

mov(da

**Divulgação
de Resultados**



2T25

CONFERÊNCIA E WEBCAST

Português (com Tradução Simultânea para o Inglês)

Sexta-feira, 08 de agosto de 2025

9h00 (São Paulo) / 8h00 (NY)

[Zoom](#) para acessar o webcast



* Prêmio de melhor NPS do setor de aluguel de carros pela empresa Opinion Box (maior pesquisa de NPS do Brasil – Prêmio NPS Benchmarking)

**LUCRO LÍQUIDO CRESCE 59% ATINGINDO
R\$68 MILHÕES NO 2T25**

EBITDA RECORDE NO TRIMESTRE DE R\$1,4 BILHÃO

**ROIC DE 12,7%, MAIOR RENTABILIDADE DOS ÚLTIMOS 2 ANOS,
IMPULSIONA A GERAÇÃO DE VALOR PARA O ACIONISTA**

Variações 2T25 vs 2T24

Receita Líquida

Consolidada

R\$ 3,679 bi

Recorde!

Locação

R\$1,893 bi

↑ +18%

EBITDA

Consolidada

R\$ 1,379 bi

Recorde!

Recorde!

Locação

R\$1,359 bi

↑ +21%

EBIT

Consolidada

R\$ 785 mm

Recorde!

Recorde!

Locação

R\$ 784 mm

↑ +22%

Frota (carros)

Total (final de período)

262 mil

Operacional (média)

222 mil

↑ +4%

Lucro Líquido

R\$ 68 mm

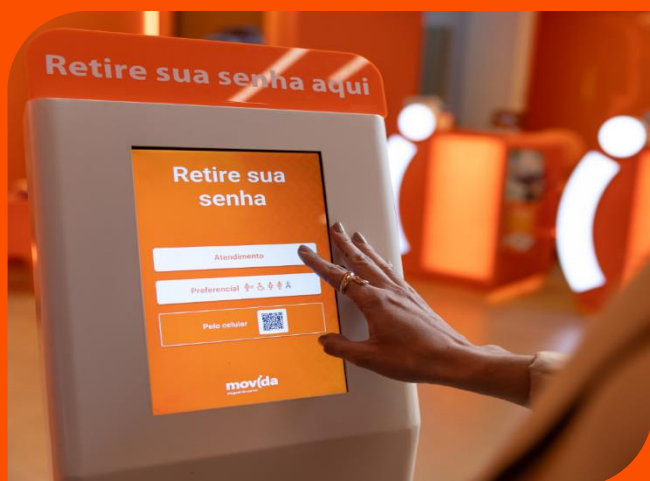
↑ +59%

ROIC LTM

**Melhor ROIC dos
últimos 2 anos!**

12,7%

↑ +1,0 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\$154, crescimento de 15% vs. 2T24 – recomposição contínua do preço;

Receita Líquida de R\$ 843 milhões, crescimento de 12,6% vs. 2T24;

EBITDA de R\$ 580 milhões, aumento de 19,7% frente ao 2T24;

Margem EBITDA recorde de 68,7%, crescimento de 4,0 p.p. vs. 2T24;

Frota Média Operacional de **91 mil carros**, alta de **1,0%** vs. 2T24.

Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)



Priorização na alocação de capital em GTF

Manutenção de **previsibilidade e estabilidade** nos resultados com **60% do imobilizado médio bruto da Companhia em GTF**;

Novos contratos com **yield médio de 3,5% ao mês** (vs. 3,2% no 2T24);

Receita Líquida de R\$ 996 milhões, alta de 22,0% vs. 2T24;

EBITDA de R\$ 757 milhões, expansão de 22,2% frente 2T24;

Margem EBITDA de 76,1%, crescimento de 0,1 p.p. vs. 2T24;

Frota Média Operacional de **126 mil carros** em GTF, alta de **6,6%** vs. 2T24.

Seminovos



Ganho de produtividade em Seminovos

25,9 mil carros vendidos no 2T25, **4,6% maior** que o 1T25;

Maior liquidez do mix de carros com **preço médio do carro em R\$76,2 mil**;

Receita Líquida de R\$ 1,8 bilhão; 5,7% maior que o 1T25;

Margem EBITDA de 1,1% no 2T25 mostra assertividade nas taxas de depreciação e estabilização dos resultados.

¹Considera somente operação Brasil

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

É com muita **satisfação e confiança** que apresentamos os resultados do 2T25, demonstrando a elevação dos patamares de lucro líquido, **receita, EBITDA e margens operacionais**. Agradecemos aos nossos **Clientes pela preferência**, e à nossa **Gente, mais de 6 mil colaboradores** que, com **comprometimento e determinação**, executam com eficiência e qualidade **e seguem animados com tudo o que ainda está por vir**. Aos **Fornecedores e Acionistas** o nosso muito obrigado pela confiança e por participarem dessa evolução com a **MOVIDA**.

No 2T25, o **lucro líquido** foi de **R\$68 milhões, 59% maior** que o verificado no mesmo período do ano passado. O **ROIC do trimestre** foi de **12,7%**, maior rentabilidade dos últimos 2 anos, alta de **1,0 p.p.** frente ao 2T24 e **3,1 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 **262 mil carros** e **receita líquida** de **R\$3,7 bilhões**, alta de **7,1%** frente ao 2T24. Apresentamos um **EBITDA recorde** de **R\$1,4 bilhão no 2T25**, expansão de **20,0%** no período em comparação com o 2T24. Os **resultados de locação registram expansão superior**, com receita líquida de **R\$1,9 bilhão, alta de 17,7%** frente ao mesmo período do ano anterior e **EBITDA de R\$1,4 bilhão, alta de 20,8%** sobre o realizado no 2T24. A frota média operacional cresceu apenas 4%, 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, **22%** na comparação com o 2T24, alcançando **R\$784 milhões e 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 2T25, realizamos 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 15%**. Esta evolução estabelece um novo patamar de preços que chegou a **R\$154 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 **expandiu 22%** no período. A sustentação desta performance nos produtos mensais e eventuais **impulsionará ainda mais os resultados nos próximos trimestres**. Desta forma, registramos **avanço importante na rentabilidade**, demonstrado pelo crescimento do **yield de 4,0% no 2T24 para 4,3% no 2T25**.

A **receita líquida** do RAC foi de **R\$843 milhões, alta de 12,6% frente ao mesmo período de 2024**. O EBITDA totalizou **R\$580 milhões** com crescimento de **19,7%** no mesmo período e **margem EBITDA recorde de 68,7%** com expansão de **4,0 p.p.** e **frota média operacional** de 91 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.** e **forte demanda do mercado**. O negócio encerrou o trimestre com **142 mil carros na frota total**. Os **contratos** representam um **backlog de receita futura de R\$7,0 bilhões**, que irão contribuir com os resultados nos próximos trimestres. O capital investido em GTF **representou 60% do imobilizado bruto consolidado** no 2T25, melhorando a **previsibilidade e resiliência** dos resultados consolidados.

A **receita líquida** de GTF foi de **R\$996 milhões** no 2T25 (+22,0% *versus* 2T24) com **EBITDA de R\$757 milhões** (+22,2% *versus* 2T24) e **margem EBITDA de 76,1%**, expansão de **0,1 p.p.** na comparação com o mesmo período do ano anterior. A receita mensal média por carro foi de R\$ 2.949 no 2T25, **expansão de 14,2%** frente ao 2T24, refletindo a **disciplina na precificação** e na **captura de novos contratos** no segmento.

Em **Seminovos**, foram vendidos cerca de **25,9 mil carros** no segundo trimestre de 2025 gerando **R\$1,8 bilhão de receita líquida**. A **margem EBITDA estável em 1,1%** comprova a eficiência operacional e a assertividade do valor residual dos ativos da **Movida**. A **taxa de depreciação** da frota seguiu estável em R\$6,7 mil por carro no RAC e de R\$10,7 mil por carro em GTF no 2T25. Mostramos uma **evolução na liquidez do mix de carros**, com **72%** do estoque de modelo Hatch no 2T25 frente a **55%** no 2T24, beneficiando o **giro do ativo**.

Encerramos o 2T25 com um **caixa robusto de R\$3,4 bilhões** – posição confortável para executar os avanços em todas as frentes estratégicas. A agenda de gestão de dívida seguiu ativa no semestre com a **captação de R\$3,2 bilhões**. 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 3,2x** no 2T24 para **2,9x** no 2T25, menor patamar dos últimos 8 trimestres.

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 com 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**. Estamos confiantes com o nosso planejamento e os resultados do 2T25 mostram que este será um novo ano de superação de metas e resultados sólidos para a **Movida**.

Aos nossos clientes, acionistas e fornecedores, muito obrigado pela confiança.

Gustavo Moscatelli | CEO

PRINCIPAIS INDICADORES

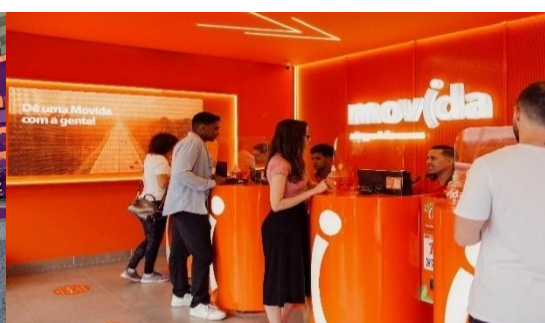
Destaques Financeiros (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	3.930,9	3.657,5	7,5%	7.735,6	6.877,5	12,5%
Receita Líquida	3.679,0	3.435,6	7,1%	7.247,2	6.457,2	12,2%
Receita Líquida de Locação	1.892,6	1.608,1	17,7%	3.771,5	3.103,3	21,5%
Receita Líquida de Venda de Ativos	1.786,4	1.827,5	-2,2%	3.475,7	3.354,0	3,6%
Lucro Bruto	1.154,8	970,0	19,1%	2.300,3	1.902,1	20,9%
Margem Bruta ¹	61,0%	60,3%	+0,7 p.p	61,0%	61,3%	-0,3 p.p
Margem Bruta ²	31,4%	28,2%	+3,2 p.p	31,7%	29,5%	+2,3 p.p
EBITDA	1.379,1	1.149,4	20,0%	2.717,5	2.208,8	23,0%
Margem EBITDA ¹	71,8%	69,9%	+1,9 p.p	71,1%	69,1%	+2,0 p.p
Margem EBITDA ²	37,5%	33,5%	+4,0 p.p	37,5%	34,2%	+3,3 p.p
EBIT	785,4	627,3	25,2%	1.551,3	1.238,9	25,2%
Margem EBIT ¹	41,5%	39,0%	+2,5 p.p	41,1%	39,9%	+1,2 p.p
Margem EBIT ²	21,3%	18,3%	+3,0 p.p	21,4%	19,2%	+2,2 p.p
Lucro Líquido	67,6	42,5	59,1%	146,1	91,1	60,3%
Margem Líquida ¹	3,6%	2,6%	+1,0 p.p	3,9%	2,9%	+0,9 p.p
Margem Líquida ²	1,8%	1,2%	+0,6 p.p	2,0%	1,4%	+0,6 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Destaques Operacionais	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Dados Operacionais RAC						
Frota no final do período*	120.133	108.716	10,5%	120.133	108.716	10,5%
Número de Pontos de Atendimento*	262	258	1,6%	262	258	1,6%
Taxa de Ocupação (%)	74,1%	78,1%	-4,1 p.p	72,9%	79,2%	-6,3 p.p
Diária Média (R\$)	154	135	14,6%	156	132	17,9%
Número de Diárias (em milhares)	6.070	6.200	-2,1%	12.097	12.615	-4,1%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional	3.428	3.087	11,0%	3.383	3.096	9,3%
Dados Operacionais GTF						
Frota total no final do período	142.296	137.648	3,4%	142.296	137.648	3,4%
Número de Diárias (em milhares)	11.491	10.785	6,6%	23.073	21.041	9,7%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional	2.949	2.582	14,2%	2.902	2.481	17,0%
Dados Operacionais Seminovos						
Número de Pontos de Venda	97	89	9,0%	97	89	9,0%
Número de Carros Vendidos	25.917	27.954	-7,3%	50.701	51.203	-1,0%
Preço Médio do Carro Vendido (R\$)	70.398	66.599	5,7%	69.982	66.755	4,8%

*Inclui a operação de Portugal



1. Referência no atendimento de clientes

No segundo trimestre de 2025, a companhia avançou em sua jornada de transformação, consolidando-se como referência no setor de aluguel de carros. Esse progresso foi sustentado por quatro pilares estratégicos:

Houve uma elevação significativa no padrão de atendimento, reconhecida diretamente pelos clientes. A empresa foi premiada com o NPS da Opinion Box, a maior pesquisa de satisfação do Brasil, e recebeu o selo RA 1000 no Reclame Aqui, reforçando sua reputação como a melhor do setor.

Na segunda frente, a companhia integrou tecnologia à experiência física nas lojas, com a introdução de totens de autoatendimento — uma inovação no setor — e sistemas de senhas, proporcionando maior agilidade e conforto no atendimento.

O terceiro pilar é o investimento em nossos colaboradores. Foram realizados investimentos em treinamentos voltados para transformar cada interação em uma experiência única e personalizada. Como resultado, foram conquistados 322 mil novos clientes no primeiro semestre, com crescimento de 25% em junho de 2025 em relação ao mesmo mês do ano anterior.

Por fim, a empresa reforçou seu novo posicionamento com campanhas de marketing centradas na excelência da experiência do cliente, alinhando sua comunicação aos valores que sustentam cada ponto de contato.

Essas iniciativas refletem o compromisso contínuo da Movida com a inovação, a qualidade e a satisfação dos nossos clientes.

 Reconhecimento do alto padrão de atendimento, pelos clientes como nova referência no mercado ① Prêmio NPS – Opinion Box (maior pesquisa de NPS do Brasil – Prêmio NPS Benchmarking) ① Melhor reputação de marca no setor de aluguel de carros no site Reclame Aqui com o selo do RA 1000 (maior plataforma on-line para registro e consulta da reputação de empresas no Brasil) 	 Combinação de inovações digitais com melhorias na experiência nas lojas físicas ① Totem de autoatendimento (inovação no setor) ① Lojas com sistema de senhas de espera para maior conforto e agilidade dos clientes (inovação no setor) ○ Melhoria na gestão e controle do nível de serviço em tempo real	 Treinamento dos colaboradores para transformar cada interação com os clientes em uma experiência única e personalizada ① 322 mil novos clientes no primeiro semestre, com crescimento de 25% em jun/25 vs jun/24	 Novo posicionamento da marca com campanha de marketing focada na melhor experiência do cliente reforçando os nossos diferenciais
---	--	---	---

2. 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.



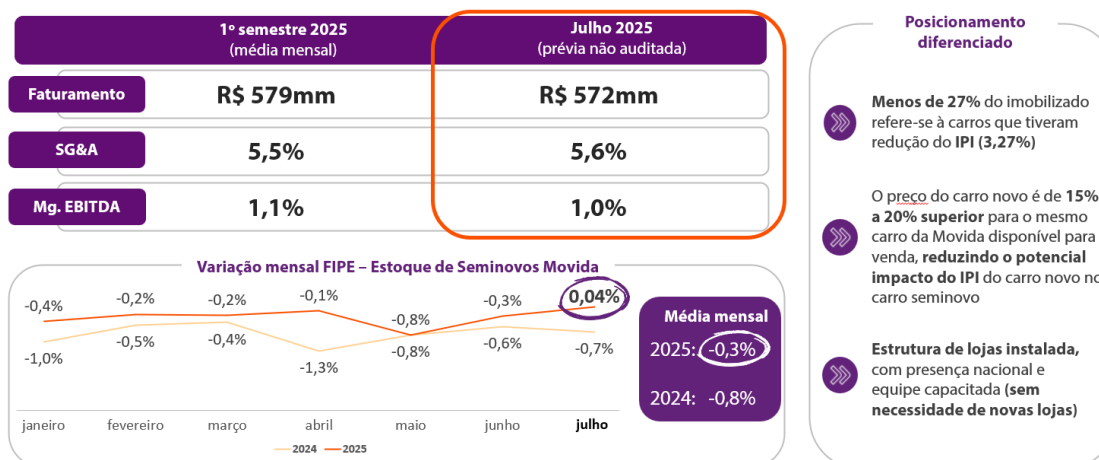
3. Prévia de Seminovos de Julho de 2025

O amadurecimento da escala com eficiência operacional em todas as etapas do ciclo do ativo resulta na estabilidade da operação de Seminovos. Na prévia não auditada de julho de 2025, o faturamento foi de R\$ 572 milhões, com SG&A mantido em 5,6% e margem EBITDA de 1,0%. Esses indicadores estão em linha com a média mensal do primeiro semestre, que registrou faturamento de R\$ 579 milhões e margem EBITDA de 1,1%.

Esse desempenho é sustentado por um posicionamento estratégico diferenciado. Menos de 27% do imobilizado da companhia está relacionado a veículos que sofreram redução do IPI, o que limita o impacto direto da medida. Além disso, o preço dos carros novos está entre 15% e 20% acima dos mesmos modelos seminovos disponíveis para venda, reforçando a atratividade do portfólio da Movida.

A estrutura de lojas já instalada, com presença nacional e equipes capacitadas, permite à companhia operar com eficiência, sem necessidade de expansão física.

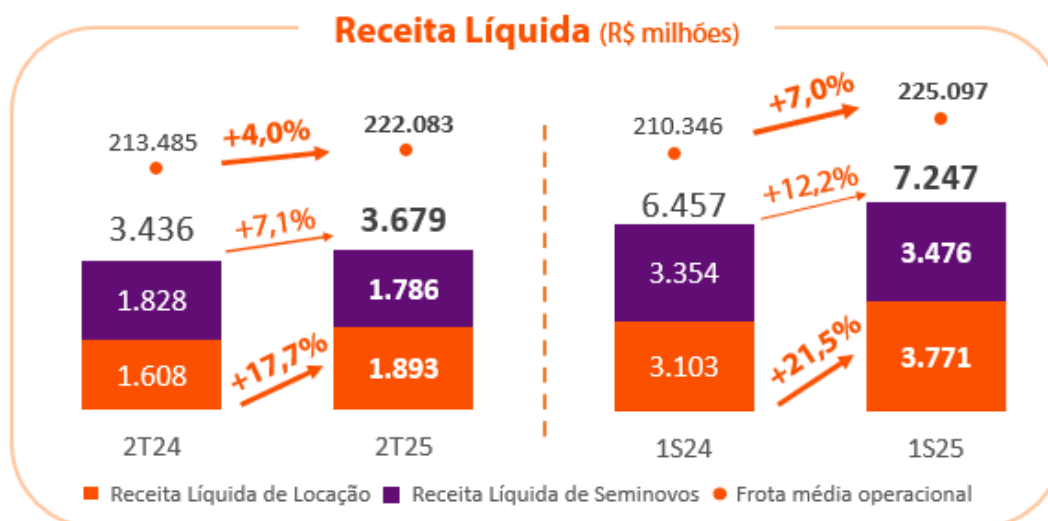
Em relação à variação mensal da Tabela FIPE do estoque de seminovos, observa-se uma desaceleração nas quedas de preço ao longo do ano, com julho apresentando uma alta de 0,04%. A média mensal de 2025 está em -0,3%, representando uma melhora significativa frente a 2024, que registrou -0,8%.



