

mov(da)

Divulgação
de Resultados



1T25

CONFERÊNCIAS E WEBCASTS

Português (com Tradução Simultânea para o Inglês)

Quinta-feira, 08 de maio de 2025

9h00 (São Paulo) / 8h00 (NY)

[Zoom](#) para acessar o webcast



Loja do Aeroporto de Guarulhos

UMA EMPRESA DO GRUPO

 SIMPAR

**LUCRO LÍQUIDO CRESCE 61% ATINGINDO
R\$78 MILHÕES NO 1T25**

EBITDA RECORDE NO TRIMESTRE DE R\$1,3 BILHÃO

**ROIC DE 12,4% COM CRESCIMENTO EM 5 TRIMESTRES CONSECUTIVOS
IMPULSIONA GERAÇÃO DE VALOR PARA O ACIONISTA**

Receita Líquida

Consolidada

R\$ 3,568 bi

Recorde!

Locação

R\$1,879 bi **↑+26%**

EBITDA

Consolidada

Recorde!

R\$ 1,338 bi

Locação

R\$1,320 bi **↑+29%**

EBIT

Consolidada

Recorde!

R\$ 766 mm

Locação

R\$ 766 mm **↑+30%**

Frota (carros)

Total (final de período)

Redução de 11 mil
carros vs dez/24

257 mil

Locação

R\$1,320 bi **↑+29%**

Lucro Líquido

R\$ 78,5 mm

↑+61%

ROIC LTM

12,4%

↑+1,9 p.p.



UMA EMPRESA DO GRUPO

 **SIMPAr**

DESTAQUES POR LINHA DE NEGÓCIOS

Rent-a-Car (RAC)¹



RAC¹: Evolução na recomposição do preço da diária e do yield

Ticket médio de R\$158, crescimento de 21,3% vs. 1T24 – recomposição contínua do preço;

Receita Líquida de R\$ 859 milhões, crescimento de 14,3% vs. 1T24;

EBITDA de R\$ 561 milhões, aumento de 16,1% frente ao 1T24;

Margem EBITDA de 65,3%, crescimento de 1,0 p.p. vs. 1T24;

Frota Média Operacional de **95 mil carros**, alta de **6,0%** vs. 1T24.

Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)



Priorização na alocação de capital em GTF

Mais **previsibilidade e estabilidade** nos resultados com **61% do imobilizado médio bruto da Companhia em GTF** frente a 58% no 1T24;

Novos contratos com **yield médio de 3,5% ao mês** (vs. 3,0% no 1T24);

Receita Líquida de R\$ 993 milhões, alta de 37,9% vs. 1T24;

EBITDA de R\$ 756 milhões, expansão de 41,3% frente 1T24;

Margem EBITDA de 76,2%, crescimento de 1,9 p.p. vs. 1T24;

Frota Média Operacional de **129 mil carros** em GTF, alta de **14,2%** vs. 1T24.

Seminovos



Ganho de produtividade em Seminovos

24,8 mil carros vendidos, alta de **6,6%** em relação ao 1T24;

Evolução na liquidez do mix de carros com **70% do estoque de modelo Hatch** no 1T25 frente a 51% no 1T24;

Receita Líquida de R\$ 1,7 bilhão, aumento de 10,7% vs. 1T24;

Margem EBITDA de 1,1% no 1T25 mostra assertividade nas taxas de depreciação e estabilização dos resultados.

¹Considera somente operação Brasil

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Estamos **muito confiantes** com os **resultados alcançados no 1T25, que mostram patamares saudáveis de lucro líquido, receita, EBITDA e margens operacionais. Agradecemos** aos nossos **Clientes pela confiança**, e à **nossa Gente, mais de 6 mil colaboradores** que, com **comprometimento e determinação**, executaram com eficiência e qualidade e **seguem animados com tudo o que ainda está por vir. Aos Fornecedores e Acionistas** o nosso muito obrigado por fazerem parte dessa evolução com a **MOVIDA**.

Nos primeiros três meses do ano, o **lucro líquido** foi de **R\$78 milhões, 61% maior** que o resultado do ano passado. O **ROIC do trimestre** foi de **12,4%**, alta de **1,9 p.p.** frente ao 1T24 e **3,4 p.p. superior ao custo médio de dívida** da empresa. Estes resultados, combinados à melhora do **nível de eficiência operacional, demonstram a relevante mudança** da Companhia e a evolução contínua na **geração de valor aos acionistas**.

Encerramos o trimestre com uma frota total de **257 mil carros** e **receita líquida** de **R\$3,6 bilhões**, alta de **18,1%** frente ao 1T24. Apresentamos um **EBITDA recorde** de **R\$1,3 bilhão no 1T25**, expansão de **26,3%** no período em comparação com o 1T24. Os **resultados de locação tiveram uma expansão superior**, com receita líquida de **R\$1,9 bilhão, alta de 25,7%** frente ao mesmo período do ano anterior e **EBITDA de R\$1,3 bilhão, 29,3% superior** ao realizado no 1T24 – enquanto a nossa frota média operacional cresceu apenas 10,1%, o que demonstra a **força do ganho de eficiência** e otimização **da geração de resultado frente ao capital investido**. A evolução do EBIT de locação foi ainda maior, **29,5%** ao comparar com o primeiro trimestre do ano passado e chegou a **R\$766 milhões, impulsionando os níveis de rentabilidade**.

Como demonstração do **compromisso com a geração de valor** aos acionistas, **evoluímos continuamente** em diversos indicadores operacionais. As frentes de trabalho prioritárias foram: i) continuidade na **recomposição do preço da diária do RAC** e **aumento** da participação no mix de vendas de **diárias eventuais**; ii) Patamar superior na **precificação de GTF**; iii) Aumento da previsibilidade e estabilidade dos resultados com **maior participação de GTF** no capital investido; iv) Continuidade nas ações focadas em **eficiência operacional**, com melhoria na receita e redução de custos e v) **Maior produtividade em Seminovos**.

No 1T25 continuamos realizando diversas ações para **ganho de eficiência operacional** e evolução na **rentabilidade** do RAC. Continuamos o processo de **recomposição de preço** e registramos um **aumento na tarifa de 21,3%**. Esta evolução estabelece um novo patamar de preços que chegou a **R\$158 de diária média**, trazendo níveis **benchmark** de performance operacional no setor.

Com a estratégia da Companhia em **priorizar a alocação de capital do RAC no produto de “aluguel eventual”**, o número de diárias eventuais **expandiu 6%** no período. A sustentação desta performance nos produtos mensais e eventuais **impulsionará ainda mais os resultados nos próximos trimestres**. Desta forma, registramos um **avanço importante na rentabilidade**, demonstrado pelo crescimento do **yield de 3,9% no 1T24 para 4,2% no 1T25**.

A **receita líquida** do RAC foi de **R\$859 milhões, alta de 14,3% frente ao mesmo período de 2024**. O EBITDA totalizou **R\$561 milhões** com crescimento de **16,1%** no mesmo período e **margem EBITDA de 65,3%** com expansão de **1,0 p.p.** e **frota média operacional** de 95 mil carros.

Destacamos os resultados em Gestão e Terceirização de Frotas (**GTF**) com adição de **novos contratos em patamar superior de preços com yield médio de 3,5% a.m.**, com **forte demanda do mercado**. O negócio encerrou o ano com **144 mil carros na frota total**, alta de **6,0%** frente ao 1T24. Os **contratos** representam um **backlog de receita futura de R\$6,8 bilhões**, que irão contribuir com o crescimento dos resultados nos próximos trimestres. O capital investido em GTF **representou 61% do imobilizado bruto consolidado** no 1T25, melhorando a **previsibilidade e resiliência** dos resultados consolidados.

A **receita líquida** de GTF foi de **R\$993 milhões** no 1T25 (+37,9% versus 1T24) com **EBITDA de R\$756 milhões** (+41,3% versus 1T24) e **margem EBITDA recorde de 76,2%**, expansão de quase **2,0 p.p.** ao comparar com o mesmo período do ano anterior. A receita mensal média por carro foi de R\$ 2.855 no 1T25, **expansão de 20,0%** frente ao mesmo período de 2024, refletindo a **disciplina na precificação** e na **captura de novos contratos** no segmento.

Em **Seminovos** foram vendidos cerca de **24,8 mil carros** no primeiro trimestre de 2025 gerando **R\$1,7 bilhão de receita líquida**, um **crescimento de 10,7%** frente ao 1T24. A **margem EBITDA estável** em **1,1%** comprova a eficiência operacional e a assertividade do valor residual de nossos carros. A **taxa de depreciação** da frota seguiu estável em R\$6.484 por carro no RAC e de R\$9.998 por carro em GTF no 1T25. Mostramos uma **evolução na liquidez do mix de carros**, com **70%** do estoque de modelo Hatch no 1T25 frente a **51%** no 1T24, beneficiando o **giro do ativo**.

Encerramos o 1T25 com um **caixa robusto de R\$3,0 bilhões** – posição confortável para executar os avanços em todas as frentes estratégicas. A agenda de gestão de dívida seguiu ativa no trimestre com a **captação de R\$1,2 bilhão**. A **redução da alavancagem** é foco prioritário para dar continuidade à **geração de valor sustentável** e apresentamos uma evolução do indicador dívida líquida/EBITDA de **3,19x** no 1T24 para **3,07x** no 1T25. A **dinâmica de caixa deverá ser favorecida** pela menor concentração de pagamento de fornecedores (montadoras) nos próximos trimestres, dado que a estimativa de **desembolso de caixa no 2T25 representa 53% do total que foi feito no 1T25**.

Esses indicadores nos dão **confiança** para continuarmos trabalhando com muita **disciplina na execução** do nosso planejamento estratégico e foco para evoluirmos em excelência operacional ao mesmo tempo em que **extraímos o máximo de valor dos nossos ativos e promovemos a geração de valor adequada** aos acionistas e a satisfação dos nossos clientes – equação que garante o desenvolvimento sustentável e perene dos negócios.

A Movida tem Gente como seu principal diferencial. Agradecemos aos nossos **colaboradores pelas entregas e por tudo que ainda vamos construir juntos**. Estou confiante com o nosso planejamento e os resultados do 1T25 mostram que este será um novo ano de superação de metas e resultados sólidos para a Movida. **Aos nossos acionistas, fornecedores e clientes, muito obrigado pela confiança**.

Gustavo Moscatelli | CEO

PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Financeiros (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	3.804,7	3.219,9	18,2%
Receita Líquida	3.568,2	3.021,6	18,1%
Receita Líquida de Locação	1.878,9	1.495,2	25,7%
Receita Líquida de Venda de Ativos	1.689,3	1.526,4	10,7%
Lucro Bruto	1.145,6	932,1	22,9%
Margem Bruta ¹	61,0%	62,3%	-1,3 p.p
Margem Bruta ²	32,1%	30,8%	+1,3 p.p
EBITDA	1.338,3	1.059,4	26,3%
Margem EBITDA ¹	70,3%	68,3%	+2,0 p.p
Margem EBITDA ²	37,0%	33,8%	+3,2 p.p
EBIT	766,0	611,6	25,2%
Margem EBIT ¹	40,8%	39,6%	+1,2 p.p
Margem EBIT ²	21,5%	20,2%	+1,3 p.p
Lucro Líquido	78,5	48,6	61,5%
Margem Líquida ¹	4,2%	3,3%	+0,9 p.p
Margem Líquida ²	2,2%	1,6%	+0,6 p.p

Destaques Operacionais	1T25	1T24	Var% A/A
Dados Operacionais RAC			
Frota no final do período	113.257	110.091	2,9%
Número de Pontos de Atendimento	261	254	2,8%
Taxa de Ocupação (%)	71,7%	80,2%	-8,5 p.p
Diária Média (R\$)	158	130	21,3%
Número de Diárias (em milhares)	6.027	6.414	-6,0%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional	3.339	3.106	7,5%
Dados Operacionais GTF			
Frota total no final do período	143.794	135.628	6,0%
Número de Diárias (em milhares)	11.582	10.257	12,9%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional	2.855	2.380	20,0%
Dados Operacionais Seminovos			
Número de Pontos de Venda	93	89	4,5%
Número de Carros Vendidos	24.784	23.249	6,6%
Preço Médio do Carro Vendido (R\$)	69.547	66.943	3,9%

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total



1. Prioridades Estratégicas

A cada trimestre a Movida foca em entregas estruturais, baseadas em uma gestão disciplinada e focando sempre no compromisso com a geração de valor para os acionistas.

Atualmente, as cinco principais para a evolução da Companhia são: i) recomposição contínua no preço do RAC; ii) patamar superior na precificação de GTF; iii) alocação de capital em GTF trazendo maior previsibilidade nos resultados; iv) melhoria na eficiência operacional e v) maior produtividade em Seminovos.

Esses planos de ações ratificam o compromisso da Movida em gerar cada vez mais valor sobre os seus ativos, e trazer resultados mais sólidos e consistentes.

Consistência das entregas garante continuidade dos avanços estruturais que geram valor



Variações 1T25 vs 1T24

(1)

RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA NO PREÇO DO RAC

Ticket médio¹ cresce **21%** no 1T25 e alcança **R\$158** (vs R\$130)

(4)

MELHORIA NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Mg EBITDA **65,3%** no RAC¹ e **76,2%** no GTF no 1T25 (vs 64,3% no RAC¹ e 74,3% no GTF)

(2)

PATAMAR SUPERIOR NA PRECIFICAÇÃO DE GTF

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

(5)

MAIOR PRODUTIVIDADE EM SEMINOVOS

24.784 carros vendidos no 1T25 (+7%) com margem EBITDA estável em **1,1%**

(3)

ALOCÇÃO DE CAPITAL EM GTF TRAZ MAIOR PREVISIBILIDADE NOS RESULTADOS

GTF atinge **61%** do imobilizado bruto no 1T25 (vs 58%)

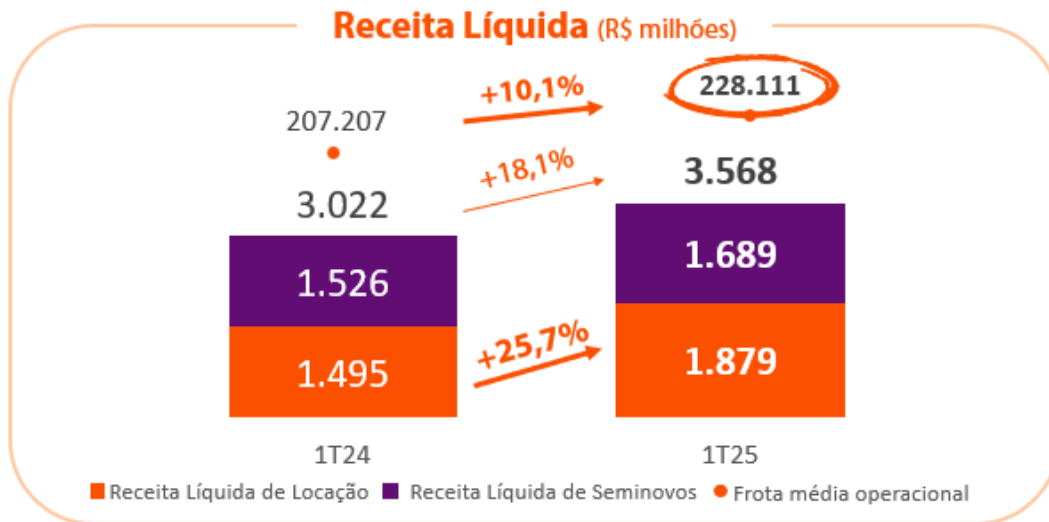


¹Considera apenas operação no Brasil

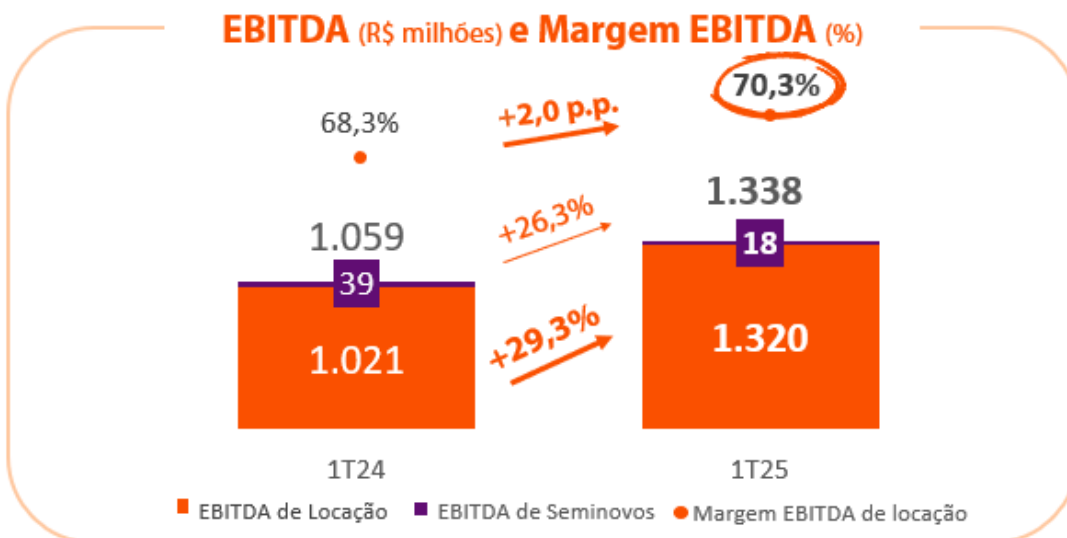
3

2. Movida Consolidado

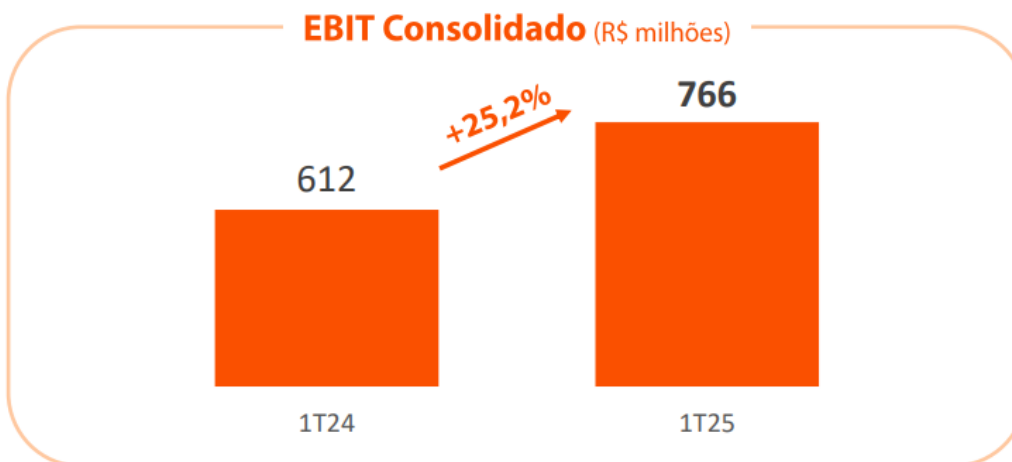
A receita líquida cresceu 18,1% no 1T25 em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$3,568 bilhões em decorrência da expansão da operação de Gestão e Terceirização de Frotas (GTF), do maior ticket médio de Rent-A-Car (RAC) e do volume de vendas em Seminovos. Importante destacar o crescimento da receita em patamar superior ao crescimento da frota média operacional do período, resultado da estratégia de aumento de geração de valor da Companhia.



