup>3</sup>/h**

- **Gestão integrada** (transbordo, transporte, disposição final e tratamento)
- Oportunidades de crescimento com receita adicionais: **biogás, energia e créditos de carbono**
- Prazo da concessão: **2036**

**~50% da produção brasileira de Biometano** gerado de resíduos sólidos urbanos é derivada do Biogás **proveniente da planta da Ciclus Rio**



Início das operações e faturamento em **abril/24**

Coleta, varrição, transporte e reciclagem dos resíduos de **Belém-PA**

- **+2.300 colaboradores diretos**
- **250 equipamentos**
- Oportunidades de **receitas adicionais** após a construção do CTR

**+2,5 mil ton/dia**  
Destinação final

**R\$32,7 mm**  
Receita mensal

**~R\$23 mm/ano**  
Investimento médio

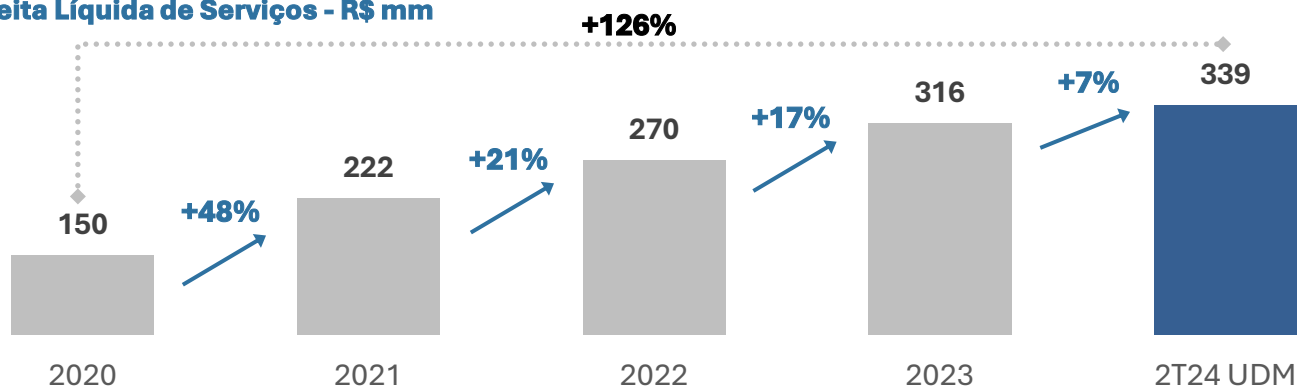
**30 anos (2054)**  
Prazo da concessão

# CS Brasil: Serviços de mobilidade e terceirização de frota com motorista para o setor público e empresas de economia mista

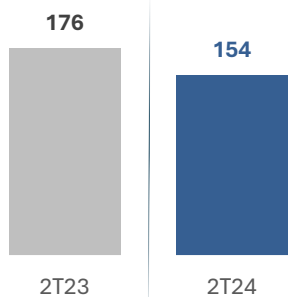


## Evolução do principal segmento da CS Brasil - Terceirização de frota com serviço de motorista

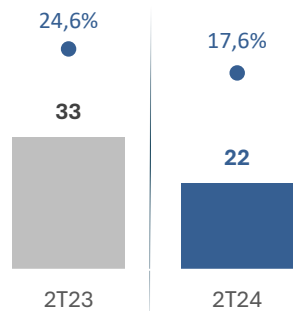
### Receita Líquida de Serviços - R\$ mm



### Receita Líquida - R\$ mm



### EBITDA e Margem<sup>1</sup> - R\$ mm



## Destaques

### Receita Líquida Total

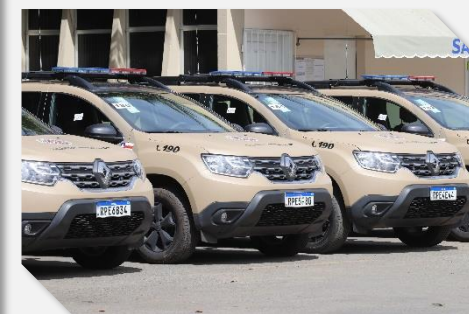
- Contratos de GTF Leves em migração da CS Brasil<sup>2</sup> e pelos desinvestimentos de duas concessões de transporte de passageiros em 2023

### Geração de caixa 2T24

- EBITDA<sup>3</sup> de R\$22 mm (-35% a/a) | Margem<sup>1</sup> EBITDA de 17,6%

### Lucro Líquido 2T24<sup>4</sup>

- Prejuízo de R\$0,5 mm como consequência de sua estrutura de capital

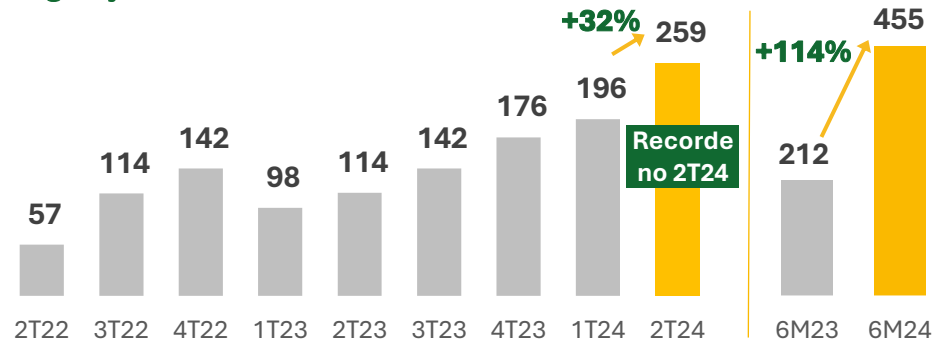


# BBC: Eficiência nas operações possibilita a continuidade do crescimento com qualidade da carteira de crédito

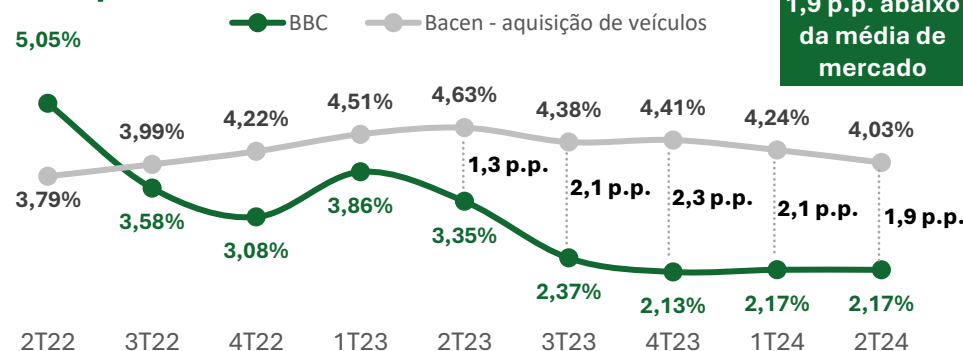


## Desenvolvimento do Banco Múltiplo

### Originação de Crédito - R\$ mm

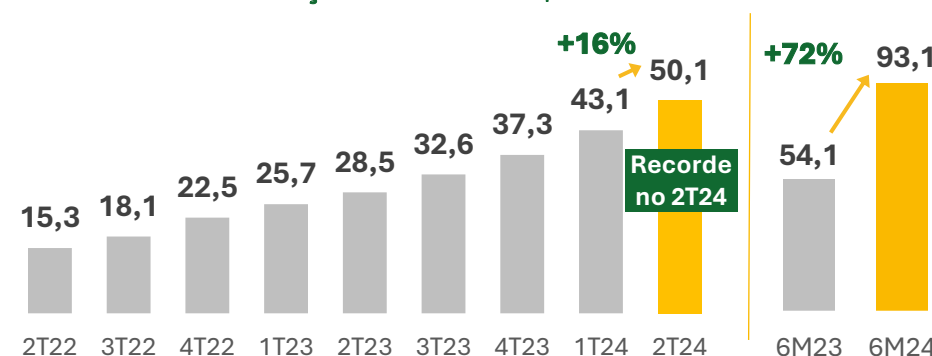


### Inadimplência - 90 dias



## Destaques

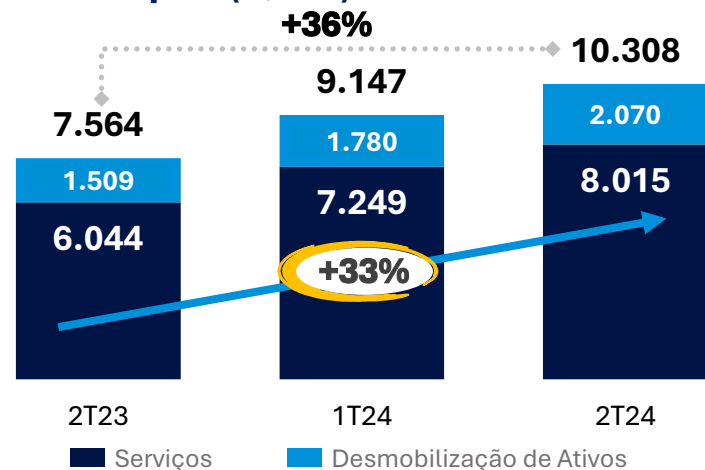
### Receita de intermediação financeira - R\$ mm



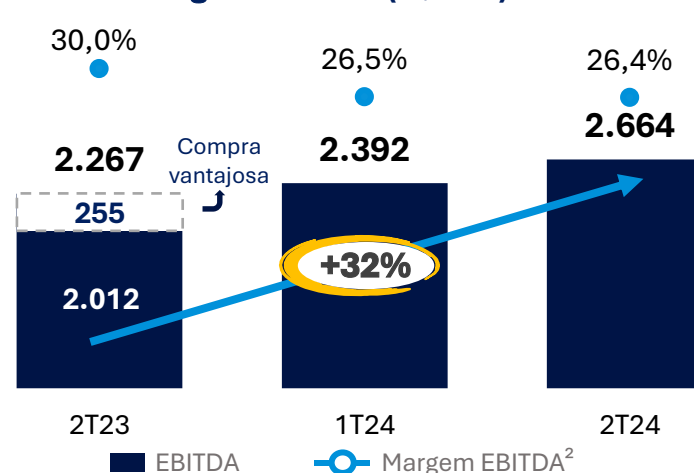
- Lucro Líquido:**
  - R\$3,2 mm no 6M24 (ante prejuízo de R\$5,8 mm no 6M23), o que demonstra a assertividade da estratégia de crescimento sustentável
- Carteira de Crédito:**
  - R\$ 1,2 bi no 2T24 (+38% vs. 1T24)
- Inadimplência acima de 90 dias de 2,17%**
- Índice de Basileia de 21,2% no 2T24 vs 29,3% no 1T24**



## Receita Líquida (R\$ mm)



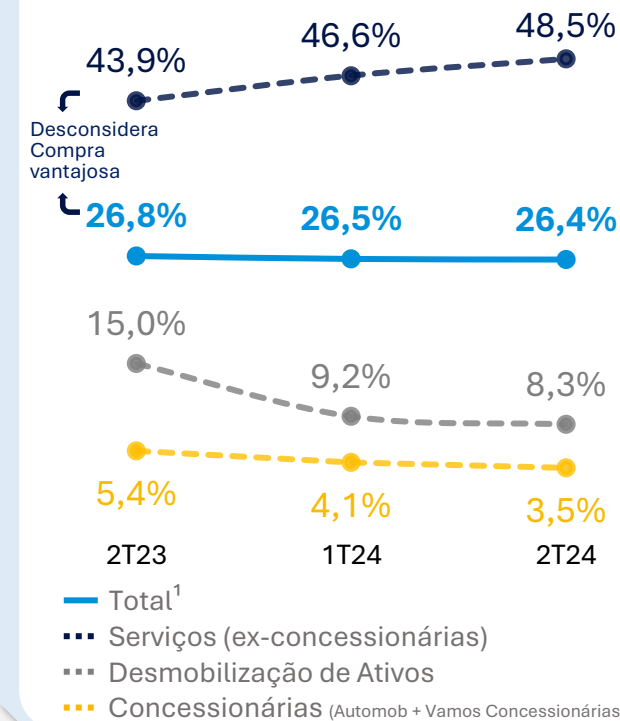
## EBITDA e Margem EBITDA<sup>1</sup> (R\$ mm)