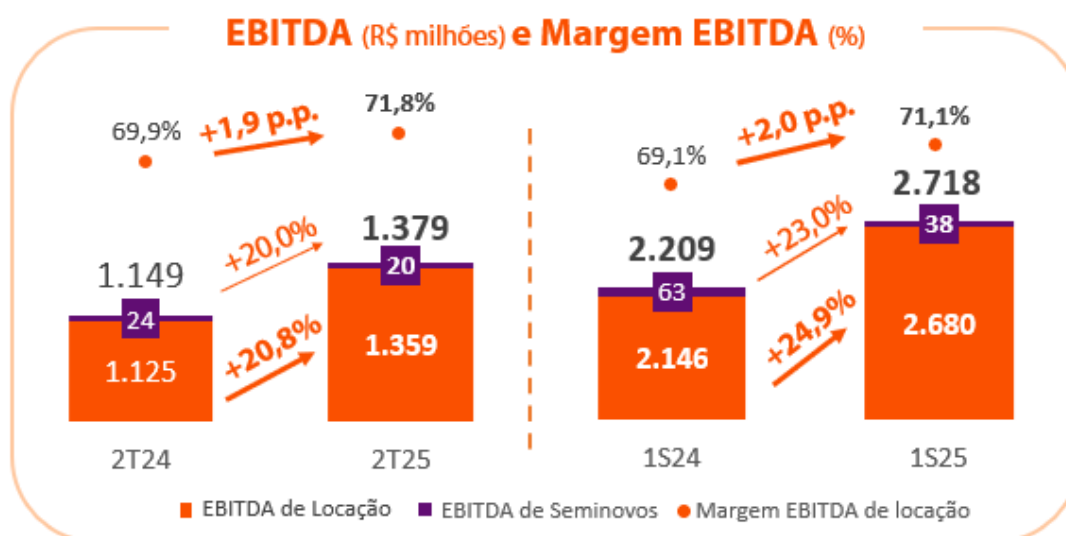
OBS: Números prévios não auditados.

4. Movida Consolidado

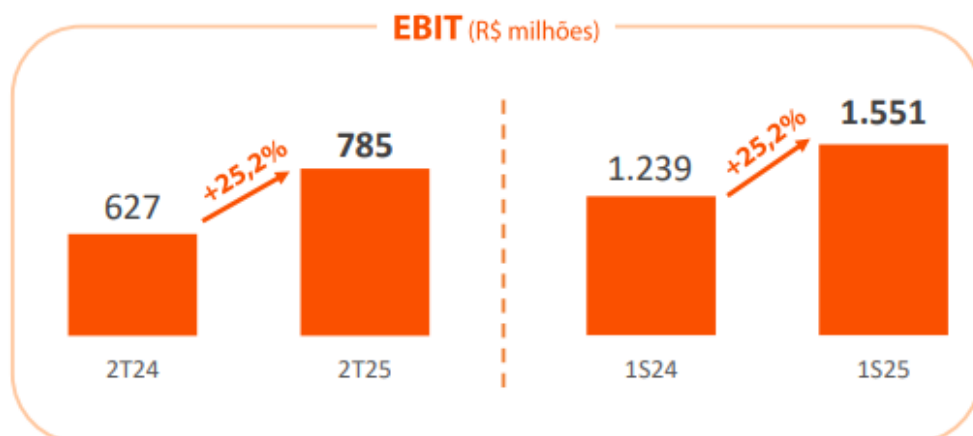
A receita líquida cresceu 7,1% no 2T25 em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$3,679 bilhões, na comparação semestral o crescimento foi de 12,2% em relação ao 1S24. Sustentado pela expansão da operação de Gestão e Terceirização de Frotas (GTF), do maior ticket médio de Rent-A-Car (RAC) e do aumento do ticket médio 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.



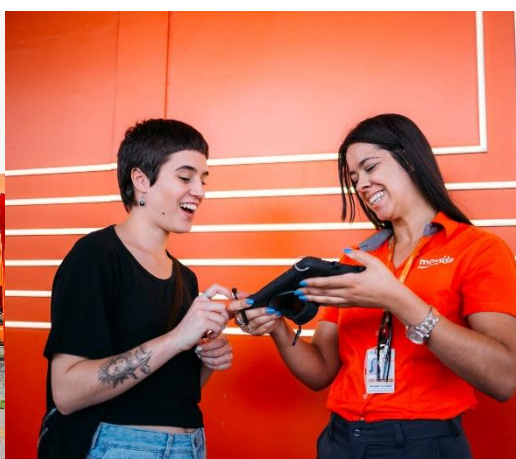
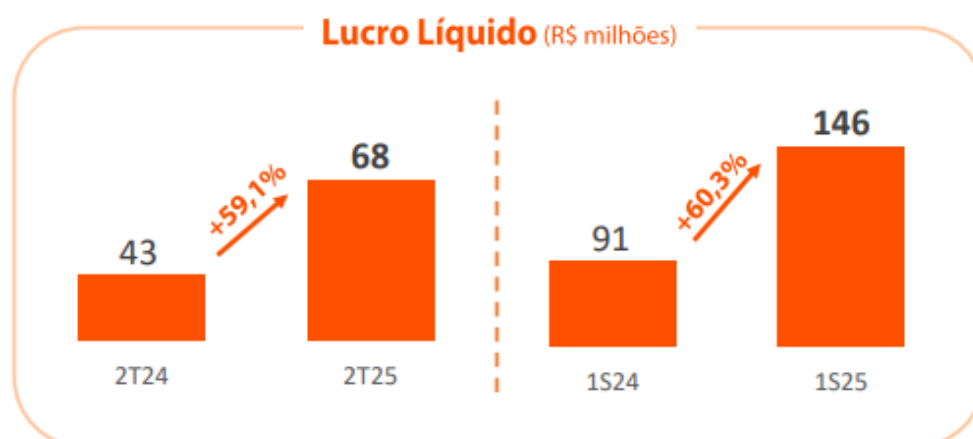
O gráfico a seguir apresenta a evolução do EBITDA consolidado da Movida, que no 2T25 foi de R\$1,379 bilhão – crescimento de 20,0% em relação ao mesmo período do ano anterior e R\$2,718 bilhões no 1S25, aumento de 23,0% vs 1S24. Já o EBITDA de Locação (GTF+RAC) apresentou um crescimento de 20,8% e 24,9% no 2T25 e 1S25, respectivamente, 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 71,8% no 2T25, um aumento de 1,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, na comparação semestral essa margem foi de 71,1%, aumento de 2,0 p.p..



O EBIT no 2T25 foi de R\$785 milhões, expandindo 25,2% frente 2T24 e R\$1.551 bilhão no 1S25 crescendo 25,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.



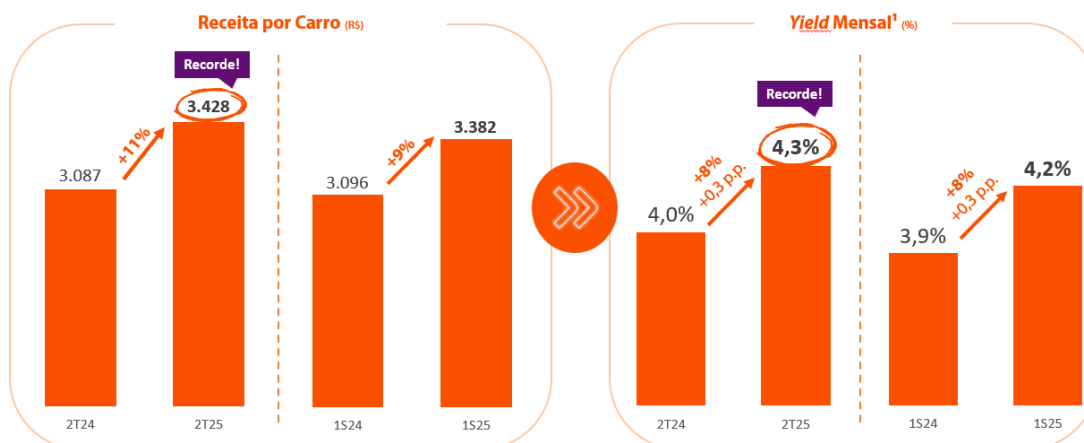
No 2T25 o lucro líquido contábil atingiu R\$68 milhões. Devido a assertividade das ações realizadas ao longo do ano, houve um crescimento de 59,1% contra o 2T24. No 1S25 a expansão foi de 60,3% frente ao 1S24, totalizando R\$ 146 milhões.



5. Aluguel de Carros (RAC)

a. Dados Operacionais

A receita por carro no 2T25 foi de R\$3.428, representando um crescimento de 11% versus o mesmo período do ano anterior, no comparativo de seis meses a evolução foi de 9% versus 1S24, totalizando uma receita por carro de R\$3.382. O yield também teve um crescimento de 0,3 p.p. no 2T25 comparando com o 2T24 para 4,3% ao mês e 4,2% ao mês 1S25 vs 1S24, registrando um avanço importante na rentabilidade do RAC. Os resultados evidenciam a eficácia da estratégia de precificação combinada ao ajuste do mix da frota.



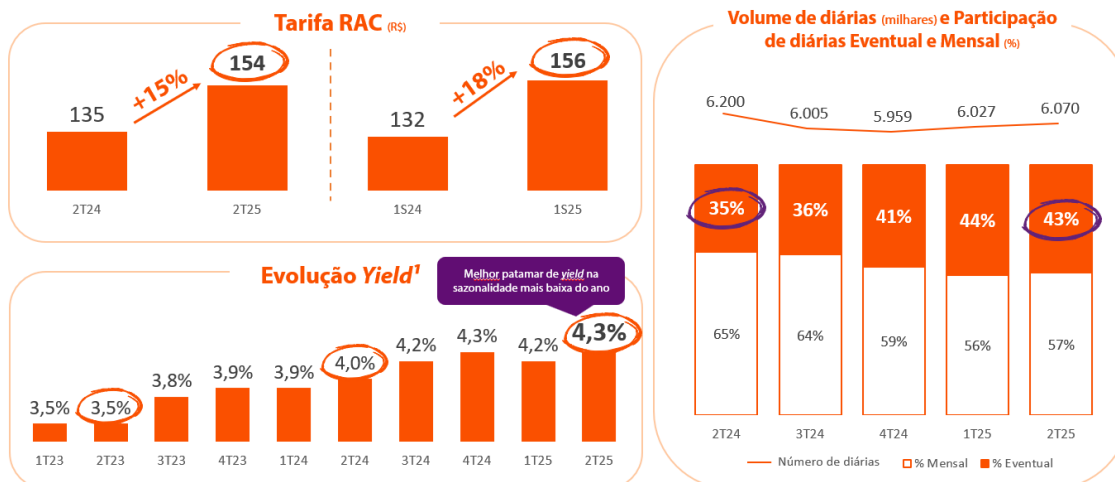
A estratégia de precificação, combinada ao ajuste contínuo do mix da frota, segue sustentando uma trajetória sólida de *yield*, e traz avanços na receita por carro.

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 2T25 foi de R\$154 representando um crescimento de 15% em relação ao mesmo período do ano anterior e R\$ 156 no 1S25, aumento de 18% versus 1S24.

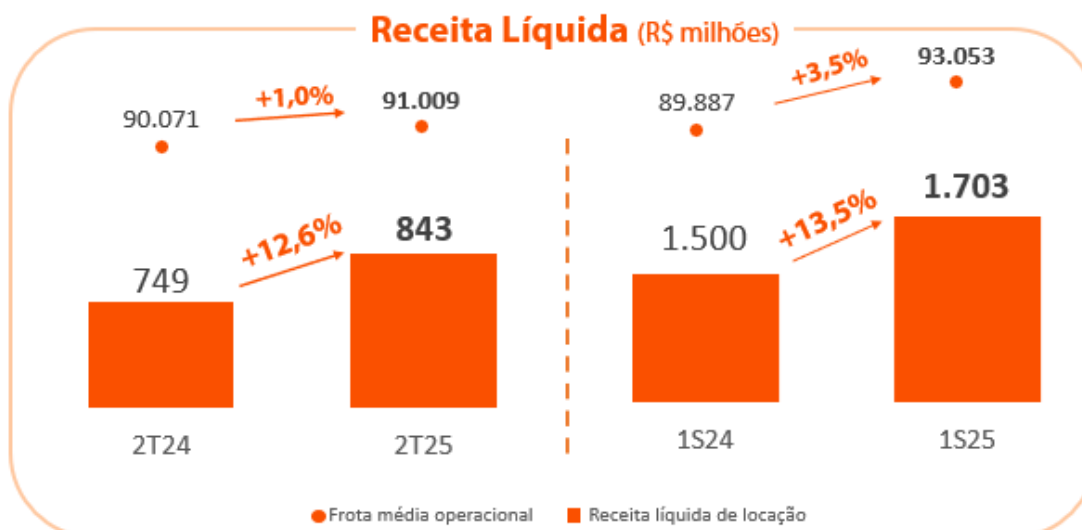
A estratégia de priorização de volume de diárias eventuais mostrou resultados positivos, com um aumento de 8p.p. nesse segmento em comparação com o 2T24. Com isso, as diárias mensais registraram uma redução de 8p.p. no mesmo período. As priorizações impulsionaram o ticket médio de vendas e a rentabilidade do negócio.



OBS: Considera somente operação Brasil. *Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

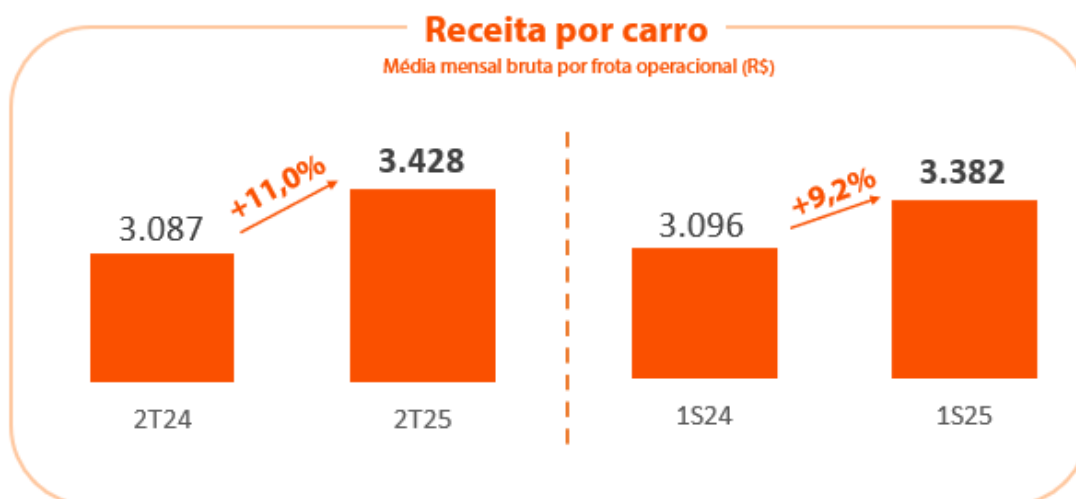
b. Receita

A receita líquida atingiu R\$843 milhões, um aumento de 12,6% em relação ao 2T24, decorrente da expansão da receita média mensal por carro e da frota média operacional – que se deu em menor escala, crescendo 1,0% no mesmo período e 3,5% na comparação semestral. No 1S25 a evolução foi de 13,5% chegando a R\$1,7 bilhão. Os números refletem a escala da Companhia e a otimização da precificação entre segmentos.



OBS: considera somente operação Brasil.

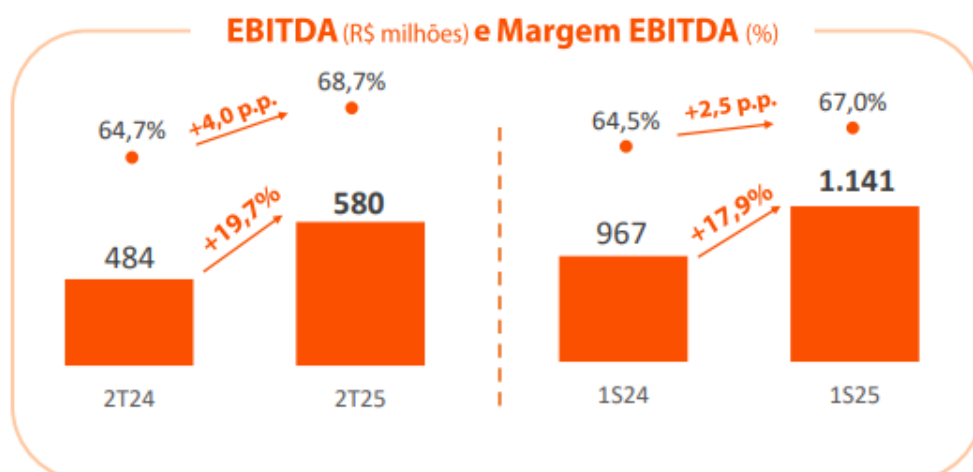
A receita por carro, calculada pela média mensal da receita bruta pela frota operacional, apresentou um crescimento de 11,0% no 2T25 frente ao 2T24, tendo uma receita média mensal de R\$3.428. No 1S25 a evolução foi de 9,2% chegando a R\$3.382 em receita por carro.



OBS: considera somente operação Brasil.