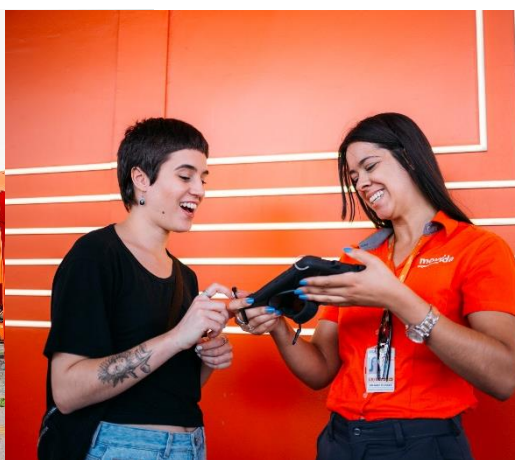
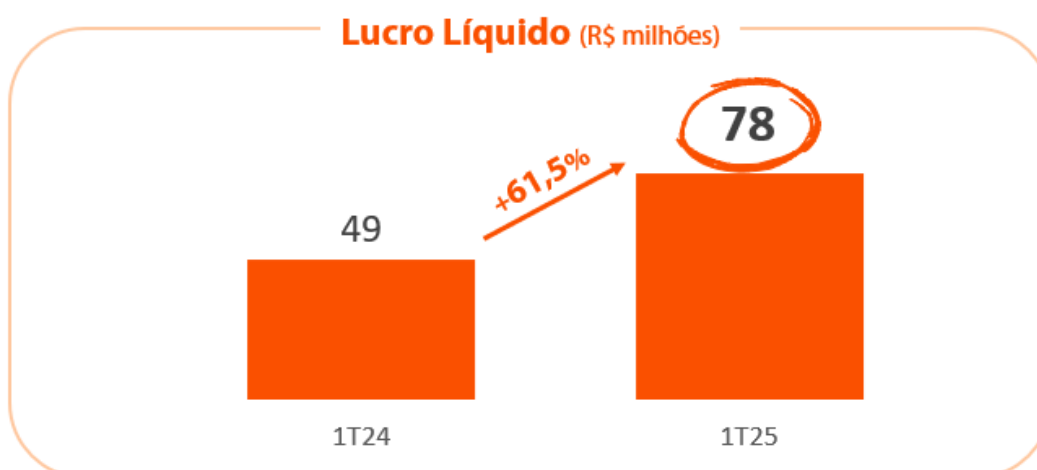
O gráfico a seguir apresenta a evolução do EBITDA consolidado da Movida, que no 1T25 foi de R\$1,338 bilhão – crescimento de 26,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Já o EBITDA de Locação (GTF+RAC) apresentou um crescimento de 29,3%, sendo este o principal indicador para sustentação dos resultados operacionais da Companhia. A margem EBITDA de Locação, calculada pelo EBITDA de Locação dividido pela Receita Líquida de Locação foi de 70,3% no 1T25, um aumento de 2,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.



O EBIT no 1T25 foi de R\$766 milhões, expandindo 25,2% frente ao mesmo período do ano anterior.



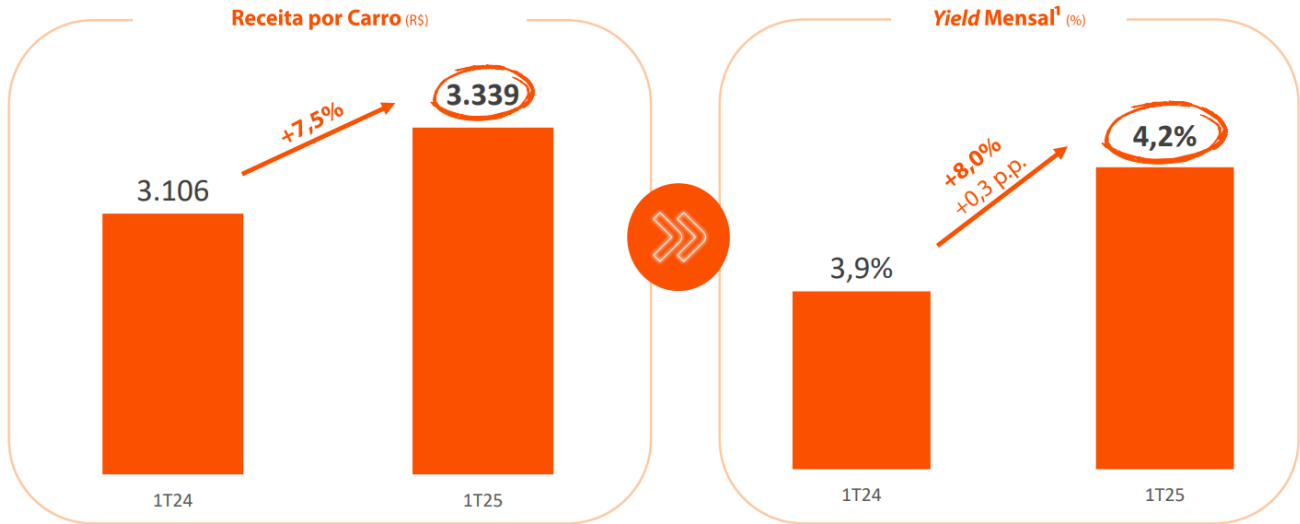
No 1T25 o lucro líquido contábil atingiu R\$78 milhões. Devido a assertividade das ações realizadas ao longo do ano, houve um crescimento de 61,5% contra o 1T24



3. Aluguel de Carros (RAC)

a. Dados Operacionais

A receita por carro no 1T25 foi de R\$3.339, representando um crescimento de 7,5% versus o mesmo período do ano anterior. O *yield* também teve um crescimento de 0,3 p.p. no 1T25 comparando com o 1T24 para 4,2% ao mês, registrando um avanço importante na rentabilidade do RAC. Os resultados evidenciam a eficácia da estratégia de precificação combinada ao ajuste do mix da frota.



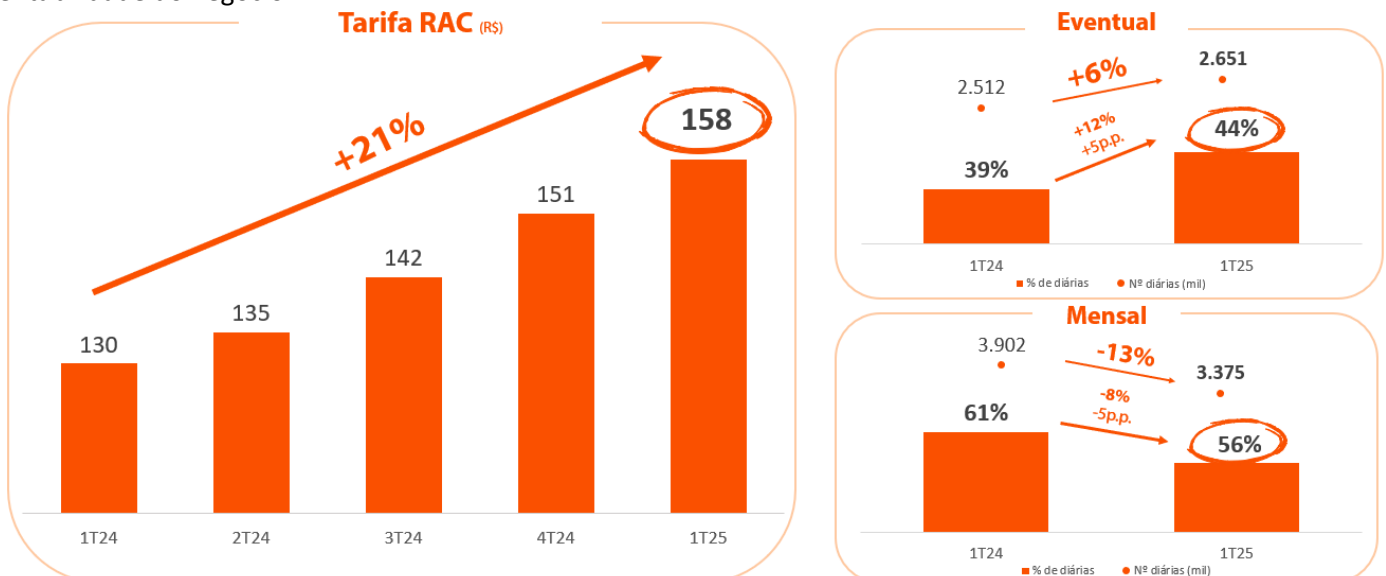
A trajetória de evolução do *yield* superior ao crescimento da receita por carro evidencia a assertividade da estratégia de precificação combinada ao ajuste eficiente do mix da frota

OBS: considera somente operação Brasil.

Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC

A diária média no 1T25 foi de R\$158 representando um crescimento de 21,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

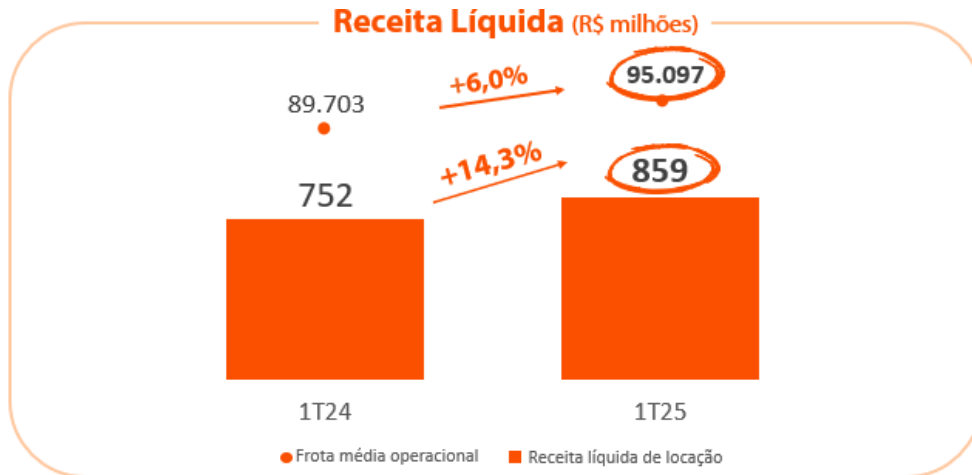
A estratégia de priorização de volume de diárias eventuais mostrou resultados positivos, com um aumento de 6% nesse segmento em comparação com o 1T24. Já as diárias mensais registraram uma redução de 13% no mesmo período. As priorizações impulsionaram o ticket médio de vendas e a rentabilidade do negócio.



OBS: considera somente operação Brasil.

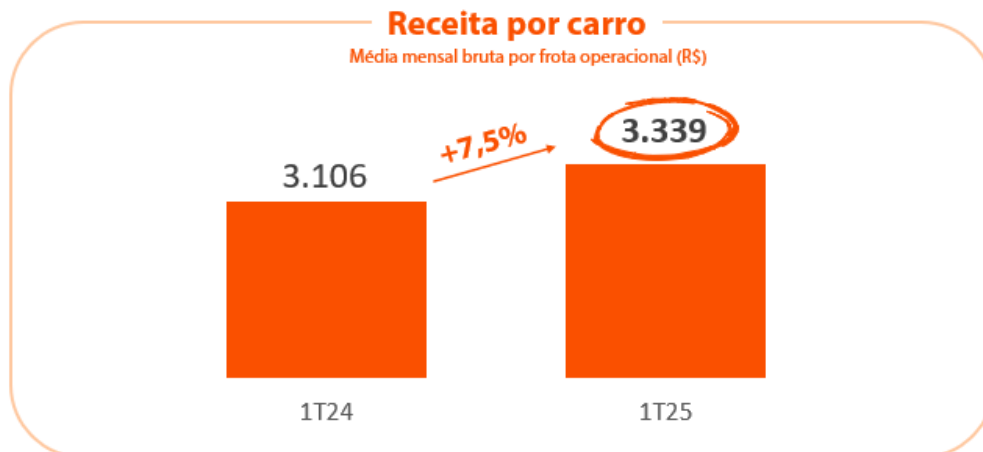
b. Receita

A receita líquida atingiu R\$859 milhões, um aumento de 14,3% em relação ao 1T24, decorrente da expansão da frota média operacional e da receita média mensal por carro. Os números refletem a escala da Companhia e a otimização da precificação entre segmentos.



OBS: considera somente operação Brasil.

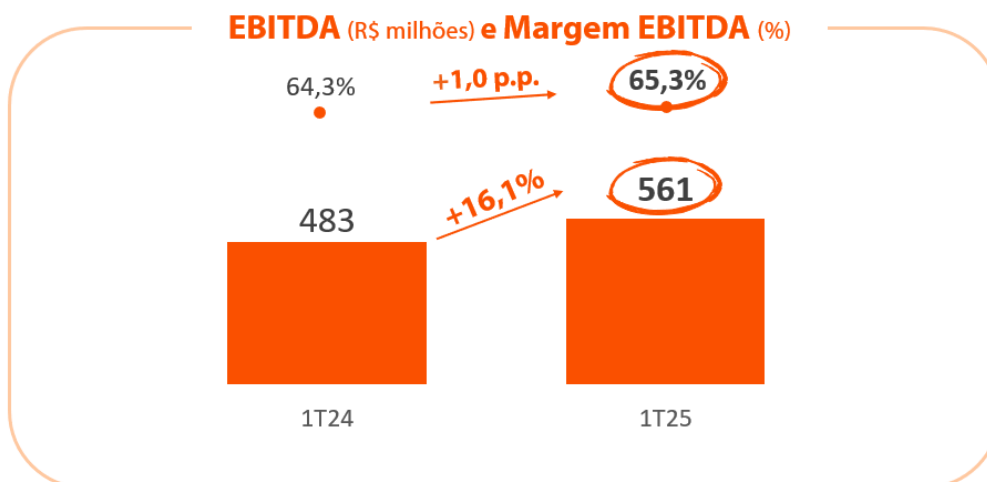
A receita por carro, calculada pela média mensal da receita bruta pela frota operacional, apresentou um crescimento de 7,5% no 1T25 frente ao 1T24, tendo uma receita média mensal de R\$3.339.



OBS: considera somente operação Brasil.

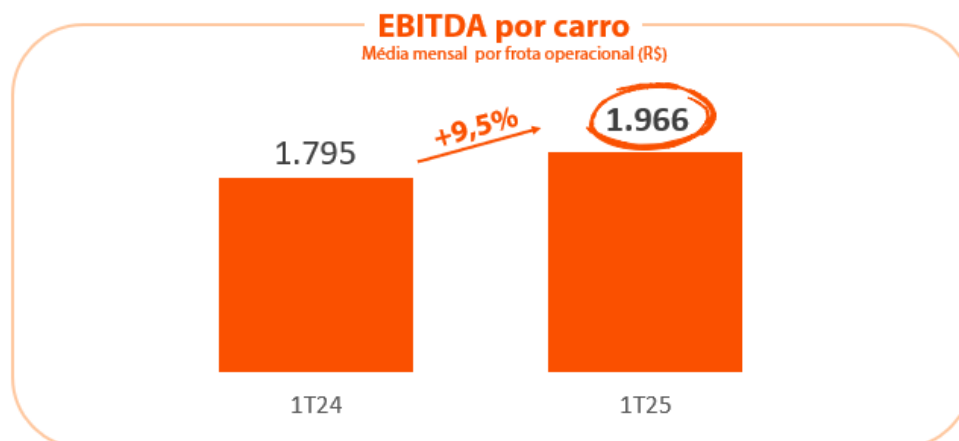
c. Resultado Operacional

O EBITDA de R\$561 milhões no 1T25 apresentou um crescimento de 16,1% frente ao 1T24. Já a margem EBITDA apresentou um crescimento de 1,0 p.p. entre os trimestres, alcançando o patamar de 65,3% no 1T25, nível superior de rentabilidade.



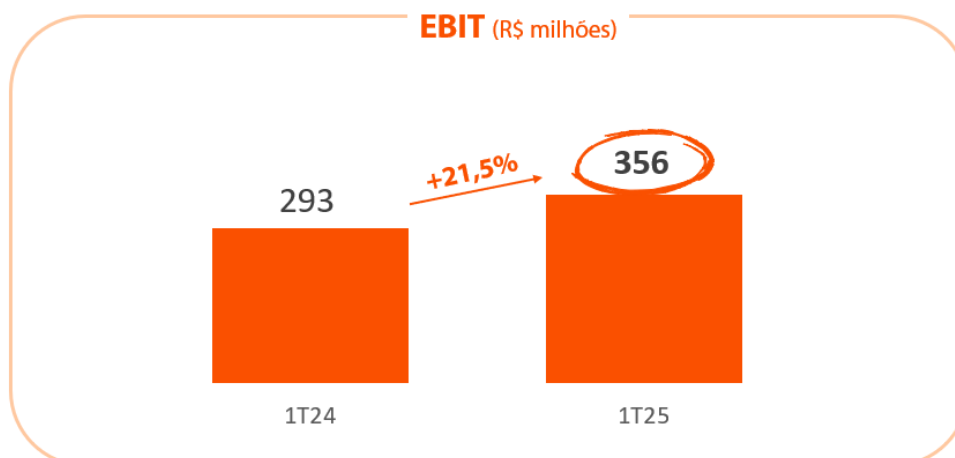
OBS: considera somente operação Brasil.

O EBITDA por carro apresentou crescimento de 9,5% no 1T25 frente ao 1T24 para uma média mensal de R\$1.966 refletindo a precificação e escala operacional do segmento.



OBS: considera somente operação Brasil.

O EBIT atingiu o montante de R\$356 milhões no 1T25, um crescimento de 21,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido à evolução operacional e continuidade na estabilidade do patamar de depreciação praticada no período.



OBS: considera somente operação Brasil.

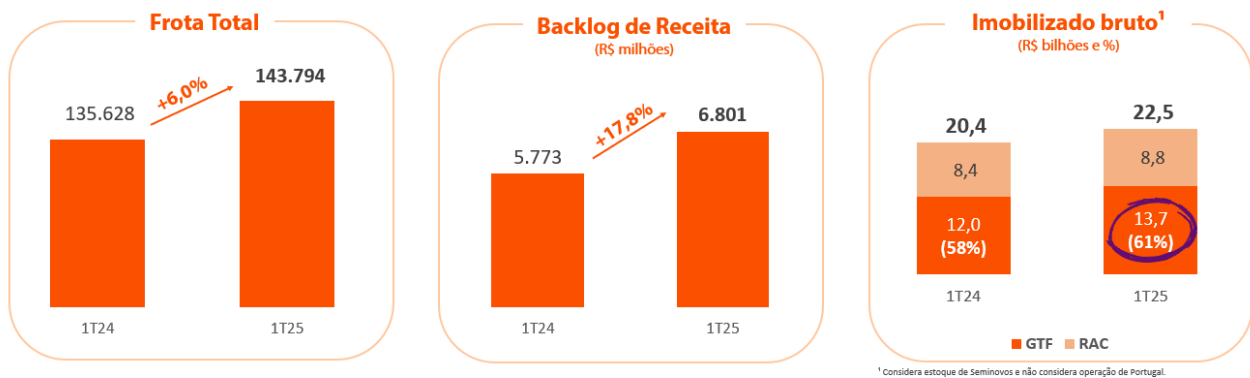
4. Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)

GTF B2B, CS Frotas e Carro por Assinatura

a. Dados Operacionais

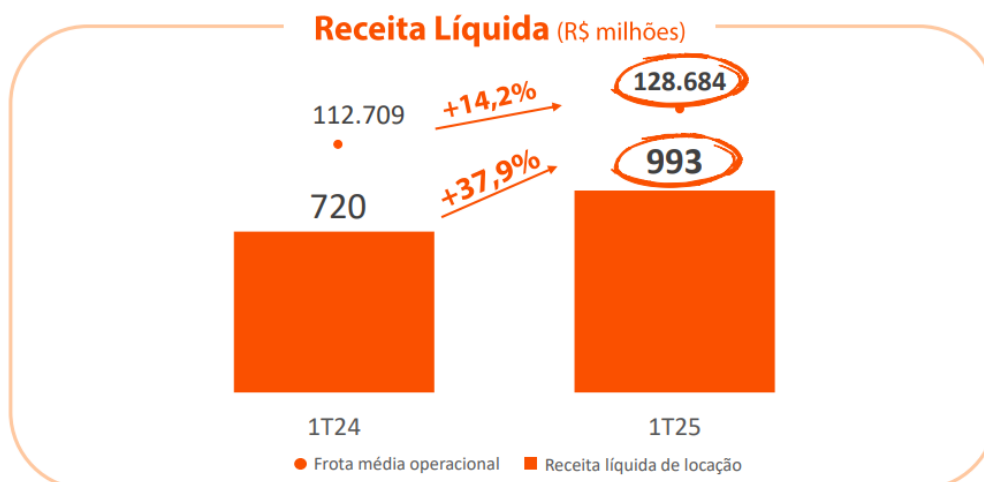
No 1T25 a frota total cresceu 6,0%, frente ao 1T24, chegando a 144 mil carros e passando a representar 56% da frota total da Companhia.

A robusta atividade comercial e o novo ticket médio dos contratos de longo prazo geraram um montante de receita futura contratada em GTF (backlog) de R\$6,8 bilhões, que teve um crescimento de 17,8% na comparação anual e assegura mais estabilidade para os próximos períodos. O aumento da representatividade do segmento de GTF contribuiu para a previsibilidade dos resultados, que chegou a 61% do imobilizado bruto no primeiro trimestre, aumento de 3 p.p. frente ao 1T24.

