

Resultado 1T25

9 de maio de 2025



Aviso legal

Esta apresentação de resultados tem como objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais da **SIMPAR S.A.** no **primeiro 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 1T25

CRESCIMENTO ORGÂNICO CONSISTENTE E DIVERSIFICADO



Receita Líquida de Serviços cresce **16% a/a** para **R\$8,4 bi** no 1T25

EFICIÊNCIA: PRECIFICAÇÃO JUSTA E REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS



Margem EBITDA¹ cresce **1,0 p.p. a/a** para **27,5%** no **1T25**

EBITDA/Colaborador cresce **19%** para **R\$194 mil** (1T25 UDM vs. 1T24 UDM)

ATIVOS OPERACIONAIS DE ALTA LIQUIDEZ E LIVRES DE GARANTIAS



Receita de venda de ativos de **R\$2,0 bi** no 1T25 (+14% a/a)

ADEQUAÇÃO DOS INVESTIMENTOS E MAIOR GERAÇÃO DE CAIXA



Capex Líquido reduz **75% a/a** para **R\$723 mi** no 1T25

EBITDA **4x maior** que o Capex Líquido (1T25 anualizado)

AMPLO ACESSO A FONTES DE CAPITAL



Captações de **+R\$3,3 bi** no 1T25 para gestão de passivos
Custo médio de **CDI + 0,8%**

REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM NA COMPARAÇÃO ANUAL



3,6x no **1T25** vs. 3,8x no 1T24

1T25



RECEITA
LÍQUIDA

R\$ 10,5 bi

↑ +15% a/a



EBITDA

R\$ 2,9 bi

↑ +20% a/a



LUCRO
LÍQUIDO
AJUSTADO²

R\$ 26 mm
vs. R\$90 mm no 1T24



ROIC
1T25 UDM

14,2% produtivo³
3,8% acima do custo
de capital de terceiros

JSL: Evolução das margens operacionais e entrada no setor Aeroportuário



Destaques financeiros 1T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$2.320 mm | +12,1% a/a



EBITDA Ajustado¹

R\$458 mm | +13,8% a/a

Margem EBITDA²: **20,6%** (+0,3 p.p.)



Lucro Líquido Ajustado¹

R\$45 mm | -7,4% a/a

Margem Líquida: **1,9%** (-0,4 p.p.)

Principais entregas do 1T25

Escala:

Crescimento



- **Consistência** do ritmo de crescimento → **12%** vs. 1T24

Novos Contratos



- **+R\$1,8 bi no 1T25** com prazo médio de **81 meses**
- **Novo setor: Aeroportuário** → amplia a **diversificação** de setores e serviços

Eficiência:

Margem Operacional



- **20,6%** de margem EBITDA, retornando ao **patamar adequado**
- Resultado dos esforços de **renegociação de contratos** iniciado no 4T24

Fluxo de Caixa



- **Geração de caixa após Crescimento: R\$241 mm no 1T25**

Investimentos



- **Capex Líquido** de **R\$65 mm** no 1T25 (**redução de 85%** vs. 1T24)
- Parte dos **novos contratos** do 4T24 e 1T25 tiveram os **ativos alugados**

Planejamento Estratégico:

Desalavancagem



- **Redução dos investimentos** para manter crescimento orgânico aliado a **geração de caixa** favorece o potencial de desalavancagem

JSL Digital



- **Integra físico e digital** → **Carga Geral digitalizado, mais ágil e eficiente**
- **Otimiza rotas e cargas reduzindo o deslocamento vazio**
- Facilita acesso a **fretes mais competitivos** e com menor valor agregado



Movida: Planejamento estratégico que assegura a evolução da eficiência e da rentabilidade

movida
aluguel de carros

Destaques financeiros 1T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$3.568 mm | +18,1% a/a



EBITDA

R\$1.338 mm | +26,3% a/a

Margem EBITDA: **37,0%** (+3,2 p.p.)



Lucro Líquido

R\$78 mm | +61,5% a/a

Margem Líquida: **4,2%** (+0,9 p.p.)

Principais entregas do 1T25

RAC:

Precificação



- Ticket médio cresce **21,3%** a/a no 1T25 e atinge **R\$158** (vs. R\$130 no 1T24)

Eficiência



- Margem EBITDA¹ cresce **1,0 p.p.** a/a para **65,3%** no 1T25

GTF:

Precificação



- Novos contratos com yield médio de **3,5% a.m.** no 1T25 (vs. 3,0% a.m. a/a)

Eficiência



- Aumento da Margem EBITDA¹ de **1,9 p.p.** a/a para **76,2%** no 1T25

Seminovos:

Maior Produtividade



- **24,8 mil carros** vendidos no 1T25 (+7% a/a) e margem EBITDA em **1,1%**

Rentabilidade e adequação da frota:

Rentabilidade



- ROIC de **12,4%** no 1T25 UDM, com spread de **3,4 p.p.** (vs. o custo da dívida)

Frota



- Redução de **11 mil** carros versus dez/24 (**257 mil** carros no 1T25)

Planejamento Estratégico:

Estratégia



- **Continuação** do **repasso do preço** no **RAC** e **maiores yields** no **GTF**, maior produtividade em **seminovos** e **maior eficiência** operacional potencializarão a **melhoria da rentabilidade**



VAMOS: Crescimento consistente, melhora no nível de ocupação e recorde na venda de ativos



Destaques financeiros 1T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$1.332 mm | +23,6% a/a



EBITDA

R\$887 mm | +10,1% a/a

Margem EBITDA¹: **84,8%** (+1,1 p.p.)



Lucro Líquido

R\$108 mm | vs. R\$198 mm no 1T24

Margem Líquida: **8,1%** (-10,3 p.p.)

Principais entregas do 1T25

Locação: Demanda consistente com melhoria da taxa de ocupação

Demanda Consistente



- **Novos contratos:** TIR média de **21,4%** no 1T25 (vs. 20,8% no 1T24)
- **Capex implantado:** **R\$1,3 bi** no 1T25 (+4% vs. 1T24)
- **Backlog:** **R\$13,9 bi** no 1T25 (+2% vs. 1T24)

Aumento da Ocupação



- **85%** de taxa de ocupação no 1T25 (+1 p.p. vs. 4T24)
- **Trajetória ascendente** com redução dos estoques

Redução da Retomada



- **R\$217 mm** no 1T25 (-19,5% vs. 1T24) e -28,9% vs média de 2024

Sempre Novo



- **R\$132 mm** no 1T25 (vs. R\$39 mm no 2T24) | **22%** de TIR média

Seminovos: Liderança e posicionamento único no mercado de seminovos

Ativos com Alta Liquidez



- **Recorde de R\$290 mm** de Receita Líquida no 1T25 (+82% a/a)

Rentabilidade sustentável

Rentabilidade



- **ROIC: 14,9%** no 1T25 UDM (+4,3 p.p. de spread vs. o custo da dívida)
- **ROE: 27,6%** no 1T25 UDM

Planejamento estratégico

Estratégia



- Crescimento sustentável, eficiência operacional e contínua melhoria da taxa de ocupação, com redução das retomadas e dos estoques



AUTOMOB: Início da execução do planejamento estratégico, demonstrando potencial de geração de valor e desenvolvimento sustentável



Destaques financeiros 1T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$2.999 mm | +9,9% a/a



EBITDA

R\$135 mm | +24,7% a/a

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

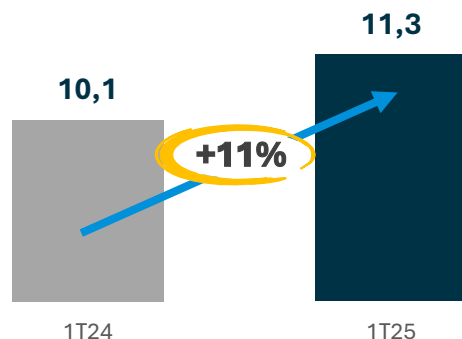


Lucro (Prejuízo) Líquido

(R\$35) mm | vs. -R\$5 mm no 1T24

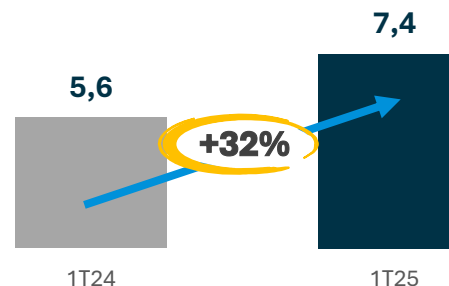
Principais entregas do 1T25

Aumento do Volume: Leves Novos¹



+1,6x maior que o crescimento de mercado²

Aumento do Volume: Leves Usados



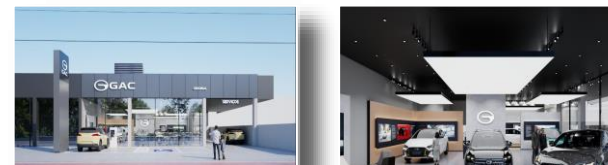
+8x maior que o crescimento do mercado³

Nomeação da Lexus em Alphaville, Fortalecendo relacionamento com a Toyota



✓ **Experiência, alto padrão de qualidade, performance e dedicação** em servir nos credenciam no segmento de **luxo**

Nomeação da GAC⁴ com abertura de 4 novas lojas em São Paulo e São Luís (MA)



✓ **Posicionamento, credibilidade e capilaridade** nos tornam referência para **montadoras globais** no **Brasil**



192
Lojas



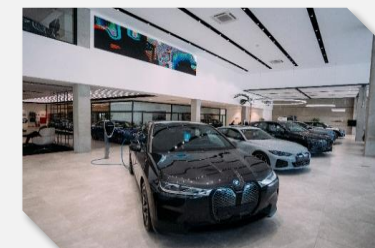
74
Municípios



35
Marcas



12
Estados



CS Infra: Portfólio de concessões de longo prazo com necessidade reduzida de Capex e aporte de alta qualidade e eficiência em serviços essenciais



Guidance EBITDA **R\$180 – 250 mm | 2026**
ATU-12 | ATU-18 (-R\$0,2 mm no 1T25 UDM)

Modernização em fase final e demanda assegurada

Capacidade  • Movimentação de **11 mm de ton/ano**



CAPEX  • ~**R\$250 mm** a desembolsar
• **91%** da modernização já executada

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

CS Portos é um ativo único na região:

- **Localização estratégica:** CS Portos está ~600 km mais próxima¹ dos clientes regionais do que o Porto de Itaqui-MA
- **Capacidade:** Disponibilidade para atender a demanda de clientes da Bahia e de outras regiões do MATOPIBA

ATU-12: Manuseio de granéis sólidos minerais

- **Operação em funcionamento desde o final de fev/25**, com infraestrutura modernizada e realizando a montagem de alguns equipamentos

ATU-18: Manuseio e armazenagem de grãos

CONCESSÃO PRÉ-OPERACIONAL

- **Construção do 4º silo em andamento**, com obras conforme cronograma
- Previsão de término no 2T25



- **Aditivo: Dobrar o tamanho da malha viária**
 - +307 km e 6 novas praças de pedágio
 - **Estudos de engenharia** para **construção** de 3 das 6 novas praças de pedágio ainda em 2025
- Receita Líquida de serviços 1T25: **R\$20 mm** (+117% vs. 1T24)



CONCESSÃO PRÉ-OPERACIONAL



- **Obras:** Construção do mercado municipal **conforme cronograma**
- Previsão de conclusão no **4T25**

NOVAS CONCESSÕES:

- Concessões já **adjudicadas**
- **Aguardando** cumprimento de **condições precedentes** para assinatura do **contrato** (não impactaram os resultados do 1T25)

Concessão Bloco Leste



Cid. Tiradentes

- **Prazo:** 30 anos
- **Capex:** R\$170 mm (~R\$6 mm/ano)
- **13 Terminais e 6 Estações** (Tiradentes)
- **Receita inicia no 1º ano**

Concessão Lote 5 Mato Grosso



MT-020 / MT-326

- **Prazo:** 30 anos
- **Capex:** R\$1 bi (~R\$30 mm/ano)
- **6 Pórticos** de cobrança dos Free-Flow
- **Receita inicia no 2º ano**

Os investimentos² nos 3 primeiros anos representam 5% do EBITDA Consolidado 1T25 Anual.

Ciclus Ambiental: Novo patamar de resultados após reequilíbrios contratuais e implantação de programas de eficiência



Destaques financeiros 1T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$203 mm | +82,2% a/a



EBITDA

R\$67 mm | +122,0% a/a

Margem EBITDA: **33,0%** (+5,9 p.p.)



Lucro Líquido

R\$19 mm | vs. -R\$2 mm no 1T24

Margem Líquida: **9,3%** (+11,0 p.p.)

Destaques operacionais do 1T25

Aumento de
receita



- **Reequilíbrio** do contrato de **biogás** e início da **operação da Ciclus Amazônia** a partir do 2T24 impulsionam os resultados

Eficiência



- **Iniciativas** de **redução de custos e despesas** refletem nos resultados: (i) melhorias no tratamento de chorume, (ii) maior eficiência no uso de insumos; (iii) aprimoramento de processos e equipes

Rentabilidade



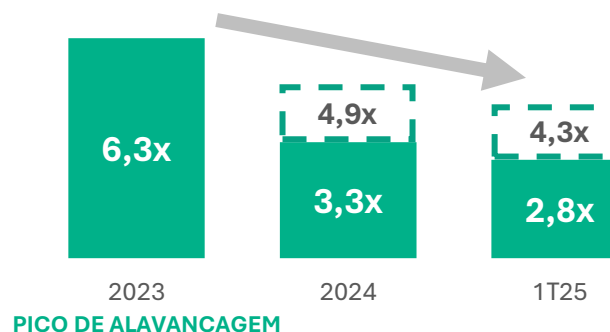
- **Novo patamar** após o aumento de receita e programas de eficiência
- Iniciativas **AINDA NÃO IMPACTARAM** os resultados de forma integral

Estrutura de capital – R\$ mm

- ✓ A estrutura de capital da **Ciclus Rio** foi afetada **negativamente** pela demora na definição e implantação do reequilíbrio que durou 40 meses
- ✓ A estrutura de capital começou a convergir para normalidade após o reequilíbrio do principal contrato (assinado em dez/23)

Alavancagem – Dívida Líquida / EBITDA

- Alavancagem Ciclus Ambiental - Consolidado
- ▤ Alavancagem Ciclus Rio



CS Brasil: Mobilidade e terceirização de frota conferem qualidade no serviço para o setor público e empresas de economia mista



Destaques financeiros 1T25 – R\$ mm



Receita Líquida

R\$146 mm | +1,8% a/a



EBITDA Ajustado¹

R\$28 mm | +38,0% a/a

Margem EBITDA²: 22,7% (+5,9 p.p.)