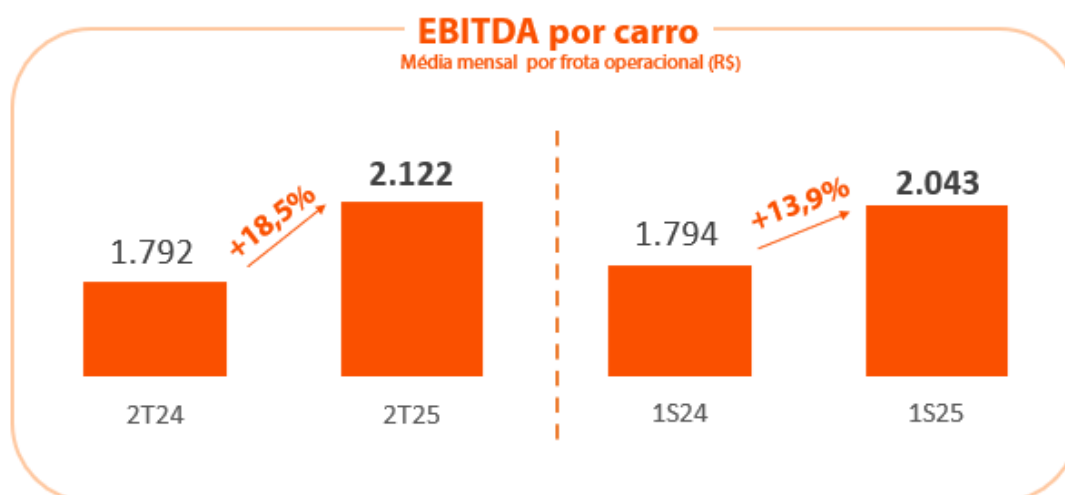
c. Resultado Operacional

O EBITDA de R\$580 milhões no 2T25 apresentou um crescimento de 19,7% frente ao 2T24. No 1S25 comparado ao 1S24 o crescimento foi de 17,9%. Já a margem EBITDA apresentou um crescimento de 4,0 p.p. entre os segundos trimestres, alcançando o patamar de 68,7% no 2T25 e 2,5 p.p. chegando a 67,0% no 1S25 – sendo essa a melhor margem reportada pela Companhia desde o IPO.



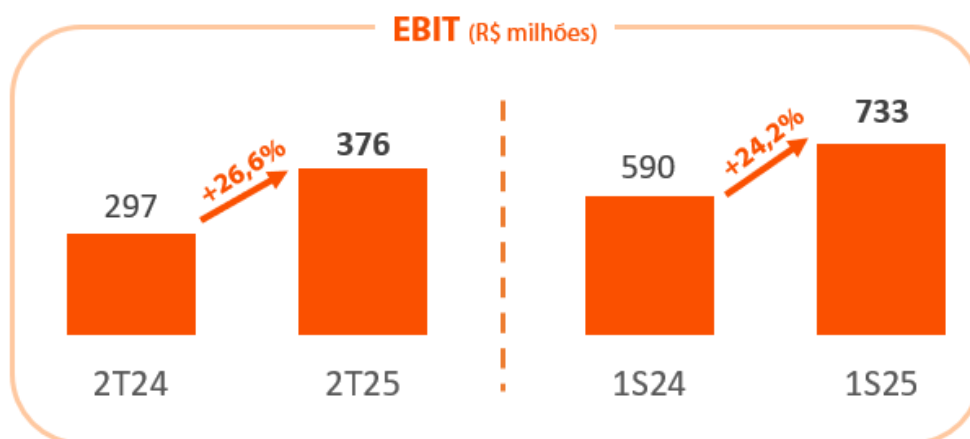
OBS: considera somente operação Brasil.

O EBITDA por carro apresentou crescimento de 18,5% no 2T25 frente ao 2T24 para uma média mensal de R\$2.122 refletindo a precificação e escala operacional do segmento. Na comparação semestral, o aumento foi de 13,9% para o patamar de R\$2.043 por carro operacional na média mensal.



OBS: considera somente operação Brasil.

O EBIT atingiu o montante de R\$376 milhões no 2T25, um crescimento de 26,6% em relação ao ano anterior, devido à evolução operacional e à mudança do patamar da depreciação praticada no período. O EBIT também evoluiu no 1S25 versus o 1S24, totalizando R\$733 milhões, aumento de 24,2%.



OBS: considera somente operação Brasil.

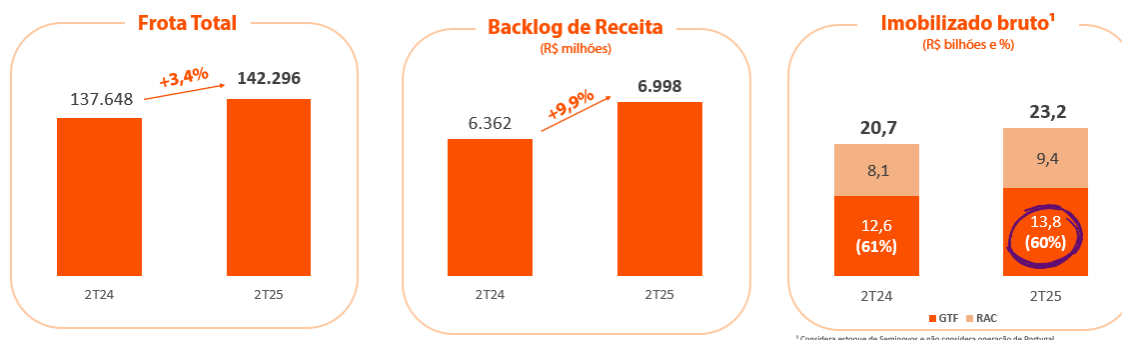
6. Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)

GTF B2B, CS Frotas e Carro por Assinatura

a. Dados Operacionais

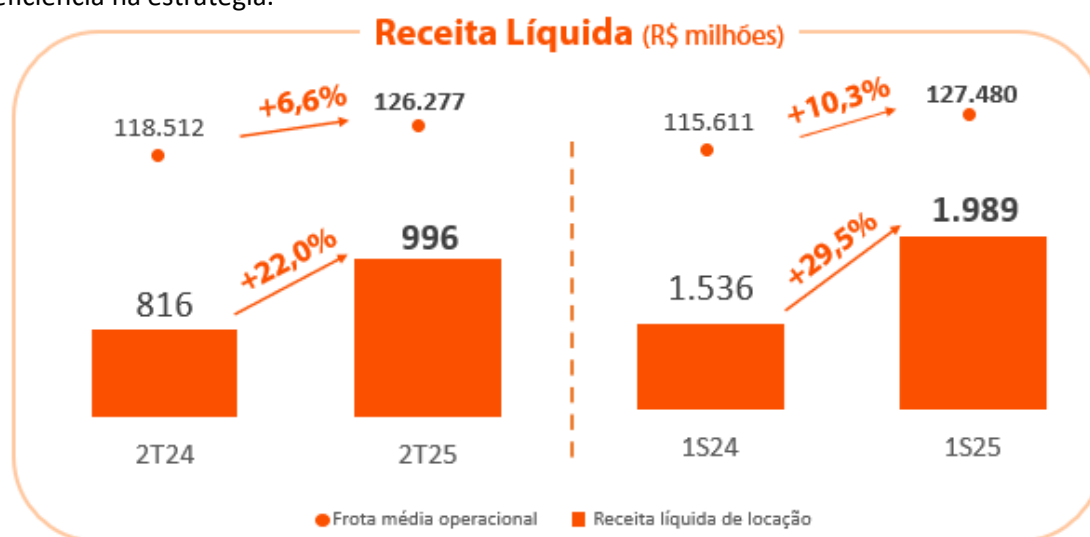
No 2T25 a frota total cresceu 3,4%, frente ao 2T24, chegando a 142 mil carros e passando a representar 54% da frota total da Companhia.

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\$7,0 bilhões, que teve um crescimento de 9,9% na comparação anual e assegura mais estabilidade para os próximos períodos. A manutenção da representatividade do segmento de GTF contribui para a previsibilidade dos resultados, que seguiu no range de 60% do imobilizado bruto no segundo trimestre.



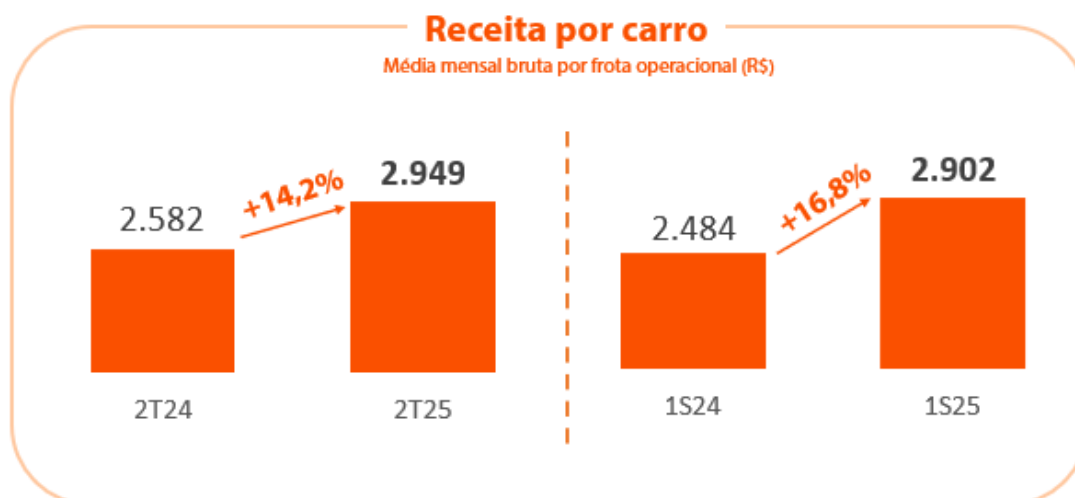
b. Receita

No 2T25 a receita líquida de GTF atingiu R\$996 milhões, alta de 22,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Na comparação semestral a receita líquida apresentou expansão de 29,5% totalizando R\$1,989 bilhão no 1S25. Já em relação a frota média operacional, houve um crescimento de 6,6% do 2T24 para 2T25, e 10,3% do 1S24 para o 1S25, reforçando maior eficiência na estratégia.



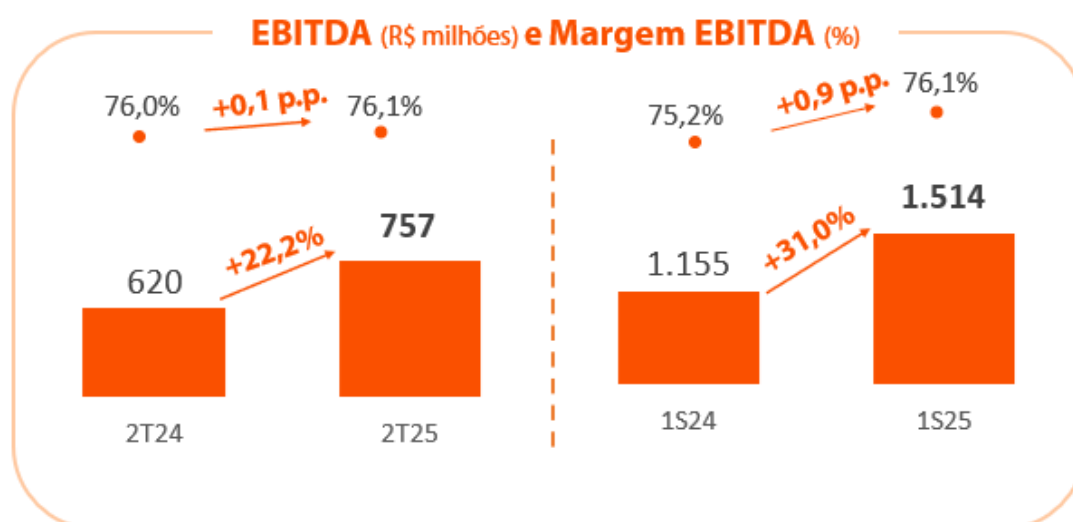
A receita por carro no trimestre cresceu 14,2% em relação ao mesmo período de 2024, chegando à média de R\$ 2.949 por mês no 2T25 em razão da mudança de yields praticados e da renovação

da frota. Na comparação semestral a receita por carro obteve um crescimento de 16,8%



c. Resultado Operacional

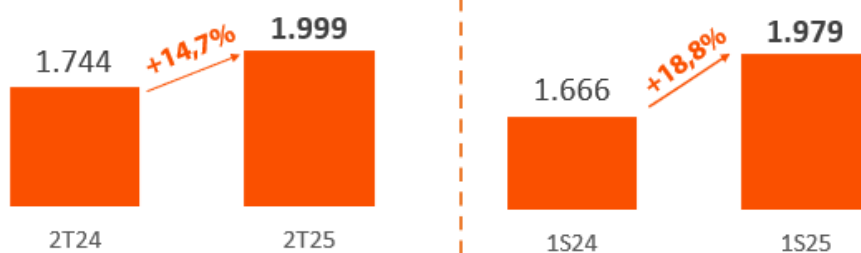
O EBITDA alcançou R\$757 milhões no 2T25, um aumento de 22,2% em relação ao 2T24 com margem de 76,1% que aumentou 0,1 p.p. frente ao mesmo período. Na comparação semestral EBITDA e a margem obtiveram um crescimento de 31,0% e 0,9 p.p., respectivamente.



O EBITDA por carro apresentou crescimentos no 2T25 de 14,7% frente o 2T24 alcançando uma média mensal de R\$1.999 refletindo a precificação e escala operacional do segmento. No 1S25 a expansão do indicador foi de 18,8% frente ao 1S24, totalizando R\$1.979 de EBITDA por carro operacional na média mensal.

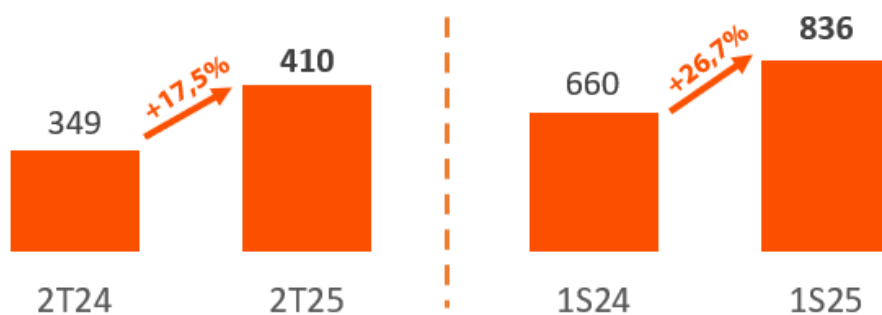
EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



O EBIT atingiu o montante de R\$410 milhões no 2T25, um crescimento de 17,5% em relação ao ano anterior, devido à evolução operacional e à mudança do patamar da depreciação praticada no período. O EBIT também evoluiu no 1S25 versus o 1S24, totalizando R\$836 milhões, crescimento de 26,7%.

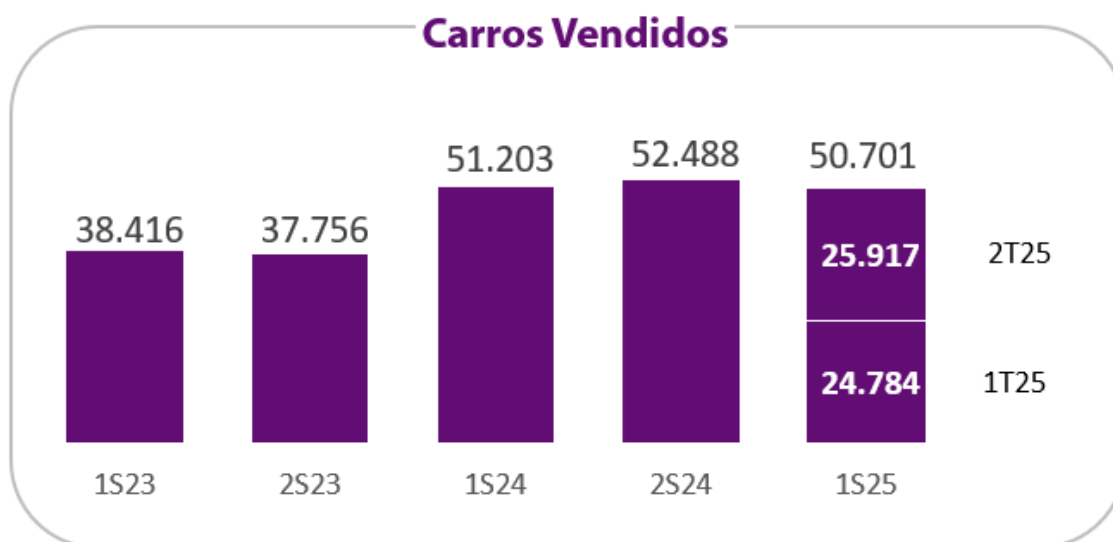
EBIT (R\$ milhões)



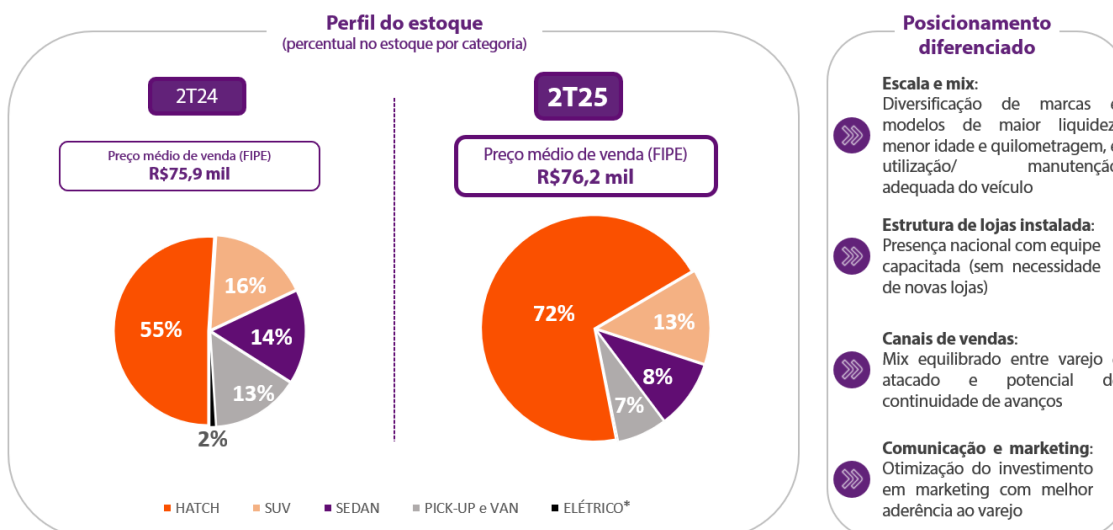
7. Seminovos

a. Dados Operacionais

O ritmo de vendas semestrais em Seminovos vem consolidando uma tendência positiva desde o 1S24. Em 2025, os dados trimestrais indicam continuidade no desempenho sólido, com um total de 50.701 carros vendidos no primeiro semestre, reforçando a consistência da trajetória de crescimento.