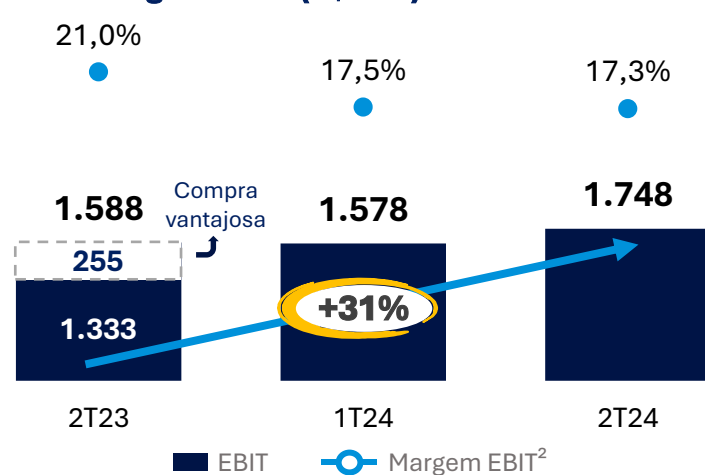
## Análise da Margem EBITDA Consolidada

- Margem de serviços em expansão (Eficiência)
- Normalização da margem de venda de veículos
- Crescimento das Concessionárias (Efeito mix)

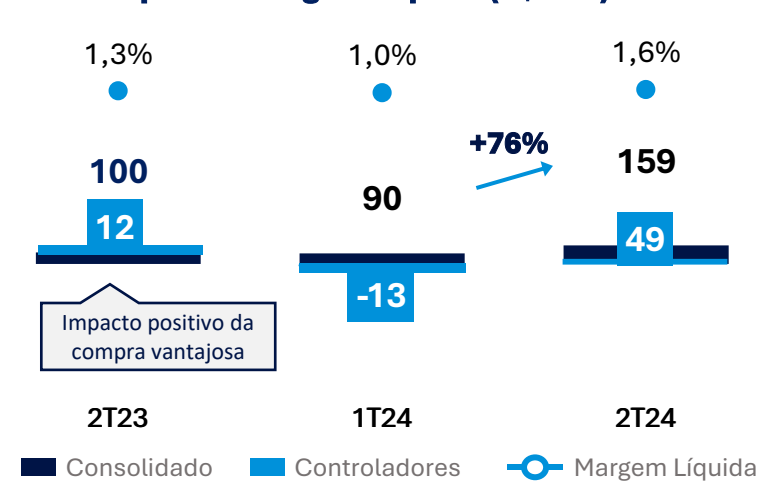
## Margem EBITDA



## EBIT e Margem EBIT<sup>1</sup> (R\$ mm)



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



# Consolidado e SIMPAR Holding:

## Posição de caixa robusta e perfil de dívida de longo prazo

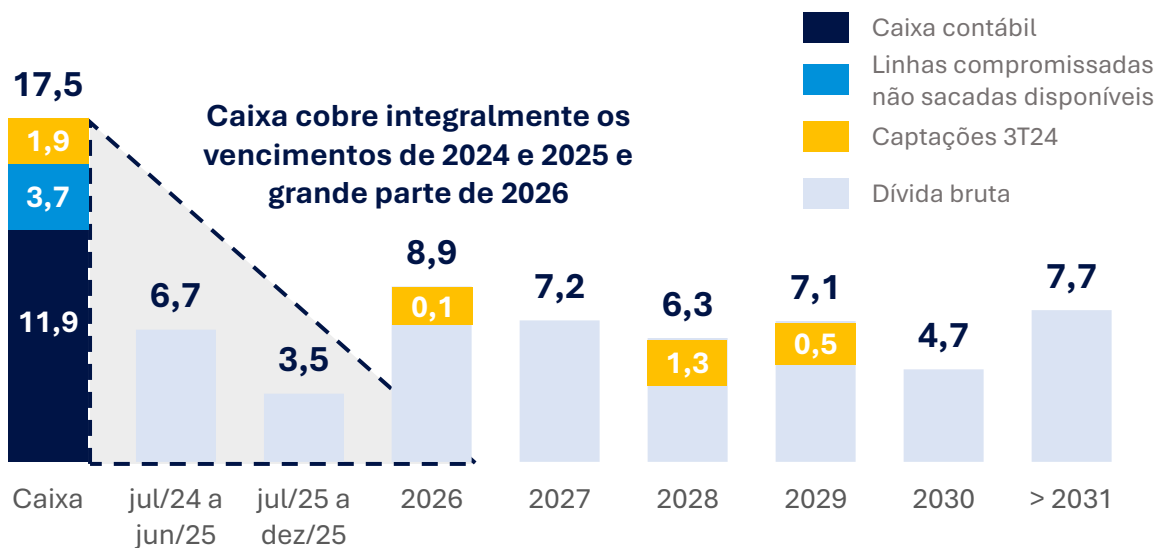
### Consolidado

Dívida Líquida <sup>1,2</sup>	<b>R\$37,0 bi</b>	Cobertura da dívida de curto prazo <sup>4</sup>	<b>2,6x</b>
Caixa <sup>3</sup>	<b>R\$17,5 bi</b>	Cobertura das amortizações	<b>~2026</b>
Prazo médio Dívida Líquida	<b>4,7 anos</b>	<b>FitchRatings</b> AAA(bra) local	<b>S&amp;P Global</b> brAA+ local
		<b>Moody's</b> AA+br local	

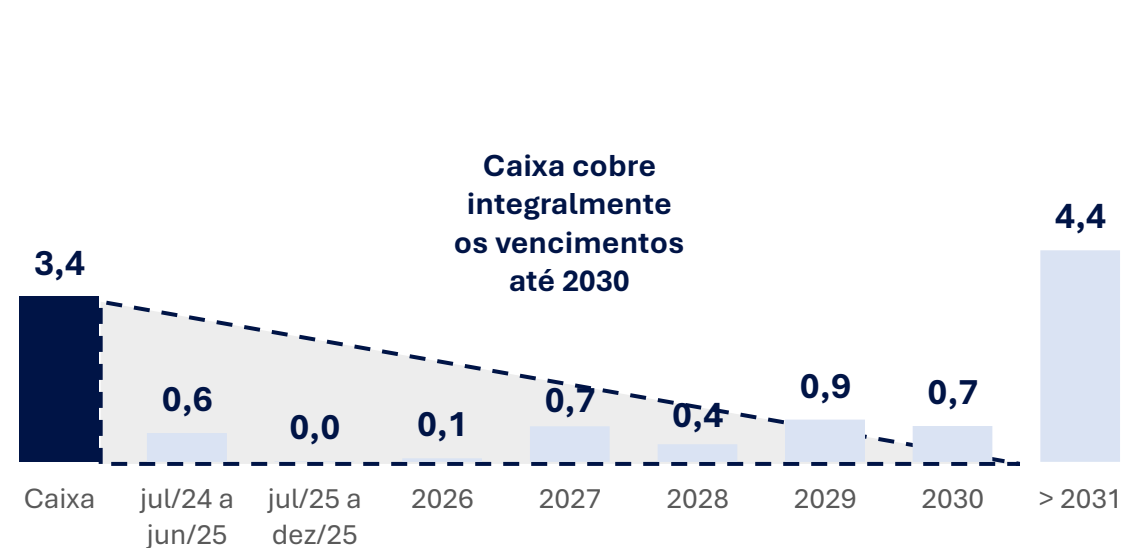
### Holding

Dívida Líquida <sup>2</sup>	<b>R\$3,3 bi</b>	Cobertura da dívida de curto prazo	<b>5,7x</b>
Caixa	<b>R\$3,4 bi</b>	Cobertura das amortizações	<b>~2030</b>
Prazo médio Dívida Líquida	<b>6,9 anos</b>	<b>FitchRatings</b> AAA(bra) local	<b>S&amp;P Global</b> brAA+ local
		<b>Moody's</b> AA+br local	

#### Cronograma de amortização da dívida 2T24 – R\$ bi



#### Cronograma de amortização da dívida 2T24 – R\$ bi

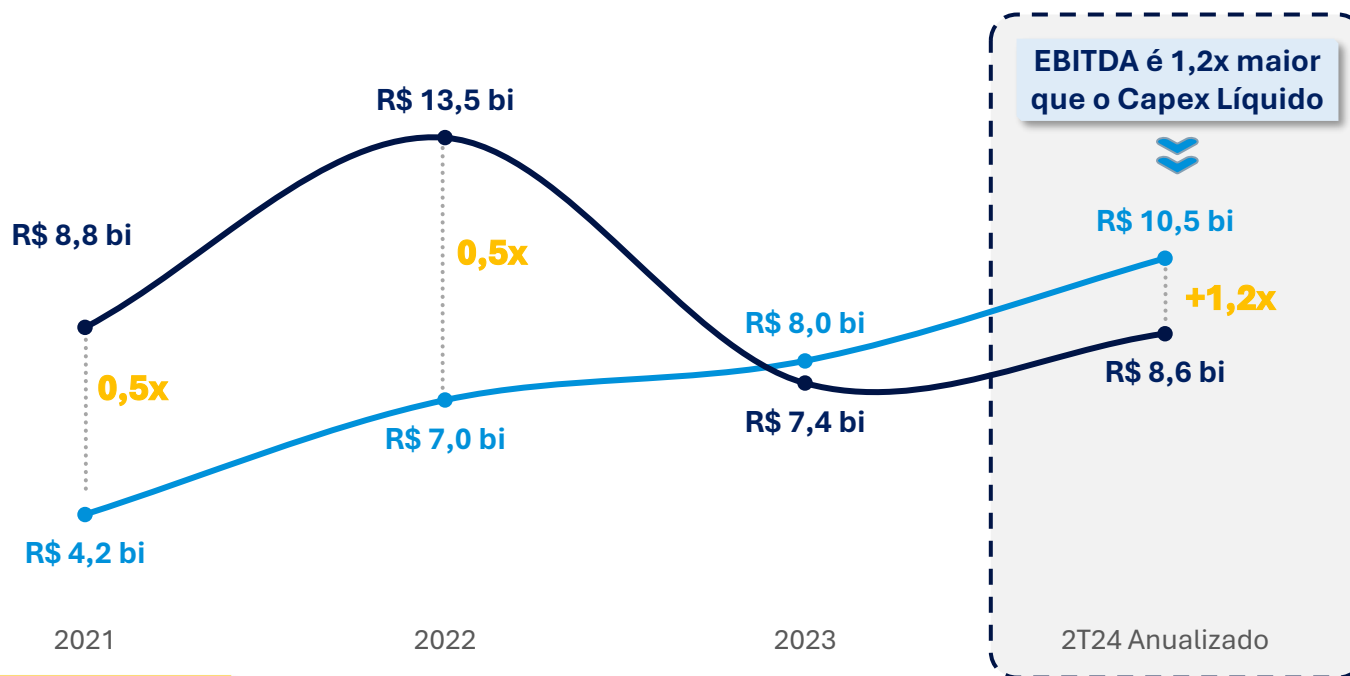


# Bases construídas implicam em menor representatividade do Capex Líquido para dar continuidade ao crescimento da geração de caixa

## Capex Líquido<sup>1</sup> menos representativo em relação ao EBITDA...

Consolidado - R\$ bi

■ EBITDA  
■ Capex Líquido

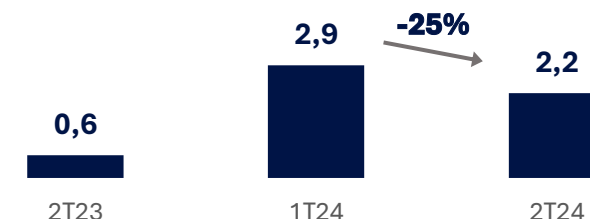


**EBITDA metade do Capex Líquido**

...embora grande parte dos investimentos realizados desde 2023 ainda não geraram 12 meses de caixa

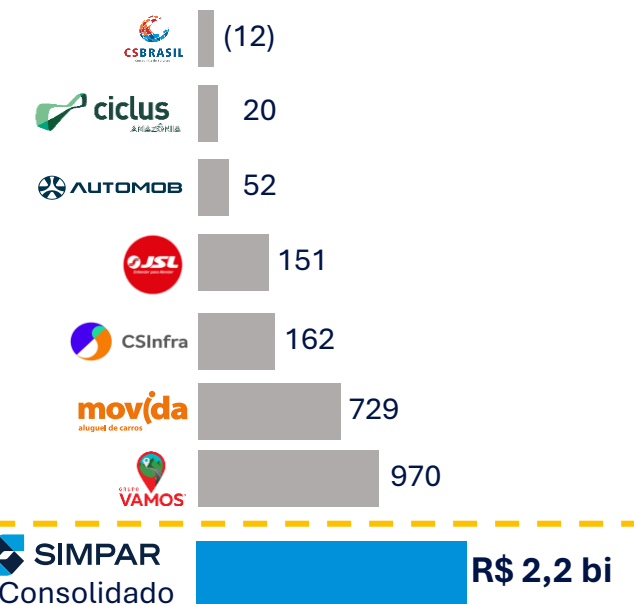
## Capex Líquido<sup>1</sup> Consolidado trimestral