Prejuízo Líquido Ajustado³

-R\$19 mm | vs. -R\$21 mm no 1T24

Destaques operacionais do 1T25

Receita Líquida



- **Crescimento** de 1,8% a/a no 1T25 explicado pelo aumento de 2,3% na **Receita Líquida de Serviços**, que foi parcialmente compensado por uma redução de 0,9% na Receita com Venda de Ativos

Geração de Caixa



- **Crescimento** de 38% a/a no 1T25 devido à redução de custos operacionais e pelo aumento da receita mencionada anteriormente

Lucro Líquido

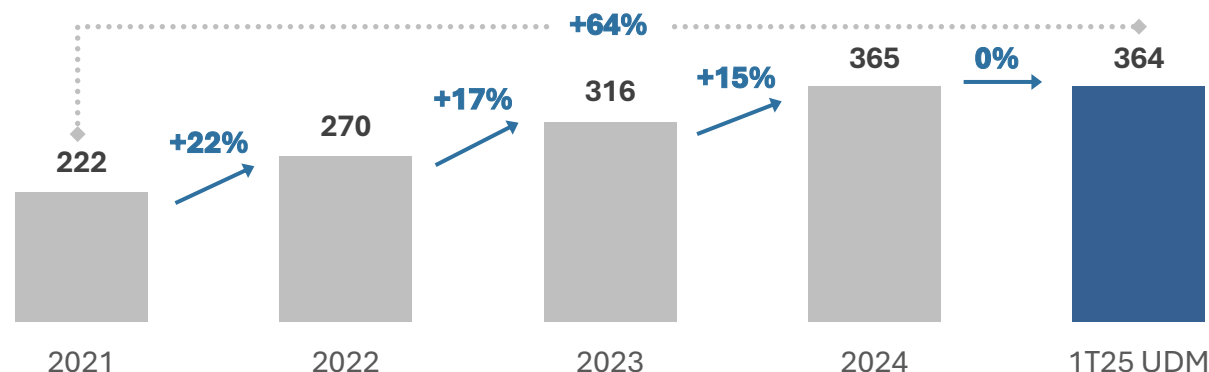


- **Redução do prejuízo** para R\$19 mm no 1T25 apesar do aumento nas taxas de juros, consequência do **programa de redução de custos**.



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

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

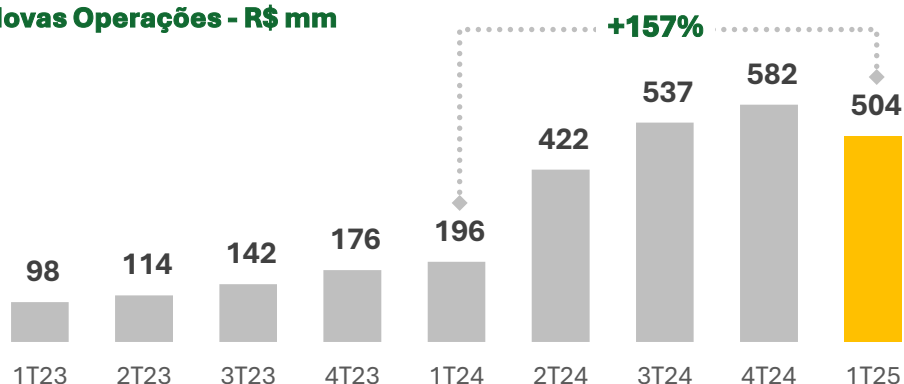


BBC: Carteira de crédito de qualidade, garantias robustas e inadimplência adequada

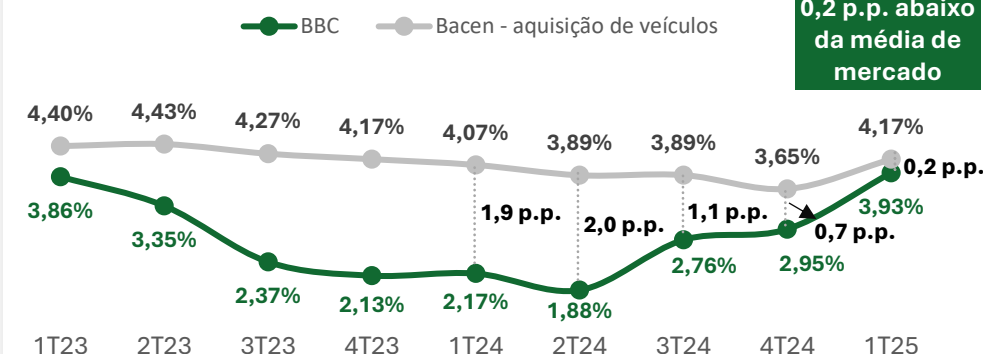


Desenvolvimento do Banco Múltiplo

Novas Operações - R\$ mm

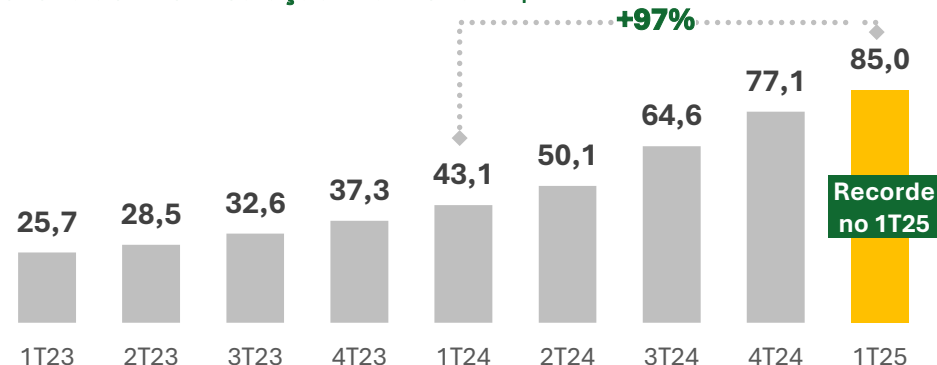


Inadimplência - 90 dias



Destaques

Receita de intermediação financeira - R\$ mm



Lucro Líquido:

- Prejuízo de R\$2,5 mm no 1T25 (ante Lucro de R\$3,2 mm no 1T24):

Construção da lucratividade: Evolução robusta da carteira de crédito impacta a lucratividade atual por conta da contabilização imediata da comissão de origem

Saldo da Carteira:

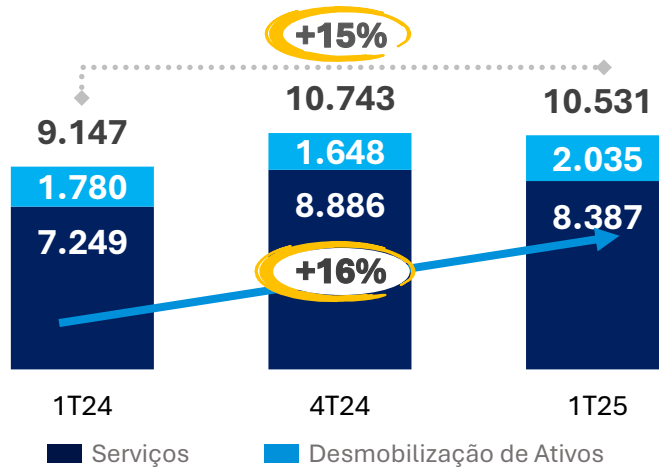
- R\$ 2,0 bi no 1T25 (+126% vs. 1T24)

- Índice de Basileia de 12,6% no 1T25, 2,1 p.p. acima do mínimo exigido pelo Banco Central

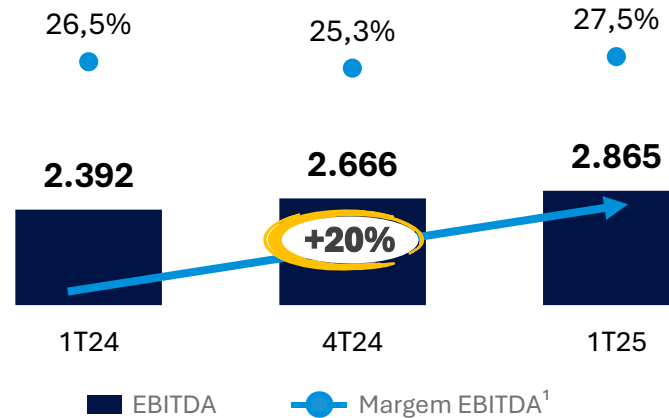


Consolidado: Destaques financeiros

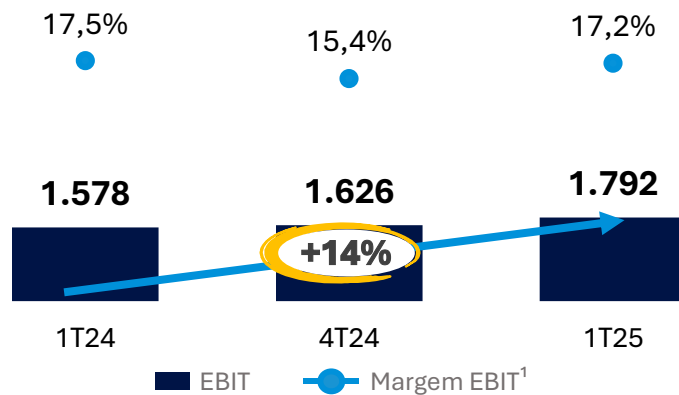
Receita Líquida (R\$ mm)



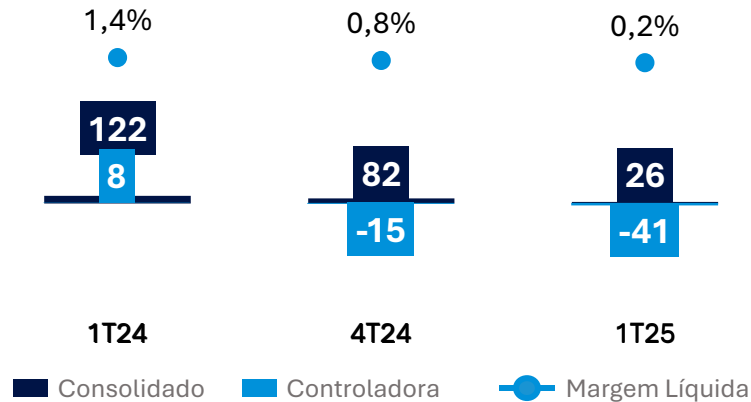
EBITDA e Margem EBITDA (R\$ mm)



EBIT e Margem EBIT (R\$ mm)



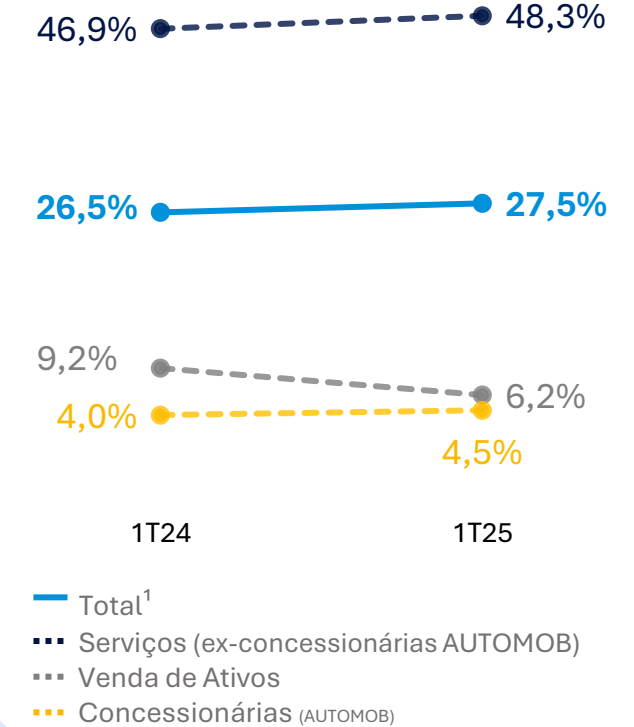
Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida (R\$ mm)