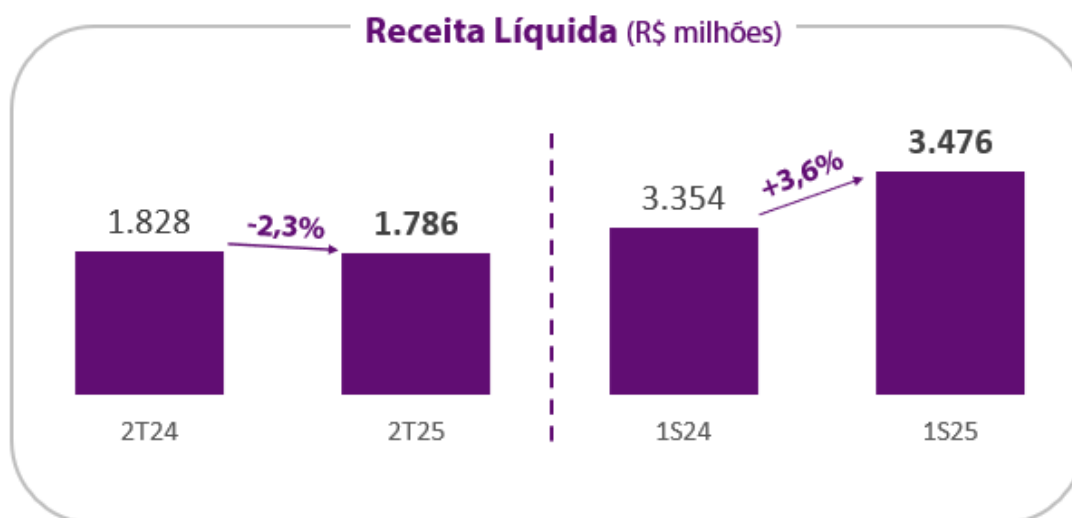
Além da evolução no número de vendas, o mix de carros no estoque de seminovos segue melhorando sequencialmente, alinhado com a estratégia atual da empresa com maior participação de carros de entrada (hatch), que possuem maior liquidez no giro. Como visto no gráfico abaixo, atualmente 72% do perfil de estoque era de hatch no 2T25, enquanto no 2T24 era 55%.



* A Companhia possui 31 carros elétricos no estoque e 38 carros elétricos na frota operacional da companhia.

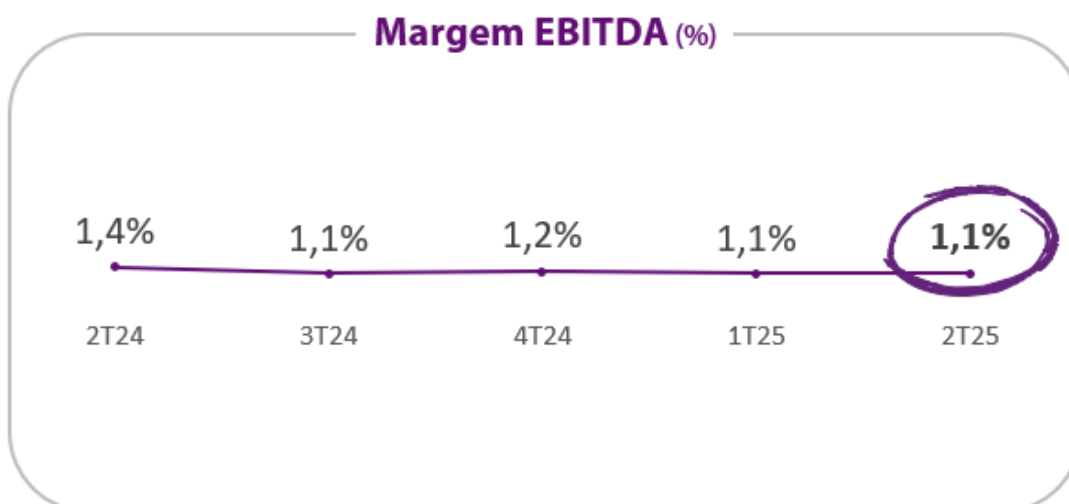
b. Receita

A receita líquida foi de R\$1,8 bilhão no 2T25, na comparação semestral a receita líquida totalizou R\$3,5 bilhões.



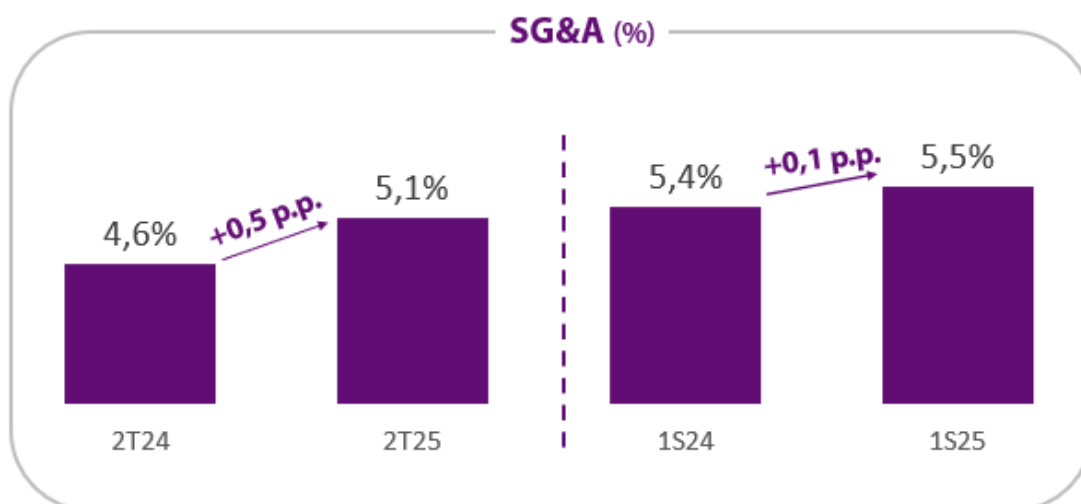
c. Resultado Operacional

A margem EBITDA foi de 1,1% no 2T25, patamar estável e normalizado das margens de seminovos.



d. SG&A

As despesas equivaleram 5,1% da receita no 2T25, aumentando 0,5 p.p. comparado ao mesmo trimestre do ano anterior e 0,1 p.p. na comparação semestral.



8. Depreciação

a. Depreciação de RAC

A depreciação anualizada por carro operacional do RAC no 2T25 foi de R\$6,7 mil, refletindo a assertividade no mix da frota, 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 2T25 foi de R\$10,7 mil, refletindo um mix de carros estável, com uma depreciação dos novos carros entre 9,0% 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

9. Resultado Financeiro

Resultado financeiro (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A
Resultado financeiro	(694,1)	(570,7)	21,6%
Receitas financeiras	98,7	91,4	8,0%
Despesas financeiras	(775,8)	(649,8)	19,4%
Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(17,0)	(12,3)	38,3%

O resultado financeiro líquido totalizou R\$694,1 milhões no 2T25, um crescimento de 21,6% frente ao 2T24 explicado majoritariamente:

- pelo aumento da dívida líquida, que saiu de R\$ 13,4 bilhões no 2T24 para R\$ 15,8 bilhões no 2T25; e
- aumento da taxa SELIC, que foi de um CDI médio de 10,51% a.a. no 2T24 para um CDI médio de 14,48% a.a. no 2T25.



10. Investimento em frota

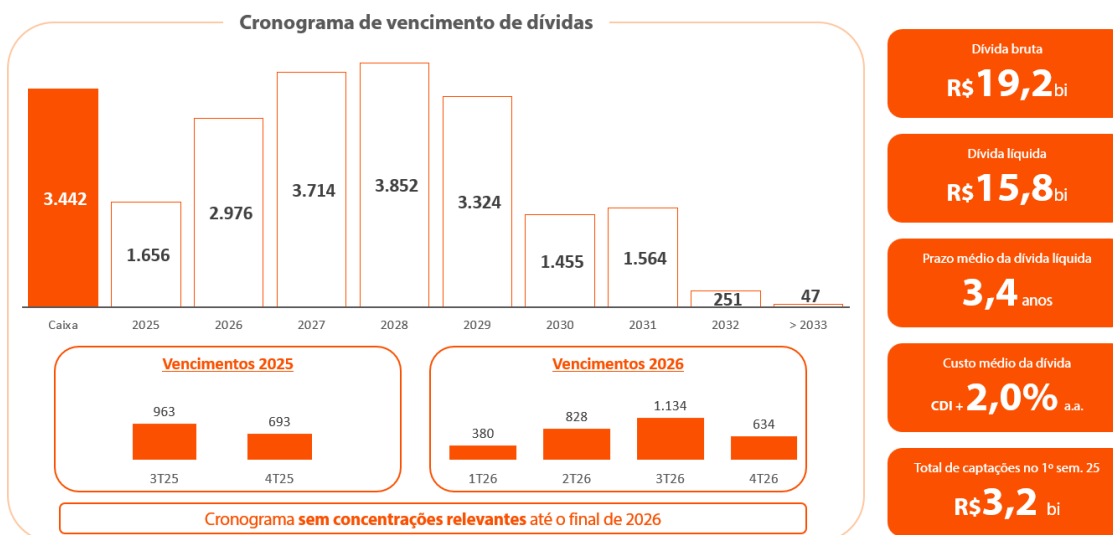
No 2T25, o RAC apresentou um CAPEX líquido negativo de R\$778,8 milhões, reflexo da renovação e do crescimento de frota para o período de sazonalidade do terceiro trimestre, em um trimestre em que a frota total cresceu em 6,9 mil carros frente ao final do 1T25. Já o GTF apresentou um CAPEX líquido de R\$376,7 milhões, também resultado da renovação da frota em um ciclo mais longo que o do RAC.

No consolidado, o CAPEX líquido foi de R\$1.155,5 milhões no 2T25. Os tickets médios de compra de R\$ 91,36 mil no trimestre no RAC e de R\$98,97 mil em GTF representam aumento de 24,2% no RAC e aumento de 1,5% no GTF frente o 2T24, respectivamente, devido ao perfil de renovação de frota no RAC e perfil dos novos contratos para GTF.

CAPEX (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A
RAC			
Frota	1.762,3	1.050,4	67,8%
Renovação	1.134,1	1.050,4	8,0%
Expansão	628,2	-	n.a.
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(983,5)	(1.128,2)	-12,8%
CAPEX líquido total	778,8	(77,8)	-1101,0%
GTF			
Frota	1.217,7	1.498,9	-18,8%
Renovação	1.155,7	1.098,2	5,2%
Expansão	62,0	400,7	-84,5%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(841,0)	(733,5)	14,7%
CAPEX líquido total	376,7	765,4	-50,8%
TOTAL BRUTO (RAC+GTF)	2.980,0	2.549,3	16,9%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(1.824,5)	(1.861,7)	-2,0%
TOTAL LÍQUIDO	1.155,5	687,6	68,0%

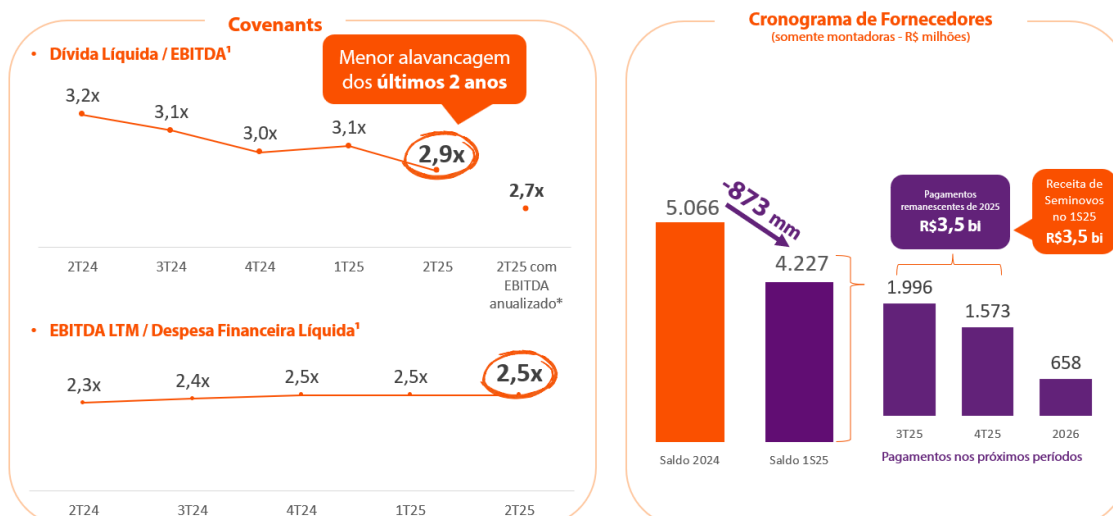
11. Estrutura de Capital

A dívida líquida finalizou o trimestre em R\$15,8 bilhões, com uma posição de caixa atual de R\$3,4 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 + 2,0% a.a. no 2T25, com prazo médio da dívida de 3,4 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 2,9x no 2T25, redução de 0,3x frente ao 2T24. Ao considerar o EBITDA do 2T25 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\$873 milhões em linha com a estratégia de evolução da frota da Companhia.

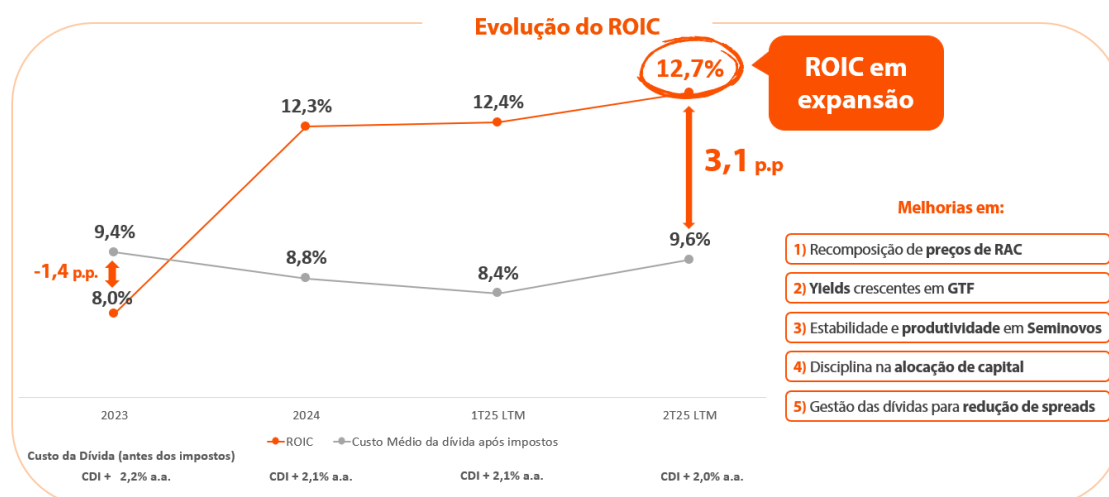


¹Verificar conciliações no Release na página 27

*Dívida líquida 2T25 dividida pelo EBITDA 2T25 anualizado (*4)

12. Rentabilidade

O retorno sobre capital investido (ROIC) no 2T25 LTM foi de 12,7% (+0,4 p.p. *versus* 2024), mais uma evolução sequencial relevante na rentabilidade. O indicador passou a superar em 3,1 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: Cálculos de ROIC e do custo da dívida são líquidos de imposto de renda.

Desconsidera efeitos não recorrentes de impairment em 2023, usando alíquota de IR 34%. Desconsidera efeito não recorrente do impacto da catástrofe climática no Rio Grande do Sul no 2T24 e 3T24.

Cálculo do ROIC considera alíquotas efetivas de IR acumuladas dos períodos e custo médio da dívida dos últimos 12 meses.

Conciliação ROIC (R\$ milhões)	2T25
EBIT contábil 2T25 LTM	2.932,5
(+) Impacto do Rio Grande do Sul no 3T24	4,7
EBIT ajustado anualizado	2.937,2
(-) Impostos (alíquota efetiva 25,0%)	(726,9)
NOPAT	2.210,3
Dívida líquida média ¹	14.818,8
Patrimônio Líquido médio ²	2.576,1
Capital investido médio	17.394,9
ROIC LTM	12,7%

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

² Considera a média do 2T24 e 2T25.

13. Fluxo de Caixa

A geração de caixa livre gerado pelas atividades de aluguel no 2T25 totalizou R\$1,6 bilhão apresentando um crescimento 309,1% frente ao 1T25, principalmente por conta da variação do capital de giro no período. O investimento líquido em frota apresentou um consumo de caixa de apenas R\$234,8 milhões no mesmo período. Assim, destacamos a geração de caixa livre antes de juros de R\$1,3 bilhão, saindo de um consumo de caixa de R\$1,2 bilhão no 1T25.

Caixa livre gerado (R\$ milhões)		1T25	2T25
A	OPERAÇÕES		
	EBITDA	1.338,3	1.379,1
	Receita na venda dos carros líquida de impostos	(1.689,3)	(1.786,4)
	Custo depreciado dos carros baixados	1.589,8	1.693,7
	(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-
A	Variação do capital de giro	(840,1)	344,5
	Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel	398,7	1.631,0
B	CAPEX		
	Receita na venda dos carros líquida de impostos	1.689,3	1.786,4
	Investimento em carros	(1.457,0)	(2.953,7)
	CAPEX carros líquidos	232,3	(1.167,4)
B	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros	(1.805,1)	932,6
	Investimento líquido em frota	(1.572,7)	(234,8)
C	Investimentos, outros imobilizados e intangíveis	(51,2)	(56,2)
A+B+C	Caixa livre gerado (aplicado) antes de juros e outros	(1.225,2)	1.340,0

14. 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) Nível de serviço ao Cliente; ii) Eficiência operacional; iii) Maior retorno do capital investido; e iv) Melhor alocação de capital.