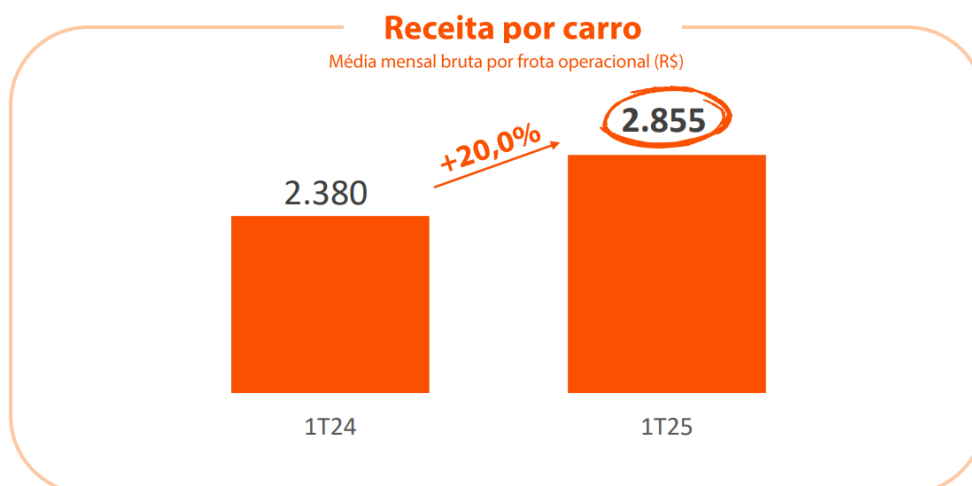


b. Receita

No 1T25 a receita líquida de GTF atingiu R\$993 milhões, alta de 37,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A representatividade desta unidade de negócios foi de 53% frente a receita líquida total de locação no 1T25, em linha com a estratégia da Companhia de alocação em GTF. Já em relação a frota média operacional, houve um crescimento de 14,2% do 1T24 para 1T25, demonstrando a maior eficiência da operação.

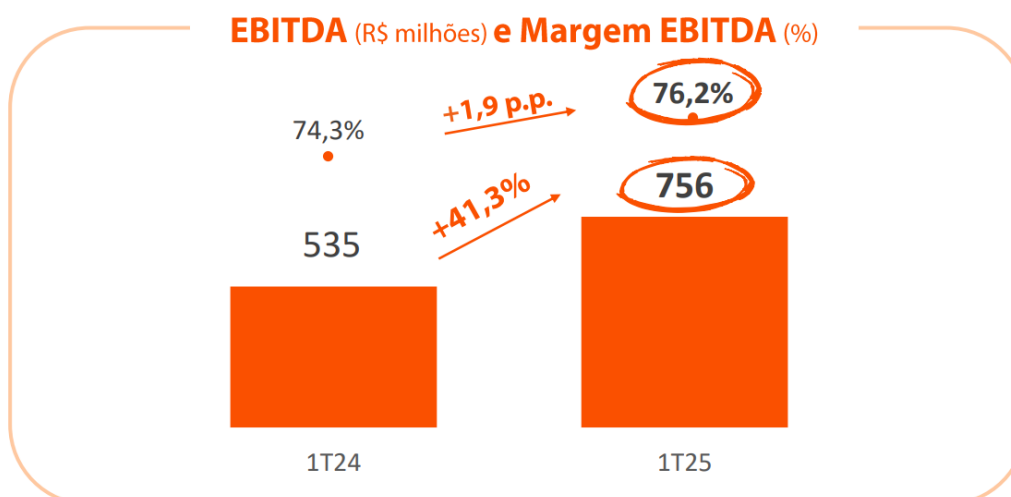


A receita por carro no trimestre cresceu 20% em relação ao mesmo período de 2024, chegando a uma média de R\$2.855 por mês no 1T25 em razão da otimização de *yields* praticados e da renovação da frota.

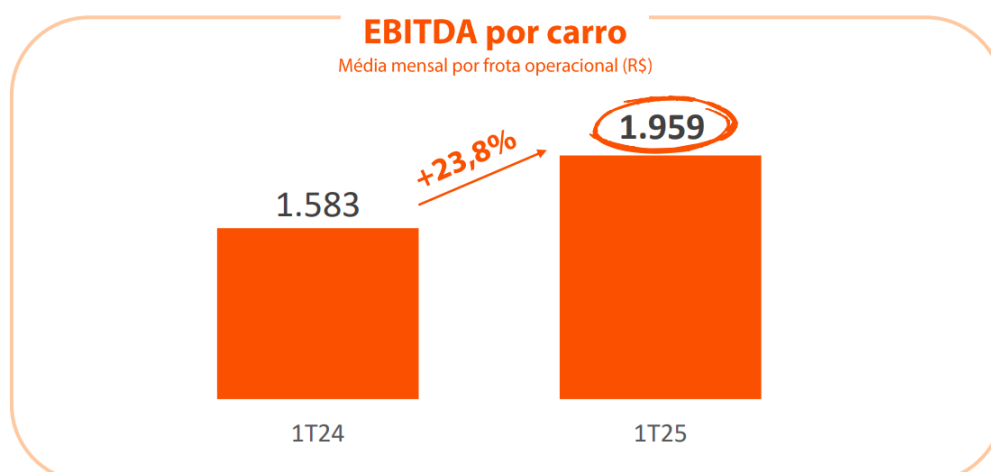


c. Resultado Operacional

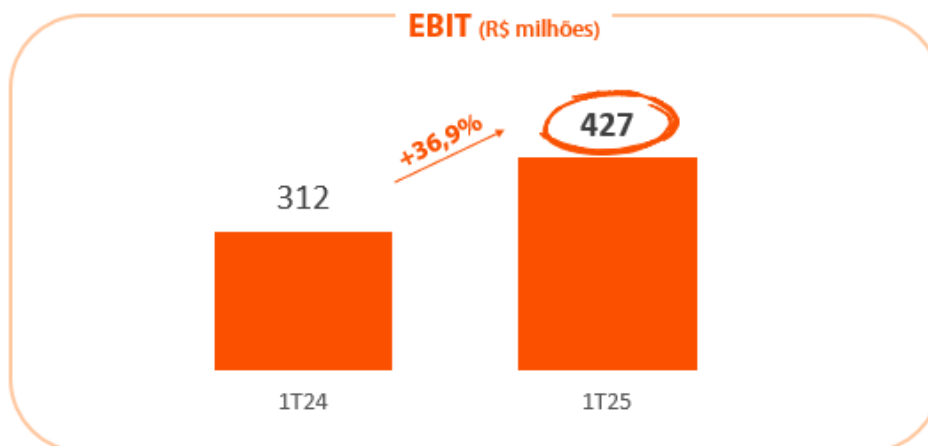
O EBITDA alcançou R\$756 milhões no 1T25, um aumento de 41,3% em relação ao 1T24 com margem de 76,2% que aumentou 1,9 p.p. frente ao mesmo período.



O EBITDA por carro apresentou crescimento no 1T25 de 23,8% frente o 1T24 alcançando uma média mensal de R\$1.959 refletindo a precificação e escala operacional do segmento.



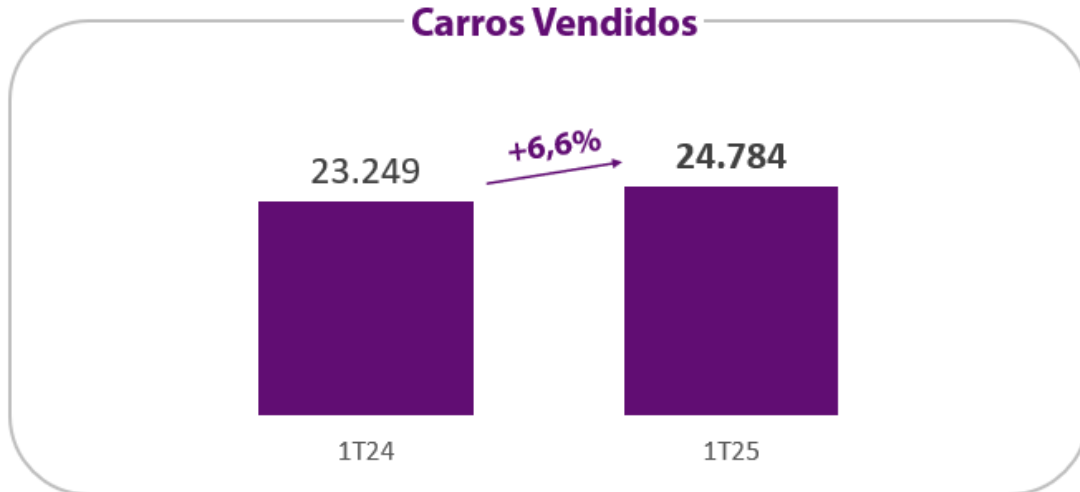
O EBIT atingiu o montante de R\$427 milhões no 1T25, com crescimento de 36,9% versus o mesmo período do ano anterior.



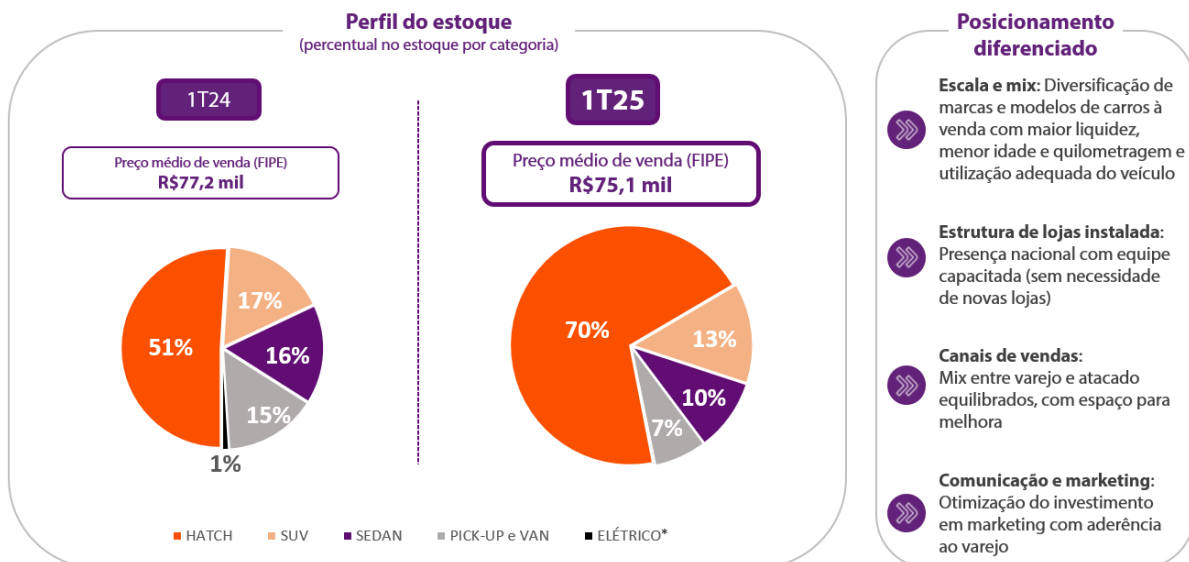
5. Seminovos

a. Dados Operacionais

No 1T25 foram vendidos 24.784 carros, que representa aumento de 6,6% em relação ao mesmo período de 2024.



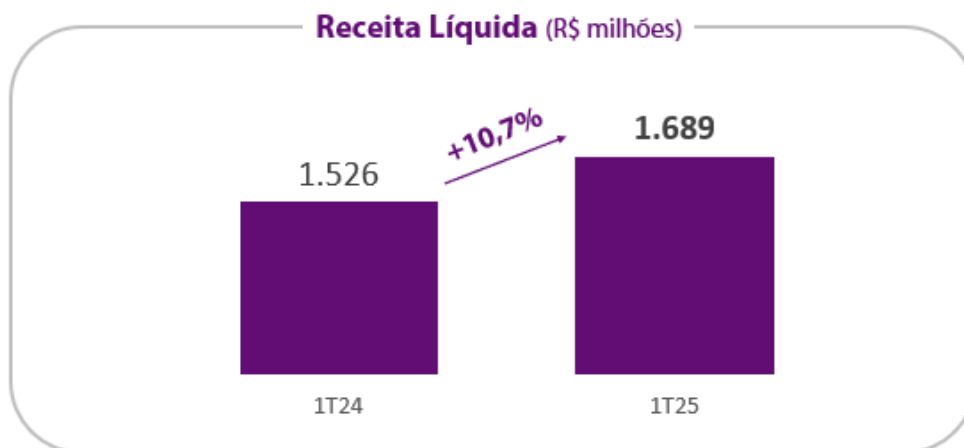
Além da evolução no número de vendas, o mix de carros no estoque de seminovos segue melhorando sequencialmente, alinhado com a estratégia atual da empresa com maior participação de carros de entrada (hatch), que possuem maior liquidez no giro. Como visto no gráfico abaixo, atualmente 70% do perfil de estoque era de hatch no 1T25, enquanto no 1T24 era 51%.



* A Companhia possui 29 carros elétricos no estoque e 47 carros elétricos na frota operacional da companhia.

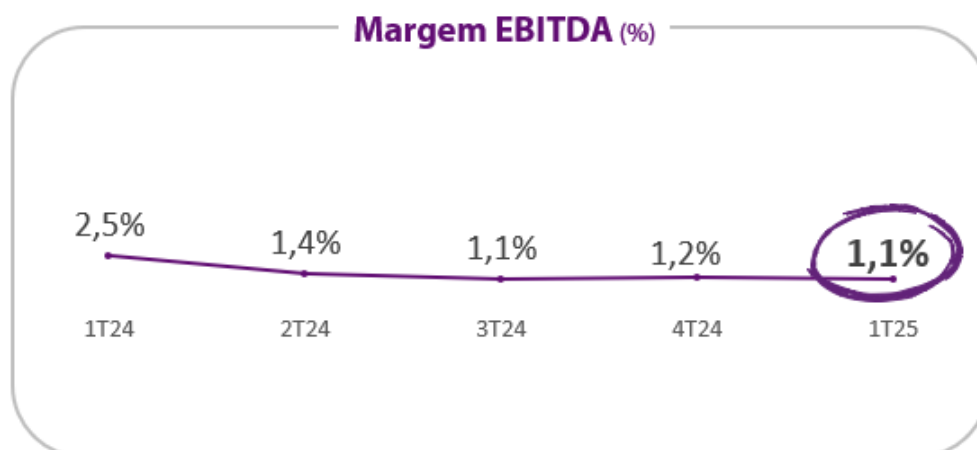
b. Receita

A receita líquida foi de R\$1,7 bilhão no 1T25, um crescimento de 10,7% versus o 1T24.



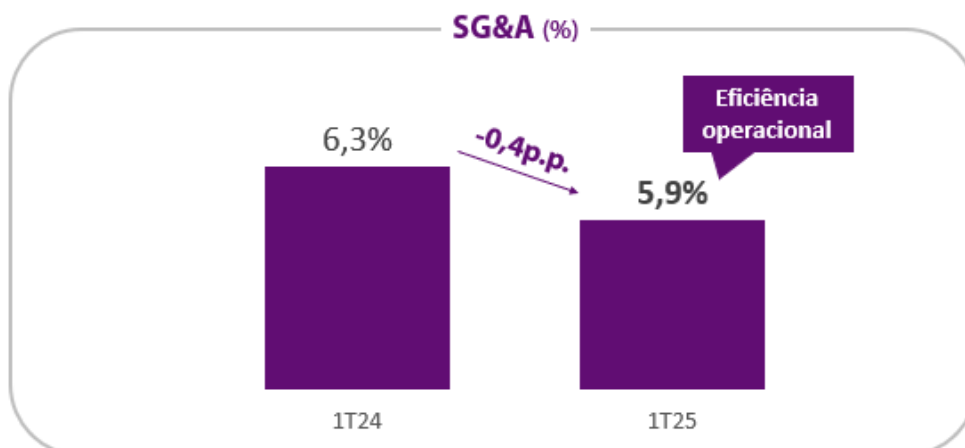
c. Resultado Operacional

A margem EBITDA foi de 1,1% no 1T25, patamar estável e normalizado das margens de seminovos.



d. SG&A

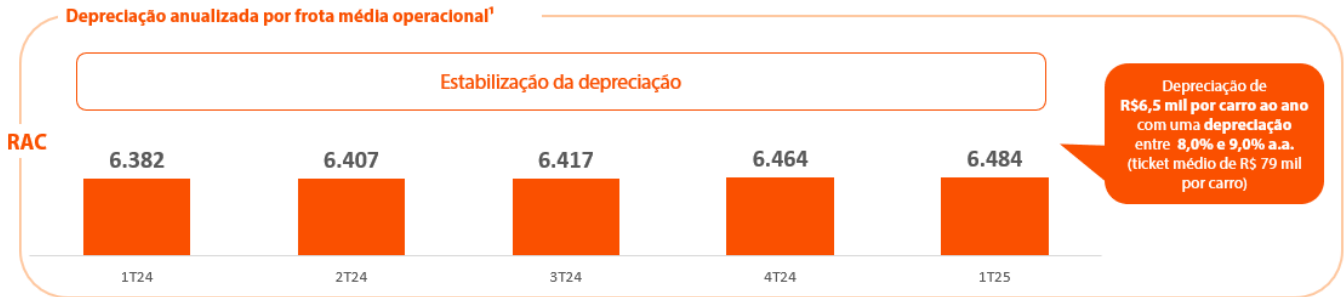
As despesas equivaleram 5,9% da receita no 1T25, reduzindo 0,4p.p. comparado ao mesmo trimestre do ano anterior.



6. Depreciação

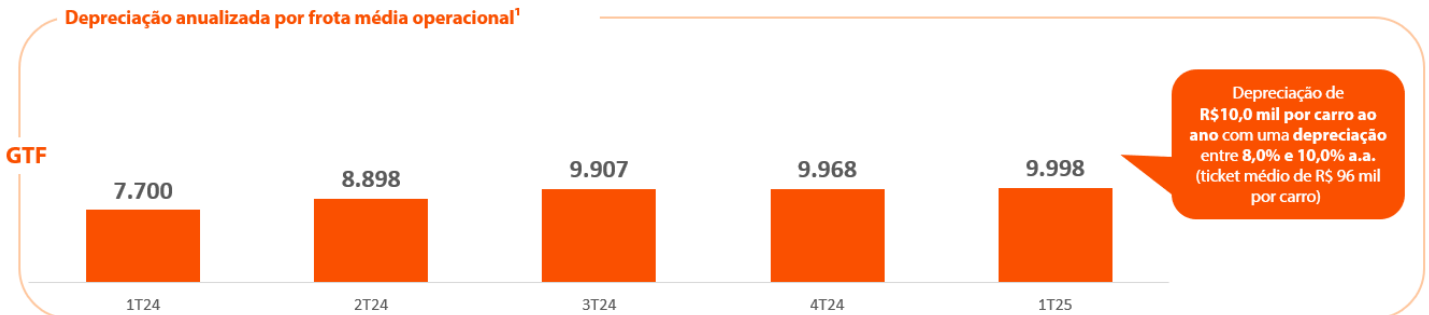
a. Depreciação de RAC

A depreciação anualizada por carro operacional do RAC no 4T24 foi de R\$6,5 mil, refletindo um mix de carros estável, com uma depreciação dos novos carros entre 8,0% e 9,0% ao ano. Esse valor está em linha ao do trimestre anterior, mantendo um patamar saudável de taxa de depreciação no RAC.



b. Depreciação de GTF

A depreciação anualizada por carro operacional do GTF no 4T24 foi de R\$10,0 mil, refletindo um mix de carros estável, com uma depreciação dos novos carros entre 8,0% e 10,0% ao ano. Esse valor está em linha ao do trimestre anterior, mantendo um patamar saudável de taxa de depreciação no GTF.



¹Depreciação por frota operacional = depreciação frota no trimestre * 4 / frota média operacional

7. Resultado Financeiro

Resultado financeiro (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Resultado financeiro	(655,2)	(538,8)	21,6%
Receitas financeiras	90,0	88,9	1,3%
Despesas financeiras	(729,4)	(614,8)	18,6%
Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(15,8)	(12,8)	23,3%

O resultado financeiro líquido totalizou R\$655,2 milhões no 1T25, um crescimento de 21,6% frente ao 1T24 explicado majoritariamente pelo aumento da dívida líquida, que saiu de R\$ 12,6 bilhões no 1T24 para R\$ 15,9 bilhões no 1T25.