R\$ bi



## Capex Líquido<sup>1</sup> 2T24 por empresa

R\$ mm



## Alavancagem do Negócio

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

**2,2x**  
Estável vs 1T24

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

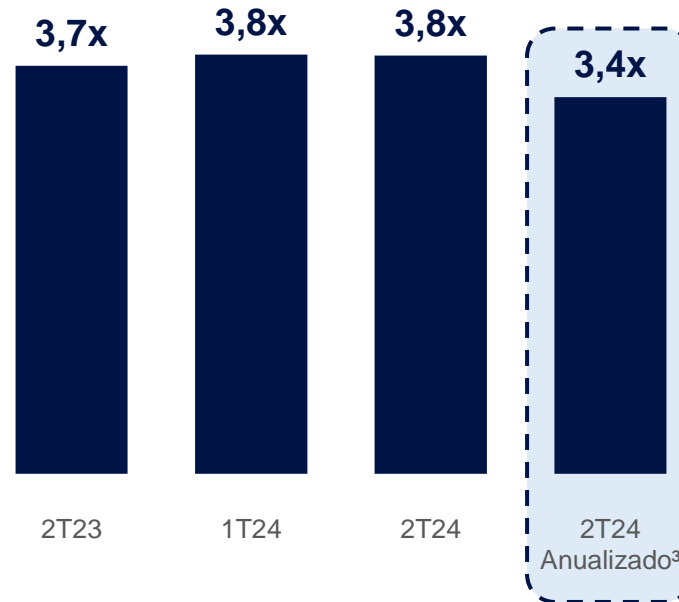
Sendo a Dívida Líquida do negócio:

- (=) Dívida Líquida consolidada do 2T24
- (-) Valor presente do saldo residual dos ativos a serem vendidos
- (+) Outras obrigações: Fornecedores de veículos, máq. e equip; floor plan; aquisições a pagar e cessão de direitos creditórios

## Alavancagem Consolidada – conforme Covenants

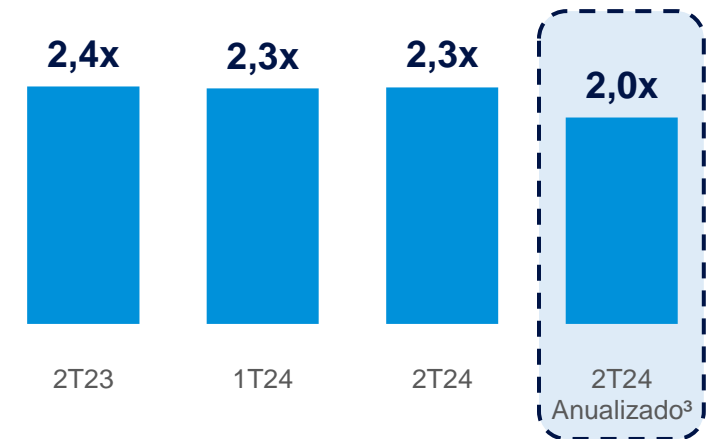
**Bonds**  
Dívida Líquida/EBITDA

Conceito: **Incorrência**<sup>1</sup>  
Índice máximo: **4,0x**



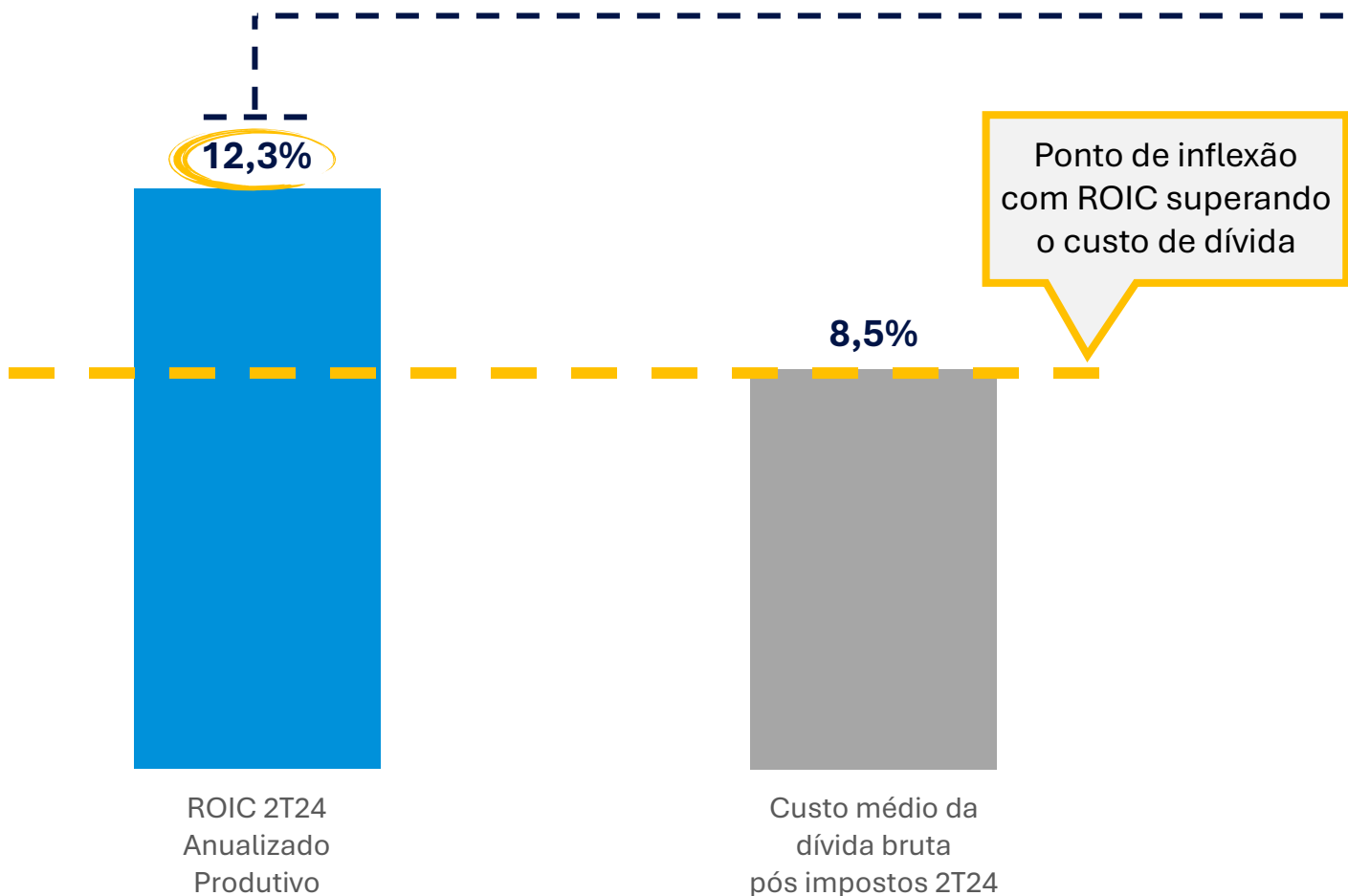
**Dívidas Locais**  
Dívida Líquida/EBITDA-A

Conceito: **Manutenção**<sup>2</sup>  
Índice máximo: **3,5x**





## ROIC Consolidado 2T24 anualizado



**O que é o ROIC Produtivo?**  
Exclui o capital empregado nas operações que ainda não impactaram nossa geração de receita

$$\text{R\$ 44,3 bi} - \text{R\$ 2,6 bi} = \text{R\$ 41,7 bi}$$



Capital investido 2T24

Ajustes<sup>1</sup>



Capital investido produtivo 2T24

$$\text{R\$ 41,8 bi} - \text{R\$ 3,0 bi} = \text{R\$ 38,8 bi}$$



Capital investido 1T24

Ajustes<sup>2</sup>



Capital investido produtivo 1T24

**Capital investido produtivo médio (2T24 vs 1T24)**

**R\$ 40,3 bi**

# SIMPAR: início da extração de valor confirma eficiência na execução e aponta para continuidade da evolução dos resultados



## Fundamentos sólidos: DNA de serviços, escala, capilaridade e presença

Gente, lojas, filiais, armazéns, **mix adequado de ativos** e **amplo portfólio de serviços** para se atender e se **antecipar às necessidades dos Clientes**, contribuindo para estabelecermos **contratos de longo prazo** e sua **fidelização**



## Opcionalidade do investimento com diversificação

Estrutura das empresas e **liderança em negócios** com **alto potencial de crescimento** asseguram a **opcionalidade do investimento** e fortalecimento do “**hedge**” frente a cenários cíclicos com **equilíbrio dos resultados**



## Eficiência e rentabilidade

Foco contínuo na **redução de custos e despesas**, eficiência no **giro do ativo** e **precificação adequada** para o **crescimento do Lucro** e do **retorno sobre o capital** de forma **sustentável**



## Estrutura de capital adequada

Estrutura de capital **sólida**, **caixa robusto** e **perfil alongado da dívida** para manter o equilíbrio da alavancagem



# SIMPAR

**SIMH**  
B3 LISTED NM



## Muito Obrigado

### Relações com Investidores

Tel: +55 (11) 2377-7178

E-mail: [ri@simpar.com.br](mailto:ri@simpar.com.br)

Site: [ri.simpar.com.br](http://ri.simpar.com.br)





# SIMPAR

**SIMH**  
B3 LISTED NM



## Q&A

### Perguntas e Respostas



# Anexo I: Reconciliação EBITDA e EBIT

## SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	▲ A / A	▲ T / T	UDM
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>99,9</b>	<b>90,1</b>	<b>158,8</b>	<b>+59,0%</b>	<b>+76,3%</b>	<b>(579,7)</b>
Prejuízo de operações descontinuadas	-	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	1.481,3	1.476,9	1.509,5	+1,9%	+2,2%	6.088,4
IR e contribuição social	6,9	10,9	79,5	+1055,2%	+628,2%	(223,3)
Depreciação e Amortização	597,5	713,0	812,5	+36,0%	+14,0%	3.111,6
Amortização (IFRS 16)	81,9	100,6	103,9	+27,0%	+3,3%	396,2
<b>EBITDA Contábil</b>	<b>2.267,5</b>	<b>2.391,5</b>	<b>2.664,3</b>	<b>+17,5%</b>	<b>+11,4%</b>	<b>8.793,1</b>
JSL - Mais valia de aquisições	(254,8)	6,8	2,7	-	-	5,1
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	(151,7)	-	-	(151,7)
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	-	-	3,6	-	-	3,6
Movida - Projetos estratégicos e reestruturação de lojas	-	-	-	-	-	22,3
Movida - Reclassificação de carros vendidos e ajuste no valor residual da frota	-	-	-	-	-	404,3
Vamos - Impacto Rio Grande do Sul	-	-	19,3	-	-	19,3
Vamos - Incremento PDD extraordinário	-	-	78,6	-	-	78,6
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	(7,8)	-	-	(7,8)
Ciclus - Gastos não recorrentes	12,8	0,5	-	-	-	16,3
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>2.025,5</b>	<b>2.398,8</b>	<b>2.609,1</b>	<b>+28,8%</b>	<b>+8,8%</b>	<b>9.183,2</b>

## SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do EBIT (R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	▲ A / A	▲ T / T	UDM
<b>EBIT Contábil</b>	<b>1.588,1</b>	<b>1.578,0</b>	<b>1.747,9</b>	<b>+10,1%</b>	<b>+10,8%</b>	<b>5.285,3</b>
JSL - Amortização PPA	6,4	16,2	19,9	-	-	71,7
JSL - Mais valia de aquisições	(254,8)	6,8	2,7	-	-	5,1
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	(151,7)	-	-	(151,7)
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	-	-	3,6	-	-	3,6
Movida - Projetos estratégicos e reestruturação de lojas	-	-	-	-	-	22,3
Movida - Ajuste no valor residual da frota	-	-	-	-	-	390,9
Movida - Mais valia das aquisições	-	-	-	-	-	139,2
Movida - Rio Grande do Sul	-	-	26,9	-	-	26,9
Vamos - Rio Grande do Sul	-	-	19,3	-	-	19,3
Vamos - Incremento PDD extraordinário	-	-	78,6	-	-	78,6
Automob - Amortização de PPA	-	5,2	4,7	-	-	9,9
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	(7,8)	-	-	(7,8)
Ciclus - Gastos não recorrentes	12,8	0,5	-	-	-	16,3
<b>EBIT Ajustado</b>	<b>1.352,4</b>	<b>1.606,7</b>	<b>1.744,1</b>	<b>+29,0%</b>	<b>+8,6%</b>	<b>5.909,6</b>