15. Anexos

Histórico da Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados RAC - Brasil (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	935,9	834,2	12,2%	1.888,4	1.670,0	13,1%
Deduções	(92,6)	(85,7)	8,1%	(185,7)	(169,7)	9,4%
Receita Líquida	843,3	748,5	12,7%	1.702,7	1.500,3	13,5%
Custo	(304,4)	(298,3)	2,0%	(636,4)	(608,6)	4,6%
Cost Ex-depreciation	(101,4)	(111,2)	-8,8%	(228,7)	(231,4)	-1,2%
Depreciação	(203,0)	(187,1)	8,5%	(407,7)	(377,1)	8,1%
Depreciação Frota	(151,3)	(144,3)	4,9%	(305,4)	(287,4)	6,3%
Depreciação Outros	(20,8)	(16,5)	26,1%	(42,3)	(36,7)	15,3%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(30,9)	(26,3)	17,5%	(60,1)	(53,0)	13,4%
Lucro Bruto	538,9	450,2	19,7%	1.066,3	891,8	19,6%
Margem Bruta	63,9%	60,1%	+3,8 p.p	62,6%	59,4%	+3,2 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(162,4)	(153,3)	5,9%	(333,5)	(301,7)	10,5%
EBITDA	579,5	484,1	19,7%	1.140,5	967,2	17,9%
Margem EBITDA	68,7%	64,7%	+4,0 p.p	67,0%	64,5%	+2,5 p.p
EBIT	376,5	296,9	26,8%	732,8	590,0	24,2%
Margem EBIT	44,6%	39,7%	+5,0 p.p	43,0%	39,3%	+3,7 p.p

Demonstração de Resultados RAC - Portugal (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	53,5	43,5	23,0%	79,8	66,6	19,8%
Deduções	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Receita Líquida	53,5	43,5	23,0%	79,8	66,6	19,8%
Custo	(46,4)	(37,0)	25,4%	(83,0)	(67,0)	23,9%
Cost Ex-depreciation	(22,3)	(17,2)	29,7%	(39,3)	(31,3)	25,6%
Depreciação	(24,1)	(19,9)	21,1%	(43,7)	(35,7)	22,4%
Depreciação Frota	(12,2)	(9,9)	23,2%	(24,2)	(17,9)	35,2%
Depreciação Outros	(0,6)	(0,5)	20,0%	(1,2)	(1,9)	-36,8%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(11,3)	(9,5)	18,9%	(18,3)	(15,9)	15,1%
Lucro Bruto	7,0	6,5	7,7%	(3,2)	(0,4)	700,0%
Margem Bruta	13,2%	14,9%	-1,7 p.p	-4,0%	-0,6%	+13,7 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(8,6)	(5,7)	50,9%	(15,1)	(12,3)	22,8%
EBITDA	22,6	20,6	9,7%	25,4	23,0	10,4%
Margem EBITDA	42,3%	47,4%	-5,1 p.p	31,8%	34,6%	-2,8 p.p
EBIT	(1,5)	0,8	-287,5%	(18,3)	(12,6)	45,2%
Margem EBIT	-2,9%	1,8%	-4,6 p.p	-23,0%	-19,0%	+16,1 p.p

Demonstração de Resultados RAC - Consolidado (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	989,3	877,8	12,7%	1.968,2	1.736,6	13,3%
Deduções	(92,6)	(85,7)	8,1%	(185,7)	(169,7)	9,4%
Receita Líquida	896,8	792,1	13,2%	1.782,5	1.566,9	13,8%
Custo	(350,8)	(335,3)	4,6%	(719,4)	(675,5)	6,5%
Cost Ex-depreciation	(123,7)	(128,3)	-3,6%	(267,9)	(262,7)	2,0%
Depreciação	(227,1)	(207,0)	9,7%	(451,5)	(412,8)	9,4%
Depreciação Frota	(163,5)	(154,1)	6,1%	(329,6)	(305,3)	8,0%
Depreciação Outros	(21,5)	(17,0)	26,5%	(43,5)	(38,6)	12,7%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(42,1)	(35,8)	17,6%	(78,3)	(69,0)	13,5%
Lucro Bruto	545,9	456,7	19,5%	1.063,1	891,4	19,3%
Margem Bruta	60,9%	57,7%	+3,2 p.p	59,6%	56,9%	+2,8 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(171,0)	(159,0)	7,5%	(348,7)	(314,0)	11,1%
EBITDA	602,1	504,7	19,3%	1.165,9	990,2	17,7%
Margem EBITDA	67,1%	63,7%	+3,4 p.p	65,4%	63,2%	+2,2 p.p
EBIT	375,0	297,7	26,0%	714,4	577,4	23,7%
Margem EBIT	41,8%	37,6%	+4,1 p.p	40,1%	36,8%	+3,2 p.p

Demonstração de Resultados GTF (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	1.117,1	918,1	21,7%	2.219,3	1.722,9	28,8%
Deduções	(121,2)	(102,1)	18,7%	(230,3)	(186,5)	23,5%
Receita Líquida	995,9	816,0	22,0%	1.989,1	1.536,4	29,5%
Custo	(479,7)	(390,2)	22,9%	(944,0)	(728,8)	29,5%
Custo Ex-depreciação	(135,3)	(120,3)	12,5%	(272,4)	(236,9)	15,0%
Depreciação	(344,3)	(269,8)	27,6%	(671,6)	(491,9)	36,5%
Depreciação Frota	(339,1)	(263,6)	28,6%	(660,8)	(480,6)	37,5%
Depreciação Outros	(5,2)	(6,2)	-16,1%	(10,8)	(11,3)	-4,4%
Lucro Bruto	516,2	425,8	21,2%	1.045,1	807,6	29,4%
Margem Bruta	51,8%	52,2%	-0,3 p.p	52,5%	52,6%	-0,0 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(106,6)	(77,1)	38,3%	(208,9)	(147,2)	41,9%
EBITDA	757,4	620,0	22,2%	1.513,7	1.155,2	31,0%
Margem EBITDA	76,1%	76,0%	+0,1 p.p	76,1%	75,2%	+0,9 p.p
EBIT	409,6	348,7	17,5%	836,2	660,4	26,6%
Margem EBIT	41,1%	42,7%	-1,6 p.p	42,0%	43,0%	-0,9 p.p

Demonstração de Resultados Seminovos (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	1.824,5	1.861,7	-2,0%	3.548,2	3.418,0	3,8%
Deduções	(38,1)	(34,2)	11,4%	(72,5)	(64,0)	13,3%
Receita Líquida	1.786,4	1.827,5	-2,2%	3.475,7	3.354,0	3,6%
Custo	(1.693,7)	(1.735,4)	-2,4%	(3.283,5)	(3.146,2)	4,4%
Lucro Bruto	92,6	92,1	0,5%	192,2	207,7	-7,5%
Margem Bruta	5,2%	5,0%	+0,1 p.p	5,5%	6,2%	-0,7 p.p
Despesas Administrativas	(91,8)	(84,3)	8,9%	(191,5)	(179,7)	6,6%
Depreciação	(18,8)	(16,9)	11,2%	(37,1)	(35,4)	4,8%
Depreciação Outros	(6,9)	(6,6)	4,5%	(13,9)	(14,5)	-4,1%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(11,9)	(10,3)	15,5%	(23,2)	(20,9)	11,0%
EBITDA	19,6	24,7	-20,6%	37,8	63,4	-40,4%
Margem EBITDA	1,1%	1,4%	-0,3 p.p	1,1%	1,9%	-0,8 p.p
EBIT	0,9	7,8	-88,5%	0,7	28,0	-97,5%
Margem EBIT	0,0%	0,4%	-0,4 p.p	0,0%	0,8%	-0,8 p.p

Demonstração de Resultados Consolidados (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% T/T
Receita Bruta	3.930,9	3.657,5	7,5%	7.735,6	6.877,5	12,5%
Deduções	(251,9)	(221,9)	13,5%	(488,4)	(420,2)	16,2%
Receita Líquida	3.679,0	3.435,6	7,1%	7.247,2	6.457,2	12,2%
Receita Líquida de Serviços	1.892,6	1.608,1	17,7%	3.771,5	3.103,3	21,5%
Custo	(2.524,2)	(2.465,6)	2,4%	(4.946,9)	(4.555,2)	8,6%
Custo Ex-depreciação	(1.930,5)	(1.943,5)	-0,7%	(3.780,8)	(3.585,3)	5,5%
Depreciação	(593,7)	(522,1)	13,7%	(1.166,1)	(969,9)	20,2%
Depreciação Carros	(502,6)	(417,8)	20,3%	(990,4)	(785,9)	26,0%
Depreciação Outros	(33,6)	(56,8)	-40,8%	(68,2)	(91,2)	-25,2%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(57,5)	(47,5)	21,1%	(107,5)	(92,8)	15,8%
Lucro Bruto	1.154,8	970,0	19,1%	2.300,3	1.902,1	20,9%
Margem Bruta ¹	61,0%	60,3%	+0,7 p.p	61,0%	61,3%	-0,3 p.p
Margem Bruta ²	31,4%	28,2%	+3,2 p.p	31,7%	29,5%	+1,9 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(369,4)	(342,7)	7,8%	(749,0)	(663,2)	12,9%
EBITDA	1.379,1	1.149,4	20,0%	2.717,5	2.208,8	23,0%
Margem EBITDA ¹	71,8%	69,9%	+1,9 p.p	71,0%	69,1%	+2,7 p.p
Margem EBITDA ²	37,5%	33,5%	+4,0 p.p	37,5%	34,2%	+3,3 p.p
EBIT	785,4	627,3	25,2%	1.551,3	1.238,9	25,2%
Margem EBIT ¹	41,5%	40,2%	+1,3 p.p	41,1%	39,9%	+1,5 p.p
Margem EBIT ²	21,3%	18,3%	+3,0 p.p	21,4%	19,2%	+2,2 p.p
Resultado Financeiro	(694,1)	(570,7)	21,6%	(1.349,3)	(1.066,5)	26,5%
Despesas Financeiras	(792,8)	(662,1)	19,7%	(1.538,0)	(1.251,1)	22,9%
Receitas Financeiras	98,7	91,4	8,0%	188,7	184,5	2,3%
EBT	91,3	72,9	25,2%	202,1	199,3	1,4%
Margem EBT ¹	4,8%	4,5%	+0,3 p.p	5,4%	6,4%	-1,6 p.p
Margem EBT ²	2,5%	2,1%	+0,4 p.p	2,8%	3,1%	-0,6 p.p
Lucro Líquido	67,6	42,5	59,1%	146,1	91,1	60,3%
Margem Líquida ¹	3,6%	2,6%	+1,0 p.p	3,9%	2,9%	+0,6 p.p
Margem Líquida ²	1,8%	1,2%	+0,6 p.p	2,0%	1,4%	+0,4 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Histórico do Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	2T25	2T24
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	1.002,9	674,8
Títulos e valores mobiliários	2.436,2	3.010,2
Contas a receber	2.175,5	1.684,0
Tributos a recuperar	172,1	146,9
Imposto de renda e contribuição social antecipados	333,3	208,5
Outros créditos	307,3	283,7
Partes Relacionadas	-	-
Dividendos a receber	-	-
Ativo imobilizado disponibilizado para venda	1.187,7	858,7
Total dos Ativos Circulantes	7.615,1	6.866,8
Outros Créditos	2,6	-
Tributos a recuperar	280,2	185,9
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,3	605,7
Partes relacionadas	-	-
Depósitos judiciais	20,7	18,5
Outros Créditos	27,6	34,7
Instrumentos financeiros derivativos	-	467,9
Contas a receber	10,7	0,0
Total do Realizável a Longo Prazo	339,5	1.312,7
Investimentos	-	0,6
Imobilizado	21.464,9	19.168,4
Intangível	353,5	335,7
Total dos Ativos não Circulantes	22.160,5	20.817,4
Total do Ativo	29.775,6	27.684,2

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	2T25	2T24
PASSIVO		
Empréstimos e Financiamentos	1.166,5	771,9
Debêntures	1.970,3	339,8
Risco Sacado	27,2	24,9
Fornecedores	4.481,6	3.642,0
Obrigações trabalhistas	111,8	120,1
Tributos a recolher	119,7	71,1
Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro a recolher	1,2	1,2
Dividendos a pagar	-	-
Aquisição de empresas a pagar	4,9	13,0
Outras contas a pagar	305,3	370,8
Arrendamento mercantil a pagar	68,3	52,4
Arrendamento por direito de uso	174,1	171,9
Cessão de direitos creditórios	1.052,6	1.432,3
Instrumentos financeiros derivativos	339,1	187,6
Consórcio a pagar	16,4	-
Total dos Passivos Circulantes	9.838,9	7.199,1
Empréstimos e Financiamentos	6.115,2	7.033,1
Debêntures	9.492,6	9.232,6
Instrumentos financeiros derivativos	238,8	172,0
Tributos a recolher	0,6	1,0
Provisões para demandas judiciais e administrativas	17,3	13,0
Outras contas a pagar e adiantamentos	16,4	4,4
Cessão de direitos creditórios	527,7	320,2
Arrendamento mercantil a pagar	-	-
Arrendamento por direito de uso	500,6	325,9
Aquisição de Empresas a pagar	21,6	18,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	356,9	861,5
Total dos Passivos não Circulantes	17.287,7	17.982,0
Capital Social	2.590,8	2.590,8
Reserva de Capital	61,6	61,6
Ações em tesouraria	(124,7)	(50,8)
Reservas de Lucros	655,9	432,8
Outros Resultados Abrangentes	(534,7)	(531,2)
Total do Patrimônio Líquido	2.649,0	2.503,2
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	29.775,6	27.684,2

Conciliação da Alavancagem

Conciliação Dívida Líquida (R\$ milhões)	2T25
Dívida Bruta	19.197,2
(+) Empréstimos, financiamentos, debêntures, arrendamento mercantil a pagar e risco sacado	18.840,1
(+) Instrumentos financeiros derivativos	577,9
(+) Instrumentos financeiros de Hedge (Valor justo a receber (pagar) - Instrumento na curva)*	(220,8)
(-) Caixa e equivalentes de caixa e títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	3.441,6
DÍVIDA LÍQUIDA	15.755,5

*Considera a informação da seção 4.3 Gerenciamento de riscos financeiros / (b) Risco de mercado / (iv) Instrumentos derivativos de hedge dos riscos de mercado

Conciliação EBITDA (R\$ milhões)	2T25
EBITDA Ajustado	5.209,3
(+) Perdas esperadas (<i>impairment</i>) de contas a receber	106,2
(+) Custo de veículos avariados e sinistrados baixados, líquidos do respectivo valor recuperado por venda	139,9
(+) EBITDA LTM Empresas Adquiridas	-
(+) Impairment na Realização de tributos	(40,1)
EBITDA para cálculo dos Covenants	5.415,3

Conciliação da Despesa Financeira Líquida (R\$ milhões)	2T25
(+) Juros e despesas total	2.116,2
(+) Juros e despesas com captações sobre debêntures	1.476,7
(+) Juros e despesas com captações sobre empréstimos e financiamentos	639,5
(+) Juros de risco sacado - montadoras	3,0
(+) Variação monetária	407,9
(+) Variação cambial sobre empréstimos	(118,7)
(+) Resultado nas operações de derivativos	526,6
(-) Receita de variação monetária sobre aplicações financeiras	(20,0)
(-) Aplicações financeiras	(321,1)
Despesas financeiras líquidas ajustadas para cálculo dos Covenants	2.186,0

mov(da

Earnings
Release



2Q25

CONFERENCE AND WEBCAST

Portuguese (with simultaneous translation into English)

Friday, August 08, 2025

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

[Zoom](#) to join the webcast



* Awarded best NPS in the car rental sector by Opinion Box (the largest NPS survey in Brazil – NPS Benchmarking Award)

**NET INCOME GROWS 59% REACHING
R\$68 MILLION IN 2Q25**

RECORD EBITDA OF R\$1.4 BILLION IN THE QUARTER

**ROIC OF 12.7% WITH THE HIGHEST CONSECUTIVE GROWTH IN THE LAST 2
YEARS DRIVES SHAREHOLDER VALUE CREATION**

2Q25 vs 2Q24 Variations

Net Revenue

Consolidated

R\$ 3.679 B

All-time high!

Rental

R\$1.893 B

↑ +18%

EBITDA

Consolidated

R\$ 1.379 B

All-time high!

All-time high!

Rental

R\$1.359 B

↑ +21%

EBIT

Consolidated

R\$ 785 M

All-time high!

All-time high!

Rental

R\$ 784 M

↑ +22%

Fleet (cars)

Total (end of period)

262 K

Operational (average)

222 K

↑ +4%

Net Income

R\$ 68 M

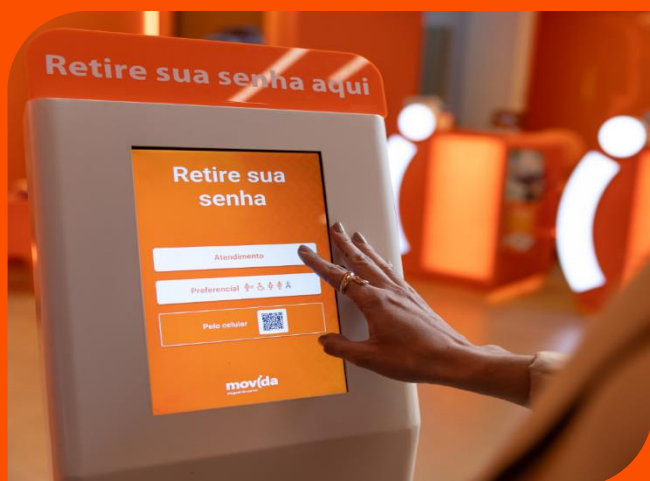
↑ +59%

LTM ROIC

Best ROIC in the
last 2 years!

12.7%

↑ +1.0 p.p



UMA EMPRESA DO GRUPO

SIMPAR

HIGHLIGHTS BY BUSINESS LINE

Rent-a-Car (RAC)¹



RAC¹: Evolution in the realignment of daily rates and yield

Average daily rate of R\$154, up 15% vs. 2Q24 – ongoing price recovery;

Net Revenue of R\$843 million, up 12.6% vs. 2Q24;

EBITDA of R\$580 million, up 19.7% vs. 2Q24;

Record EBITDA Margin of 68.7%, an increase of 4.0 p.p. vs. 2Q24;

Average Operating Fleet of **91,000 cars**, up **1.0%** vs. 2Q24.

Fleet Management and Outsourcing (GTF)



Prioritizing capital allocation in GTF

Maintaining **predictability and stability** in results, with **60%** of the Company's **average gross fixed assets** allocated to **GTF**;

New contracts with an **average yield of 3.5% per month** (vs. 3.2% in 2Q24);

Net Revenue of R\$ 996 million, up 22.0% vs. 2Q24;

EBITDA of R\$757 million, up 22.2% vs. 2Q24;

EBITDA margin of 76.1%, up 0.1 p.p. vs. 2Q24;

Average Operating Fleet of **126,000 cars** in GTF, up **6.6%** vs. 2Q24.

Used Cars



Productivity Gains in Used Cars

25,900 cars sold in 2Q25, up 4.6% vs. 1Q25;

Higher liquidity in the vehicle mix, with an **average car price of R\$76.2K;**

Net Revenue of R\$1.8 billion, up 5.7% vs. 1Q25;

EBITDA margin of 1.1% in 2Q25 reflects accuracy in depreciation rates and stabilization of results.

¹Includes Brazilian operations only

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We are **very confident** in the **results achieved** in 2Q25, which reflect healthy levels of Net Income, **revenue, EBITDA, and operating margins**. We would like to thank our **Clients 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 **MOVIDA's evolution**.

In 2Q25, **Net Income** reached **R\$68 million, up 59%** from the same period last year. **ROIC for the quarter** was **12.7%**, the highest profitability in the past two years, an increase of **1.0 p.p.** vs. 2Q24 and **3.1 p.p. above the Company's average cost of debt**. These results, combined with improvements in **operational efficiency**, **demonstrate** the Company's **significant transformation** and continued progress in **creating value for shareholders**.