8. Investimento em frota

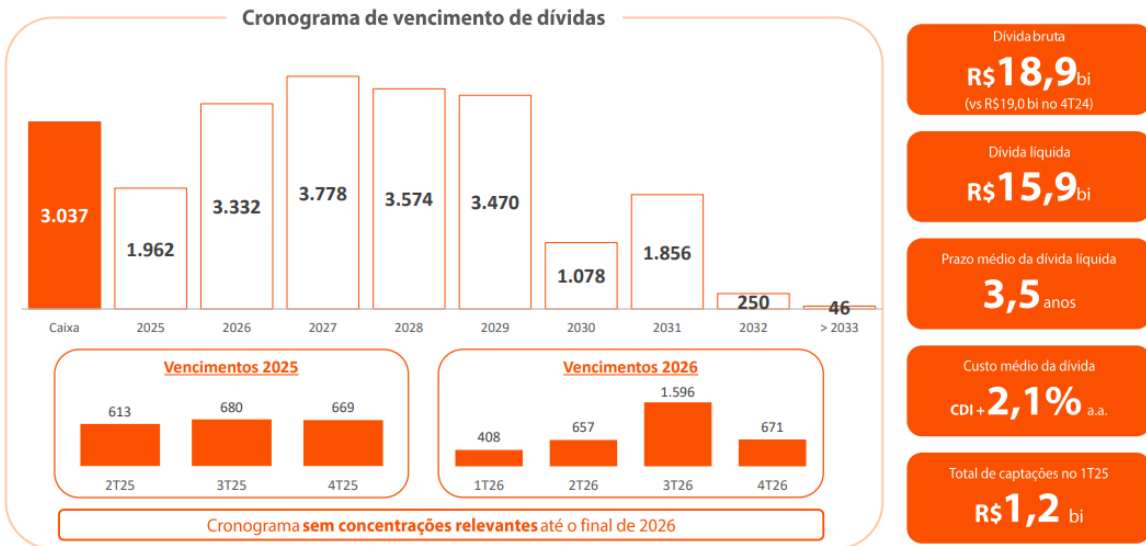
CAPEX (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
RAC			
Frota	632,3	887,3	-28,7%
Renovação	632,3	816,5	-22,6%
Expansão	-	70,9	-100,0%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(947,3)	(966,5)	-2,0%
CAPEX líquido total	(315,0)	(79,2)	297,7%
GTF			
Frota	795,5	1.394,2	-42,9%
Renovação	795,5	734,7	8,3%
Expansão	-	659,6	-100,0%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(776,4)	(589,9)	31,6%
CAPEX líquido total	19,1	804,3	-97,6%
TOTAL BRUTO (RAC+GTF)	1.427,8	2.281,6	-37,4%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(1.723,7)	(1.556,4)	10,7%
TOTAL LÍQUIDO	(295,9)	725,2	-140,8%

No 1T25, o RAC apresentou um CAPEX líquido negativo de R\$315,0 milhões, reflexo da renovação de frota, em um trimestre em que a frota total reduziu em 8,7 mil carros frente ao final do 4T24. Já o GTF apresentou um CAPEX líquido de R\$19,1 milhões, também resultado da renovação da frota em um ciclo mais longo que o do RAC.

No consolidado, o CAPEX líquido foi negativo em R\$295,9 milhões no 1T25. Os tickets médios de compra de R\$ 80,60 mil no trimestre no RAC e de R\$99,96 mil em GTF representam aumento de 6,7% no RAC e aumento de 3,5% no GTF frente ao 1T24, respectivamente, devido a estratégia de mix de frota no RAC e perfil dos novos contratos para GTF.

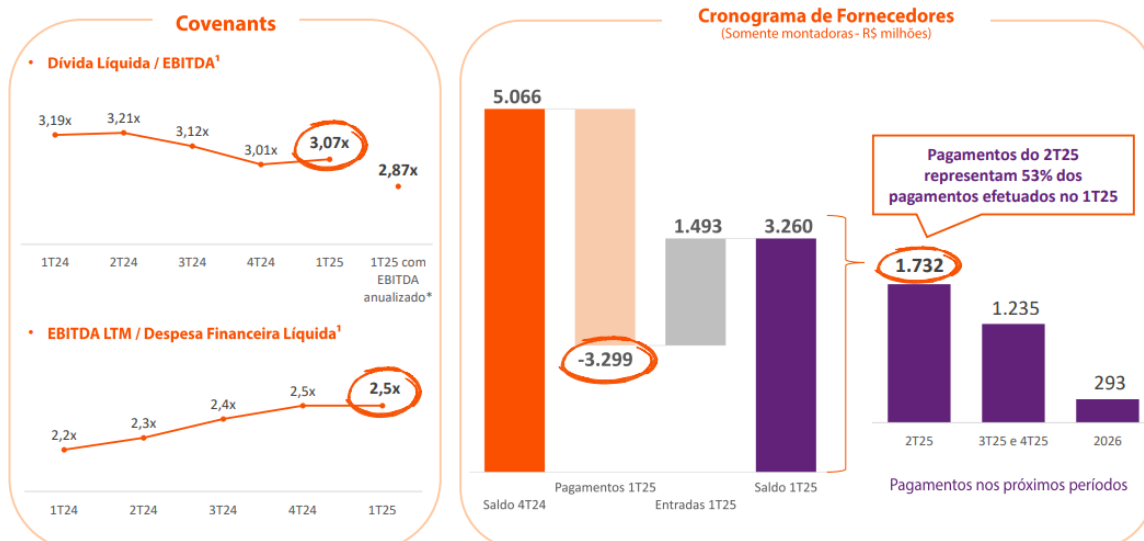
9. Estrutura de Capital

A dívida líquida finalizou o ano em R\$15,9 bilhões, com uma posição de caixa atual de R\$3,0 bilhões. Após as captações realizadas em 2024, a Companhia melhorou significativamente o cronograma de vencimento da dívida com alongamento do prazo e redução do spread médio, chegando a um custo médio de CDI + 2,1% a.a. no 1T25, com prazo médio da dívida de 3,5 anos. Além disso, não há nenhuma concentração de pagamento relevante até o final de 2026.



Os indicadores de dívida a seguir mostram a estratégia da Companhia de manter uma gestão disciplinada do balanço, como pode ser observado na alavancagem medida por dívida líquida/EBITDA (*covenant*) - que foi de 3,07x no 1T25, redução de 0,12x frente ao 1T24. Ao considerar o EBITDA do 1T25 anualizado, o indicador seria ainda melhor, demonstrando a solidez do resultado operacional como base para a continuação da redução de alavancagem.

Referente ao pagamento de carros a montadoras – uma das principais linhas de passivo da Movida - observa-se que o saldo ao comparar com o trimestre anterior reduziu R\$1,8 bilhão devido ao desembolso de caixa referente a concentração de compras de carros no 4T24 para a alta sazonalidade. Como consequência, o cronograma de pagamentos dos próximos trimestres apresenta valores inferiores, com o total estimado a ser pago no 2T25 sendo aproximadamente metade do pagamento que foi efetuado no 1T25.

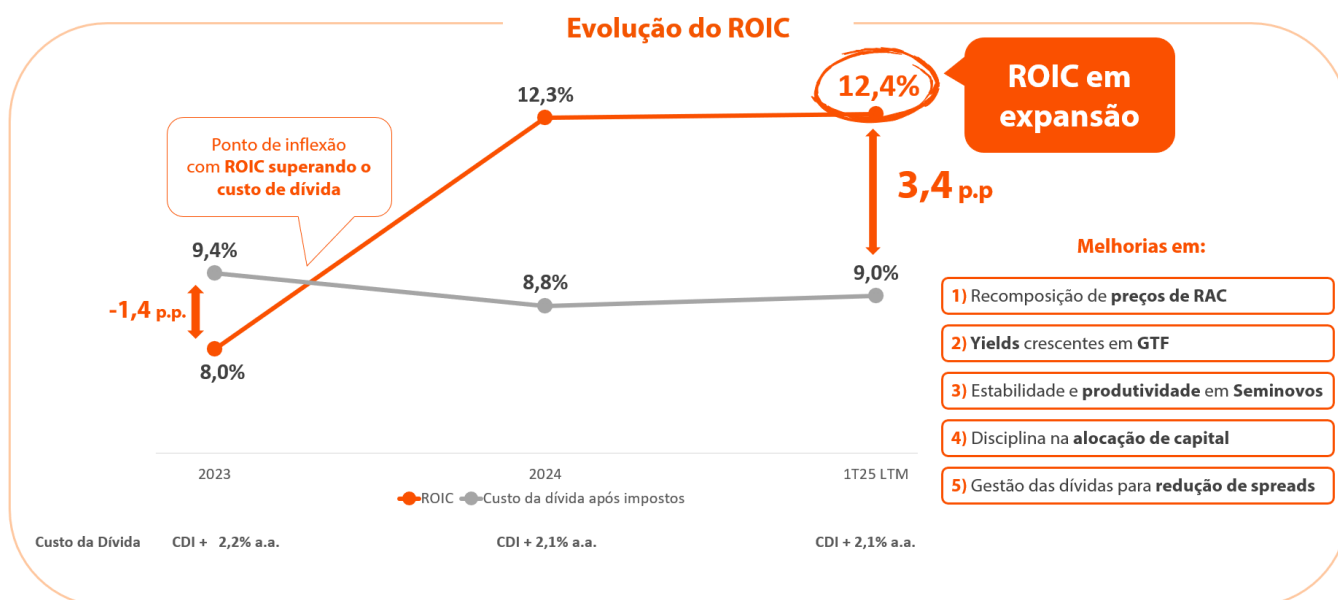


¹Verificar conciliações no Release na página 27

*Dívida líquida 1T25 dividida pelo EBITDA 1T25 anualizado (*4)

10. Rentabilidade

O retorno sobre capital investido (ROIC) no 1T25 LTM foi de 12,4% (+0,1 p.p. *versus* 2024), mais uma evolução sequencial relevante na rentabilidade. O indicador passou a superar em 3,4 p.p. o custo médio da dívida no período e reflete a assertividade das iniciativas conduzidas desde 2023 que, combinada à implantação das ações em andamento, possibilitarão uma geração de valor ainda maior e mais sustentável.



OBS: Cálculo do ROIC considera alíquota efetiva de IR do 1T25 LTM.

Conciliação ROIC (R\$ milhões)	1T25
EBIT contábil 1T25 LTM	2.774,4
(+) Impacto do Rio Grande do Sul no 2T24 e 3T24	31,7
EBIT ajustado 1T25 LTM	2.806,1
(-) Impostos (alíquota efetiva 24,7%)	(694,5)
NOPAT	2.111,6
Dívida líquida média ¹	14.502,4
Patrimônio Líquido médio ²	2.560,7
Capital investido médio	17.063,1
ROIC 1T25 LTM	12,4%

¹ Considera a média do 1T24 e 1T25 e não considera o hedge na dívida líquida, visto que já é contabilizado no ORA do patrimônio líquido.
² Considera a média do 1T24 e 1T25.

11. Consolidação da Estratégia

Para 2025, ações já estão sendo implementadas com o intuito de potencializar os avanços em eficiência e rentabilidade. Os principais pilares que estão sendo executados são: i) continuidade no repasse de preços em locação; ii) posicionamento de maior produtividade em Seminovos; iii) eficiência operacional; e iv) gestão das dívidas, a fim de reduzir a alavancagem.



Variações 1T25 vs 1T24

1 Preços de locação

- Continuação do repasse do preço da **diária de RAC (+21% no preço)**
- Foco no segmento de **RAC em diárias eventuais (+6% de participação)**
- **Maiores yields** nos contratos de **GTF (aumento de 20% na receita por carro)**

2 Posicionamento diferenciado em Seminovos

- **Maior produtividade** na venda de **carros por loja no varejo (redução de 6% no SG&A)**
- **Posicionamento diferenciado** com melhor mix de carros (**crescimento de 7% no volume de vendas**)
- **Estabilidade da margem EBITDA (1,1% no 1º trimestre)**

3 Eficiência operacional

- Continuidade das ações focadas em melhoria da receita e redução de custos traz **eficiência operacional com benefício nas margens**
 - **RAC: margem de 65,3%, crescimento de +1,0 p.p.**
 - **GTF: margem de 76,2%, crescimento de +1,9 p.p.**

4 Gestão das dívidas

- **Redução da alavancagem ao longo do ano** através de geração de caixa operacional
- Acesso a **captação de recursos com R\$1,2 bi captados** no primeiro tri
- **Dinâmica de caixa** a ser favorecida pela **menor concentração de pagamento de fornecedores (montadoras)** nos próximos trimestres (**estimativa de desembolso de caixa no 2T25 representa 53% do total que foi feito no 1T25**)

22

12. Anexos

Histórico da Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados RAC - Brasil (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	952,5	835,8	14,0%
Deduções	(93,1)	(84,0)	10,8%
Receita Líquida	859,4	751,8	14,3%
Custo	(337,1)	(310,3)	8,6%
Cost Ex-depreciation	(127,2)	(120,3)	5,7%
Depreciação	(209,9)	(190,0)	10,5%
Depreciação Frota	(159,2)	(143,1)	11,3%
Depreciação Outros	(21,5)	(20,2)	6,4%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(29,2)	(26,7)	9,4%
Lucro Bruto	522,3	441,5	18,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,8%</i>	<i>58,7%</i>	<i>+2,1 p.p</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(171,1)	(148,4)	15,3%
EBITDA	561,0	483,1	16,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>65,3%</i>	<i>64,3%</i>	<i>+1,0 p.p</i>
EBIT	351,2	293,1	19,8%
<i>Margem EBIT</i>	<i>40,9%</i>	<i>39,0%</i>	<i>+1,9 p.p</i>

Demonstração de Resultados RAC - Portugal (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	26,3	23,0	14,3%
Deduções	-	-	n.a.
Receita Líquida	26,3	23,0	14,3%
Custo	(36,6)	(29,9)	22,4%
Cost Ex-depreciation	(17,0)	(14,1)	20,6%
Depreciação	(19,6)	(15,8)	24,1%
Depreciação Frota	(12,0)	(8,0)	50,0%
Depreciação Outros	(0,6)	(1,4)	-57,1%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(7,0)	(6,4)	9,4%
Lucro Bruto	(10,2)	(6,9)	47,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>-38,9%</i>	<i>-29,8%</i>	<i>-9,1 p.p</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(6,6)	(6,5)	1,5%
EBITDA	2,8	2,4	16,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>10,7%</i>	<i>10,5%</i>	<i>+0,2 p.p</i>
EBIT	(16,8)	(13,4)	25,4%
<i>Margem EBIT</i>	<i>-63,8%</i>	<i>-58,2%</i>	<i>-5,6 p.p</i>

Demonstração de Resultados RAC - Consolidado (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	978,8	858,8	14,0%
Deduções	(93,1)	(84,0)	10,8%
Receita Líquida	885,7	774,8	14,3%
Custo	(373,7)	(340,2)	9,8%
Cost Ex-depreciation	(144,2)	(134,4)	7,3%
Depreciação	(229,5)	(205,8)	11,5%
Depreciação Frota	(171,3)	(151,1)	13,4%
Depreciação Outros	(22,0)	(21,5)	2,3%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(36,2)	(33,1)	9,4%
Lucro Bruto	512,0	434,6	17,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>57,8%</i>	<i>56,1%</i>	<i>+1,7 p.p</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(177,7)	(155,0)	14,6%
EBITDA	563,8	485,5	16,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>63,7%</i>	<i>62,7%</i>	<i>+1,0 p.p</i>
EBIT	334,4	279,7	19,6%
<i>Margem EBIT</i>	<i>37,7%</i>	<i>36,1%</i>	<i>+1,6 p.p</i>

Demonstração de Resultados GTF (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	1.102,3	804,8	37,0%
Deduções	(109,1)	(84,4)	29,3%
Receita Líquida	993,2	720,4	37,9%
Custo	(459,2)	(338,6)	35,6%
Custo Ex-depreciação	(137,1)	(116,5)	17,7%
Depreciação	(322,1)	(222,1)	45,0%
Depreciação Frota	(316,6)	(217,0)	45,9%
Depreciação Outros	(5,6)	(5,1)	9,8%
Lucro Bruto	534,0	381,8	39,9%
Margem Bruta	53,8%	53,0%	+0,8 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(102,2)	(70,1)	45,8%
EBITDA	756,3	535,3	41,3%
Margem EBITDA	76,2%	74,3%	+1,9 p.p
EBIT	431,8	311,7	38,5%
Margem EBIT	43,5%	43,3%	+0,2 p.p

Demonstração de Resultados Seminovos (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	1.723,6	1.556,3	10,7%
Deduções	(34,3)	(29,8)	15,1%
Receita Líquida	1.689,3	1.526,4	10,7%
Custo	(1.589,8)	(1.410,8)	12,7%
Lucro Bruto	99,6	115,6	-13,8%
Margem Bruta	5,9%	7,6%	-1,7 p.p
Despesas Administrativas	(99,7)	(95,4)	4,5%
Depreciação	(18,3)	(18,4)	-0,5%
Depreciação Outros	(7,0)	(7,8)	-10,3%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(11,3)	(10,6)	6,6%
EBITDA	18,2	38,7	-53,0%
Margem EBITDA	1,1%	2,5%	-1,4 p.p
EBIT	(0,2)	20,2	-101,0%
Margem EBIT	0,0%	1,3%	-1,3 p.p

Demonstração de Resultados Consolidados (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var% A/A
Receita Bruta	3.804,7	3.219,9	18,2%
Deduções	(236,5)	(198,3)	19,3%
Receita Líquida	3.568,2	3.021,6	18,1%
Receita Líquida de Serviços	1.878,9	1.495,2	25,7%
Custo	(2.422,7)	(2.089,6)	15,9%
Custo Ex-depreciação	(1.850,3)	(1.641,8)	12,7%
Depreciação	(572,4)	(447,8)	27,8%
Depreciação Carros	(487,8)	(368,1)	32,5%
Depreciação Outros	(34,6)	(34,5)	0,3%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(50,0)	(45,2)	10,6%
Lucro Bruto	1.145,6	932,1	22,9%
Margem Bruta ¹	61,0%	62,3%	-1,3 p.p
Margem Bruta ²	32,1%	30,8%	+1,3 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(379,6)	(320,4)	18,5%
EBITDA	1.338,3	1.059,4	26,3%
Margem EBITDA ¹	70,3%	68,3%	+2,0 p.p
Margem EBITDA ²	37,0%	33,8%	+3,2 p.p
EBIT	766,0	611,6	25,2%
Margem EBIT ¹	40,8%	39,6%	+1,2 p.p
Margem EBIT ²	21,5%	20,2%	+1,3 p.p
Resultado Financeiro	(655,2)	(538,8)	21,6%
Despesas Financeiras	(745,2)	(627,6)	18,7%
Receitas Financeiras	90,0	88,9	1,2%
EBT	110,7	72,9	51,9%
Margem EBT ¹	5,9%	4,9%	+1,0 p.p
Margem EBT ²	3,1%	2,4%	+0,7 p.p
Lucro Líquido	78,5	48,6	61,5%
Margem Líquida ¹	4,2%	3,3%	+0,9 p.p
Margem Líquida ²	2,2%	1,6%	+0,6 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Histórico do Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	1T25	1T24
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	847,1	475,3
Títulos e valores mobiliários	2.190,1	2.736,0
Contas a receber	2.183,4	1.541,2
Tributos a recuperar	150,8	164,2
Imposto de renda e contribuição social antecipados	262,6	226,4
Outros créditos	394,9	238,8
Partes Relacionadas	-	-
Dividendos a receber	-	-
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	1.224,3	945,7
Total dos Ativos Circulantes	7.253,1	6.327,6
Tributos a recuperar	237,6	178,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,3	544,6
Partes relacionadas	-	-
Depósitos judiciais	20,2	17,9
Outros Créditos	26,3	23,7
Instrumentos financeiros derivativos	643,5	-
Contas a receber	10,0	1,5
Total do Realizável a Longo Prazo	937,8	765,6
Investimentos	0,6	0,6
Imobilizado	20.671,8	18.762,5
Intangível	348,1	329,2
Total dos Ativos não Circulantes	21.958,3	19.858,0
Total do Ativo	29.211,4	26.185,6

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	1T25	1T24
PASSIVO		
Empréstimos e Financiamentos	1.008,6	625,9
Debêntures	1.472,0	658,6
Risco Sacado	-	50,0
Fornecedores	3.497,2	4.072,9
Obrigações trabalhistas	95,9	142,0
Tributos a recolher	130,9	103,2
Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro a recolher	1,2	1,2
Dividendos a pagar	55,1	-
Aquisição de empresas a pagar	-	13,0
Outras contas a pagar	396,1	350,5
Arrendamento mercantil a pagar	61,7	49,6
Arrendamento por direito de uso	153,2	159,1
Cessão de direitos creditórios	1.178,8	1.402,9
Instrumentos financeiros derivativos	311,3	130,8
Consórcio a pagar	14,1	-
Total dos Passivos Circulantes	8.375,9	7.759,7
Empréstimos e Financiamentos	6.961,8	4.396,3
Debêntures	9.841,9	9.969,3
Instrumentos financeiros derivativos	258,8	100,2
Tributos a recolher	0,7	1,1
Provisões para demandas judiciais e administrativas	15,8	12,5
Outras contas a pagar e adiantamentos	28,5	12,2
Cessão de direitos creditórios	278,4	299,2
Arrendamento mercantil a pagar	-	-
Arrendamento por direito de uso	479,6	328,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	31,2	12,1
Aquisição de Empresas a pagar	331,1	780,9
Total dos Passivos não Circulantes	18.227,7	15.912,0
Capital Social	2.590,8	2.590,8
Reserva de Capital	61,6	61,6
Ações em tesouraria	(82,2)	(50,8)
Reservas de Lucros	588,3	390,2
Outros Resultados Abrangentes	(550,8)	(478,0)
Total do Patrimônio Líquido	2.607,7	2.513,8
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	29.211,4	26.185,6