Análise da Margem EBITDA Consolidada

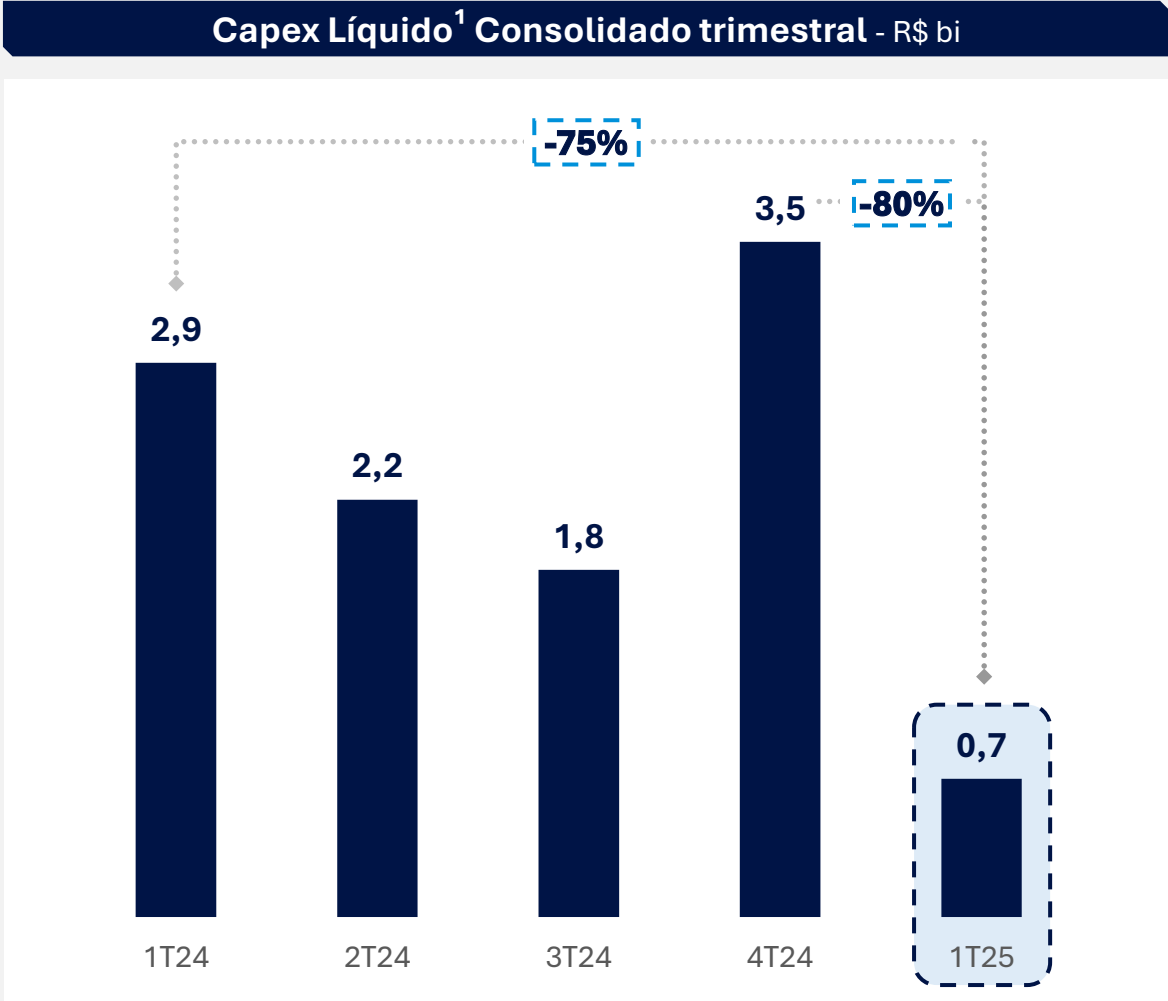
- Margem de serviços em expansão (Eficiência)
- Normalização da margem de venda de ativos
- Crescimento das Concessionárias (Efeito mix)

Margem EBITDA



Adequação dos investimentos de acordo com planejamento estratégico; Maximização da extração de valor a partir das bases construídas





Capex Líquido¹ 1T25 por empresa - R\$ mm

SIMPAR Consolidado R\$ 723 mm		
	536	26% guidance 2025
	108	-15% a/a
	82	vs. R\$6 mm no 1T24
	65	-85% a/a
	64	vs. R\$27 mm no 1T24
	19	-10% a/a
	-245	Redução de 11 mil veículos no 1T25 devido à expansão estratégica da Movida RAC no 4T24

Nota: (1) Não inclui aquisições

Extrair o máximo valor das bases existentes: Gente, escala e estrutura de lojas e ativos



Bases Construídas

+56 mil
 Colaboradores alinhados
 com a Cultura e Valores

+345 mil
 Ativos
 operacionais

Governança
5 Conselhos de Administração
5 Empresas no Novo Mercado

+1.500
 Pontos de serviços
 aos Clientes

1,5 mm m²
 Capacidade de
 armazenagem

Maximização da extração de valor após construção das bases existentes

EXTRAÇÃO DE VALOR DAS BASES E ESCALA CONSTRUÍDAS

- Maior geração de caixa e menor necessidade de investimentos

MAIS EFICIÊNCIA DOS ATIVOS

- Mix adequado e ocupação otimizada
- Agilidade na implantação e desmobilização

DISCIPLINA NA GESTÃO DE CONTRATOS

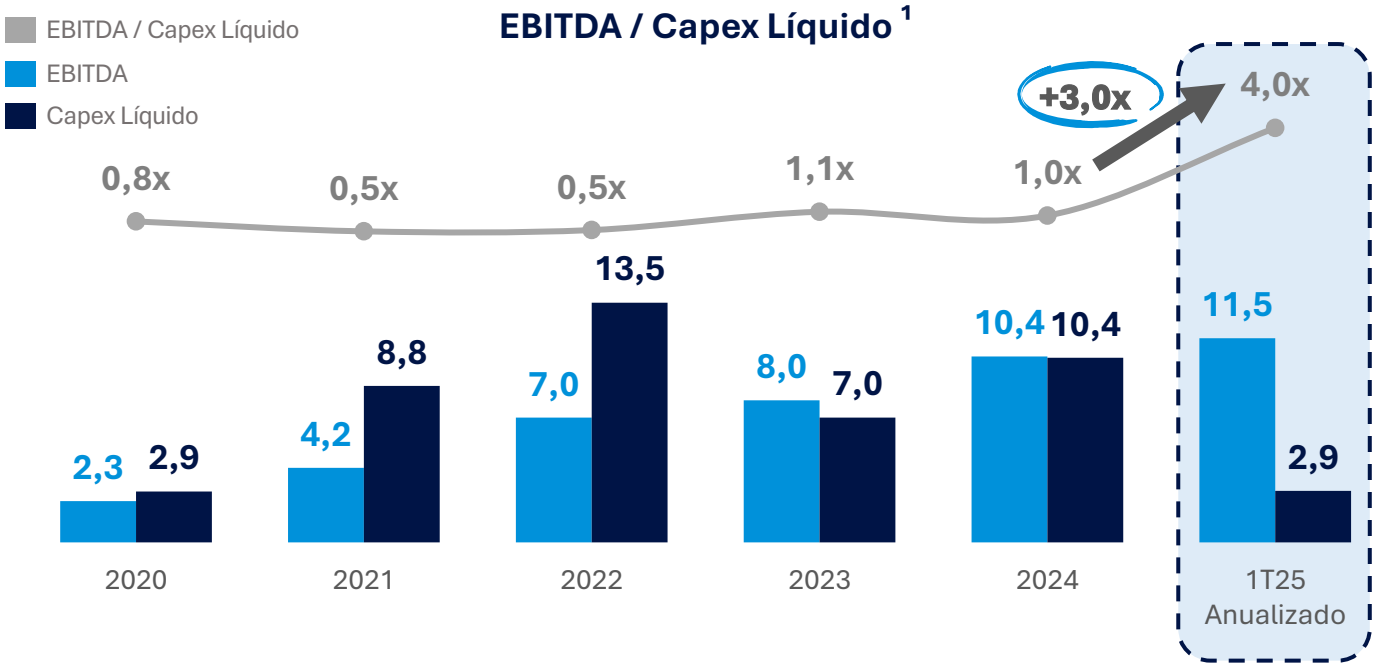
- **Contratos existentes:** Agilidade na recomposição de preços
- **Novos Contratos:** Precificação com base no novo patamar de juros

REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

- Redução de custos operacionais, despesas administrativas e renegociação com fornecedores

Menor necessidade de investimentos e maior capacidade de geração de caixa

EBITDA **4x maior** que o Capex Líquido (1T25 anualizado)



Nota: (1) Não inclui aquisições



Dívida Líquida^{1,2}

R\$42,8 bi



Caixa³

R\$15,3 bi



Prazo médio Dívida Líquida

4,1 anos



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

2,6x



Cobertura das amortizações

~2026



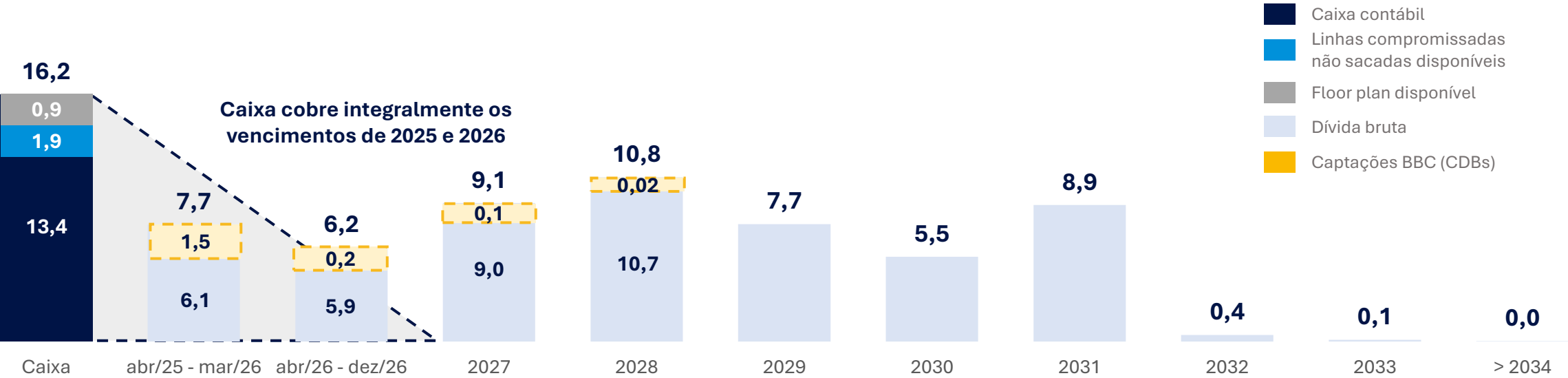
FitchRatings
S&P Global
Moody's

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

Captações no mercado de capitais

Período	Quantidade	Montante	Custo médio	Prazo
1T25	20 emissões	R\$ 3,3 bi	CDI + 0,8%	3,5 anos

Cronograma de amortização da dívida 1T25⁴ – R\$ bi



Notas: (1) Considera a consolidação do FIDC no valor de R\$144 mm; (2) Para fins de dívida líquida, a Companhia desconsidera variações MTM de hedge que são alocados no Patrimônio Líquido em outros resultados abrangentes, uma vez que são variações de mercado não realizadas e não existirão no vencimento; (3) Considera o caixa contábil e as linhas comprometidas não sacadas disponíveis; (4) Desconsidera a contabilização de instrumentos financeiros derivativos, o caixa e captações do BBC



Dívida Líquida²

R\$2,8 bi



Caixa

R\$3,6 bi



Prazo médio Dívida Líquida

6,1 anos



Cobertura da dívida de curto prazo ⁴

19,2x



Cobertura das amortizações

2030



FitchRatings
S&P Global
Moody's

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

Gestão Financeira 1T25

Aumento da Liquidez – nova captação

+R\$ 420 mm

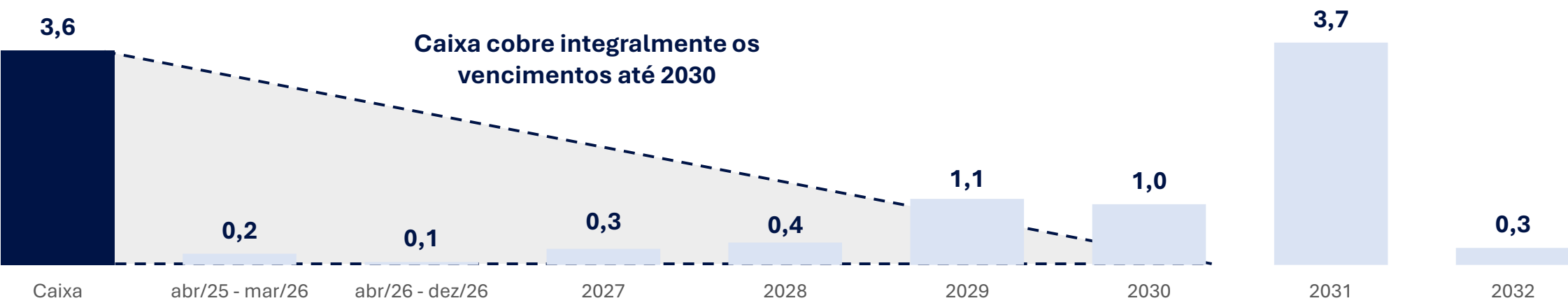
Prazo

5 anos

Custo

CDI + 2,8%

Cronograma de amortização da dívida 1T25⁴ – R\$ bi



Notas: (1) Considera a consolidação do FIDC no valor de R\$190 mm; (2) Para fins de dívida líquida, a Companhia desconsidera variações MTM de hedge que são alocados no Patrimônio Líquido em outros resultados abrangentes, uma vez que são variações de mercado não realizadas e não existirão no vencimento; (3) Considera o caixa contábil e as linhas comprometidas não sacadas disponíveis; (4) Desconsidera a contabilização de instrumentos financeiros derivativos

Maturidade dos investimentos reflete na redução da alavancagem

Alavancagem do Negócio

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

2,4x
no 1T25

Metodologia

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

Sendo a Dívida Líquida do negócio:

(=) Dívida Líquida consolidada do 1T25

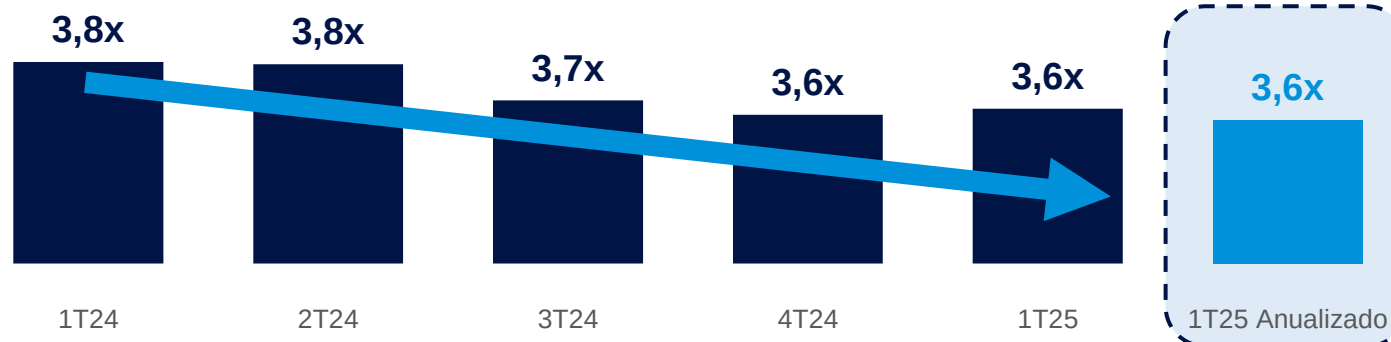
(-) Valor presente do saldo residual dos ativos a serem vendidos

(+) Outras obrigações: Fornecedores de veículos, máq. e equip; floor plan; aquisições a pagar e cessão de direitos creditórios

Alavancagem Consolidada – conforme Covenants

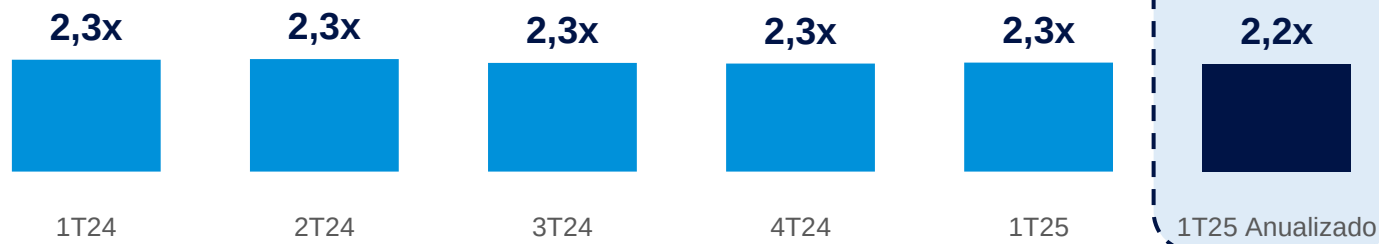
Bonds - Dívida Líquida/EBITDA

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

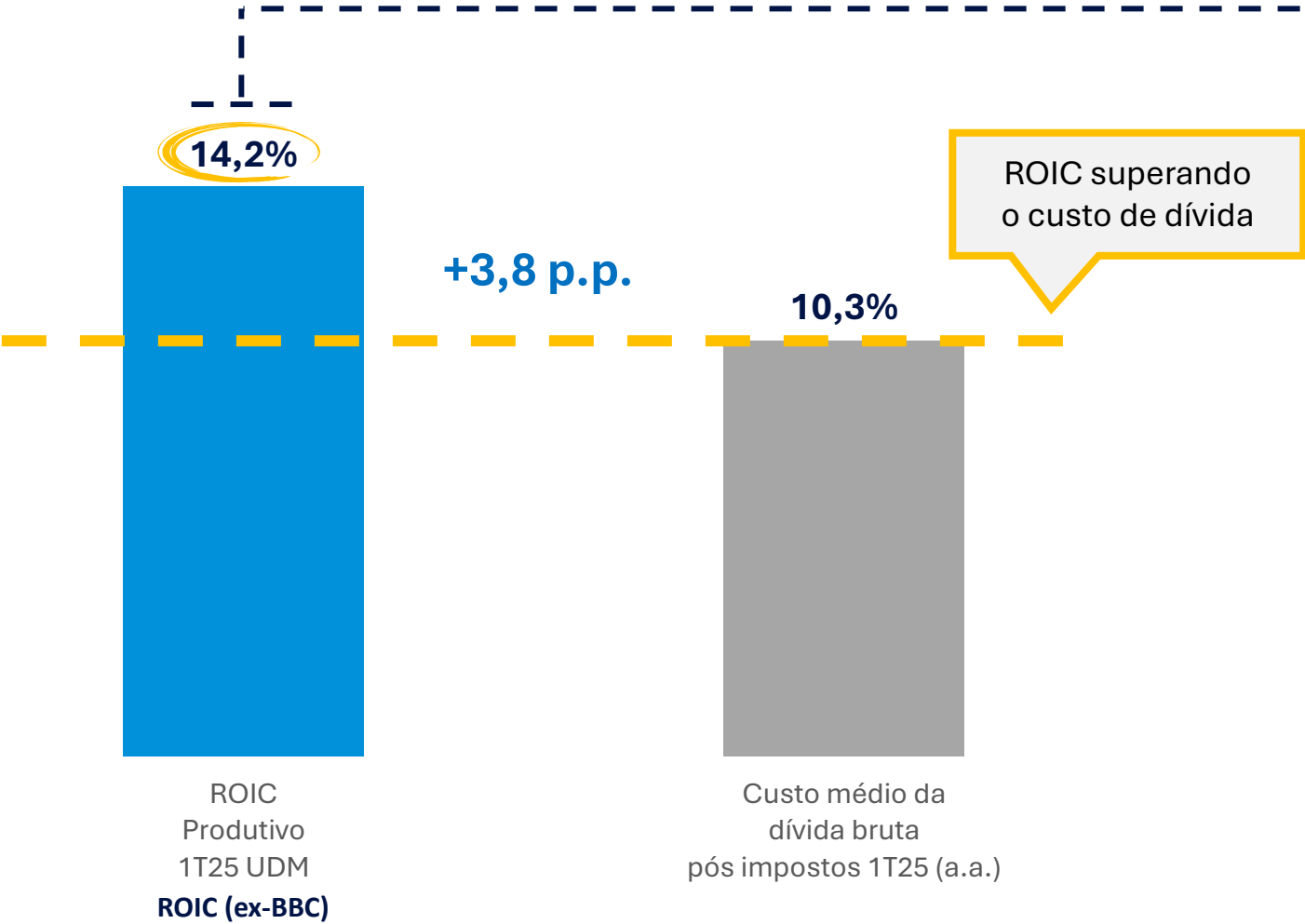


Dívidas Locais - Dívida Líquida/EBITDA-A

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



ROIC Consolidado 1T25 UDM



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

R\$ 48,6 bi	-	R\$ 2,5 bi	=	R\$ 46,0 bi
Capital investido 1T25		Ajustes ¹		Capital investido produtivo 1T25

R\$ 41,5 bi	-	R\$ 1,9 bi	=	R\$ 39,6 bi
Capital investido 1T24		Ajustes ¹		Capital investido produtivo 1T24

Capital investido produtivo médio (1T25 vs 1T24)
R\$ 42,8 bi

(1) Considera (i) projetos em implantação da JSL (R\$0,9 bi no 1T25 e R\$0,8 bi no 1T24), (ii) estoque excedente da Automob (R\$0,5 bi no 1T25 e R\$0,5 bi no 1T24), (iii) capital investido na CS Infra (R\$1,2 bi no 1T25 e R\$0,6 bi no 1T24)

Execução do planejamento estratégico de 2025: Extração máxima de valor das bases construídas

Menor necessidade de investimentos

Maior geração de caixa com menor necessidade de investimentos, resultado da **extração máxima** de valor das **bases construídas**

Redução de custos e despesas

Contínua redução de **custos operacionais**, **despesas administrativas** e **negociação** de **contratos** com **fornecedores**

Eficiência operacional

Aumento da **taxa de ocupação** dos ativos, **agilidade** na **implantação**, **desmobilização** e redução de **estoques**

Precificação adequada e acompanhamento

Serviços de qualidade e máxima **eficiência** com **adequação dos preços** e aumento da **rentabilidade** a partir de novos contratos

Gestão do capital

Avanço da eficiência, **otimização** do **capital de giro** e **maturação dos investimentos** contribuirão de forma **orgânica** para a **melhoria de todos os indicadores**, incluindo a **desalavancagem**

Gente

Gente que faz a diferença para na executar o planejamento estratégico definido pelos **Conselhos de Administração** com alta **eficiência** e **qualidade**

Muito Obrigado



Q&A

Perguntas e Respostas



Anexo I: Reconciliação EBITDA e EBIT

SIMPAR - Consolidado						
Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	1T24	4T24	1T25	▲ A / A	▲ T / T	1T25 UDM
Lucro Líquido Contábil	90,1	(280,1)	11,5	-87,2%	-	15,3
Prejuízo de operações descontinuadas	-	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	1.476,9	1.721,4	1.809,6	+22,5%	+5,1%	6.626,1
IR e contribuição social	10,9	184,6	(29,6)	-370,7%	-116,0%	277,1
Depreciação e Amortização	713,0	891,8	941,9	+32,1%	+5,6%	3.480,1
Amortização (IFRS 16)	100,6	148,1	131,6	+30,8%	-11,1%	507,2
EBITDA	2.391,5	2.665,7	2.865,1	+19,8%	+7,5%	10.905,8
JSL - Ganho por compra vantajosa na combinação	6,8	3,9	4,0	-	-	18,9
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-	(151,7)
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativ	-	-	-	-	-	11,9
Vamos - Impacto Rio Grande do Sul	-	-	-	-	-	19,3
Vamos - Incremento PDD extraordinário	-	-	-	-	-	78,6
Vamos - Custos com a reorganização estratégica	-	32,7	-	-	-	32,7
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	(2,2)	-	-	-	(13,4)
Automob - Gastos administrativos	-	(1,5)	(4,8)	-	-	(10,2)
Automob - Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-	-	(0,7)
Automob - Impairment de estoques	-	31,8	-	-	-	31,8
Automob - Ajuste de PDD contas a receber	-	24,2	-	-	-	24,2
Ciclus - Gastos não recorrentes	0,5	-	-	-	-	-
EBITDA Ajustado	2.398,8	2.754,6	2.864,3	+19,4%	+4,0%	10.947,1

SIMPAR - Consolidado						
Reconciliação do EBIT (R\$ milhões)	1T24	4T24	1T25	▲ A / A	▲ T / T	1T25 UDM
EBIT Contábil	1.578,0	1.625,8	1.791,5	+13,5%	+10,2%	6.918,5
JSL - Amortização PPA	16,2	15,8	16,0	-	-	66,9
JSL - Ganho por compra vantajosa na combinação	6,8	3,9	4,0	-	-	18,9
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-	(151,7)
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativ	-	-	-	-	-	11,9
Movida - Rio Grande do Sul	-	-	-	-	-	31,6
Vamos - Rio Grande do Sul	-	-	-	-	-	19,3
Vamos - Incremento PDD extraordinário	-	-	-	-	-	78,6
Vamos - Custos com a reorganização estratégica	-	32,7	-	-	-	32,7
Automob - Amortização de PPA	5,2	15,4	7,6	-	-	33,1
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	(2,2)	-	-	-	(13,4)
Automob - Gastos administrativos	-	(1,5)	(4,8)	-	-	(10,2)
Automob - Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-	-	(0,7)
Automob - Impairment de estoques	-	31,8	-	-	-	31,8
Automob - Ajuste de PDD contas a receber	-	24,2	-	-	-	24,2
Ciclus - Gastos não recorrentes	0,5	-	-	-	-	-
EBIT Ajustado	1.606,7	1.745,9	1.814,3	+12,9%	+3,9%	7.091,5

Anexo II: Reconciliação Lucro Líquido

SIMPAR - Consolidado						
Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	1T24	4T24	1T25	▲ A / A	▲ T / T	1T25 UDM
Lucro Líquido Contábil	90,1	(280,1)	11,5	-87,2%	-	15,3
JSL - Amortização PPA	10,7	10,4	10,6	-	-	44,2
JSL - Ganho por compra vantajosa na combinaçã	4,5	2,6	2,7	-	-	12,5
JSL - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-	(100,1)
JSL - Fee pré pagamento	-	-	-	-	-	8,5
JSL - Pagamento de passivo contingente retroativ	-	-	-	-	-	15,8
Movida - Término dos contratos de swap	13,1	10,5	-	-	-	36,6
Movida - Rio Grande do Sul	-	-	-	-	-	23,8
Vamos - Rio Grande do Sul	-	-	-	-	-	12,7
Vamos - Incremento PDD extraordinário	-	-	-	-	-	51,9
Vamos - Custos com a reorganização estratégica	-	21,6	-	-	-	21,6
Vamos - Baixa dos créditos de IR diferidos sobre p	-	237,0	-	-	-	237,0
Automob - Amortização de PPA	3,5	10,2	5,0	-	-	21,9
Automob - Créditos Fiscais Extemporâneos	-	0,1	-	-	-	(8,1)
Automob - Gastos administrativos	-	16,7	(4,1)	-	-	8,7
Automob - Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-	-	(3,1)
Automob - Impairment de estoques	-	21,0	-	-	-	21,0
Automob - Ajuste de PDD contas a receber	-	16,0	-	-	-	16,0
Automob - Resultado Financeiro	-	15,8	-	-	-	15,8
Ciclus - Gastos não recorrentes	0,3	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Ajustado	122,2	81,7	25,6	-79,0%	-68,6%	451,9

1Q25 Results

May 9, 2025



Disclaimer

The purpose of this press release is to provide information on the financial and operating results of **SIMPAR S.A.** for the **first quarter of 2025**.