We ended the quarter with a total fleet of **262K cars and Net Revenue of R\$3.7 billion**, up **7.1%** vs. 2Q24. We delivered **record EBITDA of R\$1.4 billion in 2Q25**, a **20.0%** increase compared to 2Q24. **Rental results grew even further**, with Net Revenue of **R\$1.9 billion, up 17.7%** from the same period last year, and **EBITDA of R\$1.4 billion, 20.8% higher** than in 2Q24, while our Average Operating Fleet grew by only 4%. This demonstrates **the strength of our efficiency gains** and the optimization of **returns on invested capital**. Rental EBIT grew even more **22%** compared to the second quarter of last year—reaching **R\$784 million and driving profitability to higher 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) continued **recovery of daily rates in the Rent-a-Car (RAC) segment** and **increased share of occasional rentals** in the mix; ii) higher **pricing levels in GTF**; iii) greater predictability and stability in results through a **higher share of GTF** in invested capital; iv) continued initiatives focused on **operational efficiency**, with revenue growth and cost reduction; and v) higher **productivity in Used Cars**.

In 2Q25, we carried out several initiatives to **improve operational efficiency** and profitability in the RAC segment. We continued the **price recovery** process, posting a **15% increase** in daily rates. This performance established a new pricing **benchmark**, with the average **daily rate reaching R\$154**, driving best-in-class operational performance in the sector.

As the Company **prioritized capital allocation in RAC toward the "occasional rentals"** product, the number of occasional rental days **grew 22%** during 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**, with **yield increasing from 4.0% in 2Q24 to 4.3% in 2Q25**.

Net Revenue in RAC reached **R\$843 million, up 12.6% from the same period in 2024**. **EBITDA** totaled **R\$580 million**, growing **19.7%** over the same period, with a **record EBITDA margin of 68.7%**, an increase of **4.0 p.p.**, and an **Average Operating Fleet** of 91K cars.

We also highlight the performance of the Fleet Management and Outsourcing (**GTF**) business, with the addition of **new contracts at higher pricing levels and an average yield of 3.5% per month**, supported by **strong market demand**. The segment ended the quarter with a total **fleet of 142K cars**. These **contracts** represent a **revenue backlog of R\$7.0 billion**, which will contribute to results growth in the coming quarters. Capital allocated to GTF **accounted for 60% of the Company's consolidated gross fixed assets** in 2Q25, enhancing the **predictability and resilience** of consolidated results.

Net Revenue in GTF reached **R\$996 million** in 2Q25 (+22.0% vs. 2Q24), with **EBITDA of R\$757 million** (+22.2% vs. 2Q24) and an **EBITDA margin of 76.1%**, a **0.1 p.p.** increase compared to the same period last year. Average monthly revenue per car was R\$2,949 in 2Q25, **up 14.2%** from 2Q24, reflecting our pricing **discipline and success in securing new contracts** in the segment.

In the **Used Cars** segment, approximately **25.9K vehicles** were sold in the second quarter of 2025, generating **R\$1.8 billion in Net Revenue**. The **stable EBITDA margin of 1.1%** confirms our operational efficiency and the accuracy of the residual values assigned to our vehicles. **Depreciation per vehicle** remained stable in 2Q25, at R\$6.7K in RAC and R\$10.7K in GTF. We also saw an **improvement in the liquidity of our vehicle mix**, with hatchbacks representing **72%** of the inventory in 2Q25, compared to **55%** in 2Q24—supporting faster **asset turnover**.

We closed 2Q25 with a **strong cash position of R\$3.4 billion**—a solid foundation to support progress across all strategic fronts. Our debt management agenda remained active throughout the semester, with **R\$3.2 billion in new funding**. **Reducing leverage** remains a top priority to ensure ongoing **sustainable value creation**. Our Net Debt/EBITDA ratio improved from **3.2x** in 2Q24 to **2.9x** in 2Q25, the lowest level in the past eight quarters.

These indicators reinforce our **confidence** to continue executing our strategic plans **with great discipline**, staying focused on advancing operational excellence **while maximizing the value of our assets and driving sustainable value creation** for shareholders, alongside customer satisfaction—an equation that ensures the long-term growth and resilience of our business

People are Movida's greatest asset. We sincerely thank our **employees for their contributions and for everything we will continue to build together**. I am confident in our planning, and the 2Q25 results confirm that 2025 will be a year of surpassing targets and achieving strong results for Movida. **To our clients, shareholders and suppliers, thank you for your trust.**

Gustavo Moscatelli | CEO

MAIN INDICATORS

Financial Highlights (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	3,930.9	3,657.5	7.5%	7,735.6	6,877.5	12.5%
Net Revenue	3,679.0	3,435.6	7.1%	7,247.2	6,457.2	12.2%
Net Revenue from Rentals	1,892.6	1,608.1	17.7%	3,771.5	3,103.3	21.5%
Net Revenue from the Sale of Assets	1,786.4	1,827.5	-2.2%	3,475.7	3,354.0	3.6%
Gross Profit	1,154.8	970.0	19.1%	2,300.3	1,902.1	20.9%
Gross Margin ¹	61.0%	60.3%	+0.7 p.p	61.0%	61.3%	-0.3 p.p
Gross Margin ²	31.4%	28.2%	+3.2 p.p	31.7%	29.5%	+2.3 p.p
EBITDA	1,379.1	1,149.4	20.0%	2,717.5	2,208.8	23.0%
EBITDA Margin ¹	71.8%	69.9%	+1.9 p.p	71.1%	69.1%	+2.0 p.p
EBITDA Margin ²	37.5%	33.5%	+4.0 p.p	37.5%	34.2%	+3.3 p.p
EBIT	785.4	627.3	25.2%	1,551.3	1,238.9	25.2%
EBIT Margin ¹	41.5%	39.0%	+2.5 p.p	41.1%	39.9%	+1.2 p.p
EBIT Margin ²	21.3%	18.3%	+3.0 p.p	21.4%	19.2%	+2.2 p.p
Net Income	67.6	42.5	59.1%	146.1	91.1	60.3%
Net Margin ¹	3.6%	2.6%	+1.0 p.p	3.9%	2.9%	+0.9 p.p
Net Margin ²	1.8%	1.2%	+0.6 p.p	2.0%	1.4%	+0.6 p.p

¹ Over Net Rental Income² Over Total Net Revenue

Operational Highlights	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
RAC Operational Data						
Total Fleet - end of period*	120,133	108,716	10.5%	120,133	108,716	10.5%
Number of RAC Service Points*	262	258	1.6%	262	258	1.6%
Occupancy Rate (%)	74.1%	78.1%	-4.1 p.p	72.9%	79.2%	-6.3 p.p
Daily Rentals Average (R\$)	154	135	14.6%	156	132	17.9%
Number of Daily Rentals (thousand)	6,070	6,200	-2.1%	12,097	12,615	-4.1%
Average monthly revenue per average operational fleet	3,428	3,087	11.0%	3,383	3,096	9.3%
GTF Operational Data						
Total fleet - end of period	142,296	137,648	3.4%	142,296	137,648	3.4%
Number of Daily Rentals (thousand)	11,491	10,785	6.6%	23,073	21,041	9.7%
Average monthly revenue per average operational fleet	2,949	2,582	14.2%	2,902	2,481	17.0%
Seminovos Operational Data						
Number of Used Cars Stores	97	89	9.0%	97	89	9.0%
Number of Cars Sold	25,917	27,954	-7.3%	50,701	51,203	-1.0%
Average Price of Cars Sold (R\$)	70,398	66,599	5.7%	69,982	66,755	4.8%

*Includes the Portugal operation



1. Recognition and leadership in Customer Services

In the second quarter of 2025, the company advanced in its transformation journey, consolidating itself as a benchmark in the car rental sector. This progress was supported by four strategic pillars.

There was a significant elevation in the standard of customer service, directly recognized by our clients. The company was awarded the NPS by Opinion Box, the largest satisfaction survey in Brazil, and received the RA 1000 seal from Reclame Aqui, reinforcing its reputation as the best in the sector.

In the second front, the company integrated technology into the physical experience at its stores, introducing self-service kiosks — an innovation in the sector — and queue management systems, providing greater agility and comfort in customer service.

The third pillar is investment in our employees. Training programs were carried out to transform each interaction into a unique and personalized experience. As a result, 322,000 new customers were acquired in the first half of the year, with a 25% growth in June 2025 compared to the same month of the previous year.

Finally, the company reinforced its new positioning through marketing campaigns focused on delivering the best customer experience, aligning its communication with the values that support every point of contact.

These initiatives reflect Movida's ongoing commitment to innovation, quality, and customer satisfaction.

 Raising the bar in customer service, recognized by clients as a new benchmark in the market ① NPS Award – Opinion Box (Brazil's largest NPS survey – NPS Benchmarking Award) ① Top brand reputation in the car rental segment on Reclame Aqui, with the RA 1000 seal (largest online platform for company reputation ratings in Brazil) 	 Combining digital innovations with improvements to the in-store experience ① Self-service Totem (industry innovation) ① Stores with queue management systems for greater comfort and efficiency (industry innovation) ○ Improvement in real-time service level management and control	 Training developed for employees to turn every customer interaction into a unique and customized experience ① 322,000 new clients in the first half of the year, a 25% growth in jun/25 vs. jun/24	 New brand positioning with a marketing campaign focused on delivering the best customer experience, reinforcing our key differentiators
--	---	---	--

2. Strategic Priorities

Movida remains focused each quarter on structural initiatives, driven by disciplined management and a constant commitment to creating value for shareholders.

Currently, the Company's five main priorities for continued progress are: i) ongoing recovery of RAC pricing; ii) higher pricing levels in GTF; iii) capital allocation to GTF, providing greater predictability in results; iv) improvements in operational efficiency; and v) sustained high performance in Used Cars.

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



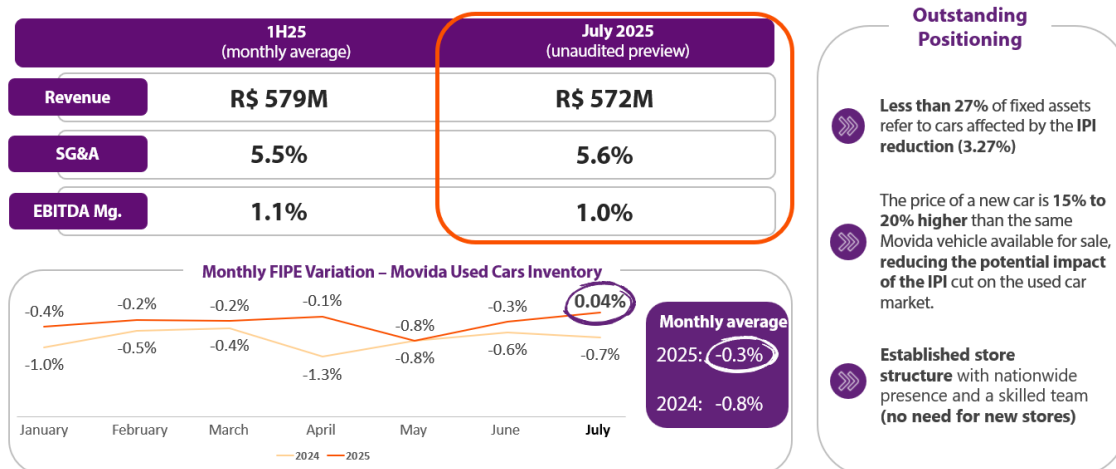
3. July 2025 Preview – Used Cars

The mature scale combined with operational efficiency across all stages of the asset cycle leads to stability in the Used Car operation. In the unaudited preliminary figures for July 2025, revenue reached R\$572 million, with SG&A maintained at 5.6% and an EBITDA margin of 1.0%. These indicators are in line with the monthly average for the first half of the year, which recorded revenue of R\$579 million and an EBITDA margin of 1.1%.

This performance is supported by a differentiated strategic positioning. Less than 27% of the company's fixed assets are related to vehicles affected by the IPI reduction, which limits the direct impact of the measure. Additionally, the price of new cars is between 15% and 20% higher than the same pre-owned models available for sale, reinforcing the attractiveness of Movida's portfolio.

The store structure already in place, with nationwide presence and skilled teams, allows the company to operate efficiently without the need for physical expansion.

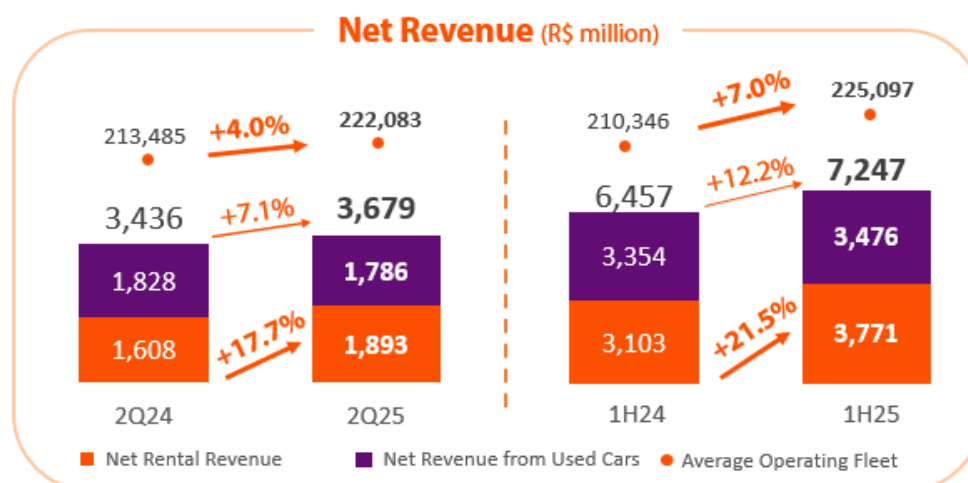
Regarding the monthly variation of the FIPE Table for the used car inventory, a slowdown in price declines has been observed throughout the year, with July showing an increase of 0.04%. The monthly average for 2025 stands at -0.3%, representing a significant improvement compared to 2024, which recorded -0.8%.



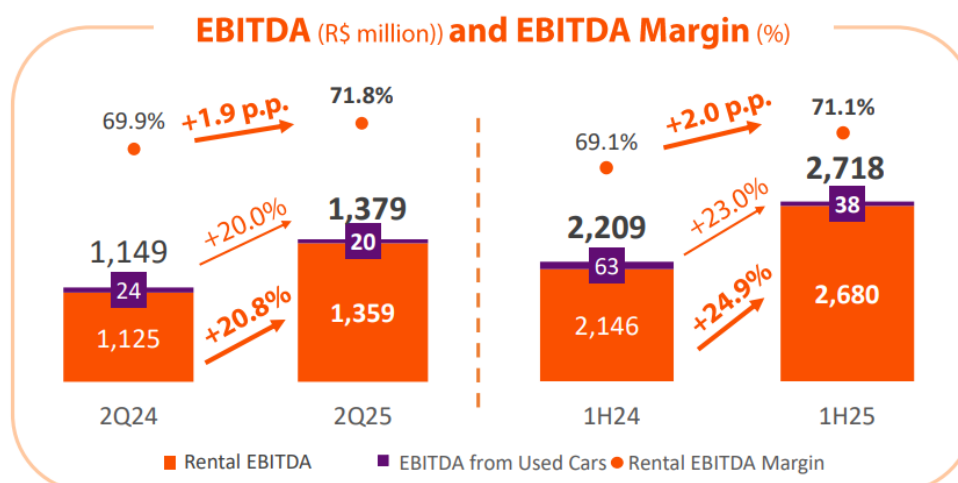
NOTE: Preliminary, unaudited figures

4. Movida Consolidated Results

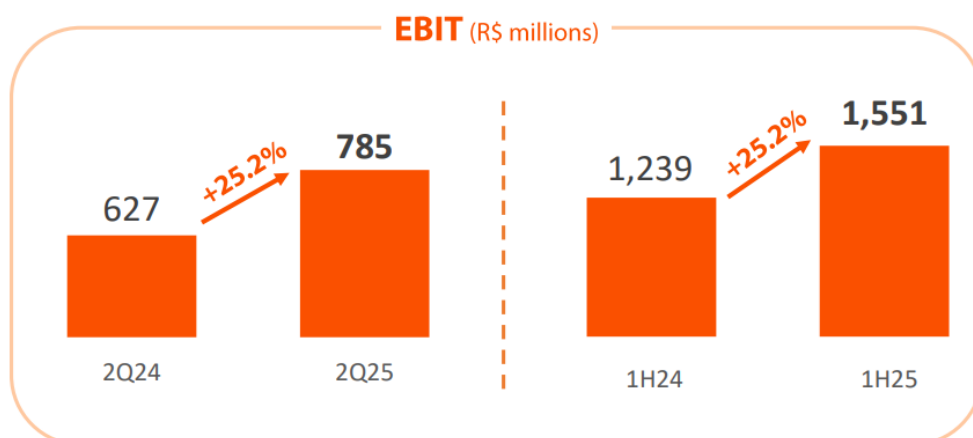
Net Revenue grew 7.1% in 2Q25 compared to the same period last year, reaching R\$3.679 billion. On a half-year basis, growth was 12.2% compared to 1H24, driven by the expansion of the Fleet Management and Outsourcing (GTF) operation, higher average daily rates in Rent-a-Car (RAC), and an increase in average ticket 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.



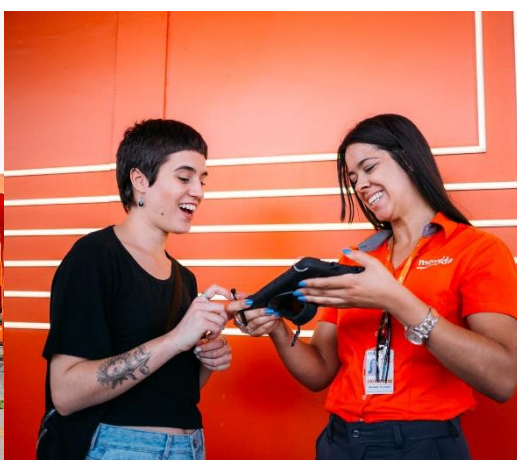
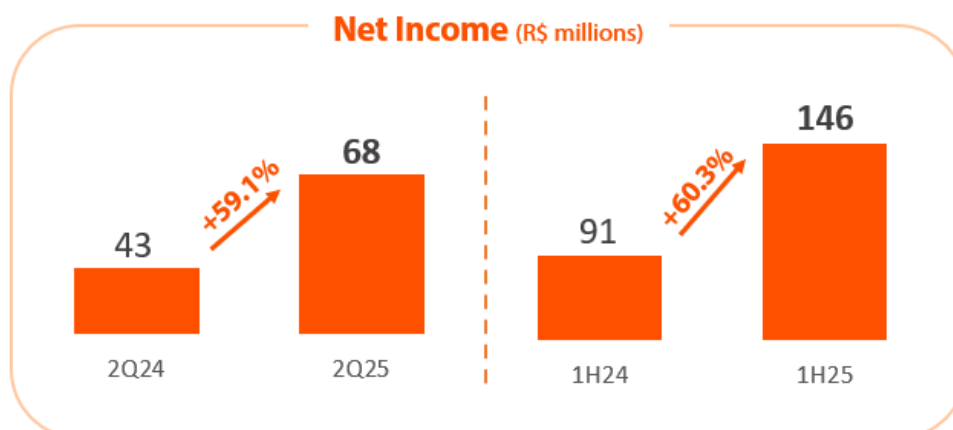
The chart below shows the evolution of Movida's consolidated EBITDA, which reached R\$1.379 billion in 2Q25—up 20.0% from the same period last year—and R\$2.718 billion in 1H25, an increase of 23.0% vs. 1H24. Rental EBITDA (GTF + RAC) grew 20.8% in 2Q25 and 24.9% in 1H25, reinforcing its role as the Company's key driver of operational performance. Rental EBITDA margin, calculated as Rental EBITDA divided by Rental Net Revenue, reached 71.8% in 2Q25, a 1.9 p.p. increase year over year. On a half-year basis, the margin was 71.1%, up 2.0 p.p. vs. 1H24.