Conciliação da Alavancagem

Conciliação Dívida Líquida (R\$ milhões)	1T25
Dívida Bruta	18.967,4
(+) Empréstimos, financiamentos, debêntures, arrendamento mercantil a pagar e risco sacado	19.346,0
(+) Instrumentos financeiros derivativos	(73,4)
(+) Instrumentos financeiros de Hedge (Valor justo a receber (pagar) - Instrumento na curva)*	(305,2)
(-) Caixa e equivalentes de caixa e títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	3.037,2
DÍVIDA LÍQUIDA	15.930,3

*Considera a informação da seção 7.3 Gerenciamento de riscos financeiros / (b) Risco de mercado / (iv) Instrumentos derivativos de hedge dos riscos de mercado

Conciliação EBITDA (R\$ milhões)	1T25
EBITDA Ajustado	4.979,7
(+) Perdas esperadas (<i>impairment</i>) de contas a receber	86,9
(+) Custo de veículos avariados e sinistrados baixados, líquidos do respectivo valor recuperado por venda	144,3
(+) EBITDA LTM Empresas Adquiridas	-
(+) Impairment na Realização de tributos	(16,2)
EBITDA para cálculo dos Covenants	5.194,7

Conciliação da Despesa Financeira Líquida (R\$ milhões)	1T25
(+) Juros e despesas total	2.070,9
(+) Juros e despesas com captações sobre debêntures	1.408,8
(+) Juros e despesas com captações sobre empréstimos e financiamentos	662,1
(+) Juros de risco sacado - montadoras	3,0
(+) Variação monetária	332,5
(+) Variação cambial sobre empréstimos	622,4
(+) Resultado nas operações de derivativos	(289,9)
(-) Receita de variação monetária sobre aplicações financeiras	(25,6)
(-) Aplicações financeiras	(319,2)
Despesas financeiras líquidas ajustadas para cálculo dos Covenants	2.061,5

movida

Earnings
Release



1Q25

CONFERENCE AND WEBCAST

Portuguese (with simultaneous translation into English)

Thursday, May 08, 2025

9:00 a.m. (São Paulo) / 8:00 a.m. (NY)

[Zoom](#) to join the webcast



Guarulhos Airport Store

NET INCOME GROWS 61% TO R\$78 M IN 1Q25

ALL TIME HIGH EBITDA OF R\$1.3 B

IN THE QUARTER ROIC OF 12.4% WITH 5 CONSECUTIVE QUARTERS OF GROWTH DRIVES VALUE GENERATION FOR SHAREHOLDERS

Net Revenue

Consolidated

R\$ 3.568 B

All time high!

Rental

R\$1.879 B

↑ +26%

EBITDA

Consolidated

All time high!

R\$ 1.338 B

Rental

R\$1.320 B

↑ +29%

EBIT

Consolidated

All time high!

R\$ 766 M

Rental

R\$ 766 M

↑ +30%

Fleet (car)

Total (end of period)

Down 11,000 cars
from Dec/24

257 K

Rental

R\$1.320 B

↑ +29%

Net Income

R\$ 78.5 M

↑ +61%

LTM ROIC

12.4%

↑ +1.9 p.p.



A SUBSIDIARY OF

 **SIMPAR**

HIGHLIGHTS BY BUSINESS LINE

Rent-a-Car (RAC)¹



RAC¹: Evolution in the realignment of daily rates and yield

Average ticket of R\$158, growth of 21.3% vs. 1Q24 – continuous improvement in profitability;

Net Revenue of R\$859 million, up 14.3% vs. 1Q24;

EBITDA of R\$ 561 million, up 16.1% vs. 1Q24;

EBITDA margin of 65.3%, up 1.0 p.p. vs. 1Q24;

Average Operating Fleet of **95,000 cars**, up **6.0%** vs. 1Q24.

Fleet Management and Outsourcing (GTF)



Prioritizing capital allocation in GTF

Greater **predictability** and **stability** in results, with **61% of the Company's average gross fixed assets** in GTF, compared to 58% in 1Q24;

New contracts with **average yield of 3.5% per month** vs. 3% in 1Q24;

Net Revenue of R\$ 993 million, up 37.9% vs. 1Q24;

EBITDA of R\$756 million, up 41.3% vs. 1Q24;

EBITDA margin of 76.2%, up 1.9 p.p. vs. 1Q24;

Average Operating Fleet of **129,000 cars** in GTF, up **14.2%** vs. 1Q24.

Used Cars



Productivity Gains in Used Cars

24,800 cars sold, up **6.6%** vs. 1Q24;

Improved liquidity in the car mix, with **hatchback models accounting for 70% of inventory** in 1Q25, up from 51% in 1Q24;

Net Revenue of R\$ 1,7 billion, up 10.7% vs. 1Q24;

EBITDA margin of 1.1% in 1Q25 reflects accurate depreciation rates and a return to stabilization results.

¹Includes Brazilian operations only

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We are **very confident** in the **results achieved in 1Q25, which show healthy levels of Net Revenue, EBITDA, and operating margins. We would like to thank our Customers for their trust, and our People, more than 6,000 employees whose commitment and determination enabled them to perform their work with efficiency and quality, while remaining excited about everything that lies ahead. To our Suppliers and Shareholders, our sincere thanks for being part of this journey with MOVIDA.**

In the first three months of the year, **net income was R\$78 million, up 61% from last year. ROIC for the quarter reached 12.4%, an increase of 1.9 p.p. over 1Q24 and 3.4 p.p. above the Company's average cost of debt.** These results, combined with **improved operational efficiency, demonstrate the Company's significant transformation and strong potential for value creation for shareholders.**

We closed the quarter with a total fleet of **257,000 cars** and **Net Revenue of R\$3.6 billion, up 18.1% vs. 1Q24. EBITDA reached R\$1.3 billion in 1Q25, a 26.3% increase compared to the previous year. Rental results grew even further, with Net Revenue of R\$1.9 billion, up 25.7% from the same period last year, and EBITDA of R\$1.3 billion, 29.3% higher than in 1Q24 – while our average operating fleet grew only 10.1%, demonstrating the strength of efficiency gains and the optimization of returns on invested capital. Rental EBIT grew even more, up 29.5% vs. 1Q24, reaching R\$766 million and driving profitability levels.**

As a demonstration of our **commitment to value creation** for shareholders, we have made **continuous progress** across several key operational indicators. Our main areas of focus were: i) continuing **to recover RAC daily rates and increase occasional rentals**; ii) higher **pricing** levels in **GTF**; iii) greater result predictability and stability with increased **GTF share**; iv) continued actions focused on **operational efficiency**, with revenue growth and cost reduction; and v) higher productivity in **Used Cars**.

In 1Q25, we continued to implement several initiatives to **improve operational efficiency** and **RAC profitability**. We continued our **price recovery efforts** and recorded a 21.3% increase in the consolidated rental rate. This evolution set a new pricing level that reached **R\$158 in average daily rate**, bringing **benchmark** levels of operational performance.

Following the Company's strategy of **prioritizing RAC capital allocation to occasional rentals**, the number of **daily rentals** in this product **increased by 6% in the period**. Sustaining this performance in both monthly and occasional rental products **will further boost results in the coming quarters**. As a result, we recorded a **significant improvement in profitability**, reflected in the increase in **yield from 3.9% in 1Q24 to 4.2% in 1Q25**.

RAC Net Revenue reached **R\$859 million, up 14.3% from the same period in 2024. EBITDA** totaled **R\$561 million, up 16.1%** in the same period, with an **EBITDA margin of 65.3%**, expanding **1.0 p.p.**, and an **average operating fleet** of 95,000 cars.

We highlight the performance in Fleet Management and Outsourcing (**GTF**) with the addition of **new contracts at higher pricing levels and a yield of approximately 3.5% per month**, supported by **strong market demand**. The business closed the quarter with **a total fleet of 144,000 cars, up 6.0% vs. 1Q24**. These **contracts** represent a **future revenue backlog of R\$6.8 billion**, which will contribute to earnings growth in the coming quarters. Capital invested in GTF **represented 61% of total consolidated gross fixed assets** in 1Q25, and we expect to **maintain the share** of long-term products, preserving the **predictability and resilience** of consolidated results.

GTF Net Revenue was **R\$993 million** in 1Q25 (+37.9% vs. 1Q24) with **EBITDA of R\$756 million** (+41.3% vs. 1Q24), driving **All Time High EBITDA margin of 76.2%**, expanding **2.0p.p.** vs 1Q24. Average monthly revenue per car reached R\$2,855 in 1Q25, **up 20.0%** vs. the same period in 2024, reflecting **pricing discipline** and the **capture of new contracts** in the segment.

In **Used Cars**, around **24,800 vehicles** were sold in 1Q25, with **Net Revenue of R\$1.7 billion**, a growth of 10.7% compared to 1Q24. Our **stable EBITDA margin** of 1.1% demonstrates our operational efficiency and accuracy in estimating residual values. Fleet **depreciation rates** remained stable at of R\$6,484 per car in RAC and R\$9,998 per car in GTF in 1Q25. We also observed **improved liquidity in the car mix**, with hatchback models representing **70%** of inventory in 1Q25 vs. 51% in 1Q24, driving **asset turnover**.

We closed 1Q25 with a **strong cash position of R\$3.0 billion** – a comfortable position to support progress across all strategic fronts. Liability management efforts remained active during the quarter, with **R\$1.2 billion raised**. **Deleveraging** remains a top priority to support **sustainable value creation**, and we have made progress, with our net debt/EBITDA ratio improving from **3.19x** in 1Q24 to **3.07x** in 1Q25. **Cash dynamics are expected to benefit** from a lower concentration of supplier payments (automakers) in the coming quarters, given that estimated cash outflows in 2Q25 **represent 53% of the total made in 1Q25**.

These indicators give us **confidence** to continue working with **discipline in executing** our strategic planning, focusing on operational excellence while **extracting maximum value from our assets and promoting adequate value generation** for shareholders and customer satisfaction - an equation that ensures sustainable and long-term business development.

At Movida, our People are our main differentiator. We thank our **employees for their deliveries and for everything** we will **build together**. I am confident in our planning, and the 1Q25 results show that this will be a new year of surpassing goals and solid results for Movida. **To our shareholders, suppliers, and customers, thank you for your trust.**

Gustavo Moscatelli | CEO

MAIN INDICATORS

Financial Highlights (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	3,804.7	3,219.9	18.2%
Net Revenue	3,568.2	3,021.6	18.1%
Net Revenue from Rentals	1,878.9	1,495.2	25.7%
Net Revenue from the Sale of Assets	1,689.3	1,526.4	10.7%
Gross Profit	1,145.6	932.1	22.9%
Gross Margin ¹	61.0%	62.3%	-1.3 p.p
Gross Margin ²	32.1%	30.8%	+1.3 p.p
EBITDA	1,338.3	1,059.4	26.3%
EBITDA Margin ¹	70.3%	68.3%	+2.0 p.p
EBITDA Margin ²	37.0%	33.8%	+3.2 p.p
EBIT	766.0	611.6	25.2%
EBIT Margin ¹	40.8%	39.6%	+1.2 p.p
EBIT Margin ²	21.5%	20.2%	+1.3 p.p
Net Income	78.5	48.6	61.5%
Net Margin ¹	4.2%	3.3%	+0.9 p.p
Net Margin ²	2.2%	1.6%	+0.6 p.p

¹ Over Net Rental Income

² Over Total Net Revenue

Operational Highlights	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
RAC Operational Data			
Total Fleet - end of period	113,257	110,091	2.9%
Number of RAC Service Points	261	254	2.8%
Occupancy Rate (%)	71.7%	80.2%	-8.5 p.p
Daily Rentals Average (R\$)	158	130	21.3%
Número de Diárias (em milhares)	6,027	6,414	-6.0%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional	3,339	3,106	7.5%
GTF Operational Data			
Total fleet - end of period	143,794	135,628	6.0%
Number of Daily Rentals (thousand)	11,582	10,257	12.9%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional	2,855	2,380	20.0%
Seminovos Operational Data			
Number of Used Cars Stores	93	89	4.5%
Number of Cars Sold	24,784	23,249	6.6%
Average Price of Cars Sold (R\$)	69,547	66,943	3.9%



1. Strategic Priorities

Each quarter, Movida defines structural initiatives to be developed or continued, based on disciplined management and a consistent focus on creating value for shareholders.

Currently, the Company’s five main priorities are: i) ongoing recovery of RAC pricing; ii) higher pricing levels in GTF; iii) capital allocation to GTF, driving greater predictability in results; iv) improvement in operational efficiency; and v) increased productivity in Used Cars.

These action plans reinforce Movida’s commitment to creating greater value from its assets and delivering more solid and consistent results.

Consistent delivery ensures the continuity of structural improvements that create value

1Q25 vs 1Q24 Variations

CONTINUOUS RAC PRICE REALIGNMENT

Average ticket¹ grows **21%** in 1Q25 and reaches **R\$158** (vs R\$130)

IMPROVEMENT OPERATIONAL EFFICIENCY

EBITDA Mg **65.3%** in RAC¹ and **76.2%** in GTF in **1Q25** (vs 64.3% in RAC¹ and 74.3% no GTF)

PREMIUM GTF PRICING

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

HIGHER PRODUCTIVITY IN USED CARS

24,784 cars sold in 1Q25 (+7%) with EBITDA margin stable at **1.1%**

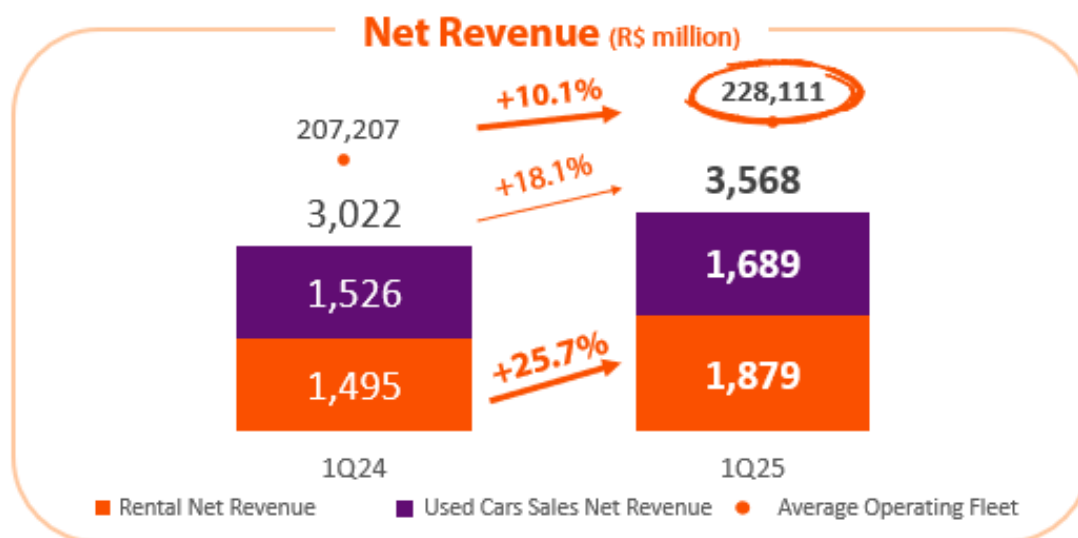
CAPITAL ALLOCATION IN GTF INCREASES EARNINGS VISIBILITY

GTF reaches **61%** of gross fixed assets in 1Q25 (vs 58%)

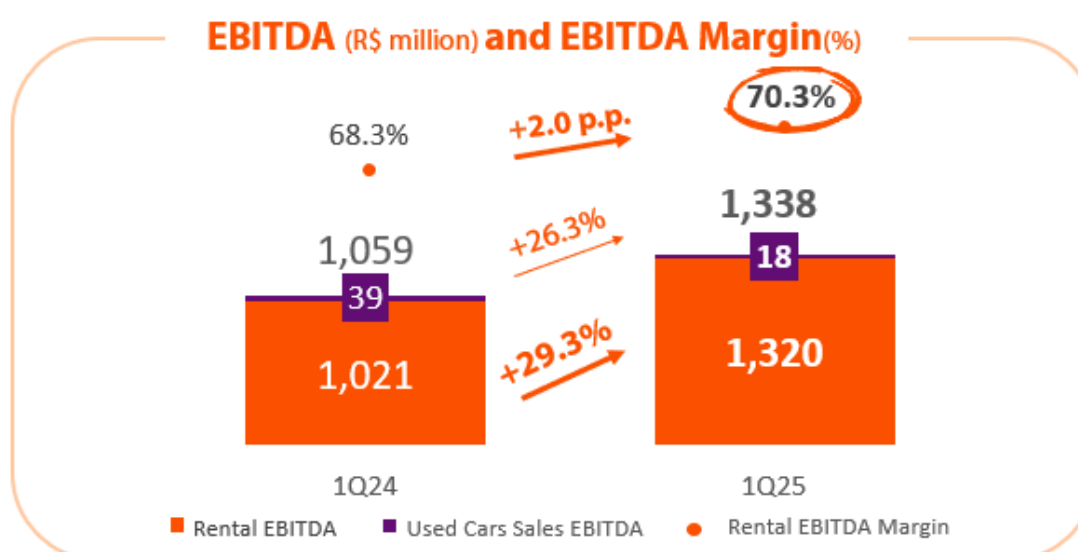
¹Includes operations in Brazil only

2. Movida Consolidated Results

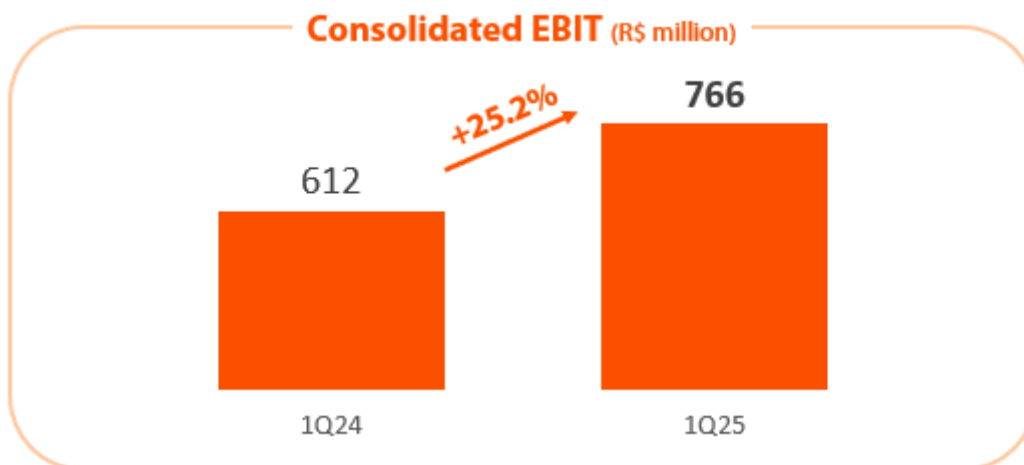
Net Revenue grew 18.1% in 1Q25 compared to the same period last year, reaching R\$3.568 billion, driven by the expansion of the Fleet Management and Outsourcing (GTF) operation, higher average ticket in Rent-a-Car (RAC), and increased sales volume in Used Cars. It is important to highlight that revenue growth outpaced the increase in the average operating fleet for the period, reflecting the Company's strategy to enhance value creation.