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

CONSISTENT AND DIVERSIFIED ORGANIC GROWTH



Net Revenue from Services grew **16%** YoY to **R\$8.4 bn** in 1Q25

EFFICIENCY: FAIR PRICING AND COST & EXPENSE REDUCTION



EBITDA Margin¹ rose **1.0 p.p. YoY** to **27.5%** in **1Q25**

EBITDA per Employee increased **19%** to **R\$194k** (LTM 1Q25 vs. LTM 1Q24)

HIGH-LIQUIDITY, UNENCUMBERED OPERATING ASSETS



Revenue from Asset Sale from **R\$2.0 bn** in 1Q25 (+14% y/y)

INVESTMENT RATIONALIZATION AND STRONGER CASH GENERATION



Net CAPEX dropped **75% YoY** to **R\$723 mn** in 1Q25

EBITDA **4x higher** than Net CAPEX (annualized 1Q25)

BROAD ACCESS TO FUNDING SOURCES



Over **R\$3.3 bn** raised in 1Q25 for liability management

Average cost of **CDI + 0.8%**

YEAR-OVER-YEAR LEVERAGE REDUCTION



3.6x in **1Q25** vs. 3.8x in 1Q24

1Q25



NET
REVENUE

R\$ 10.5 bn

↑ +15% y/y



EBITDA

R\$ 2.9 bn

↑ +20% y/y



NET
INCOME
ADJUSTED²

R\$26 mn
vs. R\$90 mn in 1Q24



ROIC
LTM 1Q25

14.2% productive³
3.8% above the cost
of third-party capital

JSL: Evolution of operating margins and entry into the airport sector



1Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$2,320 mn | +12.1% y/y



Adjusted EBITDA¹

R\$458 mn | +13,8% y/y

EBITDA Margin²: **20.6%** (+0.3 p.p.)



Adjusted Net Income¹

R\$45 mn | -7.4% y/y

Net Margin: **1.9%** (-0.4 p.p.)

Key deliveries in 1Q25

Scale:

Growth



- **Consistent** growth pace → **12%** vs. 1Q24

New Contracts



- **+R\$1.8 billion in 1Q25** with average term of **81 months**
- **New Sector: Airport** → broadening the **diversification** of sectors and services

Efficiency:

Operating Margin



- **EBITDA Margin** reached **20.6%**, returning to an **adequate level**
- This reflects the **contract renegotiation** efforts initiated in 4Q24

Cash Flow



- **Cash generation after Growth: R\$ 241 million in 1Q25**

Investments



- **Net CAPEX** of **R\$65 million** in 1Q25 (**85% reduction** vs. 1Q24)
- Part of the **new contracts** signed in 4Q24 and 1Q25 involved **leased assets**

Strategic Planning:

Deleveraging



- **Lower investments** to maintain organic growth combined with **cash generation** favors the potential for deleveraging

JSL Digital



- **Combines** physical and digital operations: → **digitized General Cargo** delivers greater **agility and efficiency**
- **Optimizes** routes and loads, **reducing empty miles**
- Facilitates access to **more competitive freight** with lower added-value cargo



Movida: Strategic Planning Drives Efficiency Gains and Profitability



1Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$3.568 mn | +18.1% y/y



EBITDA

R\$1.338 mn | +26.3% y/y

EBITDA Margin: 37.0% (+3.2 p.p.)



Net Income

R\$ 78 mn | +61.5% y/y

Net Margin: 4.2% (+0.9 p.p.)

Key deliveries in 1Q25

RAC:

Pricing



- Average ticket grows **21.3%** y/y in 1Q25 and reaches **R\$158** (vs. R\$130 in 1Q24)

Efficiency



- EBITDA¹ margin grows **1.0 p.p.** y/y to **65.3%** in 1Q25

GTF:

Pricing



- New contracts with an average yield of **3.5% per month** in 1Q25 (vs. 3.0% p.m. y/y)

Efficiency



- Increase in EBITDA Margin¹ of **1.9 p.p.** y/y to **76.2%** in 1Q25

Used vehicles:

Higher Productivity



- **24,800 cars** sold in 1Q25 (+7% y/y) and EBITDA margin at **1.1%**

Fleet profitability and right-sizing:

Profitability



- ROIC of **12.4%** in LTM 1Q25, with a spread of **3.4 p.p.** (vs. the cost of debt)

Fleet



- Reduction of **11,000** cars from Dec/24 (**257,000** cars in 1Q25)

Strategic planning:

Strategy



- Continued of **price pass-through** in **RAC** and **higher yields** in **GTF**, higher productivity in **used vehicles** and **greater** operational efficiency will drive **improved profitability**



VAMOS: Consistent Growth, Improved Occupancy Rate, and Record Asset Sales



1Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$1.332 mn | +23.6% y/y



EBITDA

R\$887 mn | + 10.1% y/y

EBITDA Margin¹ **84.8%** (+1.1 p.p.)



Net Income

R\$108 mn | vs. R\$198 mn in 1Q24

Net Margin: **8.1%** (-10.3 p.p.)

Key deliveries in 1Q25

Leasing: Consistent demand supported by higher occupancy rates

Consistent Demand



- **New Contracts:** Average IRR of **21.4%** in 1Q25 (vs. 20.8% in 1Q24)
- **Deployed CAPEX:** **R\$1.3 billion** in 1Q25 (+4% vs. 1Q24)
- **Backlog:** **R\$13.9 billion** in 1Q25 (+2% vs. 1Q24)

Increased Occupancy



- **85%** occupancy rate in 1Q25 (+1 p.p. vs. 4Q24)
- **Upward trend** driven by inventory reduction

Reduction in Asset Repossessions



- **R\$217 million** in 1Q25 (-19.5% vs. 1Q24 and -28.9% vs. 2024 average)

Sempre Novo



- **R\$132 million** in 1Q25 (vs. R\$39 million in 1Q24) | **22%** of average IRR

Used vehicles: Leadership and unique positioning in the used vehicle market

Assets with High Liquidity



- **Record Net Revenue of R\$290 million** in 1Q25 (+82% YoY)

Sustainable profitability

Profitability



- **ROIC: 14.9%** in LTM 1Q25 (+4.3 p.p. spread vs. cost of debt)
- **ROE: 27.6%** in LTM 1Q25.

Strategic planning

Strategy



- Sustainable growth, operational efficiency, and continued improvement in fleet utilization, with lower asset repossessions and reduced inventory



AUTOMOB: Start of strategic plan execution, demonstrating value creation potential and sustainable development



1Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$2.999 mn | +9.9% YoY



EBITDA

R\$135 mn | +24.7% YoY

EBITDA Margin: **4.5%** (+0.5 p.p.)

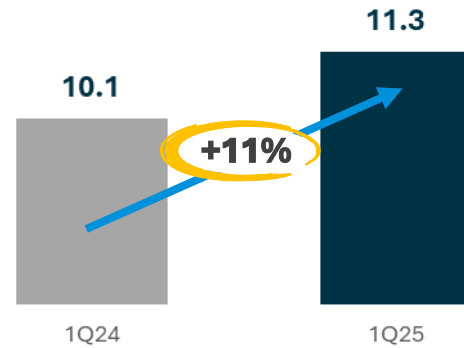


Net Profit (Loss)

-R\$35 mn | vs. -R\$5 million in 1Q24

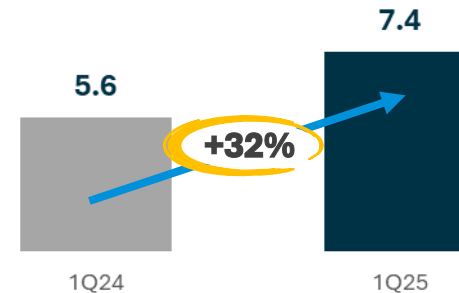
Key deliveries in 1Q25

Increase in Volume: New Light Vehicles¹



+1.6x higher than market growth²

Increase in Volume: Used Light Vehicles



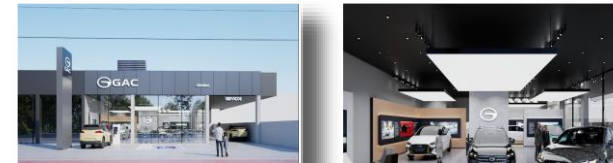
+8x higher than market growth³

Appointment of Lexus in Alphaville, Strengthening the Relationship with Toyota



✓ **Experience, high standards of quality, performance and dedication** to service give us credentials in the **premium** segment

Appointment by GAC² with Four New Stores to be Opened in São Paulo (SP) and São Luís (MA)



✓ **Positioning, credibility and network coverage** make us a **benchmark** for **global OEMs in Brazil**



192
Stores



74
Cities



35
Brands



12
States



CS Infra: Long-term concession portfolio with reduced CAPEX needs and offering of higher-quality and efficiency in essential services



EBITDA Guidance R\$180 - 250 million | 2026
ATU-12 | ATU-18 (–R\$0.2 million in LTM)

Final Stage of Modernization with Secured Demand

- Capacity**  • Handling of **11 million tons/year**
- CAPEX**  • ~**R\$250 million** yet to be disbursed
• **91%** of modernization already completed



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

CS Portos is a unique asset in the region:

- **Strategic location:** CS Portos is ~600 km closer¹ to regional clients than the Port of Itaqui (MA)
- **Capacity:** Available to serve demand from Bahia and other areas within the MATOPIBA region

ATU-12: Handling of solid mineral bulk cargo

- **Operations have been running since late February 2025**, with modernized infrastructure and ongoing installation of some equipment.

ATU-18: Grain Handling and Storage

- **Construction of the 4th silo is underway**, with work progressing on schedule
- Scheduled for completion in 2Q25.

PRE-OPERATIONAL CONCESSION



- **Amendment: Double the size of the road network**
 - +307 km and 6 new toll plazas
 - **Engineering studies** for the **construction of 3 of the 6 new toll plazas still in 2025**
- Net Revenue from Services 1Q25: **R\$20 million** (+117% vs. 1Q24)



PRE-OPERATIONAL CONCESSION



- **Construction Projects:** Municipal market construction progressing **on schedule**
- Completion expected in 4Q25

NEW CONCESSIONS:

- Concessions already **awarded**
- **Awaiting** fulfillment of **conditions precedent** for signing the **contract** (had no impact on 1Q25 results)

East Block Concession



Cid. Tiradentes

- **Term:** 30 years
- **CAPEX:** R\$170 million (~R\$6 million/year)
- **13** Terminals and **6** Stations (Tiradentes)
- **Revenue starts in Year 1**

Lot 5 Mato Grosso Concession



308 km

MT-020 / MT-326

- **Term:** 30 years
- **CAPEX:** R\$1 billion (~R\$30 million/year)
- **6** Toll Gates with Free-Flow system
- **Revenue starts in Year 2**

Investments² over the first 3 years represent 5% of Consolidated EBITDA (1Q25 annualized)

Ciclus Ambiental: New level of results following contractual adjustments and implementation of efficiency programs



1Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$ 203 mn | +82.2% y/y



EBITDA

R\$67 mn | +122.0% y/y

EBITDA Margin: **33.0%** (+5.9 p.p.)



Net Income

R\$19 mn | vs. -R\$2 mn in 1Q24

Net Margin: **9.3%** (+11.0 p.p.)

1Q25 Operational Highlights

Revenue Increase



- Contract **adjustment** and start of **operation of Ciclus Amazônia** as of 2Q24 drive results

Efficiency



- Initiatives** to **reduce costs and expenses** are reflected in the results: (i) improvements in leachate treatment, (ii) greater efficiency in the use of inputs; (iii) improvement of processes and teams

Profitability



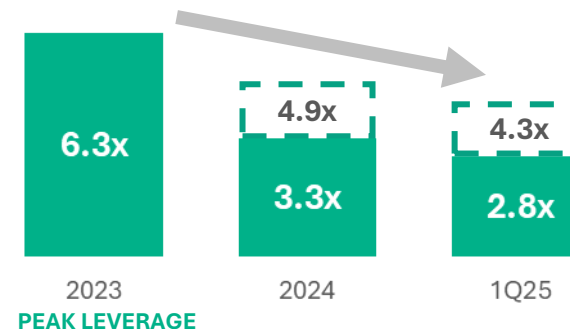
- New level** after revenue increase and efficiency programs
- Initiatives **HAVE NOT YET HAD** full impact on results

Capital Structure - R\$ million

- ✓ **Ciclus Rio's** capital structure was **negatively** impacted by the 40-month delay in defining and implementing the rebalancing.
- ✓ The capital structure began to normalize following the adjustment of the main contract (signed in Dec/23)

Leverage - Net Debt / EBITDA

- Ciclus Ambiental Leverage - Consolidated
- Ciclus Rio Leverage



CS Brasil: Mobility and Fleet Outsourcing Drive Service Quality for Public and Mixed-Ownership Companies



1Q25 Financial Highlights - R\$ million



Net Revenue

R\$146 mn | +1.8% y/y



Adjusted EBITDA¹

R\$28 mn | +38.0% y/y

EBITDA Margin²: **22.7%** (+5.9 p.p.)



Adjusted Net Loss¹

-R\$19 mn | vs. -R\$21 mn in 1Q24

1Q25 Operational Highlights

Net Revenue



- **Growth of 1.8% y/y in 1Q25** explained by an increase of **2.3%** in **Net Revenue from Services**, which was partially offset by a 0.9% reduction in Revenue from Asset Sales

Cash Generation



- **Growth of 38% y/y in 1Q25** due to lower operating costs and the increase in revenue mentioned above

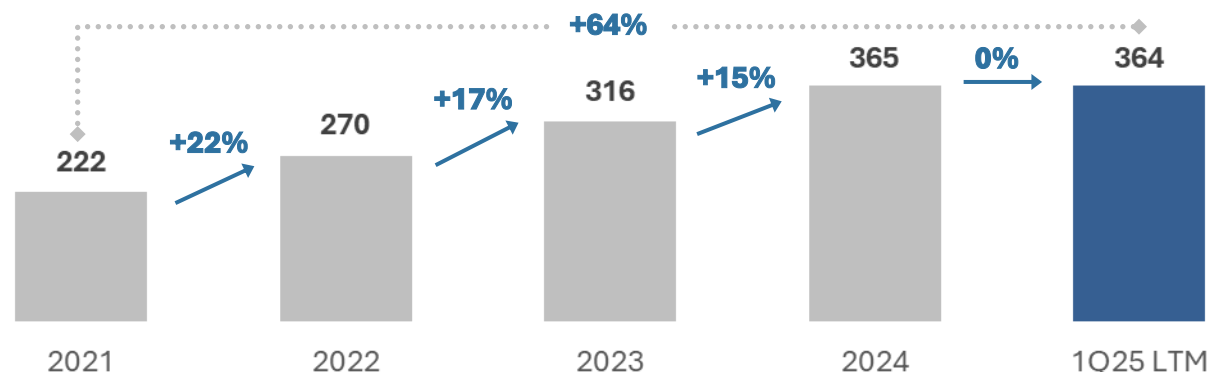
Net Income



- **Loss reduced to R\$19 million in 1Q25** despite rising interest rates, as a result of the **cost reduction program**.