## Anexo II: Reconciliação EBIT e Lucro Líquido

### SIMPAR - Consolidado

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	▲ A / A	▲ T / T	UDM
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>99,9</b>	<b>90,1</b>	<b>158,8</b>	<b>+59,0%</b>	<b>+76,3%</b>	<b>(579,7)</b>
JSL - Amortização PPA	4,2	10,7	13,1	-	-	47,3
JSL - Mais valia de aquisições	(168,1)	4,5	1,8	-	-	3,4
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	(100,1)	-	-	(100,1)
JSL - Fee pré pagamento	-	-	8,5	-	-	8,5
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativo	-	-	2,4	-	-	2,4
Movida - Excedente de crédito de PIS/COFINS	-	-	-	-	-	-
Movida - Projetos estratégicos e reestruturação de lojas	-	-	-	-	-	14,7
Movida - Ajuste no valor residual da frota	-	-	-	-	-	263,5
Movida - Mais valia das aquisições	-	-	-	-	-	122,7
Movida - Liquidação antecipada de dívidas	-	-	-	-	-	30,9
Movida - Imposto de renda diferido de incorporação de adquiridas	-	-	-	-	-	52,0
Movida - Término dos contratos de swap	-	13,1	17,3	-	-	30,4
Movida - Rio Grande do Sul	-	-	20,2	-	-	20,2
Vamos - Rio Grande do Sul	-	-	12,7	-	-	12,7
Vamos - Incremento PDD extraordinário	-	-	51,9	-	-	51,9
Automob - Amortização de PPA	-	3,5	3,1	-	-	6,5
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	(5,2)	-	-	(5,2)
Ciclus - Gastos não recorrentes	8,4	0,3	-	-	-	10,8
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>(55,6)</b>	<b>122,2</b>	<b>184,7</b>	<b>-</b>	<b>+51,2%</b>	<b>(7,0)</b>



# SIMPAR

**SIMH**  
B3 LISTED NM



## 2Q24 Results

August 09, 2024



# Disclaimer

The purpose of this Earnings Release is to detail the financial and operating results of **SIMPAR S.A.** for the **second quarter of 2024**.

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.



# A Holding company that controls, guides and supports independent companies with diversified positioning in key sectors of the economy



## Leadership

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

## Management Model

Companies with **independent management** and business focus to ensure **agility**

## Expansion

Presence in **high-growth** segments and **key economic sectors**

## Diversification

Participation in **80% of the economic sectors** (multiple **customers, contracts** and **services**)

## Customers

**DNA of services** with **~75% of EBITDA<sup>2</sup>** from **long-term contracts**

## Assets

**Quality and high liquidity** of assets favor the secondary market sales cycle

## Capital Structure

**Strong** cash position and **long term** debt

## Strategic Planning

**Ensure** the efficient **execution** of the planning defined by the **Boards of Directors**

## UNIQUE MANAGEMENT MODEL AND IRREPLICABLE ECOSYSTEM

**Foundations built**

**+54 thousand** Employees aligned with our Culture and Values

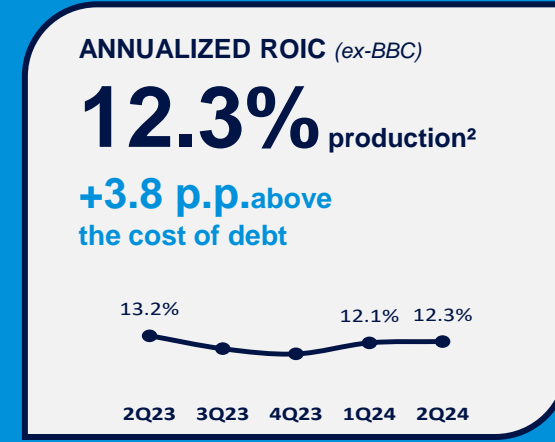
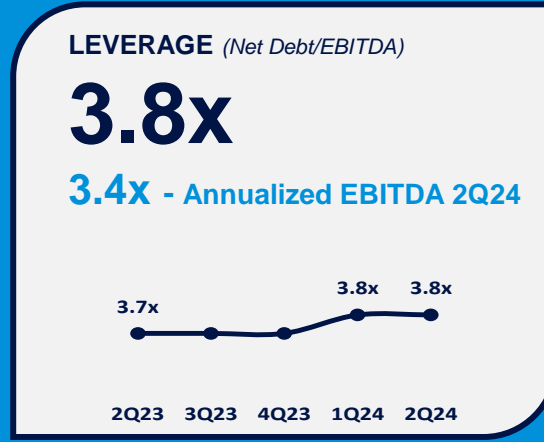
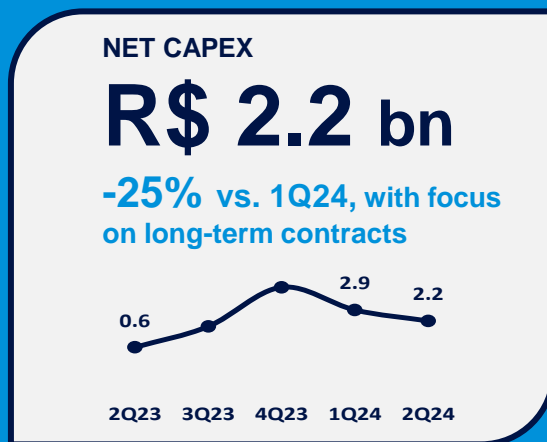
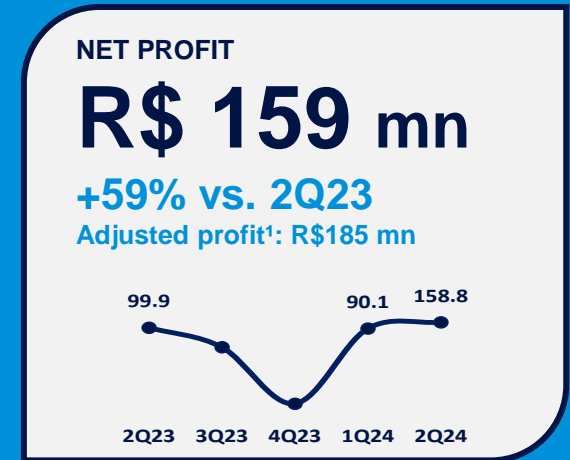
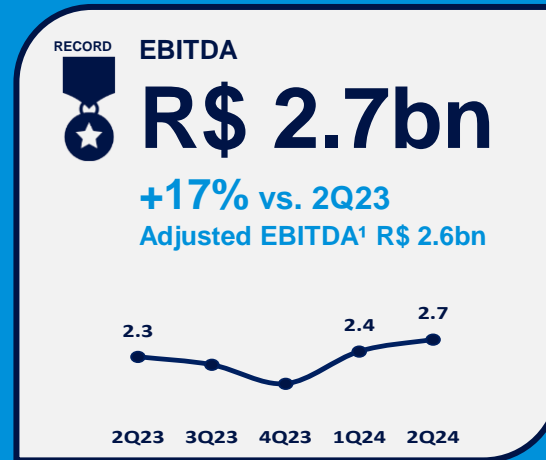
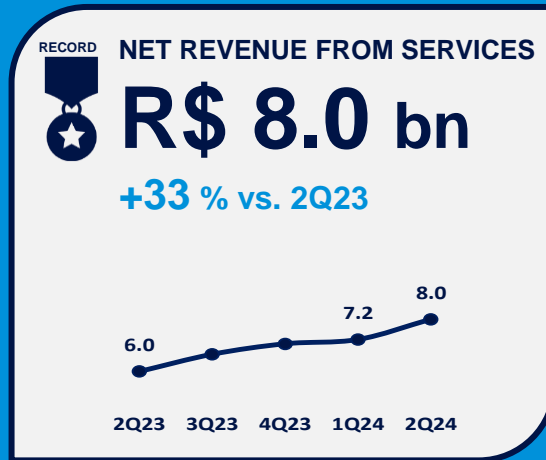
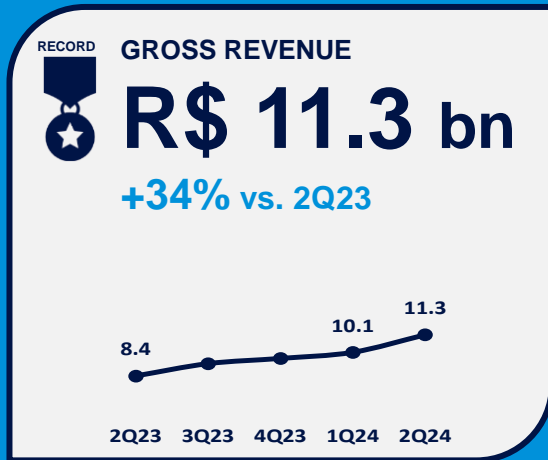
## Governance

**5** Boards of Directors  
**4** Companies listed on the Novo Mercado

**+1.000** Customer service<sup>1</sup> locations

**+330 thousand** Operating Assets

**1.5mn m<sup>2</sup>** Storage capacity



Notes: (1) Reconciliation of EBITDA and Adjusted Net Income in the exhibits; (2) Includes (i) JSL's projects under implementation of R\$0.3 billion, (ii) assets paid for in the implementation of Movida's GTF of R\$0.2 billion, (iii) inventory paid for by Vamos dealerships of R\$0.8 billion, (iv) inventory paid for by Automob of R\$0.6 billion, (v) capital invested in CS Infra of R\$0.7 billion; (2) Includes (i) projects under implementation by JSL of R\$0.3 billion, (ii) excess inventory for rental by Vamos of R\$0.2 billion, (iii) assets paid for in the implementation of Movida's GTF of R\$0.4 billion, (iv) inventory paid for by Vamos dealerships of R\$0.8 billion, (v) inventory paid for by Automob of R\$0.6 billion, (vi) capital invested in CS Infra of R\$0.6 billion

# JSL: Consistent business model with revenue growth and sustained margins



## 2Q24 Financial Highlights

Net Revenue	Adjusted EBITDA <sup>1</sup>	Adjusted Net Income <sup>1</sup>
R\$2,143 million   +16.5% y/y	R\$ 398 mn   +11.1% p/a EBITDA Margin: <b>19.2%</b>   -0.9 p.p. y/y	R\$ 33 mn   -+20.2% p/a Net Margin: <b>1.5%</b>   -0.7 p.p. y/y



## Main deliveries of 2Q24

Consistent Growth	Growth	»»	• Organic growth of <b>13% y/y</b> (without IC and FSJ)
	Transformation of acquisitions		• FSJ example: <b>+40% growth y/y</b>
	+R\$1.3 billion new contracts		• <b>Quality and independent management model</b> of the companies, combined to <b>JSL's scale and access to capital</b>
Returns	Margins and profitability	»»	• <b>Major projects</b> have incurred up-front costs and will <b>drive results in the coming quarters</b>
			• <b>Individualized contract management</b> for accurate pricing
Strategic Planning	Diversification	»»	• <b>Discipline and agility</b> in operational adjustments
	Addressable growth		• <b>Appropriate capital allocation</b>
People	+32 thousand employees	»»	• Multiple avenues of <b>organic growth</b> added to the <b>acquisition</b> of good companies
			• <b>Market share</b> of the 10 largest companies: <b>2.1%</b> Brazil   <b>34%</b> USA   <b>32%</b> Europe
			• <b>Dedicated people</b> and <b>prepared to ensure quality and efficiency in contract management.</b>



Notes: (1) Figures adjusted as disclosed by JSL, see exhibits

# Movida: New cycle: - start of value extraction confirms the quality of execution and points to further continued evolution of results



## 2Q24 Financial Highlights

Net Revenue from Services	EBITDA	Adjusted Net Income <sup>1</sup>
R\$ 1,608 mn   +30.3% p/a	R\$ 1,149 mn   +29.2% y/y EBITDA Margin: <b>69.9%</b>   +5.6 p.p. y/y	R\$ 80 mn   -R\$16 mn in 2Q23 Net Margin: <b>2.3%</b>