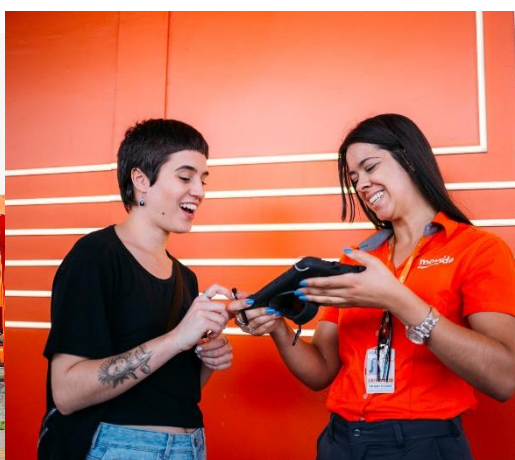
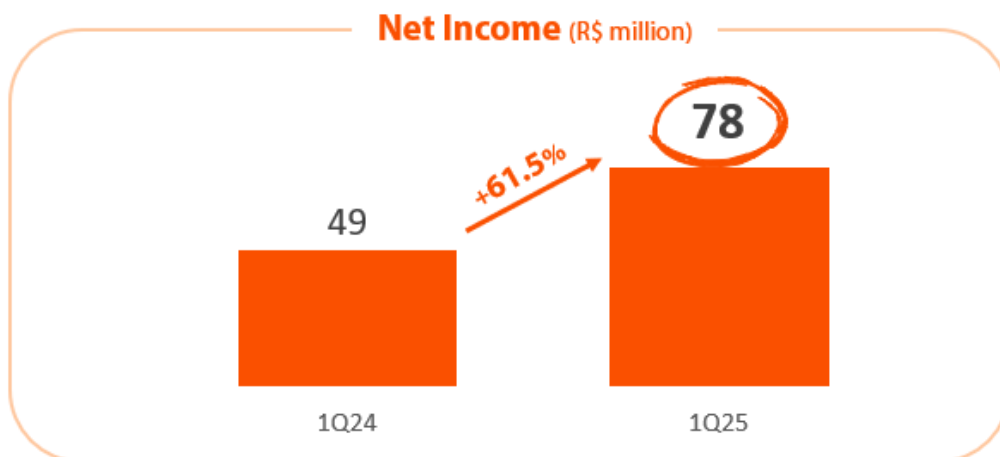
The chart below shows the evolution of Movida's consolidated EBITDA, which reached R\$1.338 billion in 1Q25 — a 26.3% increase compared to the same period last year. Rental EBITDA (GTF + RAC) grew 29.3%, reinforcing its role as the Company's key indicator for sustaining operational performance. Rental EBITDA margin, calculated as Rental EBITDA divided by Rental Net Revenue, reached 70.3% in 1Q25, up 2.0 p.p. year over year.



EBIT reached R\$766 million in 1Q25, a 25.2% increase compared to the same period last year.



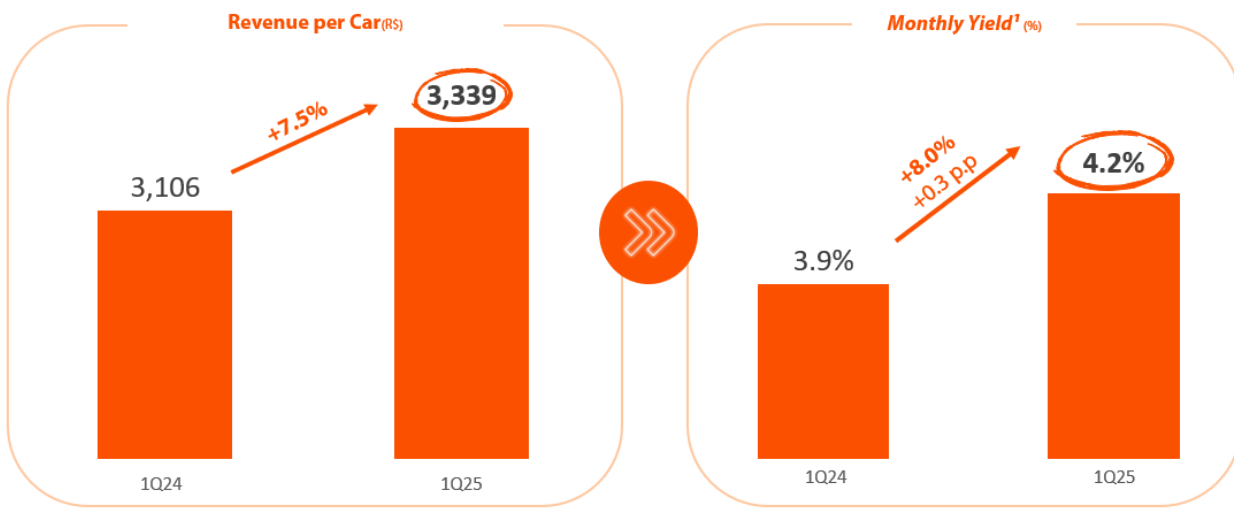
Net income amounted to R\$78 million in 1Q25, a 61.5% increase compared to 1Q24 due to the accuracy of the actions conducted throughout the year.



3. Rent-a-Car (RAC)

a. Operational Data

Revenue per car reached R\$3,339 in 1Q25, representing a 7.5% increase compared to the same period last year. Yield also grew by 0.3 p.p. in 1Q25 vs. 1Q24, reaching 4.2% per month, marking a significant improvement in RAC profitability. These results highlight the effectiveness of the pricing strategy combined with fleet mix adjustments.

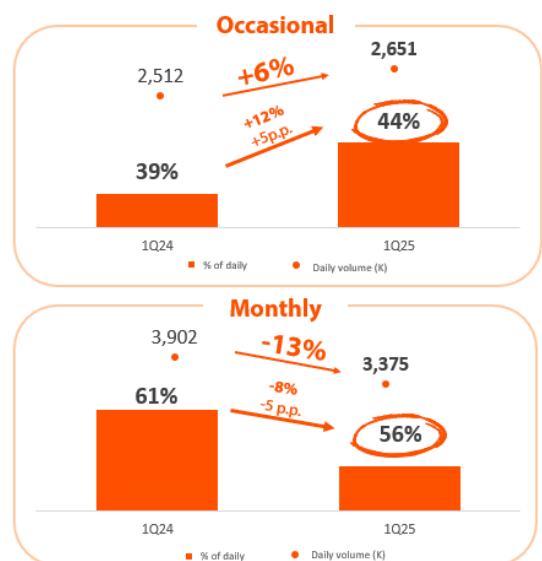
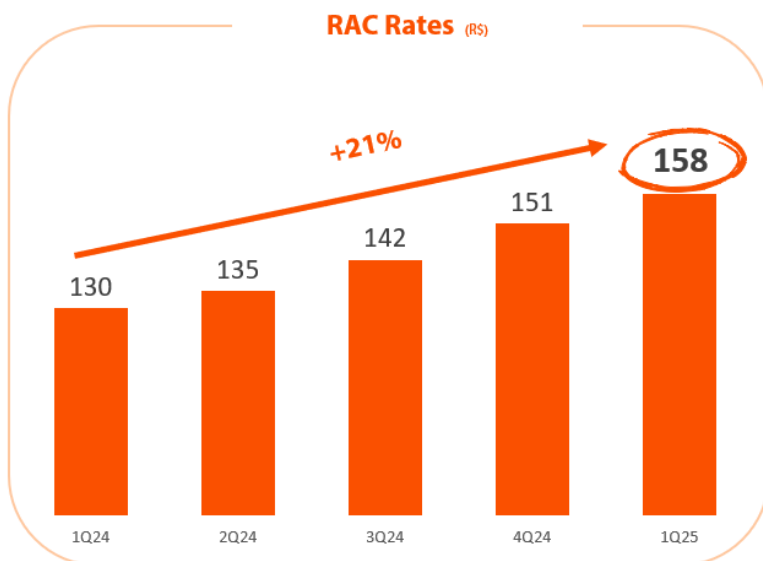


Yield growth trajectory outpacing revenue per car growth highlights the effectiveness of the pricing strategy combined with efficient fleet mix adjustments

Note: Includes only Brazilian operations.

¹ Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating car by the average acquisition price of the RAC fleet.

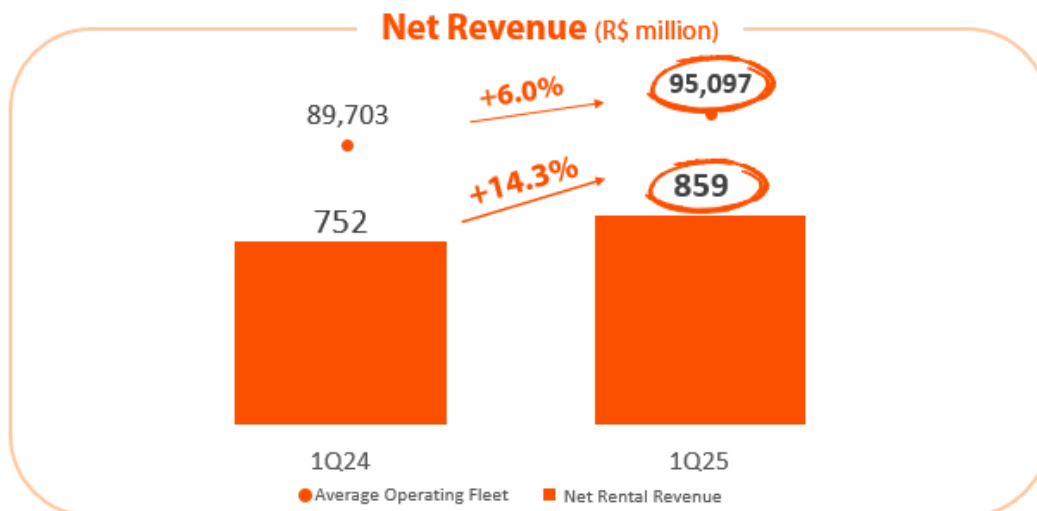
The average daily rate in 1Q25 was R\$158, representing a 21.3% increase compared to the same period last year. The strategy of prioritizing occasional rental volume delivered positive results, with a 6% increase in this segment compared to 1Q24. Monthly rentals, in turn, declined by 13% over the same period. These strategic priorities drove higher average ticket and improved business profitability.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

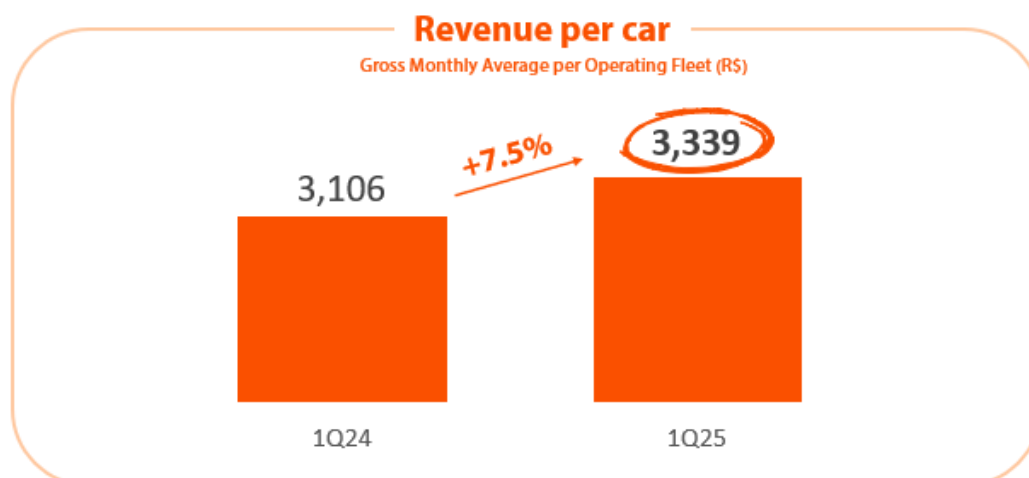
b. Revenue

Net Revenue reached R\$859 million, a 14.3% increase compared to 1Q24, driven by the expansion of the average operating fleet and higher average monthly revenue per car. These figures reflect the Company's scale and the optimization of pricing across segments.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

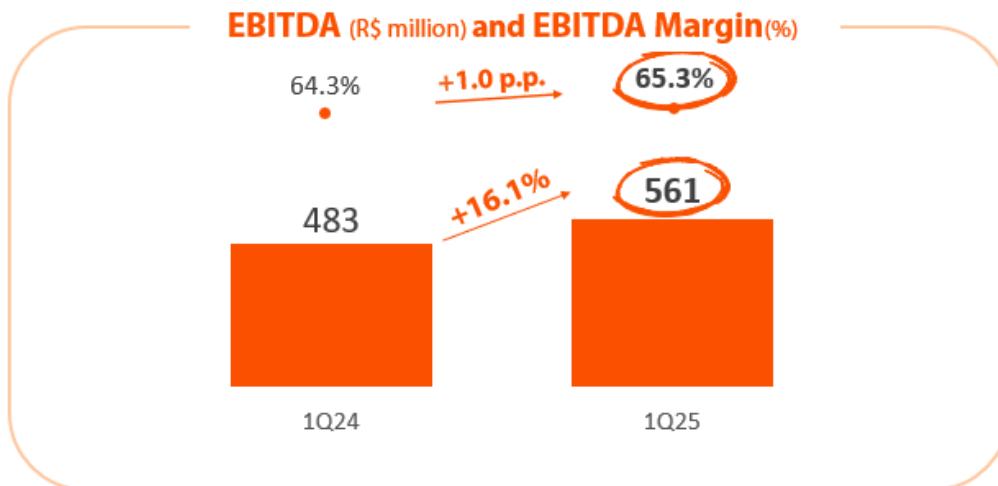
Revenue per car, calculated as the monthly average of gross revenue divided by the operating fleet, grew 7.5% in 1Q25 compared to 1Q24, reaching an average monthly revenue of R\$3,339.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

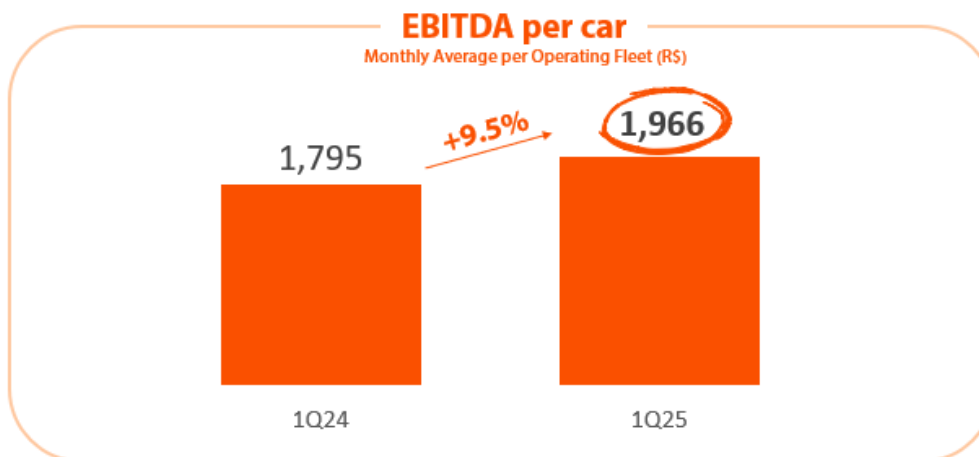
c. Operating Results

EBITDA reached R\$561 million in 1Q25, a 16.1% increase compared to 1Q24. EBITDA margin grew by 1.0 p.p. between quarters, reaching 65.3% in 1Q25 — a strong level of profitability.



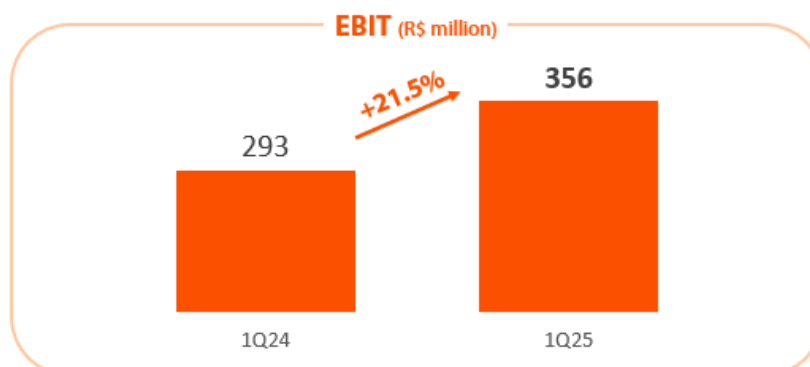
NOTE: Includes only Brazilian operations.

EBITDA per car grew 9.5% in 1Q25 compared to 1Q24, reaching a monthly average of R\$1,966, reflecting the segment’s pricing strategy and operational scale.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

EBIT reached R\$356 million in 1Q25, a 21.5% increase compared to the same period last year, driven by operational improvement and continued depreciation stability during the period.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

4. Fleet Management and Outsourcing (GTF)

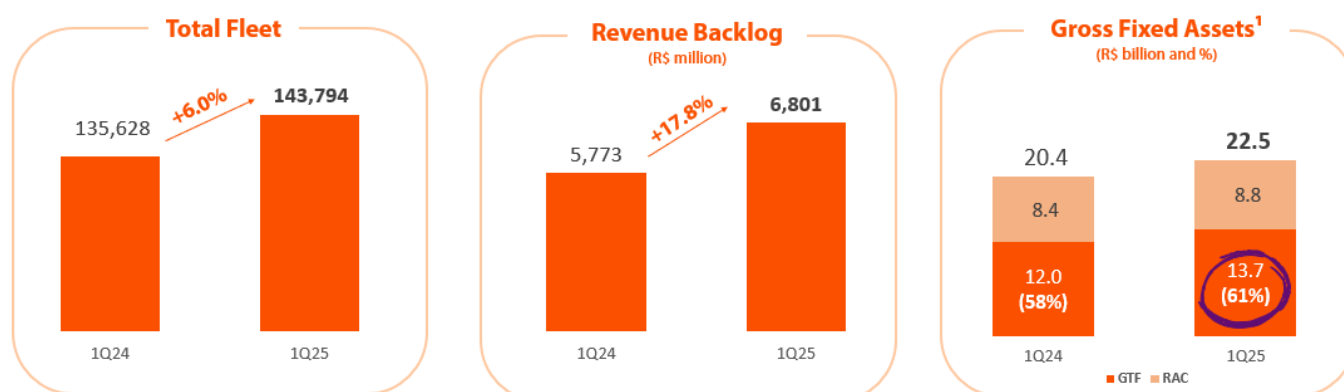
B2B GTF, CS Frotas, and Car Subscription Services

a. Operational data

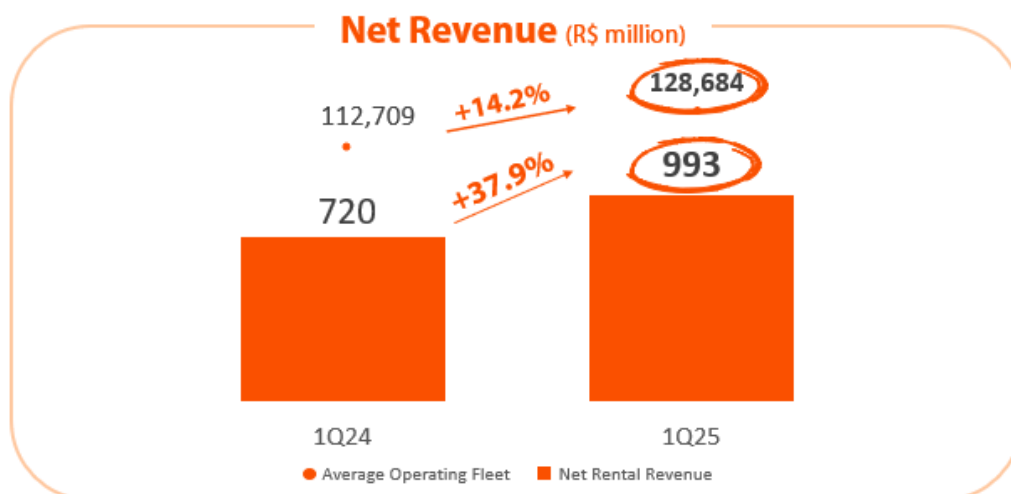
In 1Q25, the total fleet grew 6.0% compared to 1Q24, reaching 144,000 cars and accounting for 56% of the Company's total fleet.

Strong commercial activity and the new average ticket price for long-term contracts drove a 17.8% year-over-year increase in the GTF contracted future revenue (backlog), which reached R\$6.8 billion, ensuring greater stability for the coming periods. The increased share of the GTF segment contributes to greater result predictability, reaching 61% of gross fixed assets in 1Q25, a 3-p.p. increase compared to 1Q24.