Growth of the Core Segment: Fleet outsourcing with driver services

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

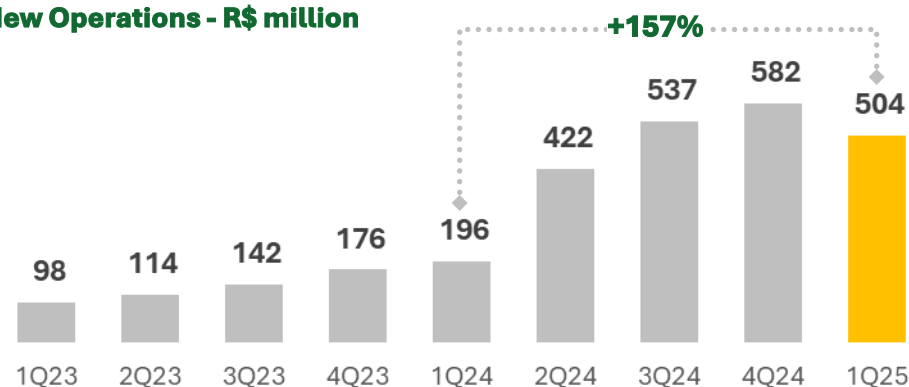


BBC: High-quality Credit Portfolio, Strong Collateral, and Adequate Default Levels

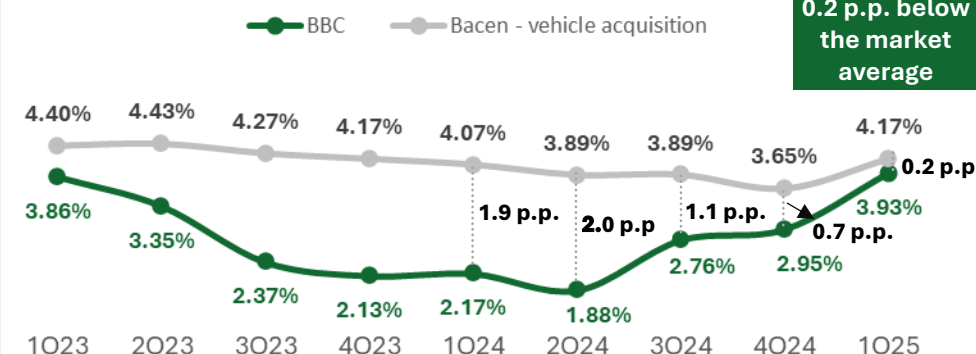


Development of the Multiple Bank

New Operations - R\$ million

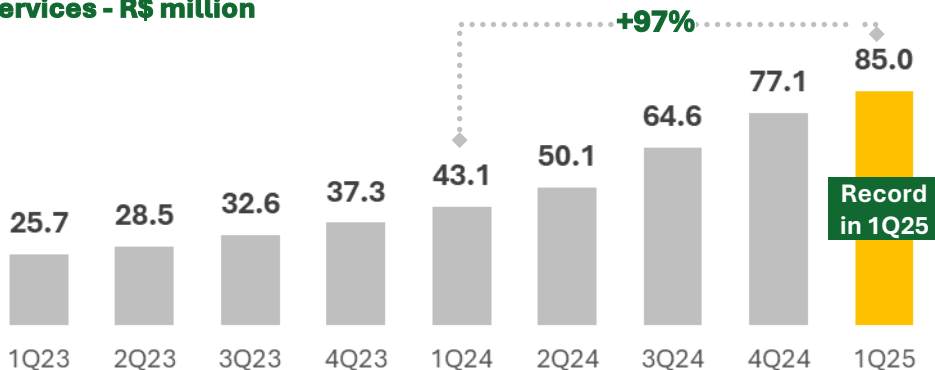


Delinquency - 90 days



Highlights

Revenue from financial intermediation services - R\$ million



Net Income:

- Loss of **R\$2.5 million** in 1Q25 (vs. profit of R\$3.2 million in 1Q24):

Building Profitability: Strong credit portfolio growth puts pressure on current profitability due to upfront origination fee recognition

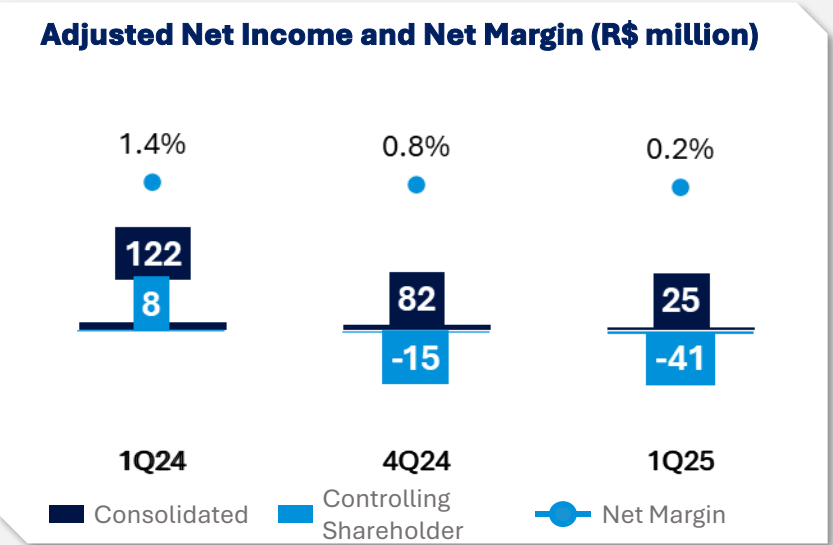
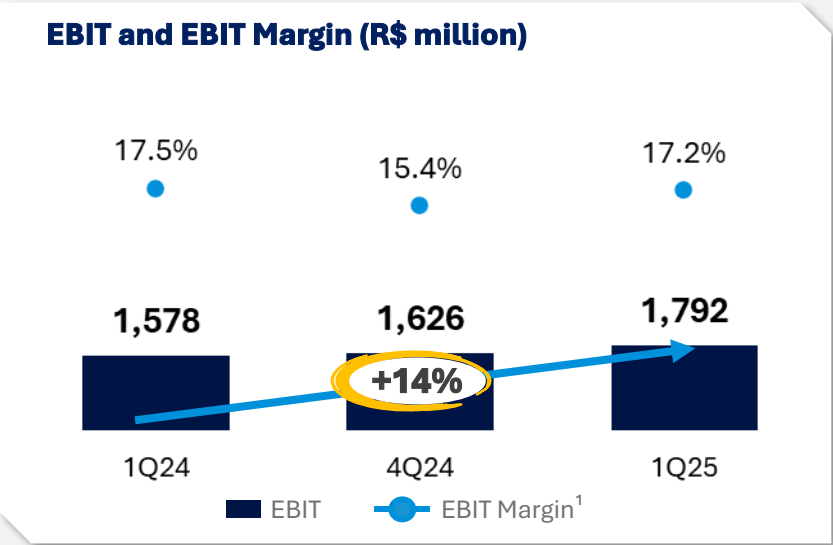
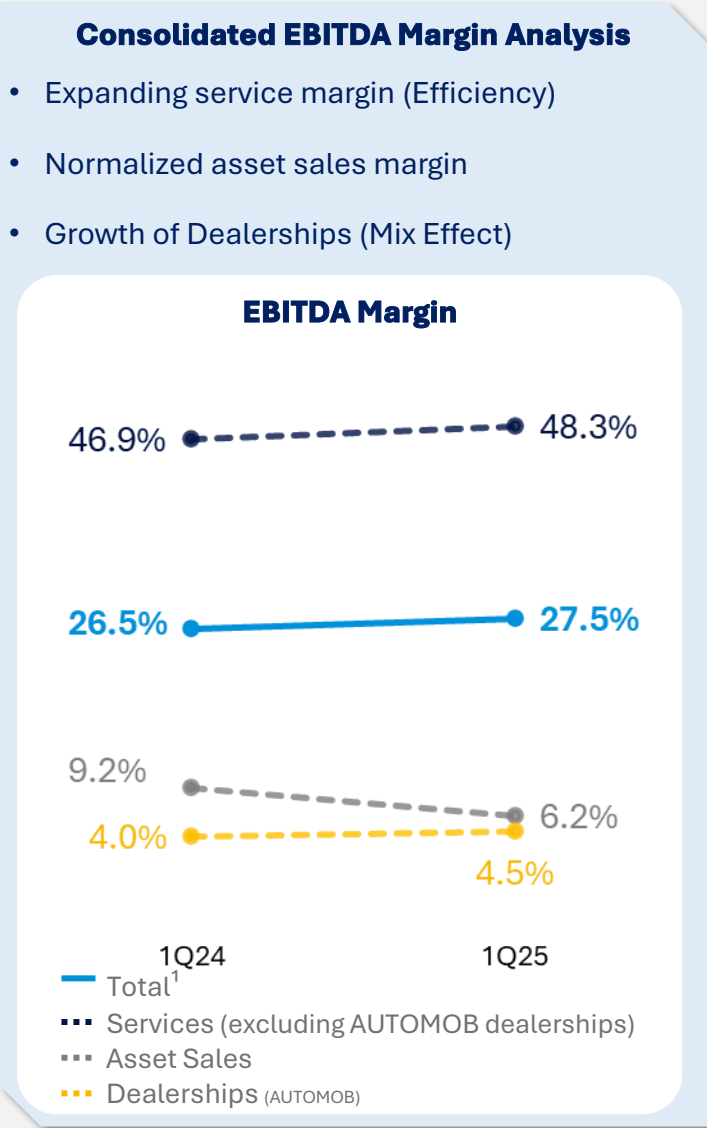
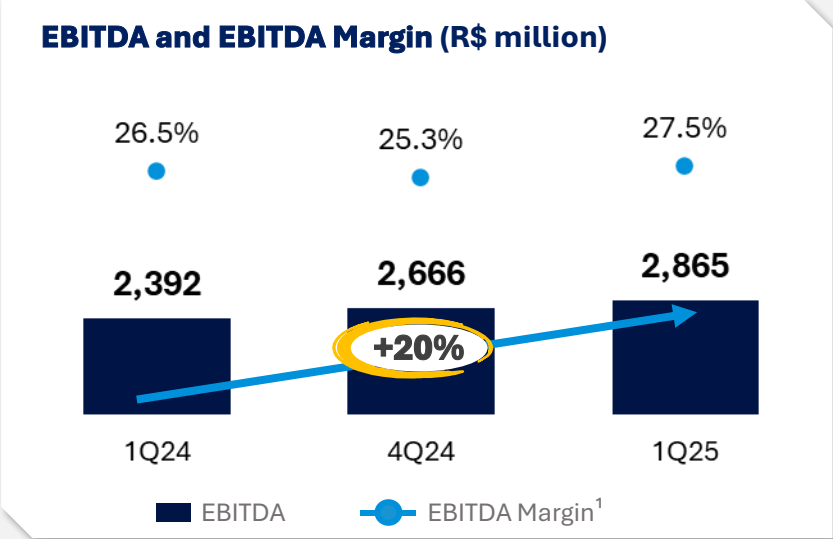
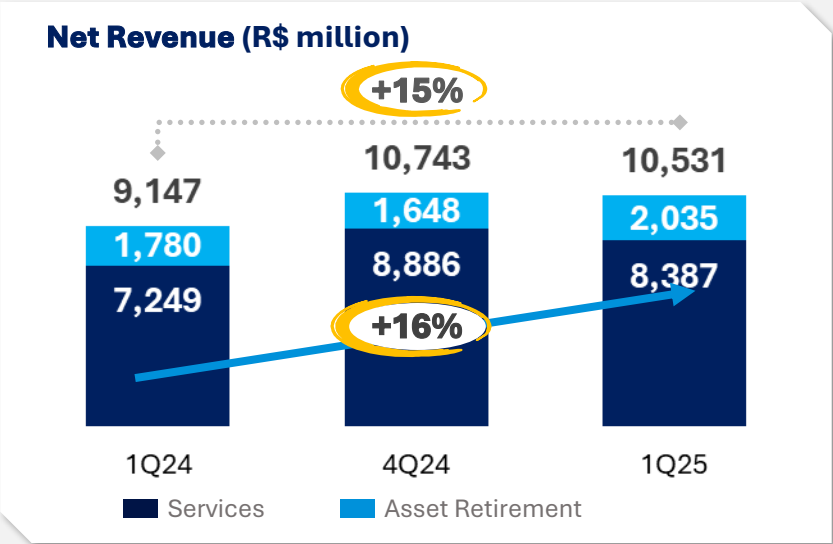
Portfolio Balance:

- R\$ 2.0 billion** in 1Q25 (+126% vs. 1Q24)

- Basel Ratio** of **12.6%** in 4Q24, **2.1 p.p. above** the Central Bank's minimum requirement