## Main deliveries of 2Q24

<b>GTF</b>	Prioritization of capital allocation	»»»	<b>61%</b> of total gross rental assets in 2Q24	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li>• More <b>profitability</b> and stability</li> </ul>
<b>RAC</b>	New phase of tariff adjustment	»»»	<b>4%</b> monthly yield in 2Q24, +0.5 p.p. year-on-year	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Repricing</b> up to guidance of <b>4.2%</b></li> </ul>
<b>Used Cars</b>	Productivity gains	»»»	<b>41 cars sold</b> per store and reduction of discount against the FIPE table	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Improve inventory mix</b></li> <li>• <b>Greater liquidity</b></li> </ul>
<b>Liability management</b>	Debt profile enables value creation	»»»	Lowest cost of debt ~ <b>CDI + 2.1 p.a.</b>	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Deleveraging</b> through <b>operating cash generation</b></li> </ul>
<b>Focus on profitability</b>	Sequential growth in net profit	»»»	Net profit of <b>R\$80 mn</b> in 2Q24 vs. R\$61 mn in 1Q24	— — →	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Increased</b> revenue per car</li> <li>• <b>Reduction</b> of costs and expenses</li> <li>• <b>Growth</b> of margin and turnover</li> </ul>



Notes: (1) Figures adjusted as disclosed by Movida, see exhibits

# Vamos: Rental growth and profitability contribute to consistent results in a still underexplored market in Brazil

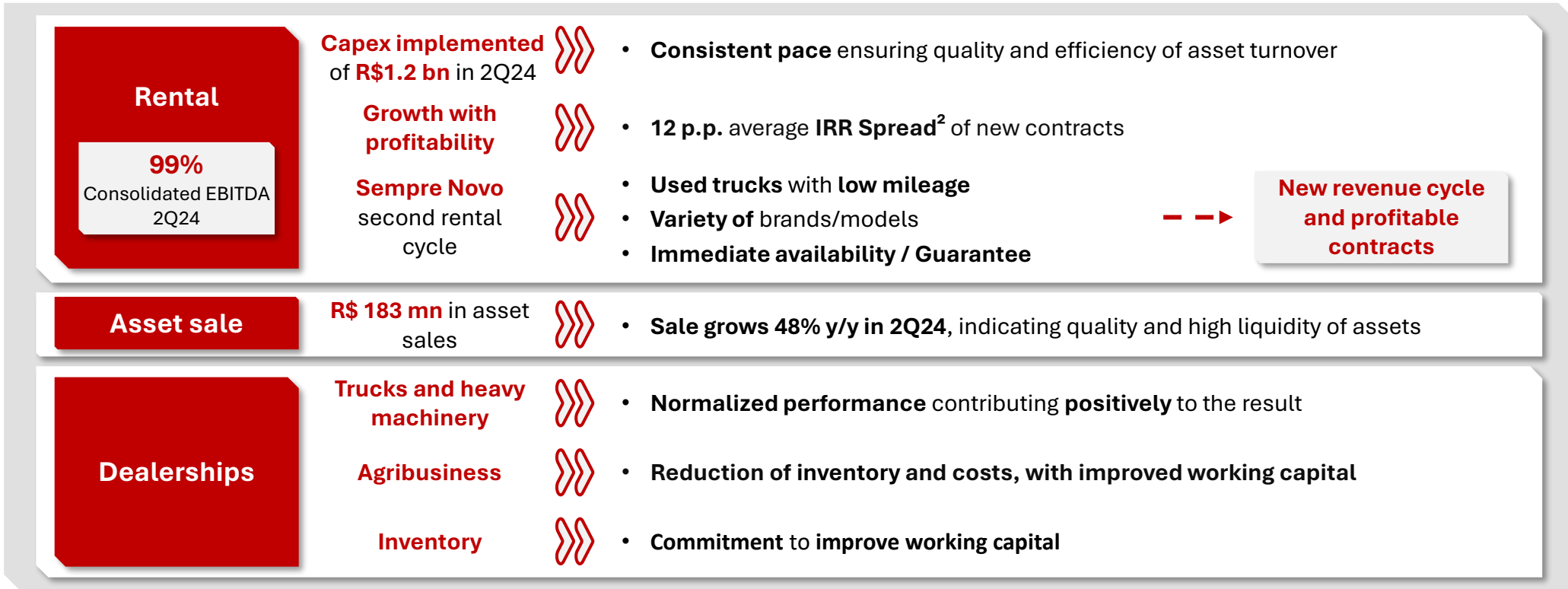


## 2Q24 Financial Highlights

Net Revenue	Adjusted EBITDA <sup>1</sup>	Adjusted Net Income <sup>1</sup>
R\$ 1,883 mn   +28.2% p/a	R\$ 876 mn   +31.6% p/a EBITDA Margin: <b>46.5 %</b>   +1.2 p.p. y/y	R\$ 205 mn   +92.7% p/a Net Margin: <b>10.9%</b>   +3.6 p.p.



## Main deliveries of 2Q24



Notes: (1) Adjusted figures as disclosed by Vamos, see exhibits; (2) IRR - cost of debt after tax at the end of 2Q24

# Automob: Consolidation and transformation of the dealership sector



## Financial highlights LTM 2Q24 Pro forma<sup>1</sup>

Net Revenue	Adjusted EBITDA <sup>2</sup>	Adjusted Net Income <sup>2</sup>
R\$ 9.3 billion   +34.1% vs 2023	R\$ 431 mn   +12.9% p/a EBITDA Margin: <b>4.6%</b>   -0.9 p.p. vs 2023	R\$ 78 mn   -+69.7% p/a Net Margin: <b>0.8%</b>   +0.1 p.p.



## Main deliveries of 2Q24

**Growth  
in 2Q24**

<b>NEW</b>	»»	• <b>RECORD</b> of <b>8.5 thousand</b> vehicles sold in 2Q24 (+15.9% vs. 2Q23)
<b>USED CARS</b>	»»	• <b>RECORD</b> of <b>7.7 thousand</b> vehicles sold in 2Q24 (+23.8% vs. 2Q23)
<b>Used/new vehicle ratio</b>	»»	• <b>0.9x</b> in LTM 2Q24 Pro forma → Target is <b>1.3x</b> (pre-M&As)
<b>F&amp;I &amp; After sales</b>	»»	• F&I grows <b>24.9%</b> y/y in 2Q24 • After Sales grows <b>13.4%</b> y/y in 2Q24

**Value creation  
levers**

<b>Synergies</b>	»»	• <b>Unifying operations and improving processes</b> to <b>reduce</b> administrative and financial <b>costs</b>
<b>Increased profitability per store</b>	»»	• <b>Generating additional revenue</b> by <b>increasing the volume of used and new F&amp;I and After Sales products and services</b>

**We have yet to capture organic synergies and economies of scale through higher sales per store**

**120**  
Stores

**23**  
Cities  
**5**  
States

**28**  
Brands

Notes: (1) Combined figures fully include the operations of Original, UAB Motors, Sagamar, Autostar, Green, Nova Quality, Alta and Best Points. The figures exclude the possible effects of the application of business combination accounting standards, which may be different when they are applied; (2) Adjusted figures exclude one-time tax credits, non-recurring administrative expenses and PPA amortization (only in Net Profit)

# CS Infra: Portfolio of high-quality pre-operational assets with strong potential for future returns



**CONCESSION  
PRE-OPERATIONAL**



Completion of works  
**1st half of 2025**



## Strategic location - Aratu-BA:

- **ATU12: Fertilizer** producers (distance ~25km)
- **ATU18: Grain** exporters (MATOPIBA)
- Alternative to ports with higher logistical costs (distance and occupation)

- **Volume guarantee** via **take or pay** (large contracts already signed)
- **CAPEX defined and in execution: ~R\$800 mn** (half already disbursed)
- **Financing contracted: IPCA +2.35% p.a.**



## Transformation of port terminals

	Before the construction:	After the construction:
INFRASTRUCTURE	Equipments from the <b>70's</b>	<b>Latest generation</b> equipments
CAPACITY	<b>1.7 mn/ton p.a.</b>	<b>12.0 mn/ton p.a.</b>
STORAGE	<b>100 k ton</b>	<b>270 k ton</b>
SHIPS	<b>60,000 DWT</b> (Handysize)	<b>120,000 DWT</b> (post Panamax)
EBTIDA	2Q24 LTM - <b>R\$12 mn</b>	2026 - <b>R\$180-250 mn</b> Guidance



**CONCESSION  
PRE-OPERATIONAL**



- **Revenue:** monthly **revenues** of R\$0.7 million started to be recognized in 2Q24, in addition to retroactive revenue of R\$4.6 million
- **Works:** revitalization of the **historic center of Cuiabá** since Sep/23, with the **modernization** of the municipal market



Guidance  
EBITDA 2026:



**R\$55 mn to  
R\$60 mn**



- **Financial Highlights 2Q24:**
  - Net Revenue from Services **R\$13 mn**
  - EBITDA: **R\$ 6 mn** | EBITDA margin: **43.6%**
- Inauguration of the fourth and final toll plaza in April/24, allowing 100% of the plazas to operate



- **Start of operation of the last corridor** (West Corridor) in May/24 after **completion of works in April/24**

# Ciclus Ambiental: Long-term contracts to transform waste into resilient revenue for sustainable value creation



## 2Q24 Financial Highlights

### Net Revenue

R\$ 189.3 mn | +85.9% y/y

### EBITDA

R\$ 60.2 mm | +14.4% y/y

EBITDA Margin: **31.8%**

### Net Income

R\$ 14.8 mm | +23.8% y/y

Net Margin: **7.8%**



**Largest waste treatment center** in Latin America

Biogas generation volume  
**24,000 Nm<sup>3</sup>/h**

- **Integrated management** (transportation, final disposal and treatment)
- Growth opportunities with additional revenue: **biogas, energy and carbon credits**
- Concession term: **2036**

**~50% of Brazilian biomethane production** from municipal solid waste comes from biogas **at Ciclus Rio plant**



Start of operations and billing in **April/24**

Collecting, sweeping, transporting and recycling waste from **Belém-PA**

- **+2,300 direct employees**
- **250 pieces of equipment**
- Opportunities for **additional revenues** after the construction of the WTC

**+2.5 k ton/day**

Final disposal

**~\$23 mn/year**

Average investment

**R\$32.7 mn**

Monthly revenue

**30 years (2054)**

Concession term

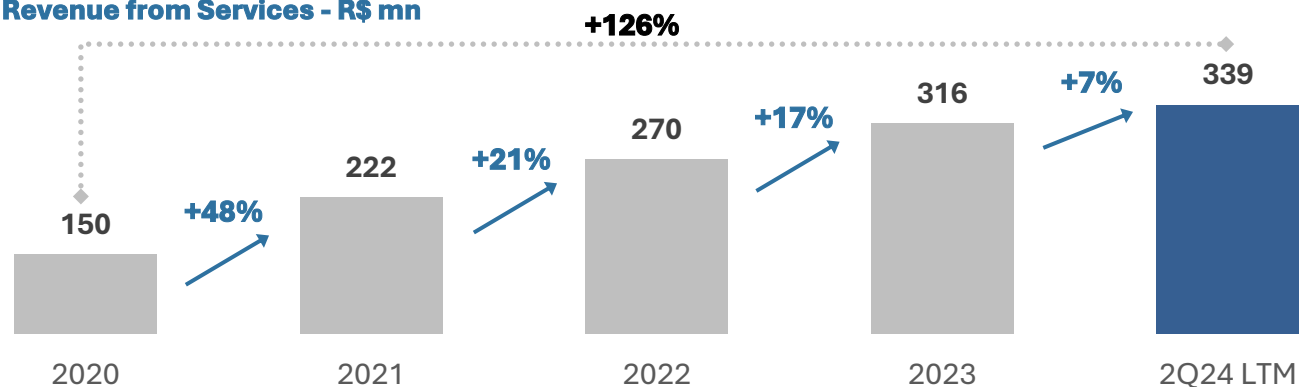


# CS Brasil: Mobility services and fleet outsourcing with driver services for the public sector and mixed-ownership companies