EBIT totaled R\$785 million in 2Q25, up 25.2% vs. 2Q24, and R\$1.551 billion in 1H25, growing 25.2% year over year.



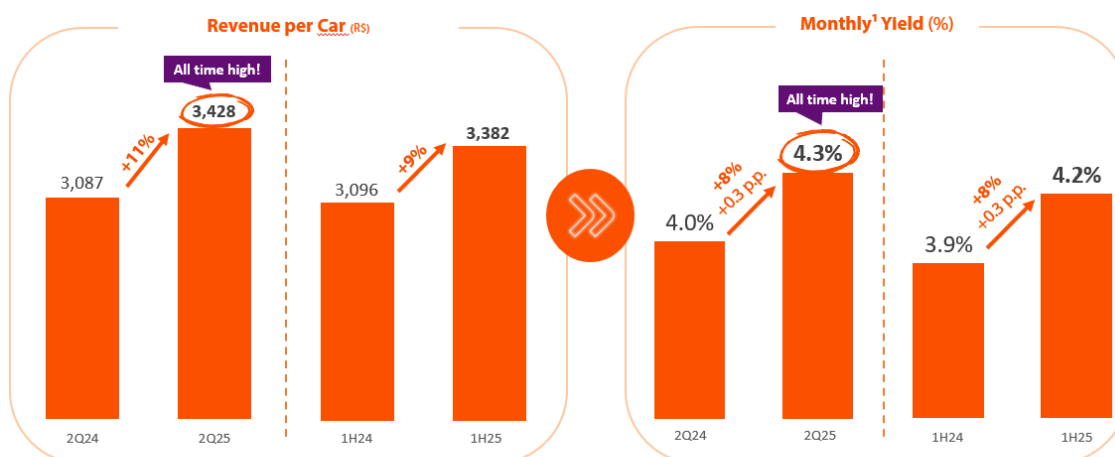
In 2Q25, accounting Net Income reached R\$68 million. Thanks to the accuracy of the actions taken throughout the year, this represents a 59.1% increase compared to 2Q24. In 1H25, Net Income grew 60.3% vs. 1H24, totaling R\$146 million.



5. Rent-a-Car (RAC)

a. Operating Data

Revenue per car in 2Q25 was R\$3,428, representing an 11% increase compared to the same period last year. On a six-month comparison, revenue per car rose 9% vs. 1H24, totaling R\$3,382. Yield also increased 0.3 p.p. in 2Q25 compared to 2Q24, reaching 4.3% per month, and 4.2% per month in 1H25 vs. 1H24, marking a significant improvement in RAC profitability. These results highlight the effectiveness of the pricing strategy combined with fleet mix adjustments.



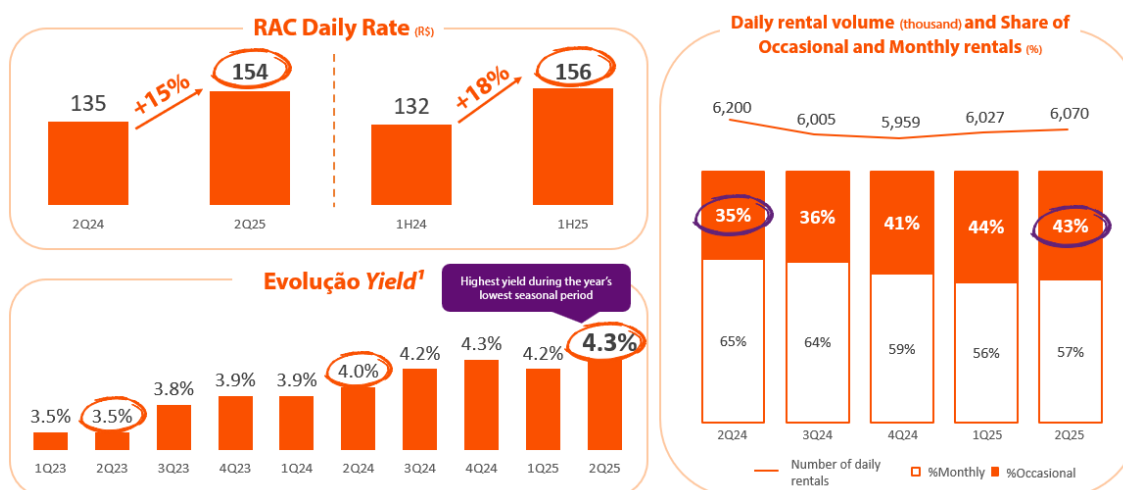
Combined with ongoing fleet mix adjustments, the pricing strategy continues to support a solid yield trajectory and drives improvements in revenue per car.

NOTE: Includes only Brazilian operations.

Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating vehicle by the fleet's average RAC purchase price.

The average daily rate in 2Q25 was R\$154, a 15% increase over the same period last year, and R\$156 in 1H25, up 18% vs. 1H24.

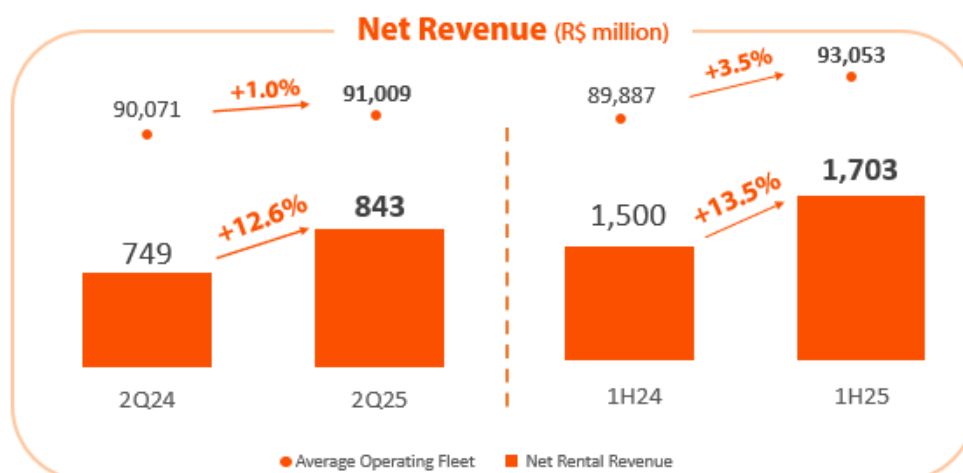
The strategy of prioritizing occasional rental volume has shown positive results, with an 8p.p. increase in this segment compared to Q2 2024. As a result, monthly rentals recorded an 8p.p. reduction in the same period. These strategic priorities have driven an increase in average sales ticket and overall business profitability.



NOTE: Includes only Brazilian operations. ¹Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating vehicle by the fleet's average RAC purchase price.

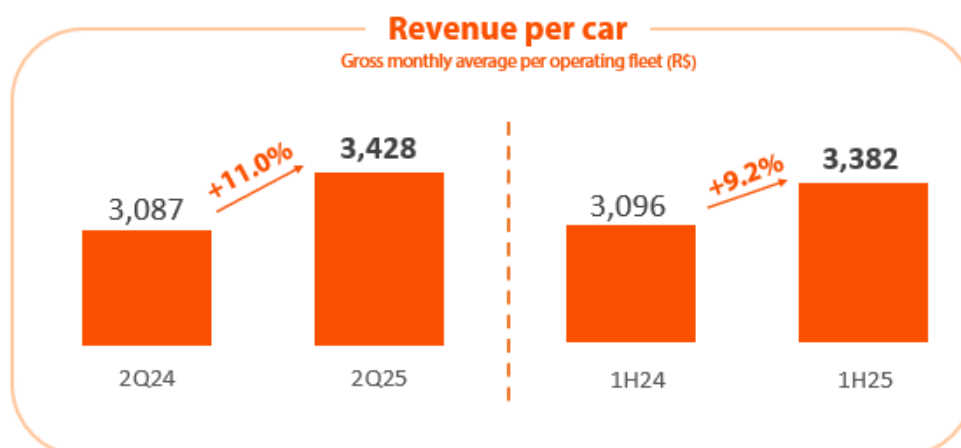
b. Revenue

Net Revenue reached R\$843 million, up 12.6% vs. 2Q24, driven by growth in average monthly revenue per car and in the Average Operating Fleet—which increased at a slower pace, up 1.0% over the same period and 3.5% on a half-year basis. In 1H25, Net Revenue rose 13.5%, reaching R\$1.7 billion. These figures reflect the Company's scale and the optimization of pricing across segments.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

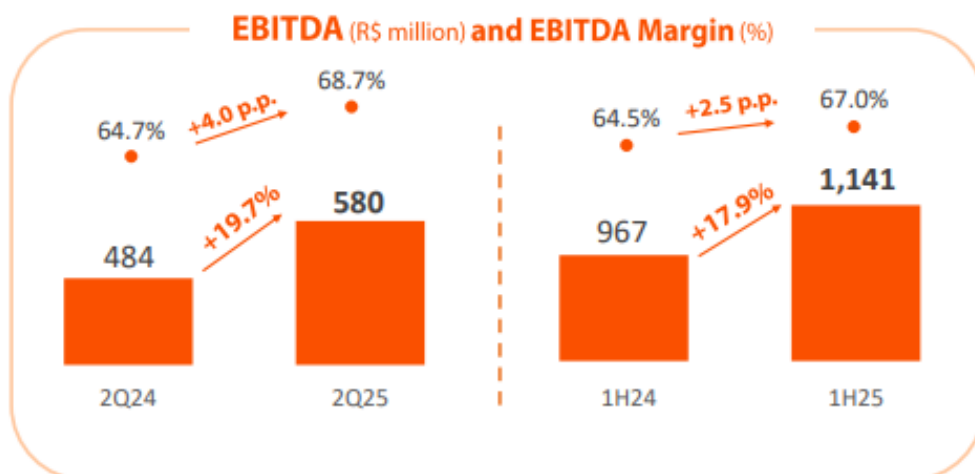
Revenue per car, calculated as the monthly average of gross revenue divided by the operating fleet, grew 11.0% in 2Q25 vs. 2Q24, reaching R\$3,428 in average monthly revenue per car. In 1H25, the increase was 9.2%, reaching R\$3,382 in revenue per car.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

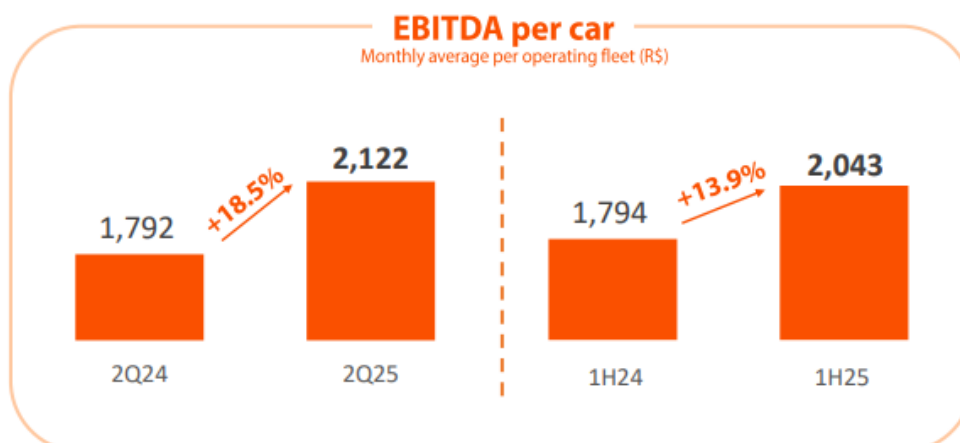
c. Operating Results

EBITDA of R\$580 million in 2Q25 grew 19.7% compared to 2Q24. In 1H25 vs. 1H24, the increase was 17.9%. EBITDA margin rose 4.0 p.p. year over year, reaching 68.7% in 2Q25, and expanded 2.5 p.p. in the half-year comparison, reaching 67% in 1H25—Movida's highest reported margin since its IPO.



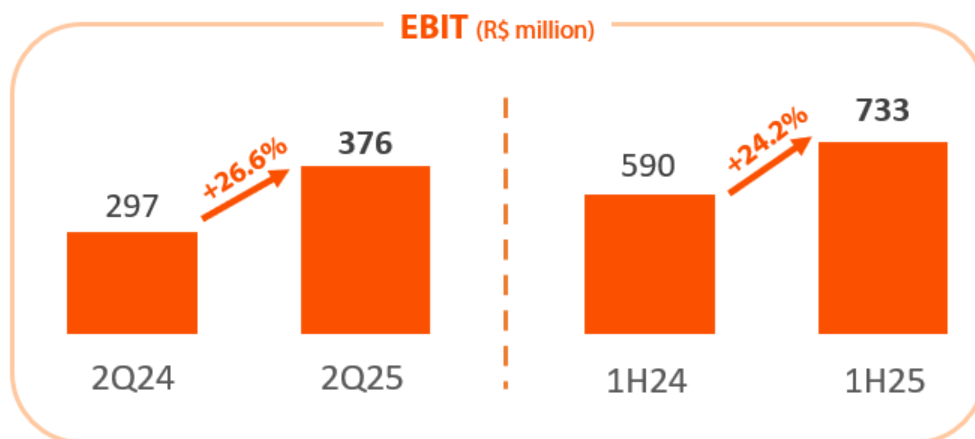
NOTE: Includes only Brazilian operations.

EBITDA per car grew 18.5% in 2Q25 vs. 2Q24, reaching a monthly average of R\$2,122, reflecting improvements in pricing and operational scale. In the half-year comparison, the increase was 13.9%, reaching R\$2,043 in average monthly EBITDA per operating car.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

EBIT totaled R\$376 million in 2Q25, up 26.6% vs. the prior year, driven by operational improvements and changes in depreciation levels during the period. EBIT in 1H25 also increased vs. 1H24, reaching R\$733 million, up 24.2%.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

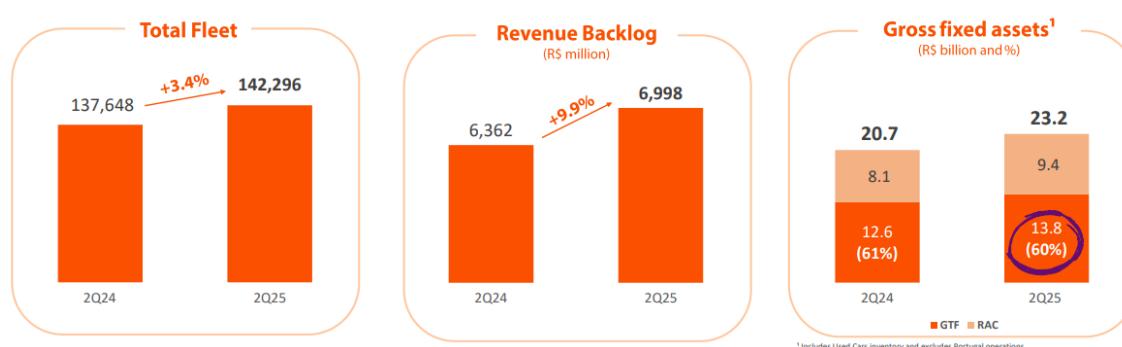
6. Fleet Management and Outsourcing (GTF)

B2B GTF, CS Frotas, and Car Subscription Services

a. Operating Data

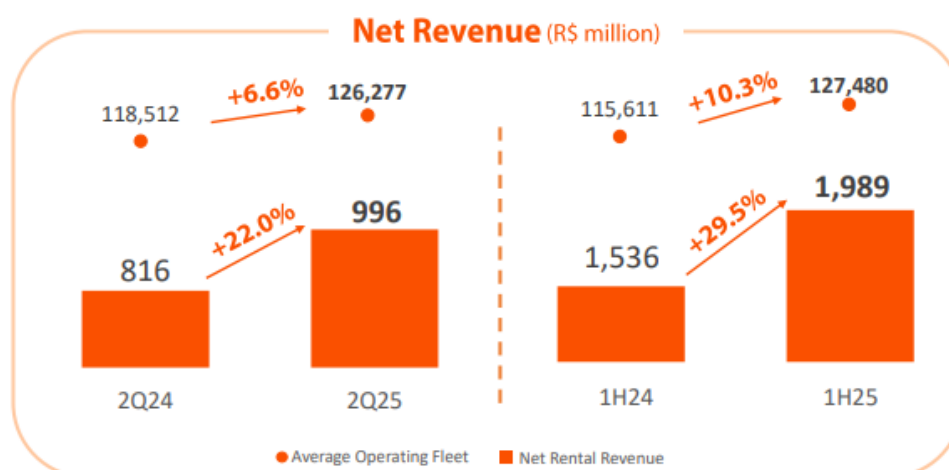
In 2Q25, the total fleet grew 3.4% compared to 2Q24, reaching 142K cars and accounting for 54% of the Company's total fleet.

Strong commercial activity and higher average ticket for long-term contracts generated a GTF revenue backlog of R\$7.0 billion, up 9.9% year over year, supporting greater stability in the coming periods. The sustained share of GTF within the business contributes to more predictable results, with the segment maintaining its share of around 60% of gross fixed assets in 2Q25.