Consolidated: Financial Highlights

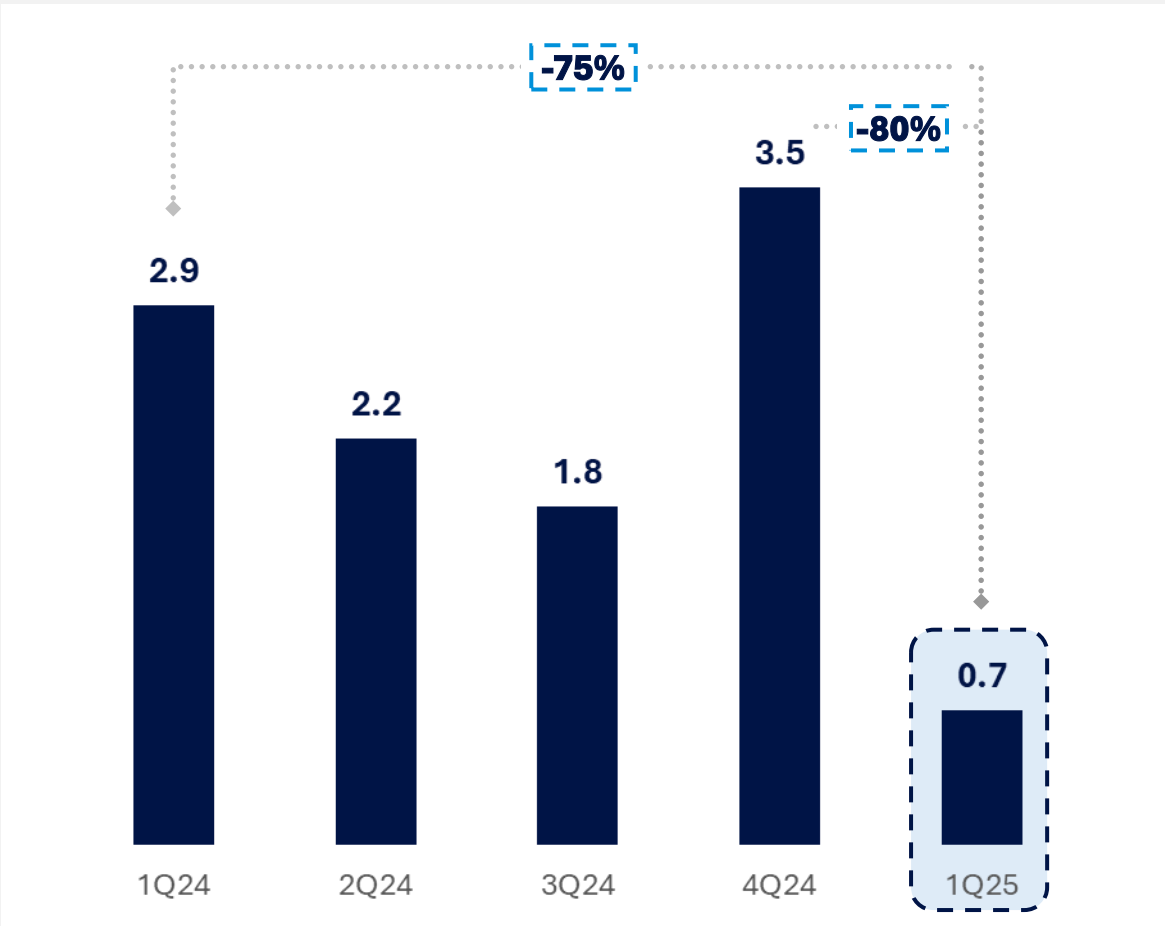


Notes: (1) Margin on Total Net Revenue excluding Construction revenue

Investments rationalization aligned with the Strategic Planning; Maximized value extraction from the established foundations



Consolidated Quarterly Net CAPEX¹ - R\$ billion



1Q25 Net CAPEX¹ by company - R\$ million

SIMPARConsolidated R\$723 M		
VAMOS	536	26% 2025 Guidance
CSInfra	108	-15% y/y
CSBRASIL	82	vs. R\$6 million in 1Q24
QJSL	65	-85% y/y
AUTOMOB	64	vs. R\$27 million in 1Q24
ciclus AMBIENTAL	19	-10% y/y
movida	-245	Fleet reduced by 11,000 cars in 1Q25, reflecting the strategic expansion of Movida RAC in 4Q24

Note: (1) Excluding acquisitions

Maximize value extraction from existing foundations: People, scale, store and asset structures



Foundations Built

+56,000
Employees
aligned with our Culture and
Values

+354,000
Operating Assets

Governance
5 Boards of Directors
5 Companies on Novo Mercado

+1,500
Customer Service
locations

1.5 million sqm
Storage capacity

Maximum value extraction after building the existing foundations

UNLOCKING VALUE FROM BUILT FOUNDATIONS AND SCALE

- Greater cash generation and less need for investment

MORE EFFICIENT ASSETS

- Appropriate mix and optimized occupancy
- Agile asset deployment and retirement

DISCIPLINE IN CONTRACT MANAGEMENT

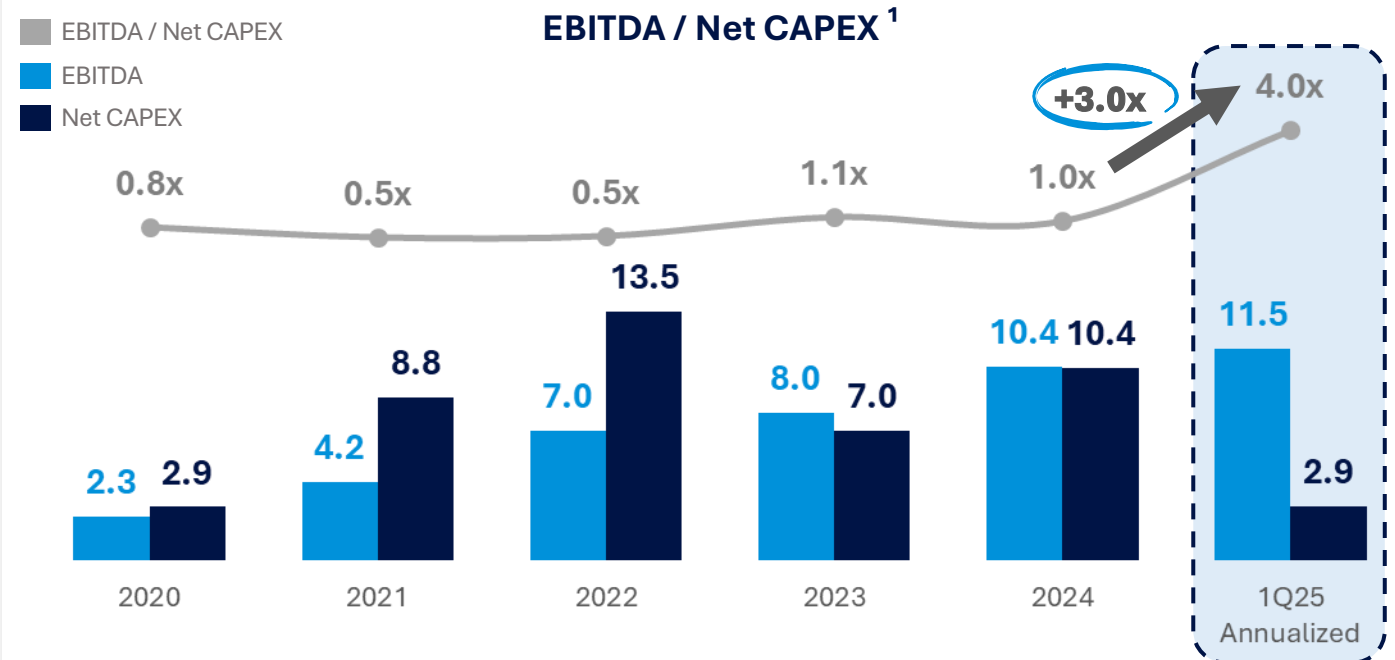
- **Existing Contracts:** Agility in price adjustments
- **New Contracts:** Pricing based on the new interest rate level

REDUCTION OF COSTS AND EXPENSES

- Lower operating and administrative costs and renegotiations with suppliers

Lower Investment Requirements and Stronger Cash Generation Capacity

EBITDA **4x higher** than Net CAPEX (annualized 1Q25)





Net Debt^{1,2}

R\$42.8 bn



Cash³

R\$ 15.3 bn



Average Term Net Debt

4.1 years



Short-term debt coverage^{3,4}

2.6x



Amortization coverage

~2026



FitchRatings

S&P Global

Moody's

brAA+ local

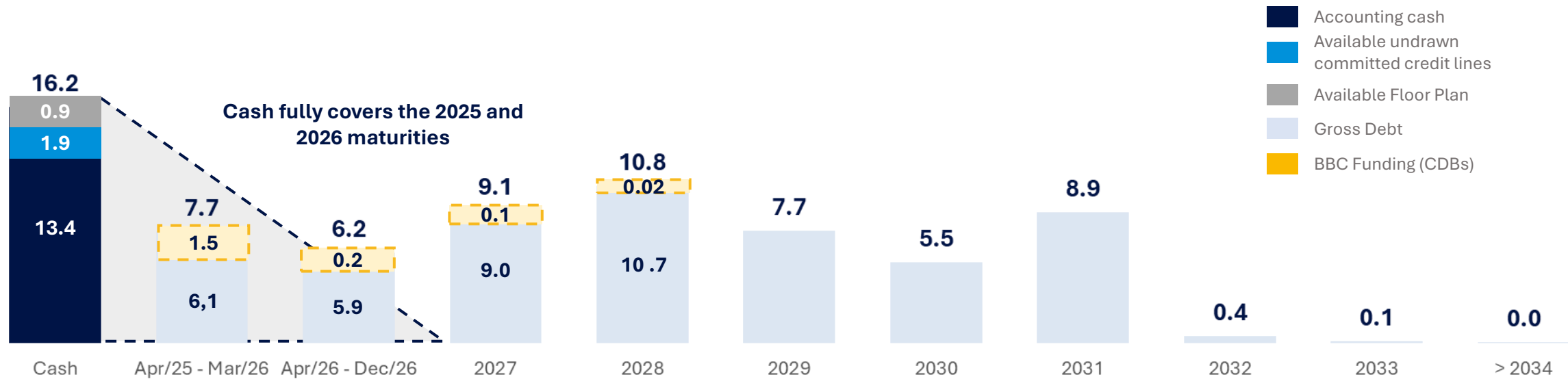
AA+(bra) local

AA+br local

Capital market funding

Period	Number	Amount	Average Cost	Term
1Q25	20 issues	R\$ 3.3 bn	CDI + 0.8%	3.5 years

Debt Amortization Schedule 1Q25⁴ – R\$ billion



Notes: (1) Includes FIDC consolidation in the amount of R\$ 144 million; (2) For net debt purposes, the Company excludes hedge mark-to-market fluctuations that are allocated in Equity under other comprehensive income since they are unrealized market variations and will not exist upon maturity; (3) Includes the book cash and undrawn committed credit lines available; (4) Excludes the accounting of derivative financial instruments, cash, and BBC funding operations



Net Debt²

R\$2.8 bn



Cash

R\$3.6 bn



Average Term Net Debt

6.1 years



Short-term debt coverage⁴

19.2x



Amortization coverage

2030



FitchRatings

S&P Global

Moody's

AA+(bra) local

brAA+ local

AA+br local

1Q25 Financial Management

Increased Liquidity - new funding

+R\$ 420 million

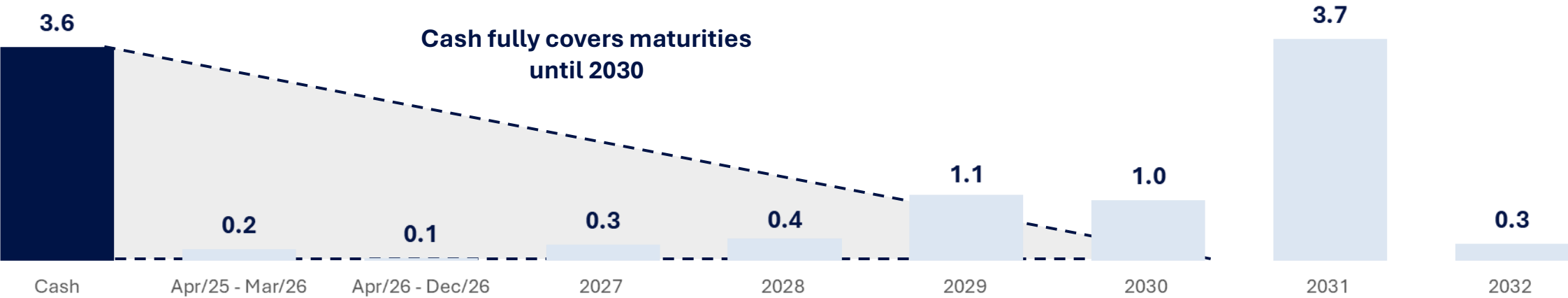
Term

5 years

Cost

CDI + 2.8%

Debt Amortization Schedule 1Q25⁴ – R\$ billion



Notes: (1) Includes FIDC consolidation in the amount of R\$ 190 million; (2) For net debt purposes, the Company excludes hedge mark-to-market fluctuations that are allocated in Equity under other comprehensive income since they are unrealized market variations and will not exist upon maturity; (3) Includes the book cash and undrawn committed credit lines available; (4) Excludes the accounting of derivative financial instruments