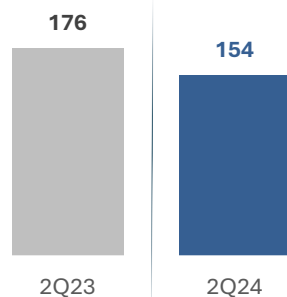


## Evolution of CS Brasil's main segment - Fleet outsourcing with driver services

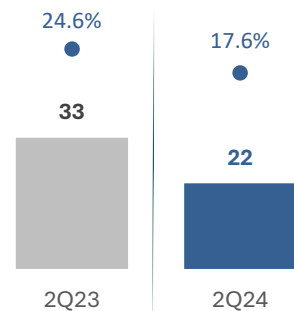
### Net Revenue from Services - R\$ mn



### Net Revenue – R\$ mn



### EBITDA and Margin<sup>1</sup> - R\$ mn



## Highlights

### Total Net Revenue

- Contracts for Light GTFs migrating from CS Brasil<sup>2</sup> and the divestment of two passenger transport concessions in 2023

### Cash generation 2Q24

- EBITDA<sup>3</sup> of R\$22 mn (-35% y/y) | EBITDA Margin<sup>1</sup> of 17.6%

### Net Income 2Q24<sup>4</sup>

- Loss of R\$0.5 mn as a result of its capital structure

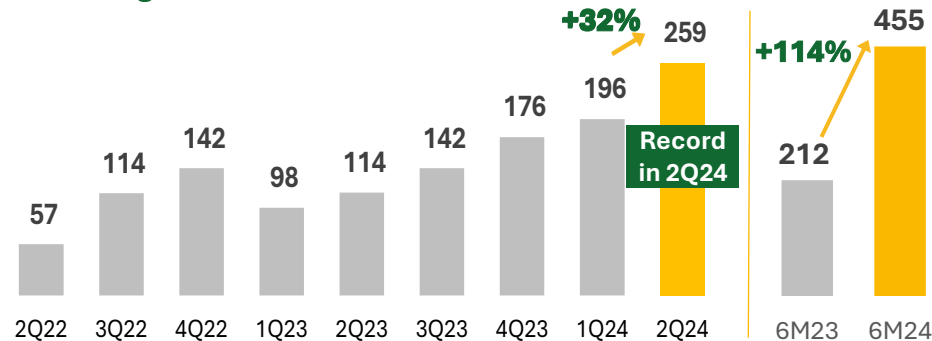


# BBC: Efficient operations combining growth with a high-quality loan portfolio

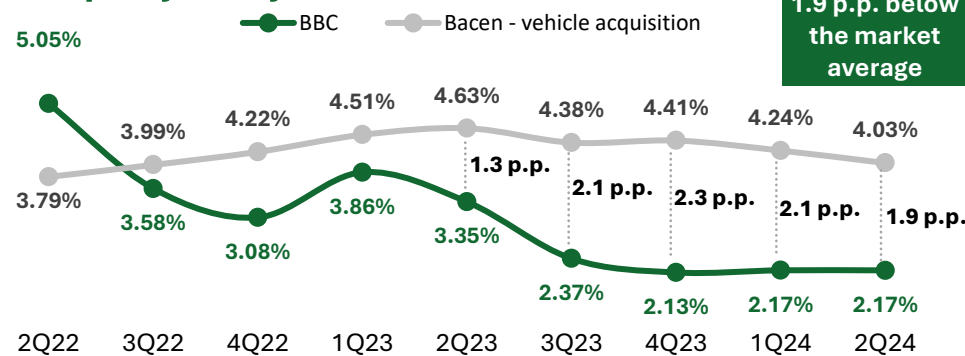


## Development of the Multiple Bank

### Credit Origination - R\$ mn

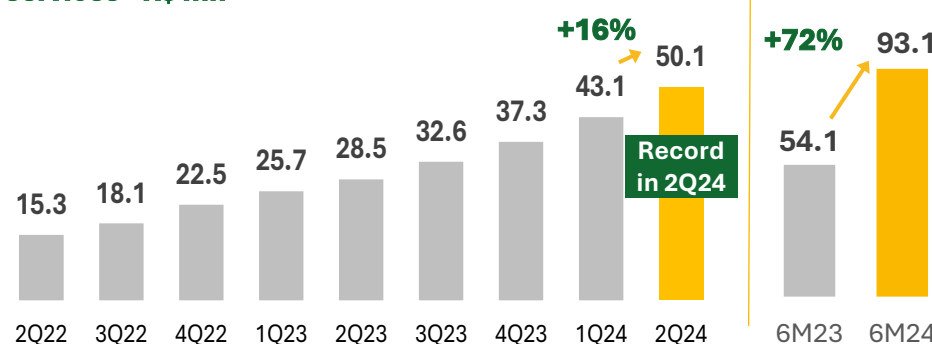


### Delinquency - 90 days



## Highlights

### Revenue from financial intermediation services - R\$ mn

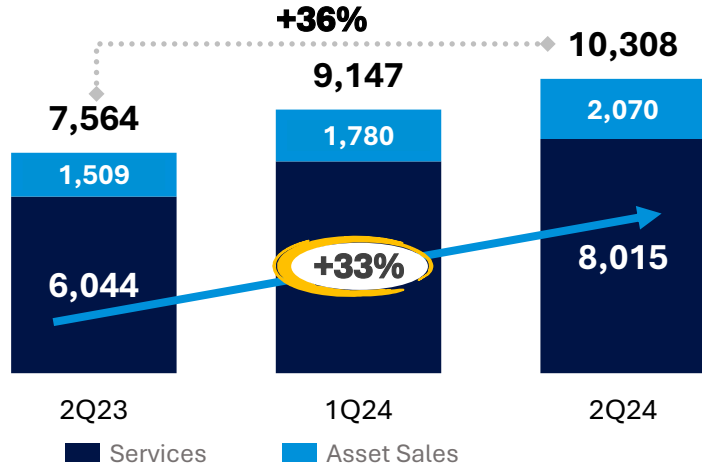


- **Net Income:**
  - R\$3.2 mn in 6M24 (compared to a loss of R\$5.8 mn in 6M23), which demonstrates the correct sustainable growth strategy
- **Credit Portfolio**
  - R\$ 1.2 bn in 2Q24 (+38% vs. 1Q24)
- **Delinquency over 90 days of 2.17%**
- **Basel Index of 21.2%** in 2Q24 vs 29.3% in 1Q24

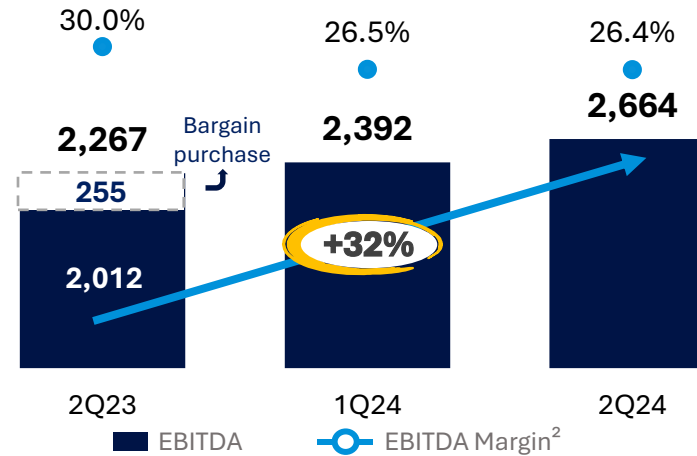


# Consolidated: Financial Highlights

## Net Revenue (R\$ mn)



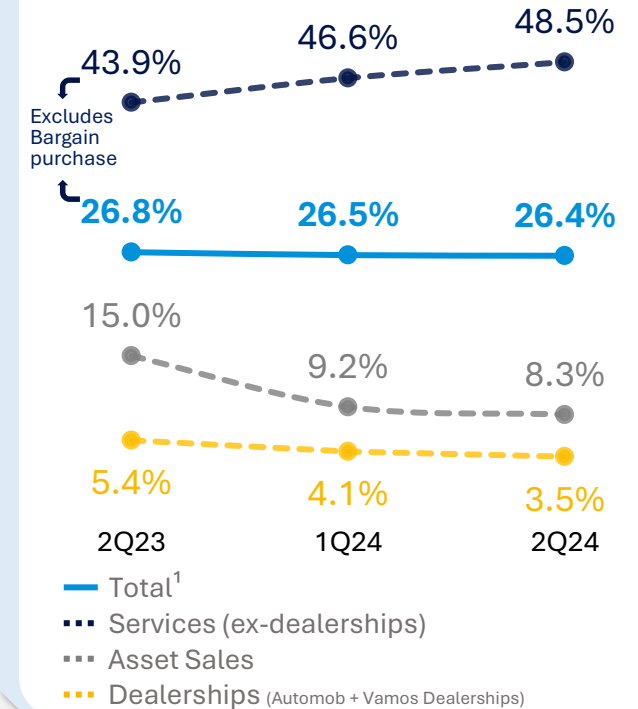
## EBITDA and EBITDA Margin<sup>1</sup> (R\$ mn)



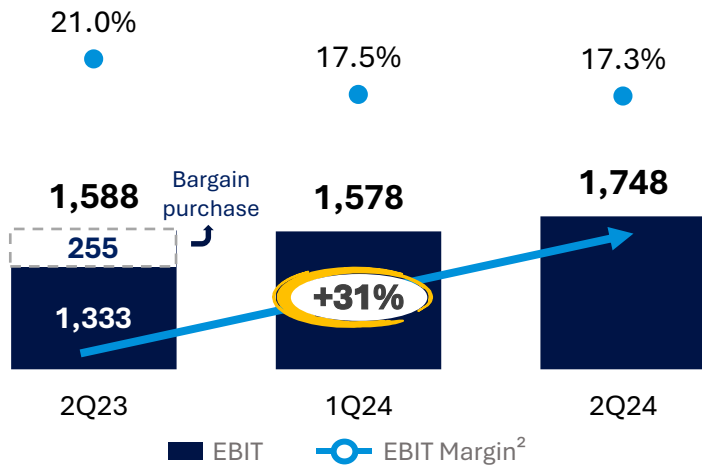
## Consolidated EBITDA Margin Analysis

- Expanding service margin (Efficiency)
- Normalized vehicle sales margin
- Growth of Dealerships (Mix Effect)

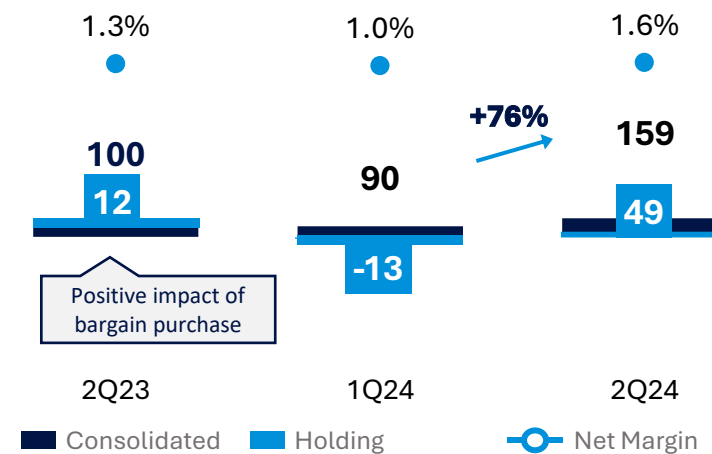
## EBITDA Margin



## EBIT and EBIT Margin<sup>1</sup> (R\$ mn)



## Net Income and Net Margin (R\$ mn)

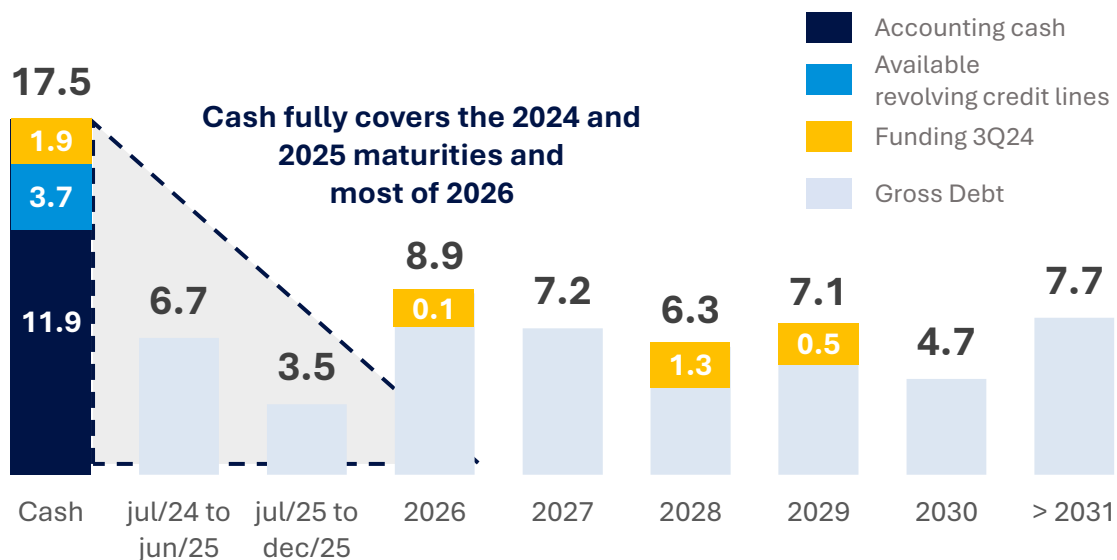


# Consolidated and SIMPAR Holding: Strong cash position and long-term debt profile

## Consolidated

Net Debt <sup>1,2</sup> <b>R\$37.0 bn</b>	Short-term debt coverage <sup>4</sup> <b>2.6x</b>
Cash <sup>3</sup> <b>R\$17.5 bn</b>	Amortization coverage <b>~2026</b>
Average Term Net Debt <b>4.7 years</b>	<b>FitchRatings</b> <b>AAA(bra) local</b> <b>S&amp;P Global</b> <b>brAA+ local</b> <b>MOODY'S</b> <b>AA+br local</b>