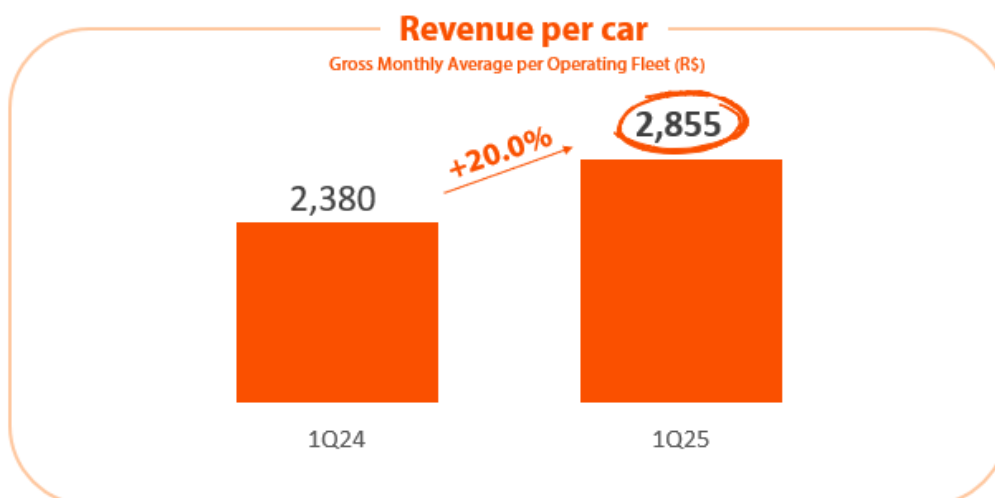
b. Revenue



In 1Q25, GTF Net Revenue reached R\$993 million, up 37.9% compared to the same period last year. This business unit accounted for 53% of total rental Net Revenue in 1Q25, in line with the Company's strategy of allocating capital to GTF. As for the average operating fleet, it grew 14.2% from 1Q24 to 1Q25, reflecting the operation's increased efficiency.

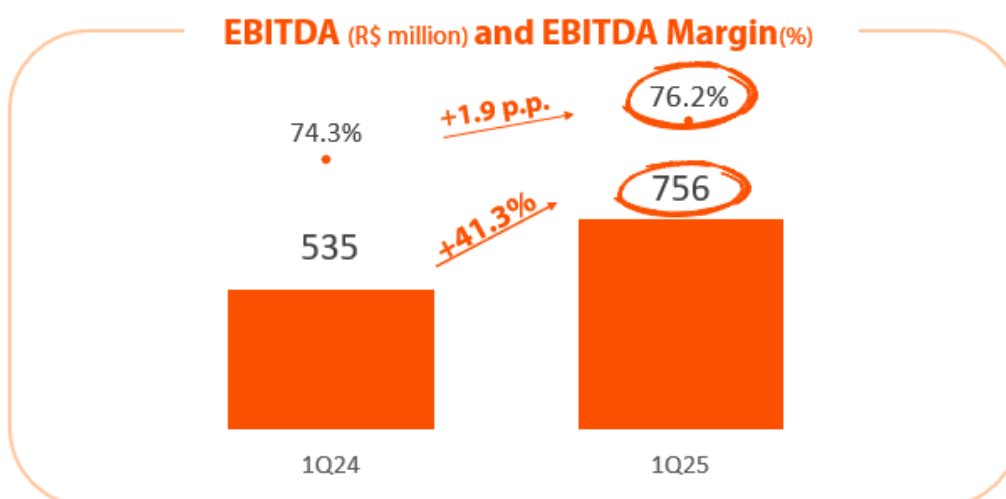


Revenue per car in the quarter grew 20% compared to the same period in 2024, reaching a monthly average of R\$2,855 in 1Q25, driven by optimized yields and fleet renewal.

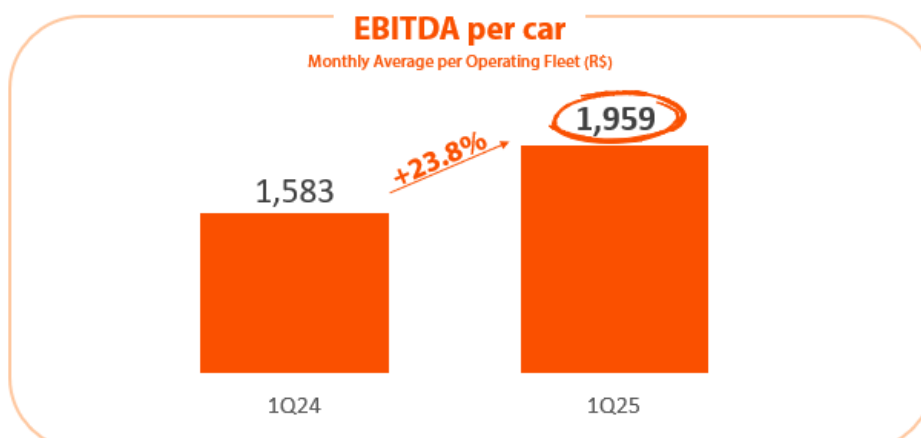


c. Operating Results

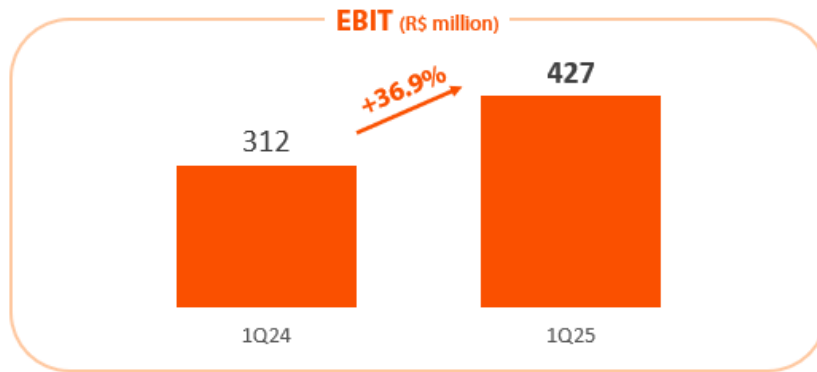
EBITDA reached R\$756 million in 1Q25, a 41.3% increase compared to 1Q24, with a margin of 76.2%, up 1.9 p.p. from the same period.



EBITDA per car grew 23.8% in 1Q25 compared to 1Q24, reaching a monthly average of R\$1,959, reflecting the segment’s pricing strategy and operational scale.



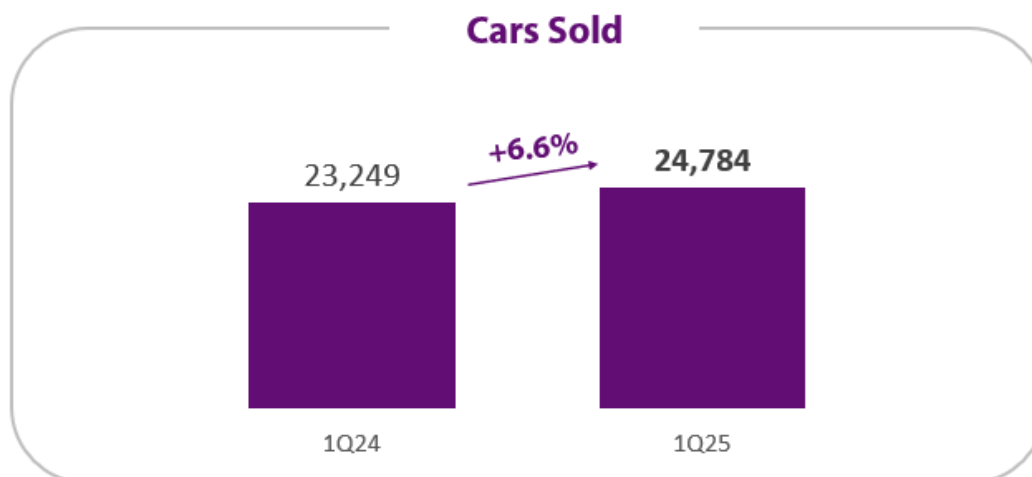
EBIT reached R\$427 million in 1Q25, a 36.9% increase compared to the same period last year.



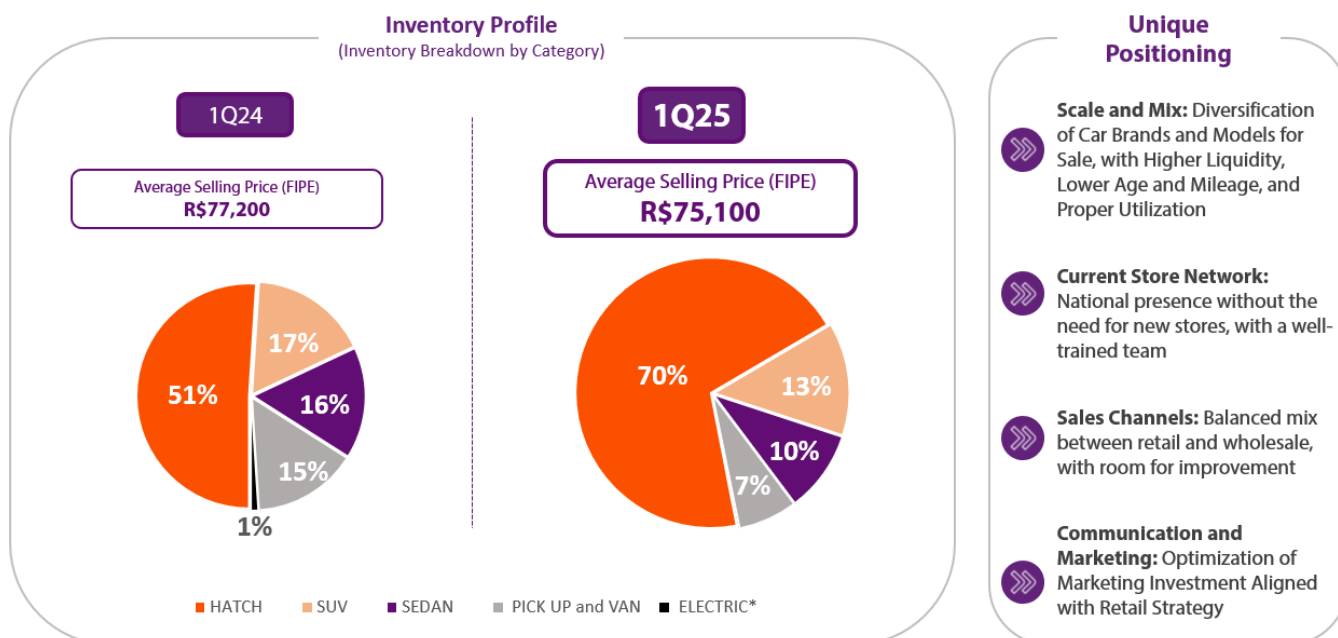
5. Used Cars

a. Operational Data

A total of 24,784 cars were sold in 1Q25, representing a 6.6% increase compared to the same period in 2024.



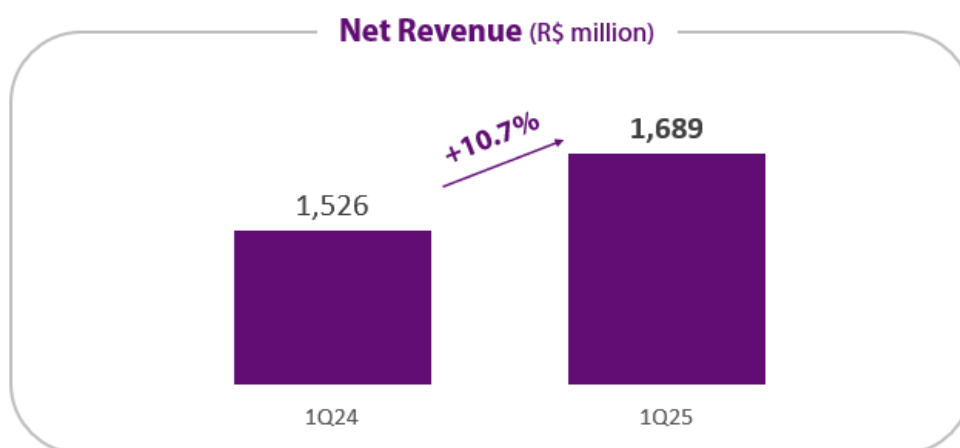
In addition to the increase in sales volume, the mix of cars in the used car inventory continues to improve sequentially, in line with the company's current strategy of increasing the share of entry-level cars (hatchbacks), which have greater liquidity in resale. As shown in the chart below, hatchback models accounted for 70% of the inventory profile in 1Q25, up from 51% in 1Q24.



*The Company has 29 electric cars in inventory and 47 electric cars in its operating fleet

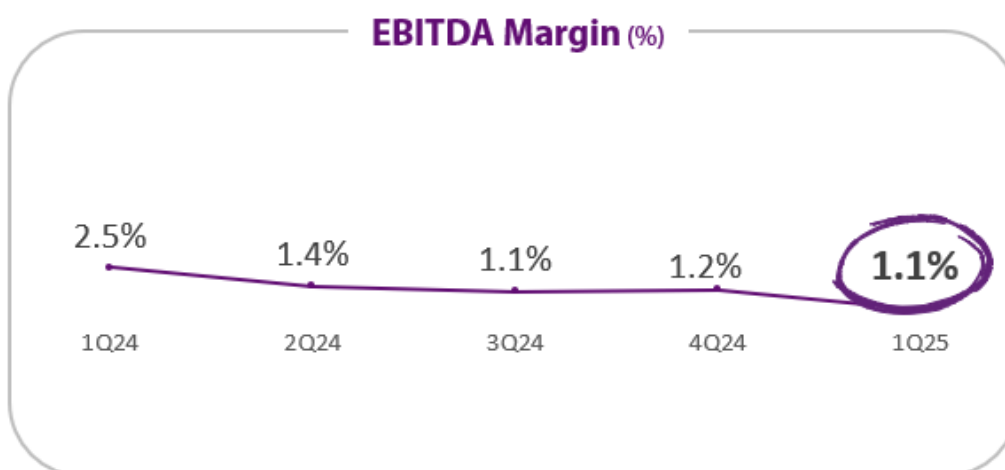
b. Revenue

Net Revenue reached R\$1.7 billion in 1Q25, a 10.7% increase compared to 1Q24.



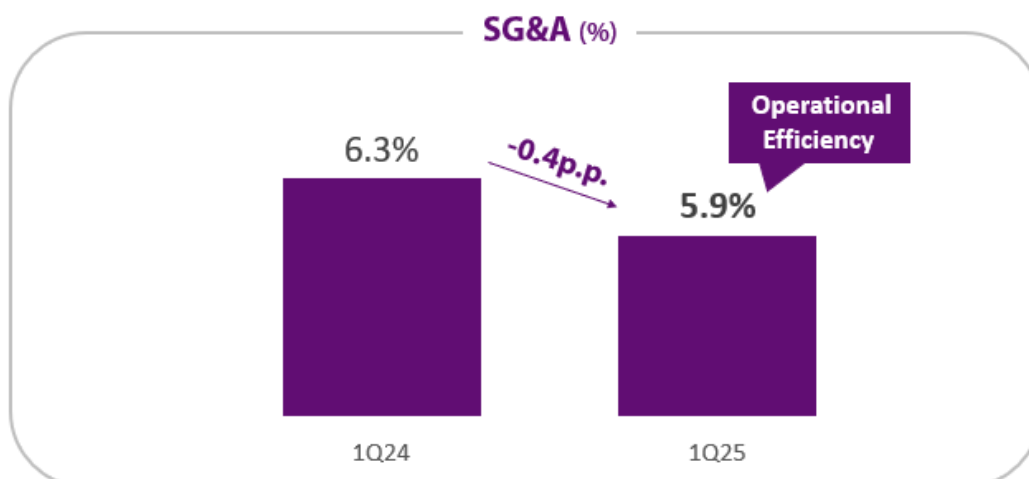
c. Operating Results

EBITDA margin was 1.1% in 1Q25, a stable and normalized level for the Used Cars margins.



d. SG&A

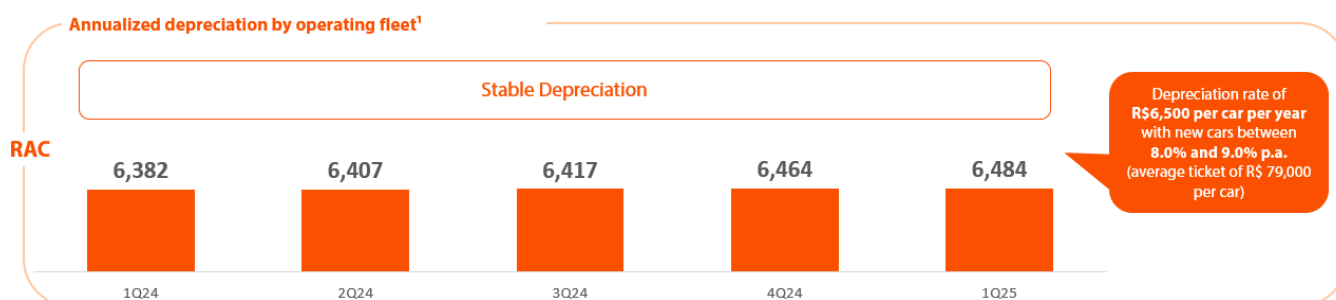
Expenses represented 5.9% of Net Revenue in 1Q25, down 0.4 p.p. compared to the same quarter last year.



6. Depreciation

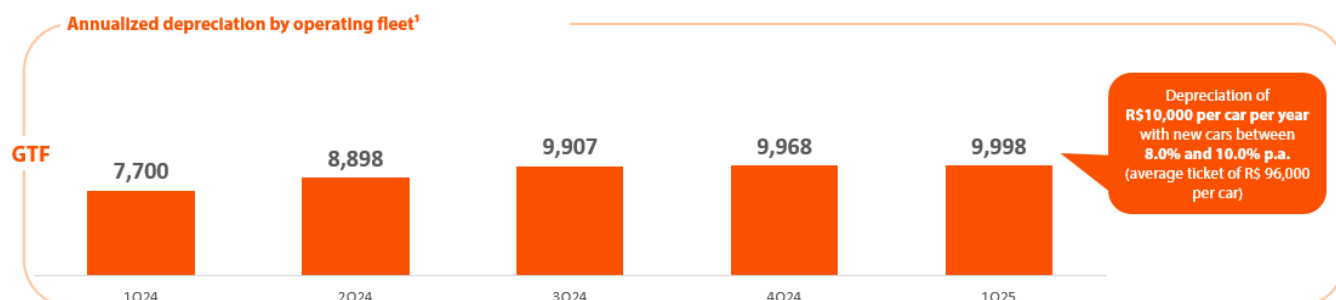
a. RAC depreciation

Annualized depreciation per operating car in RAC was R\$6,500 in 4Q24, reflecting a stable car mix, with depreciation for new cars ranging between 8.0% and 9.0% per year. This figure is in line with the previous quarter, maintaining a healthy depreciation rate level in RAC.



b. GTF depreciation

Annualized depreciation per operating car in GTF was R\$10,000 in 4Q24, reflecting a stable car mix, with depreciation for new vehicles ranging from 8.0% to 10.0% per year. This figure is in line with the previous quarter, maintaining a healthy depreciation rate level in GTF.



¹Depreciation per operating fleet = depreciation fleet in the quarter * 4 / average operating fleet.

7. Financial Results

Financial result (R\$ million)	1Q25	1Q24	Var% YoY
Financial result	(655.2)	(538.8)	21.6%
Finance income	90.0	88.9	1.3%
Finance expenses	(729.4)	(614.8)	18.6%
Interest and charges on leases (IFRS 16)	(15.8)	(12.8)	23.3%

Net financial result totaled R\$655.2 million in 1Q25, a 21.6% increase compared to 1Q24, mainly due to the increase in net debt, which rose from R\$12.6 billion in 1Q24 to R\$15.9 billion in 1Q25.



8. Investments in the Fleet

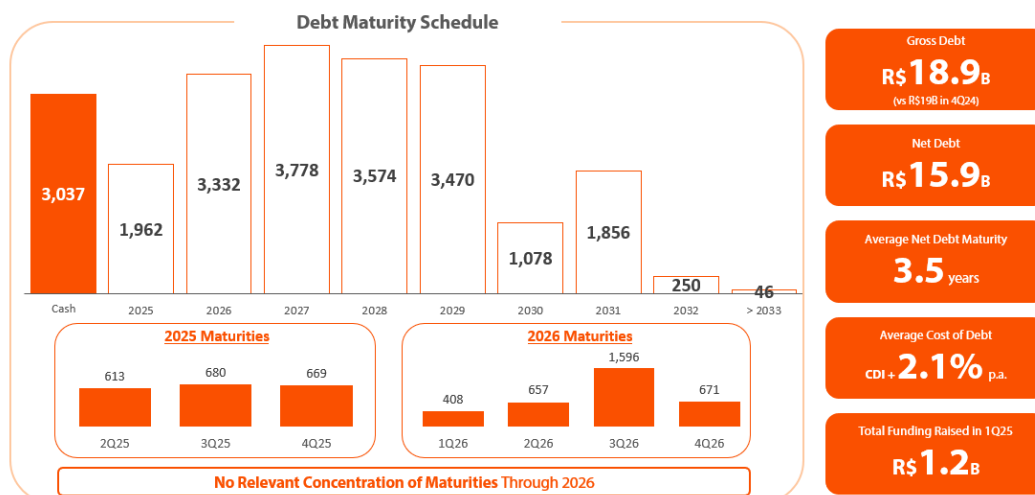
CAPEX (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
RAC			
Fleet	632.3	887.3	-28.7%
Renewal	632.3	816.5	-22.6%
Expansion	-	70.9	-100.0%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(947.3)	(966.5)	-2.0%
Total net CAPEX	(315.0)	(79.2)	297.7%
GTF			
Fleet	795.5	1,394.2	-42.9%
Renewal	795.5	734.7	8.3%
Expansion	-	659.6	-100.0%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(776.4)	(589.9)	31.6%
Total net CAPEX	19.1	804.3	-97.6%
TOTAL GROSS (RAC+GTF)	1,427.8	2,281.6	-37.4%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(1,723.7)	(1,556.4)	10.7%
TOTAL NET	(295.9)	725.2	-140.8%

In 1Q25, RAC posted negative net CAPEX of R\$315.0 million, reflecting fleet renewal in a quarter when the total fleet decreased by 8,700 cars compared to the end of 4Q24. GTF, in turn, recorded net CAPEX of R\$19.1 million, also tied to fleet renewal, following a longer replacement cycle than RAC.