Maturity of investments reflects in reduced leverage

Business Leverage

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



Methodology

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

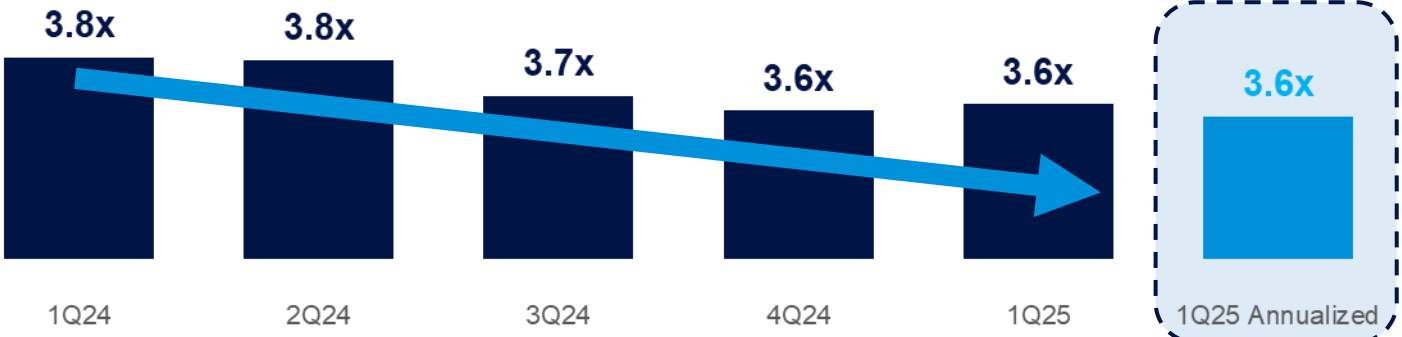
In that the business Net Debt is:

- (=) Consolidated Net Debt for 1Q25
- (-) 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

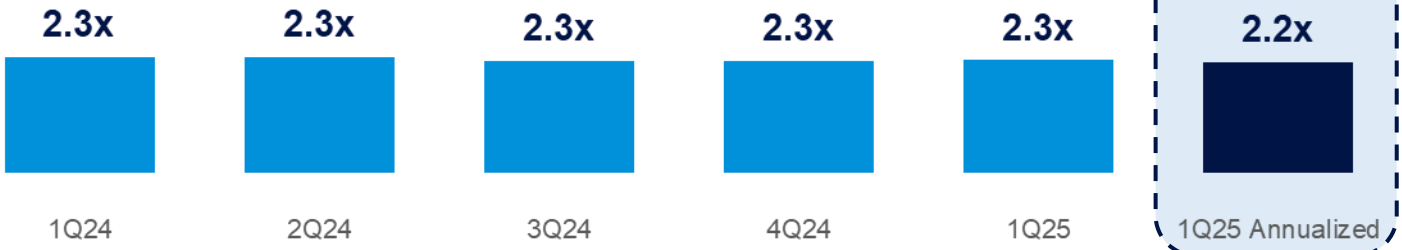
Bonds - Net Debt/EBITDA

Concept: **Incurrence¹** | Maximum threshold: **4.0x**



Local Debts - Net Debt/EBITDA-A

Concept: **Maintenance²** | Maximum threshold: **3.5x**

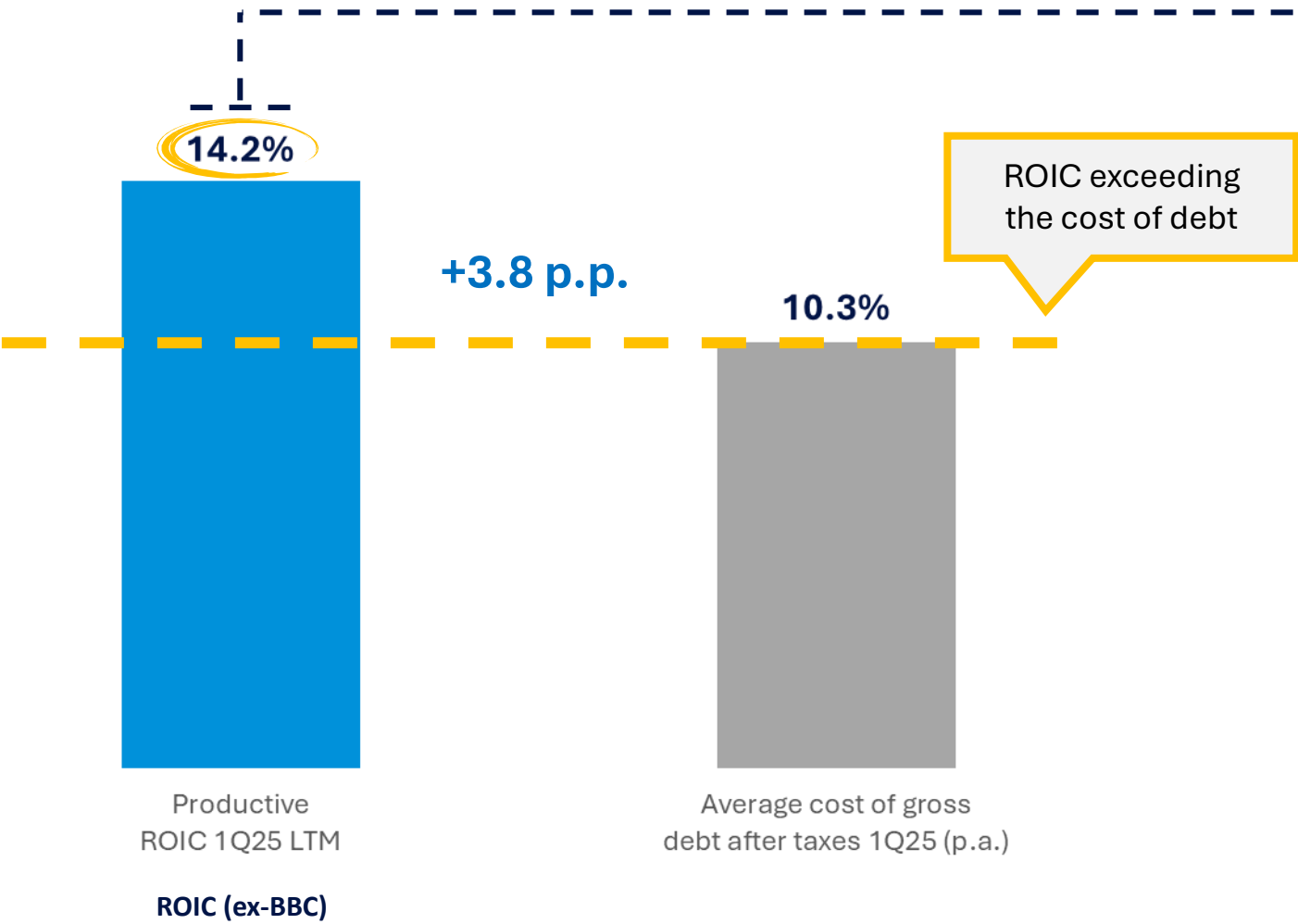


Notes: (1) A concept used only for Bond issues where there is no early maturity. However, there are pre-established rules that must be complied with; (2) a concept used for all local issues - if the limit is exceeded, negotiation with creditors would be required to avoid a possible early maturity

1Q25 LTM ROIC exceeds the cost of third-party capital by 3.8 p.p.



Consolidated 1Q25 LTM ROIC



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

R\$ 48.1 bn	-	R\$ 2.5 bn	=	R\$ 45.6 bn
Invested Capital 1Q25		Adjustments ¹		Productive Invested Capital 1Q25
R\$ 41.5 bn	-	R\$ 1.9 bn	=	R\$ 39.6 bn
Invested Capital 1Q24		Adjustments ¹		Productive Invested Capital 1Q24

Average Productive Invested Capital (1Q25 vs. 1Q24)
R\$ 42.8 bn

(1) Includes: (i) projects under implementation at JSL (R\$0.9 billion in 1Q25 and R\$0.8 billion in 1Q24); (ii) excess inventory at Automob (R\$0.5 billion in both 1Q25 and 1Q24); and (iii) invested capital at CS Infra (R\$1.2 billion in 1Q25 and R\$0.6 billion in 1Q24).

Execution of the 2025 Strategic Plan: Maximum Value Extraction from Established Foundations



Lower Investment Needs

Stronger cash generation with reduced investment requirements, as a result of maximizing value from the foundations built

Reduction in Costs and Expenses

Ongoing reduction in operating costs, administrative expenses, along with negotiation of supplier contracts

Operational Efficiency

Increase in asset occupancy rate, agility in asset deployment and retirement, and reduction of inventory levels

Fair Pricing and Monitoring

Quality services and maximum efficiency with fair prices and increased profitability from new contracts

Capital Management:

Efficiency gains, working capital optimization, and investment maturation will organically contribute to the improvement of all indicators, including deleveraging

People

People who make a difference, prepared to execute the strategic plan defined by the Boards of Directors with efficiency and quality



**Thank You Very
Much**



Q&A

Questions and Answers



Exhibit I: EBITDA and EBIT Reconciliation

SIMPAR - Consolidated						
EBITDA Reconciliation (R\$ million)	1Q24	4Q24	1Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q	1Q25 LTM
Accounting Net Income	90.1	(280.1)	11.5	-87.2%	-	15.3
Loss from discontinued operations	-	-	-	-	-	-
Financial Result	1,476.9	1,721.4	1,809.6	+22.5%	+5.1%	6,626.1
Income tax and Social contribution	10.9	184.6	(29.6)	-370.7%	-116.0%	277.1
Depreciation and Amortization	713.0	891.8	941.9	+32.1%	+5.6%	3,480.1
Amortization (IFRS 16)	100.6	148.1	131.6	+30.8%	-11.1%	507.2
EBITDA	2,391.5	2,665.7	2,865.1	+19.8%	+7.5%	10,905.8
JSL - Bargain purchase gain in a business combin	6.8	3.9	4.0	-	-	18.9
JSL - Extemporaneous Tax Credits	-	-	-	-	-	(151.7)
JSL - Payment of retroactive contingent liability	-	-	-	-	-	11.9
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	-	-	-	-	-	19.3
Vamos - Extraordinary provision increase	-	-	-	-	-	78.6
Vamos - Strategic reorganization costs	-	32.7	-	-	-	32.7
Automob - Extemporaneous Tax Credits	-	(2.2)	-	-	-	(13.4)
Automob - Administrative expenses	-	(1.5)	(4.8)	-	-	(10.2)
Automob - Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-	-	(0.7)
Automob - Inventory Impairment	-	31.8	-	-	-	31.8
Automob - Adjustment of provision for loan losses	-	24.2	-	-	-	24.2
Ciclus - Non-recurring expenses	0.5	-	-	-	-	-
Adjusted EBITDA	2,398.8	2,754.6	2,864.3	+19.4%	+4.0%	10,947.1

SIMPAR - Consolidated						
EBIT Reconciliation (R\$ million)	1Q24	4Q24	1Q25	▲ Y o Y	▲ Q o Q	1Q25 LTM
EBIT	1,578.0	1,625.8	1,791.5	+13.5%	+10.2%	6,918.5
JSL - PPA amortization	16.2	15.8	16.0	-	-	66.9
JSL - Bargain purchase gain in a business combin	6.8	3.9	4.0	-	-	18.9
JSL - Extemporaneous Tax Credits	-	-	-	-	-	(151.7)
JSL - Payment of retroactive contingent liability	-	-	-	-	-	11.9
Movida - Rio Grande do Sul Impact	-	-	-	-	-	31.6
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	-	-	-	-	-	19.3
Vamos - Extraordinary impairment of accounts reci	-	-	-	-	-	78.6
Vamos - Strategic reorganization costs	-	32.7	-	-	-	32.7
Automob - PPA amortization	5.2	15.4	7.6	-	-	33.1
Automob - Extemporaneous Tax Credits	-	(2.2)	-	-	-	(13.4)
Automob - Administrative expenses	-	(1.5)	(4.8)	-	-	(10.2)
Automob - Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-	-	(0.7)
Automob - Inventory Impairment	-	31.8	-	-	-	31.8
Automob - Adjustment of provision for loan losses	-	24.2	-	-	-	24.2
Ciclus - Non-recurring expenses	0.5	-	-	-	-	-
Adjusted EBIT	1,606.7	1,745.9	1,814.3	+12.9%	+3.9%	7,091.5

Exhibit II: Net Income Reconciliation

SIMPAR - Consolidated						
Net Income Reconciliation (R\$ million)	1Q24	4Q24	1Q25	▲Y o Y	▲Q o Q	1Q25 LTM
Accounting Net Income	90.1	(280.1)	11.5	-87.2%	-	15.3
JSL - PPA amortization	10.7	10.4	10.6	-	-	44.2
JSL - Bargain purchase gain in a business combin	4.5	2.6	2.7	-	-	12.5
JSL - Extemporaneous Tax Credits	-	-	-	-	-	(100.1)
JSL - Prepayment Fee	-	-	-	-	-	8.5
JSL - Payment of retroactive contingent liability	-	-	-	-	-	15.8
Movida - Closing of swap contracts	13.1	10.5	-	-	-	36.6
Movida - Rio Grande do Sul Impact	-	-	-	-	-	23.8
Vamos - Rio Grande do Sul Impact	-	-	-	-	-	12.7
Vamos - Extraordinary impairment of accounts receivable	-	-	-	-	-	51.9
Vamos - Strategic reorganization costs	-	21.6	-	-	-	21.6
Vamos - Write-off of deferred income tax credits or	-	237.0	-	-	-	237.0
Automob - PPA amortization	3.5	10.2	5.0	-	-	21.9
Automob - Extemporaneous Tax Credits	-	0.1	-	-	-	(8.1)
Automob - Administrative expenses	-	16.7	(4.1)	-	-	8.7
Automob - Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-	-	(3.1)
Automob - Inventory Impairment	-	21.0	-	-	-	21.0
Automob - Adjustment of provision for loan losses	-	16.0	-	-	-	16.0
Automob - Financial Result	-	15.8	-	-	-	15.8
Ciclus - Non-recurring expenses	0.3	-	-	-	-	-
Adjusted Net Income	122.2	81.7	25.6	-79.0%	-68.6%	451.9