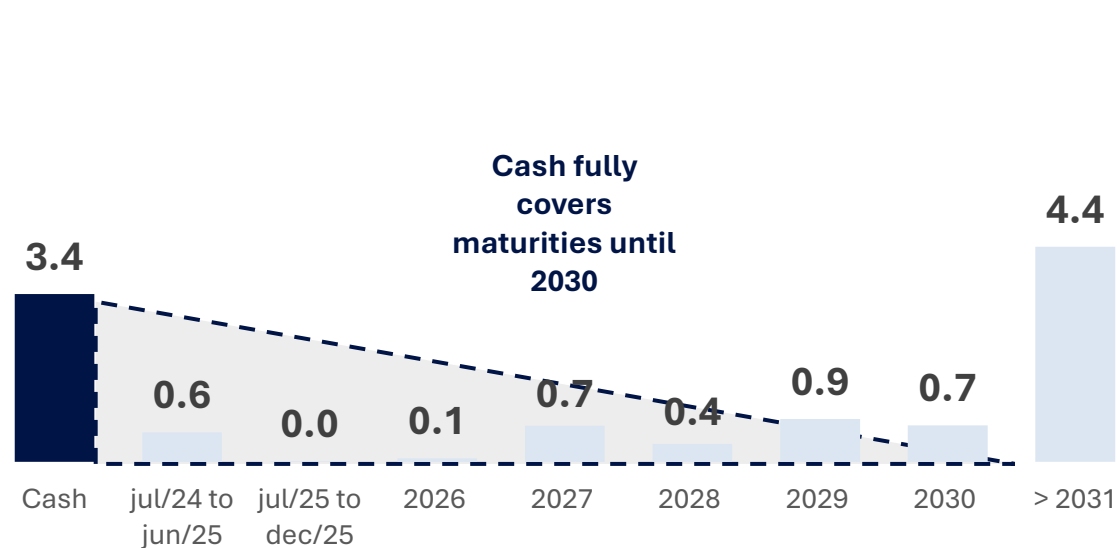
### Debt amortization schedule 2Q24 - R\$ bn



## Holding

Net Debt <sup>2</sup> <b>R\$3.3 bn</b>	Short-term debt coverage <b>5.7x</b>
Cash <b>R\$3.4 bn</b>	Amortization coverage <b>~2030</b>
Average Term Net Debt <b>6.9 years</b>	<b>FitchRatings</b> <b>AAA(bra) local</b> <b>S&amp;P Global</b> <b>brAA+ local</b> <b>MOODY'S</b> <b>AA+br local</b>

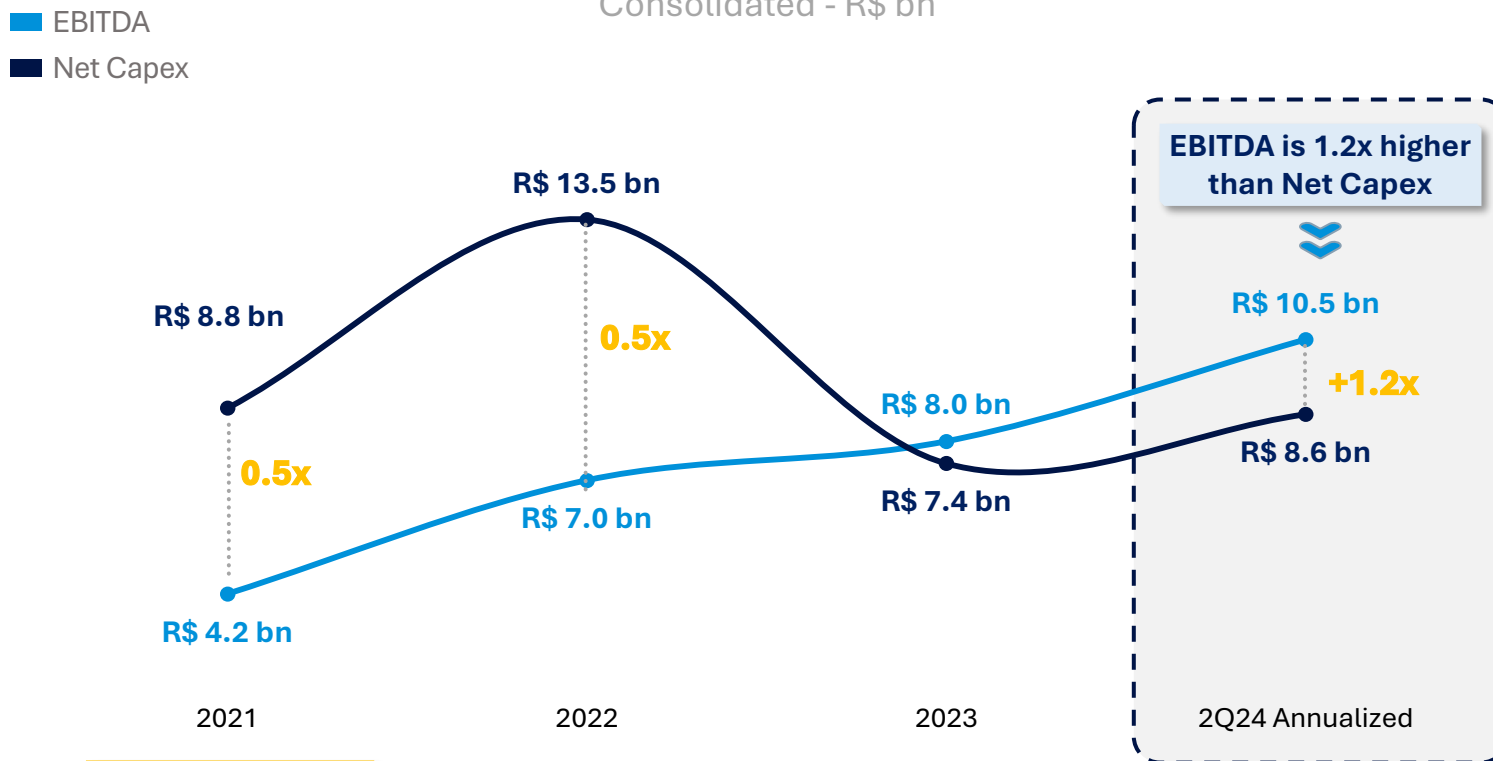
### Debt amortization schedule 2Q24 - R\$ bn



# Constructed bases imply lower Net Capex representativeness to continue growth in cash generation

## Net Capex<sup>1</sup> less representative in relation to EBITDA...

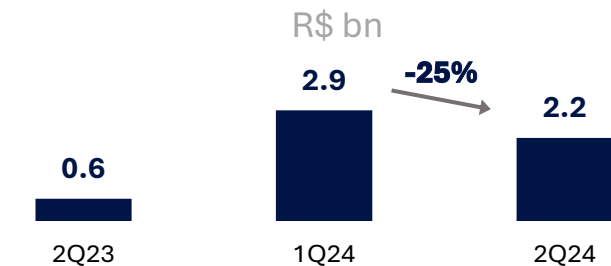
Consolidated - R\$ bn



EBITDA half of Net Capex

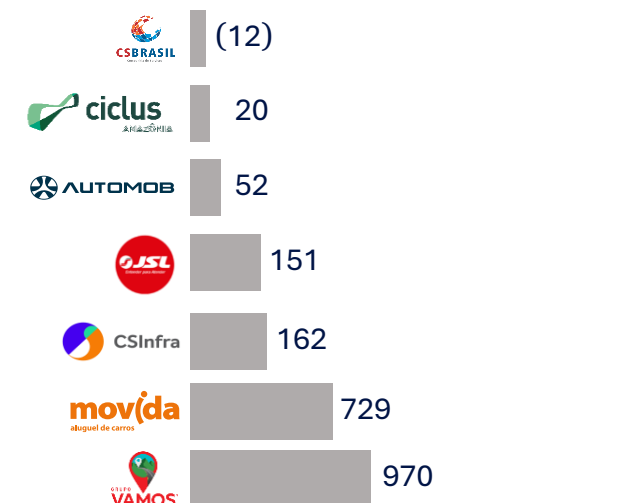
...although most of the investments made since 2023 have not yet generated 12 months of cash flow

## Net Capex<sup>1</sup> Consolidated - quarterly



## Net Capex<sup>1</sup> 2Q24 by company

R\$ mn



SIMPAR Consolidated R\$ 2.2bn

# Capital structure resulting from investment in assets with high liquidity and a strong secondary market

## Business Leverage

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

**2.2x**

Stable vs 1Q24

$$\text{Leverage of the business} = \frac{\text{Net business debt}}{\text{EBITDA from Services}}$$

In that the business Net Debt is:

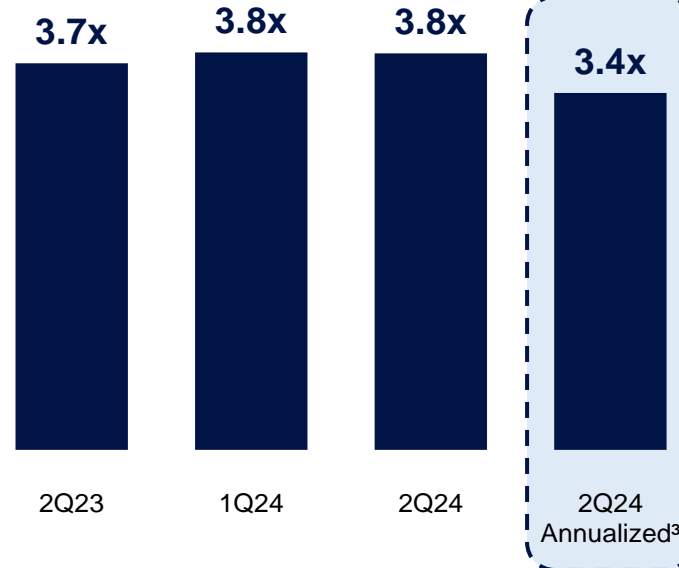
- (=) Consolidated net debt for 2Q24
- (-) Present value of the residual balance of the assets to be sold
- (+) Other obligations: Suppliers of vehicles, machinery and equipment; floor plan; acquisitions payable and assignment of credit rights

## Consolidated Leverage - as per Covenants

### Bonds

Net Debt/EBITDA

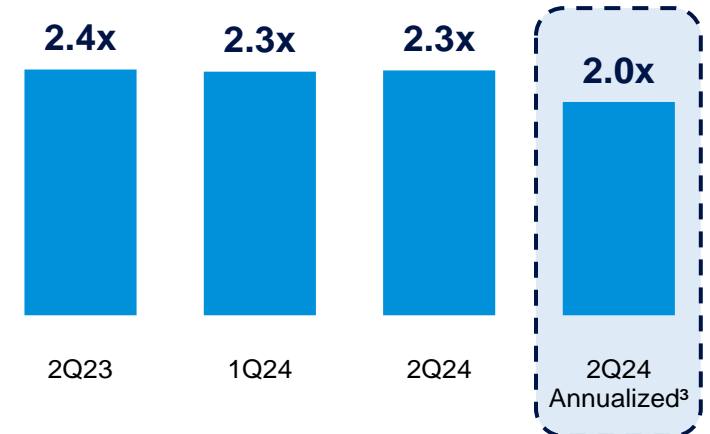
Concept: **Incurrence**<sup>1</sup>  
Maximum index: **4.0x**