On a consolidated basis, net CAPEX was negative at R\$295.9 million in 1Q25. The average purchase prices of R\$80,600 for RAC and R\$99,960 for GTF in the quarter represent increases of 6.7% and 3.5%, respectively, compared to 1Q24 — reflecting the fleet mix strategy in RAC and the profile of new contracts in GTF.

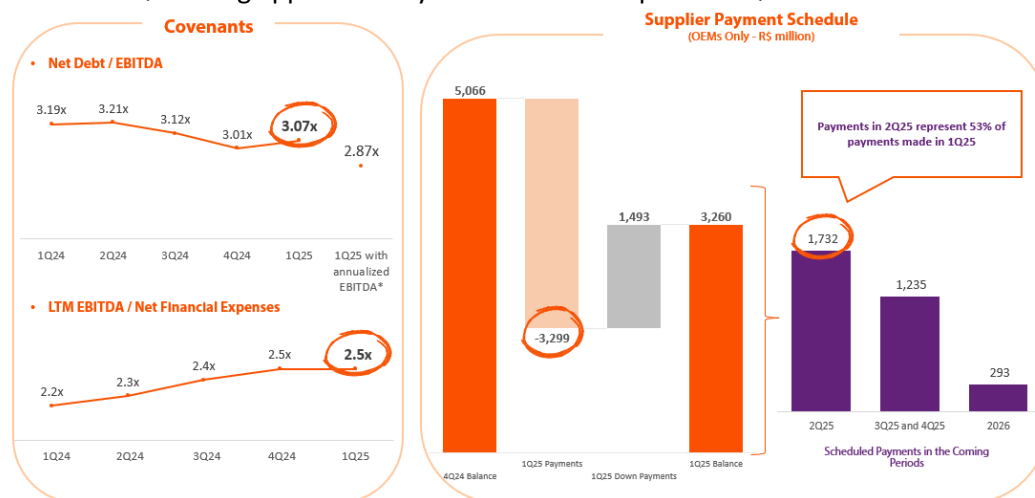
9. Capital Structure

Net debt closed the quarter at R\$15.9 billion, with a current cash position of R\$3.0 billion. Following the fundraising activities conducted in 2024, the Company significantly improved its debt maturity profile by extending terms and reducing the average spread, reaching an average cost of CDI + 2.1% p.a. in 1Q25 and an average debt maturity of 3.5 years. In addition, there are no significant debt payments due until the end of 2026.



The debt indicators below reflect the Company’s strategy of maintaining disciplined balance sheet management, as seen in the net debt/EBITDA ratio (covenant), which stood at 3.07x in 1Q25 — a reduction of 0.12x compared to 1Q24. Considering the annualized 1Q25 EBITDA, the ratio would be even lower, highlighting the strength of the operating results as a foundation for continued deleveraging.

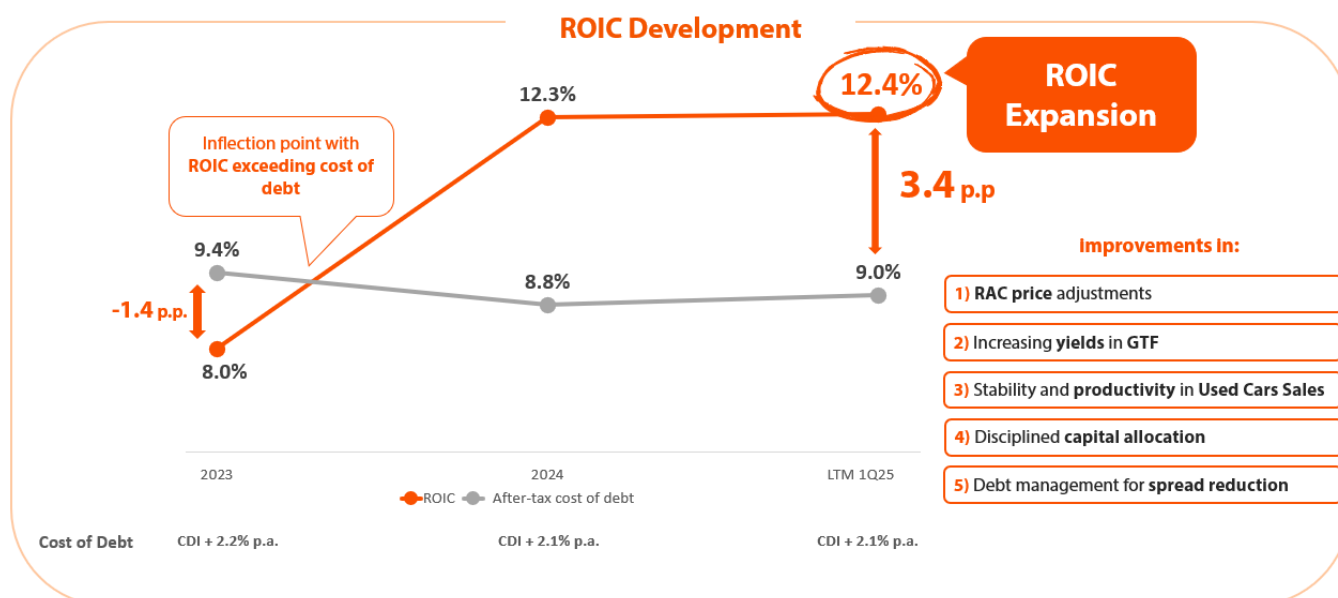
Regarding car payments to OEMs — one of Movida’s main liability items — the balance decreased by R\$1.8 billion compared to the previous quarter, due to the cash outflow related to the concentration of vehicle purchases in 4Q24 to meet seasonal demand. As a result, the payment schedule for the upcoming quarters shows lower amounts, with the total estimated payment for 2Q25 being approximately half of what was paid in 1Q25.



*See reconciliations on page 27 of the Release document
 **1Q25 Net debt divided by annualized 1Q25 EBITDA (*)

10. Profitability

Return on Invested Capital (ROIC) for the LTM ending in 1Q25 reached 12.4% (+0.1 p.p. vs. 2024), marking another relevant sequential improvement in profitability. The metric exceeded the average cost of debt by 3.4 p.p. in the period, reflecting the accuracy of initiatives implemented since 2023. Combined with ongoing actions, these efforts will enable even greater and more sustainable value creation.



NOTE: ROIC calculation reflects the effective income tax rate for the LTM ending in 1Q25.

ROIC Reconciliation (R\$ million)	1Q25
1Q25 LTM Accounting EBIT	2,774.4
(+) Impact of Rio Grande do Sul in 2Q24 and 3Q24	31.7
1Q25 LTM Adjusted EBIT	2,806.1
(-) Taxes (Effective Tax Rate 24.7%)	(694.5)
NOPAT	2,111.6
Average Net Debt ¹	14,502.4
Average Equity ²	2,560.7
Average Invested Capital	17,063.1
1Q25 LTM ROIC	12.4%

¹ Based on the average of 1Q24 and 1Q25, excluding hedge effects from net debt, as they are already recorded in equity's Other Comprehensive Income (OCI).

² Based on the average of 1Q24 and 1Q25.

11. Strategy Consolidation

For 2025, actions are already being implemented to further enhance efficiency and profitability. The main pillars currently underway are: i) continued price adjustments in rental operations; ii) a focus on higher productivity in Used Cars; iii) operational efficiency; and iv) debt management aimed at reducing leverage.



1Q25 vs 1Q24 Variations

1

Rental Prices

- Continued pass-through of **RAC daily rates (+21% in price)**
- Focus on **Occasional Daily Rentals in the RAC Segment (+6% share gain)**
- **Higher Yields in GTF Contracts (20% increase in revenue per car)**

2

Unique Positioning in Used Vehicles

- **Higher Productivity in Car Sales per Retail Store (6% reduction in SG&A)**
- **Unique Positioning with a Better Mix of Cars (+7% in volume sold)**
- **Stable EBITDA Margin (1.1% in Q1)**

3

Operational Efficiency

- Continued Focus on Revenue Growth and Cost Reduction Drives **Operational Efficiency and Supports Margin Expansion**
 - **RAC: margin of 65.3%, growth of +1.0 p.p.**
 - **GTF: margin of 76.2%, growth of +1.9 p.p.**

4

Debt Management

- **Reduction in leverage throughout the year** through operational cash generation
- Access to **fundraising**, with **R\$1.2 billion raised** in the first quarter
- **Cash dynamics** to be favored by **lower concentration of supplier payments (OEMs)** in the coming quarters (**estimated cash outlay in 2Q25 represents 53% of the total made in 1Q25**)

12. Exhibits

Historical Income Statement

RAC Income Statements - Brazil (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	952.5	835.8	14.0%
Deductions	(93.1)	(84.0)	10.8%
Net Revenue	859.4	751.8	14.3%
Cost	(337.1)	(310.3)	8.6%
Cost Ex-depreciation	(127.2)	(120.3)	5.7%
Depreciation	(209.9)	(190.0)	10.5%
Fleet Depreciation	(159.2)	(143.1)	11.3%
Depreciation (Other)	(21.5)	(20.2)	6.4%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(29.2)	(26.7)	9.4%
Gross Profit	522.3	441.5	18.3%
<i>Gross Margin</i>	60.8%	58.7%	+2.1 p.p
General and Administrative Expenses	(171.1)	(148.4)	15.3%
EBITDA	561.0	483.1	16.1%
<i>EBITDA Margin</i>	65.3%	64.3%	+1.0 p.p
EBIT	351.2	293.1	19.8%
<i>EBIT Margin</i>	40.9%	39.0%	+1.9 p.p

RAC Income Statements - Portugal (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	26.3	23.0	14.3%
Deductions	-	-	n.a.
Net Revenue	26.3	23.0	14.3%
Cost	(36.6)	(29.9)	22.4%
Cost Ex-depreciation	(17.0)	(14.1)	20.6%
Depreciation	(19.6)	(15.8)	24.1%
Fleet Depreciation	(12.0)	(8.0)	50.0%
Depreciation (Other)	(0.6)	(1.4)	-57.1%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(7.0)	(6.4)	9.4%
Gross Profit	(10.2)	(6.9)	47.8%
<i>Gross Margin</i>	-38.9%	-29.8%	-9.1 p.p
General and Administrative Expenses	(6.6)	(6.5)	1.5%
EBITDA	2.8	2.4	16.7%
<i>EBITDA Margin</i>	10.7%	10.5%	+0.2 p.p
EBIT	(16.8)	(13.4)	25.4%
<i>EBIT Margin</i>	-63.8%	-58.2%	-5.6 p.p

RAC Income Statements - Consolidated (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	978.8	858.8	14.0%
Deductions	(93.1)	(84.0)	10.8%
Net Revenue	885.7	774.8	14.3%
Cost	(373.7)	(340.2)	9.8%
Cost Ex-depreciation	(144.2)	(134.4)	7.3%
Depreciation	(229.5)	(205.8)	11.5%
Fleet Depreciation	(171.3)	(151.1)	13.4%
Depreciation (Other)	(22.0)	(21.5)	2.3%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(36.2)	(33.1)	9.4%
Gross Profit	512.0	434.6	17.8%
<i>Gross Margin</i>	57.8%	56.1%	+1.7 p.p
General and Administrative Expenses	(177.7)	(155.0)	14.6%
EBITDA	563.8	485.5	16.1%
<i>EBITDA Margin</i>	63.7%	62.7%	+1.0 p.p
EBIT	334.4	279.7	19.6%
<i>EBIT Margin</i>	37.7%	36.1%	+1.6 p.p

GTF Income Statements (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	1,102.3	804.8	37.0%
Deductions	(109.1)	(84.4)	29.3%
Net Revenue	993.2	720.4	37.9%
Cost	(459.2)	(338.6)	35.6%
Cost Ex-depreciation	(137.1)	(116.5)	17.7%
Depreciation	(322.1)	(222.1)	45.0%
Fleet Depreciation	(316.6)	(217.0)	45.9%
Depreciation (Other)	(5.6)	(5.1)	9.8%
Gross Profit	534.0	381.8	39.9%
<i>Gross Margin</i>	53.8%	53.0%	+0.8 p.p
General and Administrative Expenses	(102.2)	(70.1)	45.8%
EBITDA	756.3	535.3	41.3%
<i>EBITDA Margin</i>	76.2%	74.3%	+1.9 p.p
EBIT	431.8	311.7	38.5%
<i>EBIT Margin</i>	43.5%	43.3%	+0.2 p.p

Seminovos Income Statements (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	1,723.6	1,556.3	10.7%
Deductions	(34.3)	(29.8)	15.1%
Net Revenue	1,689.3	1,526.4	10.7%
Cost	(1,589.8)	(1,410.8)	12.7%
Gross Profit	99.6	115.6	-13.8%
<i>Gross Margin</i>	5.9%	7.6%	-1.7 p.p
Administrative Expenses	(99.7)	(95.4)	4.5%
Depreciation	(18.3)	(18.4)	-0.5%
Depreciation (Other)	(7.0)	(7.8)	-10.3%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(11.3)	(10.6)	6.6%
EBITDA	18.2	38.7	-53.0%
<i>EBITDA Margin</i>	1.1%	2.5%	-1.4 p.p
EBIT	(0.2)	20.2	-101.0%
<i>EBIT Margin</i>	0.0%	1.3%	-1.3 p.p

Consolidated Income Statements (R\$ million)	1Q25	1Q24	Chg% Y/Y
Gross Revenue	3,804.7	3,219.9	18.2%
Deductions	(236.5)	(198.3)	19.3%
Net Revenue	3,568.2	3,021.6	18.1%
Net Revenue from Services	1,878.9	1,495.2	25.7%
Cost	(2,422.7)	(2,089.6)	15.9%
Cost Ex-depreciation	(1,850.3)	(1,641.8)	12.7%
Depreciation	(572.4)	(447.8)	27.8%
Cars Depreciation	(487.8)	(368.1)	32.5%
Depreciation (Other)	(34.6)	(34.5)	0.3%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(50.0)	(45.2)	10.6%
Gross Profit	1,145.6	932.1	22.9%
<i>Gross Margin¹</i>	61.0%	62.3%	-1.3 p.p
<i>Gross Margin²</i>	32.1%	30.8%	+1.3 p.p
General and Administrative Expenses	(379.6)	(320.4)	18.5%
EBITDA	1,338.3	1,059.4	26.3%
<i>EBITDA Margin¹</i>	70.3%	68.3%	+2.0 p.p
<i>EBITDA Margin²</i>	37.0%	33.8%	+3.2 p.p
EBIT	766.0	611.6	25.2%
<i>EBIT Margin¹</i>	40.8%	39.6%	+1.2 p.p
<i>EBIT Margin²</i>	21.5%	20.2%	+1.3 p.p
Financial Result	(655.2)	(538.8)	21.6%
Financial Expenses	(745.2)	(627.6)	18.7%
Financial Income	90.0	88.9	1.2%
EBT	110.7	72.9	51.9%
<i>EBT Margin¹</i>	5.9%	4.9%	+1.0 p.p
<i>EBT Margin²</i>	3.1%	2.4%	+0.7 p.p
Net Income	78.5	48.6	61.5%
<i>Net Margin¹</i>	4.2%	3.3%	+0.9 p.p
<i>Net Margin²</i>	2.2%	1.6%	+0.6 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Historical Balance Sheet

Balance Sheet - Proforma (R\$ Million)	1Q25	1Q24
Assets		
Cash and cash equivalents	847.1	475.3
Securities	2,190.1	2,736.0
Accounts receivable	2,183.4	1,541.2
Taxes recoverable	150.8	164.2
Prepaid Income Taxes and Social Contribution	262.6	226.4
Other receivables	394.9	238.8
Related parties	-	-
Dividendos a receber	-	-
Available-for-sale assets (fleet renewal)	1,224.3	945.7
Total current assets	7,253.1	6,327.6
Taxes recoverable	237.6	178.0
Income Taxes recoverable	-	-
Deferred tax credits	0.3	544.6
Related parties	-	-
Judicial deposits	20.2	17.9
Other receivables	26.3	23.7
Derivative financial instruments	643.5	-
Accounts receivable	10.0	1.5
Total Noncurrent Receivables	937.8	765.6
Investments	0.6	0.6
Property and equipment	20,671.8	18,762.5
Intangible assets	348.1	329.2
Total non-current assets	21,958.3	19,858.0
Total assets	29,211.4	26,185.6

Balance Sheet - Proforma (R\$ Million)	1Q25	1Q24
Liabilities and equity		
Borrowings and financing	1,008.6	625.9
Debentures	1,472.0	658.6
Confirming Operations – automakers	-	50.0
Trade payables	3,497.2	4,072.9
Labor obligations	95.9	142.0
Tax obligations	130.9	103.2
Income Tax and Social Contribution payable	1.2	1.2
Dividends and interest on capital payable	55.1	-
Company acquisition payables	-	13.0
Accounts payable and prepayments	396.1	350.5
Lease payable	61.7	49.6
Lease for right use	153.2	159.1
Assignment of credit rights	1,178.8	1,402.9
Derivative financial instruments	311.3	130.8
Consortia quotas	14.1	-
Total current liabilities	8,375.9	7,759.7
Borrowings and financing	6,961.8	4,396.3
Debentures	9,841.9	9,969.3
Derivative financial instruments	258.8	100.2
Tax obligations	0.7	1.1
Provision for judicial and administrative litigation	15.8	12.5
Accounts payable and prepayments	28.5	12.2
Assignment of credit rights	278.4	299.2
Lease payable	-	-
Lease for right use	479.6	328.4
Deferred tax credits	31.2	12.1
Acquisitions of Payable Companies	331.1	780.9
Total non-current liabilities	18,227.7	15,912.0
Share capital	2,590.8	2,590.8
Capital reserve	61.6	61.6
Shares held in treasury	(82.2)	(50.8)
Profit reserve	588.3	390.2
Other comprehensive income	(550.8)	(478.0)
Total Equity	2,607.7	2,513.8
Total liabilities and equity	29,211.4	26,185.6

Leverage Reconciliation

Net Debt Reconciliation (R\$ million)	1Q25
Gross Debt	18,967.4
(+) Loans, borrowing, debentures, leases, confirming operations with automakers	19,346.0
(+) Derivative financial instruments	(73.4)
(+) Hedge financial instruments (Fair Value receivable (payable) - Instrument on the curve)*	(305.2)
(-) Cash and equivalents and securities, marketable securities and financial investments	3,037.2
NET DEBT	15,930.3

*Consider the information in section 7.3 Financial risk management / (b) Market risk / (iv) Derivative instruments for hedging market risks

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	1Q25
EBITDA	4,979.7
(+) Expected credit losses (“impairment”) of trade receivables	86.9
(+) Cost of damaged and casualty vehicles written off, net of the respective amount recovered through sale	144.3
(+) EBITDA LTM Acquired Companies	-
(+) Impairment on Taxes	(16.2)
EBITDA to calculate covenants	5,194.7

Net Financial Expense Reconciliation (R\$ million)	1Q25
(+) Total Interest and Expenses	2,070.9
(+) Interest and expenses on debenture funding (iv)	1,408.8
(+) Interest and expenses on loans and financing (ii)	662.1
(+) Drawn Risk Interest – Automakers	3.0
(+) Monetary Variation	332.5
(+) Exchange rate variation on loans	622.4
(+) Result from derivative transactions	(289.9)
(-) Revenue from monetary variation on financial applications	(25.6)
(-) Financial applications	(319.2)
Net Financial Expense to calculate covenants	2,061.5