### Local Debts

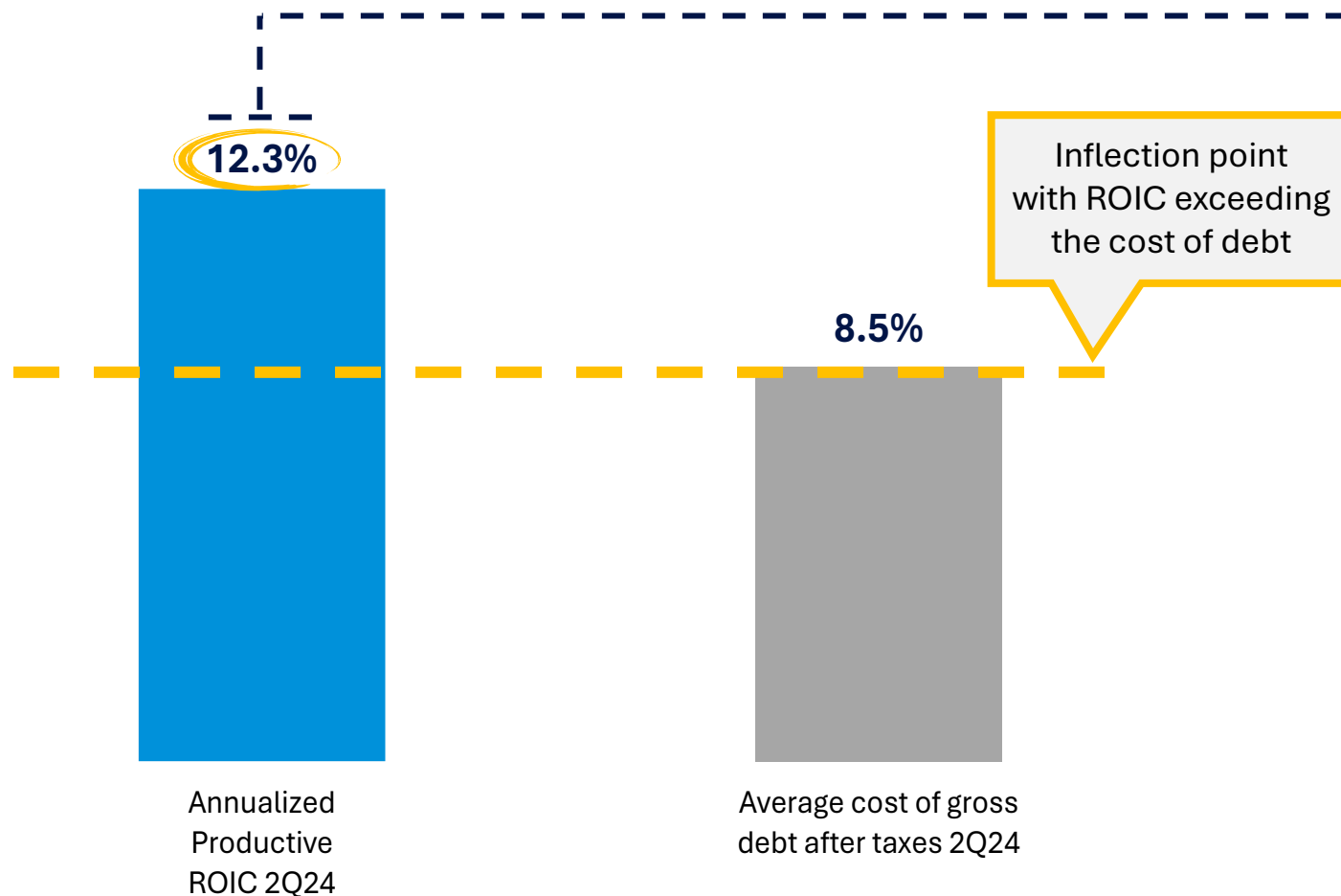
Net Debt/EBITDA-A

Concept: **Maintenance**<sup>2</sup>  
Maximum index: **3.5x**



# Annualized ROIC 2Q24 exceeds the cost of debt capital by 3.8 p.p.

## Consolidated ROIC 2Q24 annualized



**What is Production ROIC?**  
Excludes capital employed in operations that have not yet impacted our revenue generation

$$\begin{array}{rcc}
 \text{R\$ 44.3 bn} & - & \text{R\$ 2.6 bn} & = & \text{R\$ 41.7 bn} \\
 \text{Invested Capital} & & \text{Adjustments}^1 & & \text{Productive} \\
 \text{2Q24} & & & & \text{Invested Capital} \\
 & & & & \text{2Q24}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{rcc}
 \text{R\$ 41.8 bn} & - & \text{R\$ 3.0 bn} & = & \text{R\$ 38.8 bn} \\
 \text{Invested Capital} & & \text{Adjustments}^2 & & \text{Productive} \\
 \text{1Q24} & & & & \text{Invested Capital} \\
 & & & & \text{1Q24}
 \end{array}$$

**Average productive invested capital (2Q24 vs 1Q24)**  
**R\$ 40.3bn**

Notes: (1) Includes (i) JSL's projects under implementation of R\$0.3 billion, (ii) assets paid for in the implementation of Movida's GTF of R\$0.2 billion, (iii) inventory paid for by Vamos dealerships of R\$0.8 billion, (iv) inventory paid for by Automob of R\$0.6 billion, (v) capital invested in CS Infra of R\$0.7 billion; (2) Includes (i) projects under implementation by JSL of R\$0.3 billion, (ii) excess inventory for rental by Vamos of R\$0.2 billion, (iii) assets paid for in the implementation of Movida's GTF of R\$0.4 billion, (iv) inventory paid for by Vamos dealerships of R\$0.8 billion, (v) inventory paid for by Automob of R\$0.6 billion, (vi) capital invested in CS Infra of R\$0.6 billion

# SIMPAR: beginning of value extraction confirms efficiency of execution and points to continued evolution of results



## Solid foundations: DNA of services, scale, coverage and presence

People, stores, branches, warehouses, the **right mix of assets** and a **broad portfolio of services** to meet and **anticipate customer needs**, helping to build **long-term contracts** and **customer loyalty**



## Investment optionality with diversification

**Corporate structure** and **leadership** in **high-growth businesses** ensure **investment optionality** and strengthen the **hedge** against cyclical scenarios with **balanced results**.



## Efficiency and profitability

Continued focus on **cost and expense reduction**, **asset turnover** efficiency and **appropriate pricing** to grow **profit** and **return on invested capital** in a **sustainable manner**



## Adequate capital structure

**Solid capital structure**, **robust cash flow** and **long debt profile** to keep leverage balanced





# SIMPAR

**SIMH**  
B3 LISTED NM



# Thank You Very Much

## Investor Relations

Phone: +55 (11) 2377-7178

E-mail: [ri@simpar.com.br](mailto:ri@simpar.com.br)

Website:

[ri.simpar.com.br](http://ri.simpar.com.br)





# SIMPAR

**SIMH**  
B3 LISTED NM



## Q&A

### Questions and Answers



# Exhibit I: Reconciliation of EBITDA and EBIT

SIMPAR - Consolidated						
EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2Q23	1Q24	2Q24	▲Y o Y	▲Q o Q	LTM
<b>Accounting Net Income</b>	<b>99.9</b>	<b>90.1</b>	<b>158.8</b>	<b>+59.0%</b>	<b>+76.3%</b>	<b>(579.7)</b>
Loss from discontinued operations	-	-	-	-	-	-
Financial Result	1,481.3	1,476.9	1,509.5	+1.9%	+2.2%	6,088.4
Income tax and Social contribution	6.9	10.9	79.5	+1055.2%	+628.2%	(223.3)
Depreciation and Amortization	597.5	713.0	812.5	+36.0%	+14.0%	3,111.6
Amortization (IFRS 16)	81.9	100.6	103.9	+27.0%	+3.3%	396.2
<b>Accounting EBITDA</b>	<b>2,267.5</b>	<b>2,391.5</b>	<b>2,664.3</b>	<b>+17.5%</b>	<b>+11.4%</b>	<b>8,793.1</b>
JSL - Additional value from acquisitions	(254.8)	6.8	2.7	-	-	5.1
JSL - Extemporaneous Tax Credits	-	-	(151.7)	-	-	(151.7)
JSL - Payment of retroactive contingent liability	-	-	3.6	-	-	3.6
Movida - Strategic projects and store restructuring	-	-	-	-	-	22.3
Movida - Reclassification of cars sold and adjustment to the residual value of the fleet	-	-	-	-	-	404.3
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	-	-	19.3	-	-	19.3
Vamos - Extraordinary provision increase	-	-	78.6	-	-	78.6
Automob - Extemporaneous Tax Credits	-	-	(7.8)	-	-	(7.8)
Ciclus - Non-recurring expenses	12.8	0.5	-	-	-	16.3
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>2,025.5</b>	<b>2,398.8</b>	<b>2,609.1</b>	<b>+28.8%</b>	<b>+8.8%</b>	<b>9,183.2</b>

SIMPAR - Consolidated						
EBIT Reconciliation (R\$ million)	2Q23	1Q24	2Q24	▲Y o Y	▲Q o Q	LTM
<b>EBIT</b>	<b>1,588.1</b>	<b>1,578.0</b>	<b>1,747.9</b>	<b>+10.1%</b>	<b>+10.8%</b>	<b>5,285.3</b>
JSL - PPA amortization	6.4	16.2	19.9	-	-	71.7
JSL - Additional value from acquisitions	(254.8)	6.8	2.7	-	-	5.1
JSL - Extemporaneous Tax Credits	-	-	(151.7)	-	-	(151.7)
JSL - Payment of retroactive contingent liability	-	-	3.6	-	-	3.6
Movida - Strategic projects and store restructuring	-	-	-	-	-	22.3
Movida - Adjustment to the residual value of the fleet	-	-	-	-	-	390.9
Movida - Additional value from acquisitions	-	-	-	-	-	139.2
Movida - Rio Grande do Sul Impact	-	-	26.9	-	-	26.9
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	-	-	19.3	-	-	19.3
Vamos - Extraordinary impairment of accounts receivable	-	-	78.6	-	-	78.6
Automob - PPA amortization	-	5.2	4.7	-	-	9.9
Automob - Extemporaneous Tax Credits	-	-	(7.8)	-	-	(7.8)
Ciclus - Non-recurring expenses	12.8	0.5	-	-	-	16.3
<b>Adjusted EBIT</b>	<b>1,352.4</b>	<b>1,606.7</b>	<b>1,744.1</b>	<b>+29.0%</b>	<b>+8.6%</b>	<b>5,909.6</b>

## Exhibit II: EBIT and Net Profit Reconciliation

### SIMPAR - Consolidated

Net Income Reconciliation (R\$ million)	2Q23	1Q24	2Q24	▲Y o Y	▲Q o Q	LTM
<b>Accounting Net Income</b>	<b>99.9</b>	<b>90.1</b>	<b>158.8</b>	<b>+59.0%</b>	<b>+76.3%</b>	<b>(579.7)</b>
JSL - PPA amortization	4.2	10.7	13.1	-	-	47.3
JSL - Additional value from acquisitions	(168.1)	4.5	1.8	-	-	3.4
JSL - Extemporaneous Tax Credits	-	-	(100.1)	-	-	(100.1)
JSL - Prepayment Fee	-	-	8.5	-	-	8.5
JSL - Payment of retroactive contingent liability	-	-	2.4	-	-	2.4
Movida - PIS/COFINS credit surplus	-	-	-	-	-	-
Movida - Strategic projects and store restructuring	-	-	-	-	-	14.7
Movida - Adjustment to the residual value of the fleet	-	-	-	-	-	263.5
Movida - Additional value from acquisitions	-	-	-	-	-	122.7
Movida - Early debt settlement	-	-	-	-	-	30.9
Movida - Deferred income tax on incorporation of acquired companies	-	-	-	-	-	52.0
Movida - Closing of swap contracts	-	13.1	17.3	-	-	30.4
Movida - Rio Grande do Sul Impact	-	-	20.2	-	-	20.2
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	-	-	12.7	-	-	12.7
Vamos - Extraordinary impairment of accounts receivable	-	-	51.9	-	-	51.9
Automob - PPA amortization	-	3.5	3.1	-	-	6.5
Automob - Extemporaneous Tax Credits	-	-	(5.2)	-	-	(5.2)
Ciclus - Non-recurring expenses	8.4	0.3	-	-	-	10.8
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>(55.6)</b>	<b>122.2</b>	<b>184.7</b>	<b>-</b>	<b>+51.2%</b>	<b>(7.0)</b>