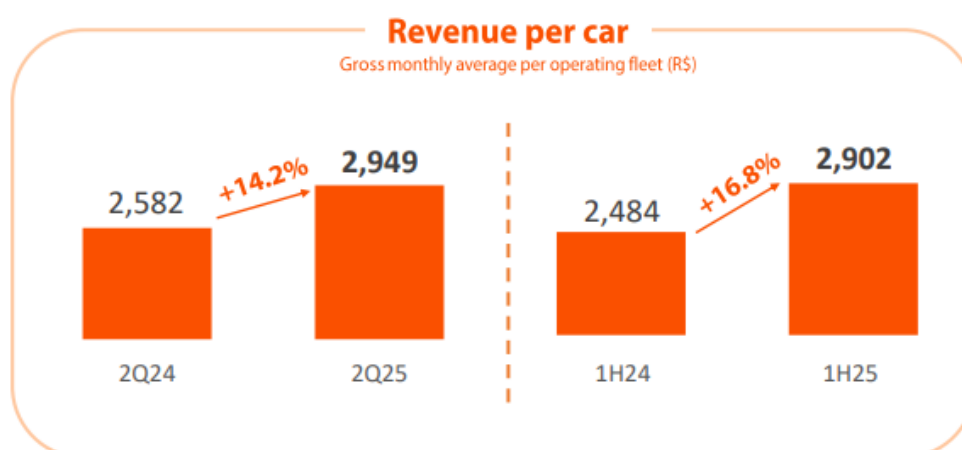


b. Revenue

Net Revenue from GTF reached R\$996 million in 2Q25, up 22.0% compared to the same period last year. On a half-year basis, Net Revenue rose 29.5%, totaling R\$1.989 billion in 1H25. The Average Operating Fleet increased 6.6% from 2Q24 to 2Q25 and 10.3% from 1H24 to 1H25, reflecting the strategy's growing efficiency.

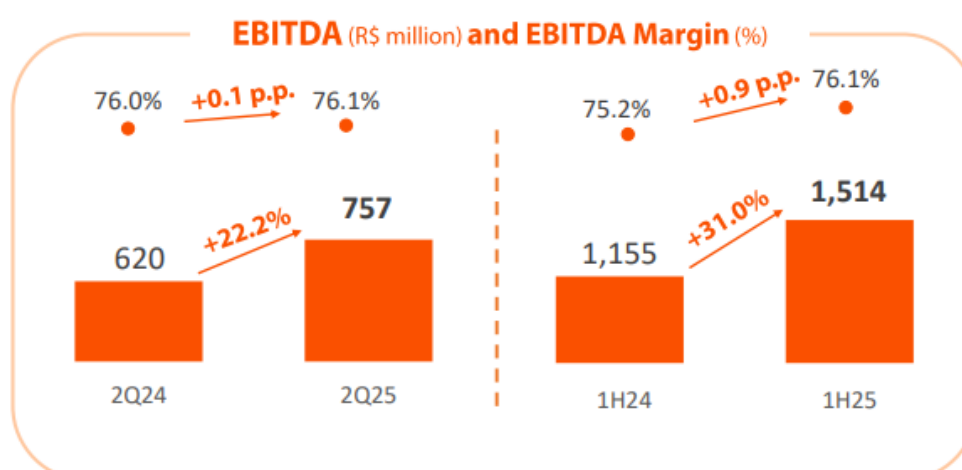


Revenue per car in the quarter grew by 14.2% compared to the same period in 2024, reaching an average of R\$ 2,949 per month in 2Q25, driven by stronger yields and fleet renewal. On a six-month comparison, revenue per car grew by 16.8%.

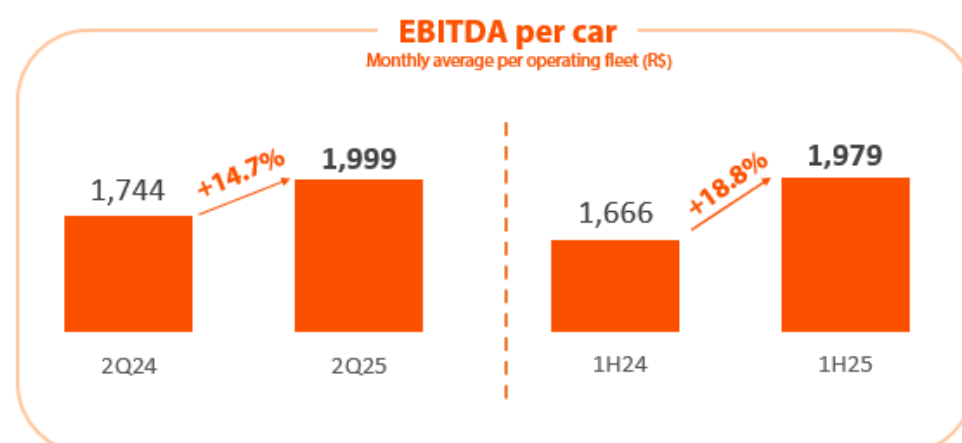


c. Operating Results

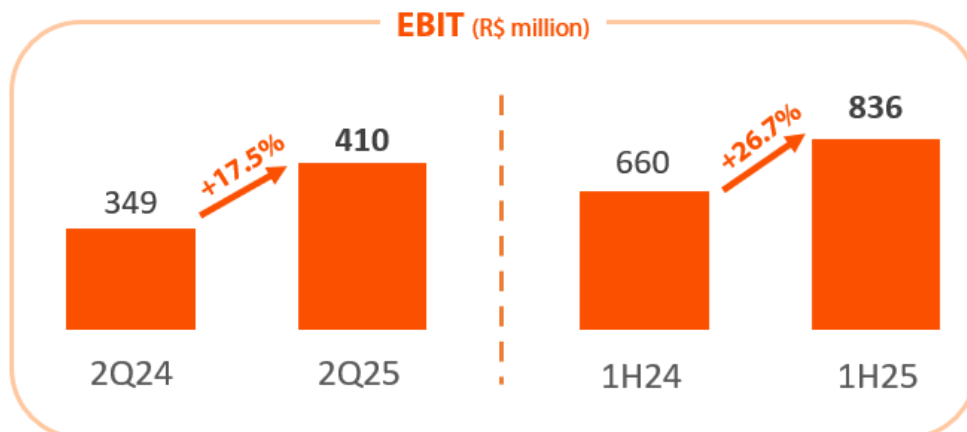
EBITDA reached R\$757 million in 2Q25, a 22.2% increase vs. 2Q24, with an EBITDA margin of 76.1%, up 0.1 p.p. over the same period. In the half-year comparison, EBITDA and margin grew 31.0% and 0.9 p.p., respectively.



EBITDA per car grew 14.7% in 2Q25 vs. 2Q24, reaching a monthly average of R\$1,999, reflecting improvements in pricing and operational scale. In 1H25, this indicator increased 18.8% compared to 1H24, totaling R\$1,979 in average monthly EBITDA per operating car.



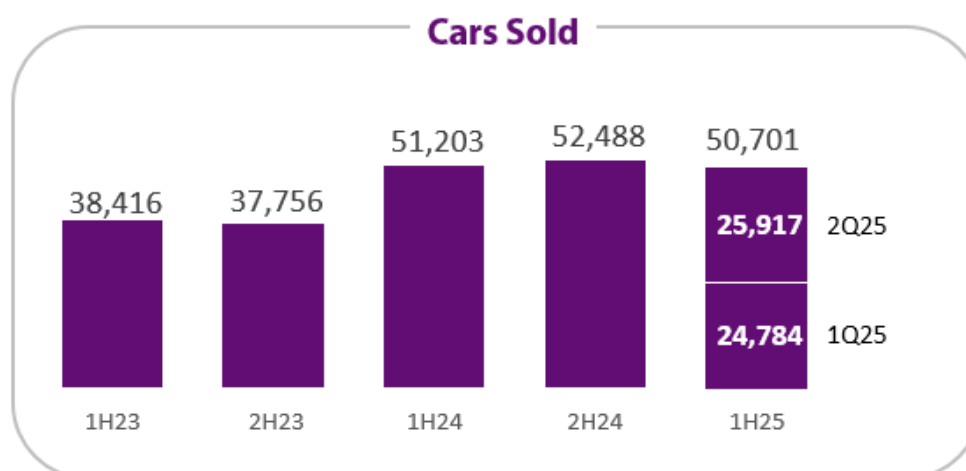
EBIT totaled R\$410 million in 2Q25, a 17.5% increase compared to the prior year, driven by operational improvements and changes in depreciation levels during the period. EBIT also rose in 1H25 vs. 1H24, reaching R\$836 million, up 26.7%.



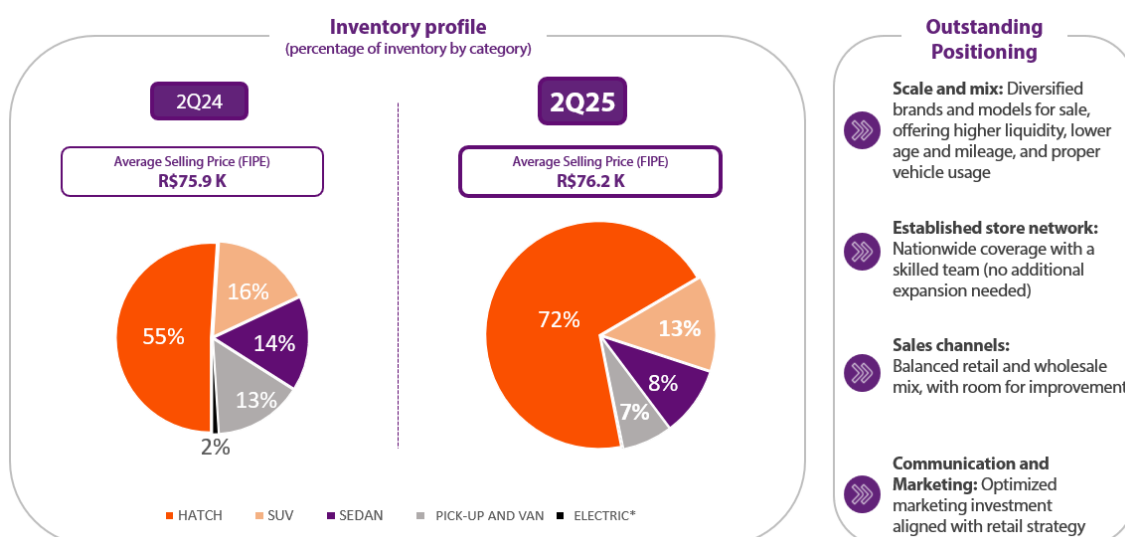
7. Used Cars

a. Operating Data

The pace of used car sales has been consolidating a positive trend since 1S24. In 2025, quarterly data indicates continued solid performance, with a total of 50,701 cars sold in the first half of the year, reinforcing the consistency of the growth trajectory.



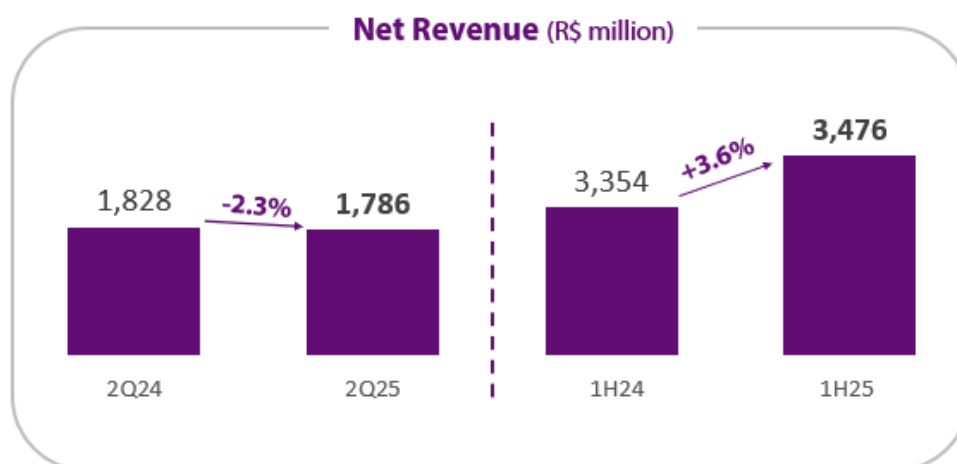
In addition to the increase in sales volume, the mix of cars in the used car inventory continues to improve sequentially, in line with the company's current strategy of increasing the share of entry-level cars (hatchbacks), which have greater liquidity in resale. As shown in the chart below, hatchbacks accounted for 72% of the inventory profile in 2Q25, up from 55% in 2Q24.



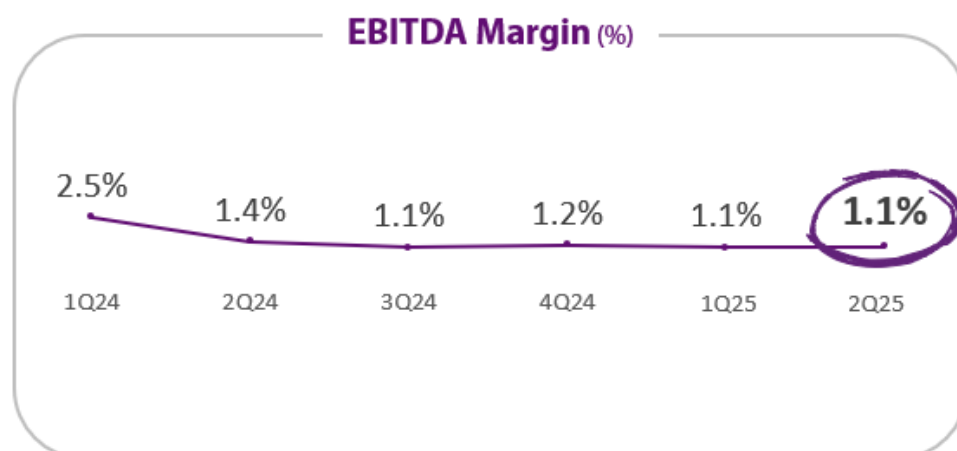
* The Company has 31 electric cars in inventory and 38 electric cars in its operating fleet.

b. Revenue

Net Revenue totaled R\$1.8 billion in 2Q25. On a half-year basis, Net Revenue reached R\$3.5 billion.

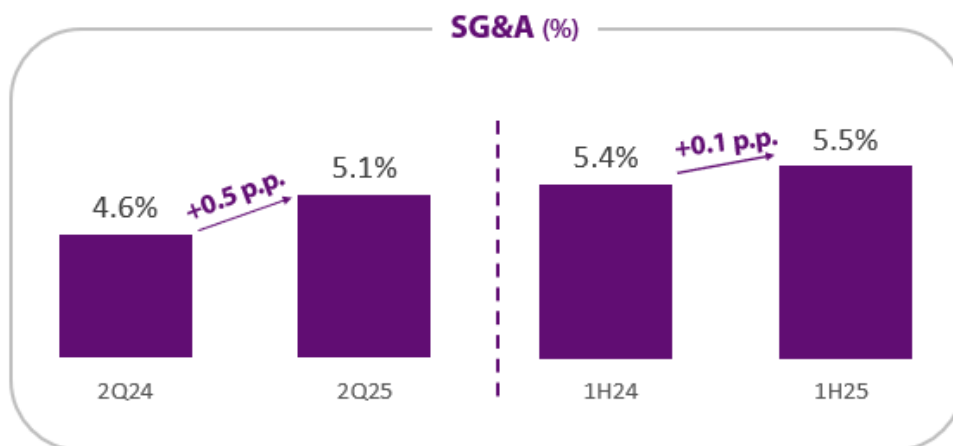
**c. Operating Results**

The EBITDA margin was 1.1% in 2Q25, a stable and normalized level for Used Cars margins.



d. SG&A

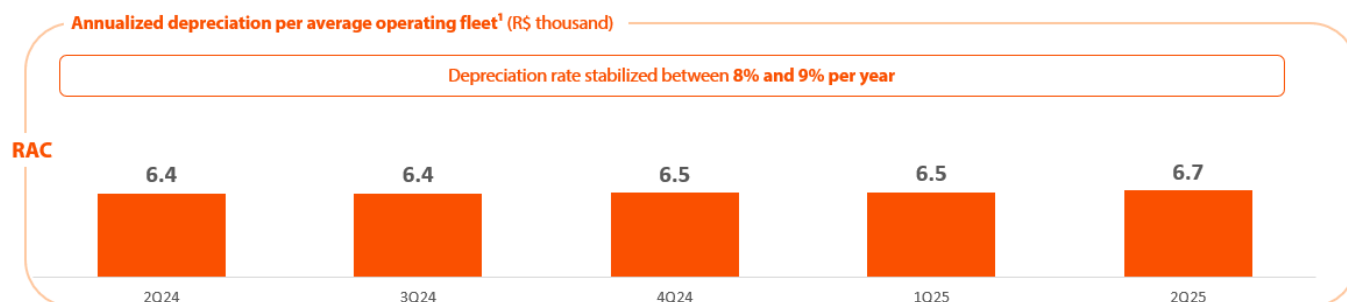
SG&A expenses represented 5.1% of revenue in 2Q25, an increase of 0.5 p.p. compared to the same quarter last year and 0.1 p.p. on a half-year basis.



8. Depreciation

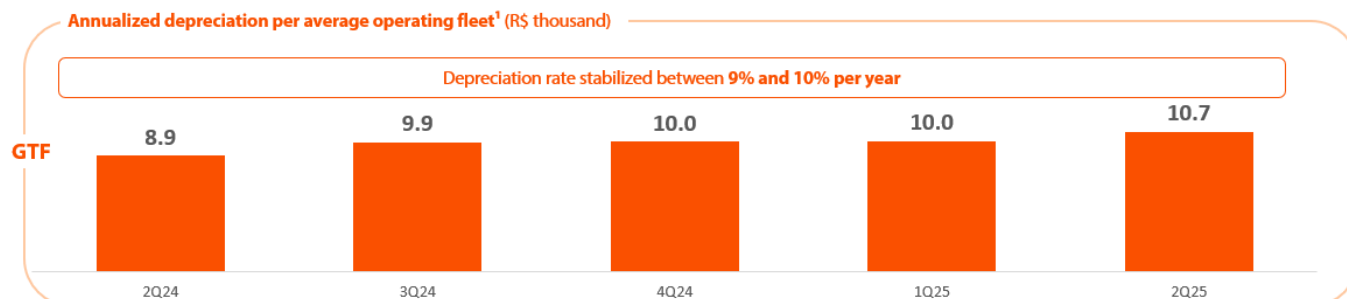
a. RAC depreciation

Annualized depreciation per operating car in the RAC segment was R\$6.7K in 2Q25, reflecting a stable vehicle mix, with depreciation rates 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 the GTF segment was R\$10.7K in 2Q25, reflecting a stable vehicle mix, with depreciation rates for new cars ranging between 9.0% and 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.

9. Financial Results

Financial result (R\$ million)	2Q25	2Q24	Var% YoY
Financial result	(694.1)	(570.7)	21.6%
Finance income	98.7	91.4	8.0%
Finance expenses	(775.8)	(649.8)	19.4%
Interest and charges on leases (IFRS 16)	(17.0)	(12.3)	38.3%

Net financial result totaled R\$694.1 million in Q2 2025, a 21.6% increase compared to Q2 2024, mainly explained by:

- the increase in net debt, which rose from R\$13.4 billion in Q2 2024 to R\$15.8 billion in Q2 2025; and
- the rise in the SELIC rate, with the average CDI increasing from 10.51% p.a. in Q2 2024 to 14.48% p.a. in Q2 2025.



10. Fleet Investment

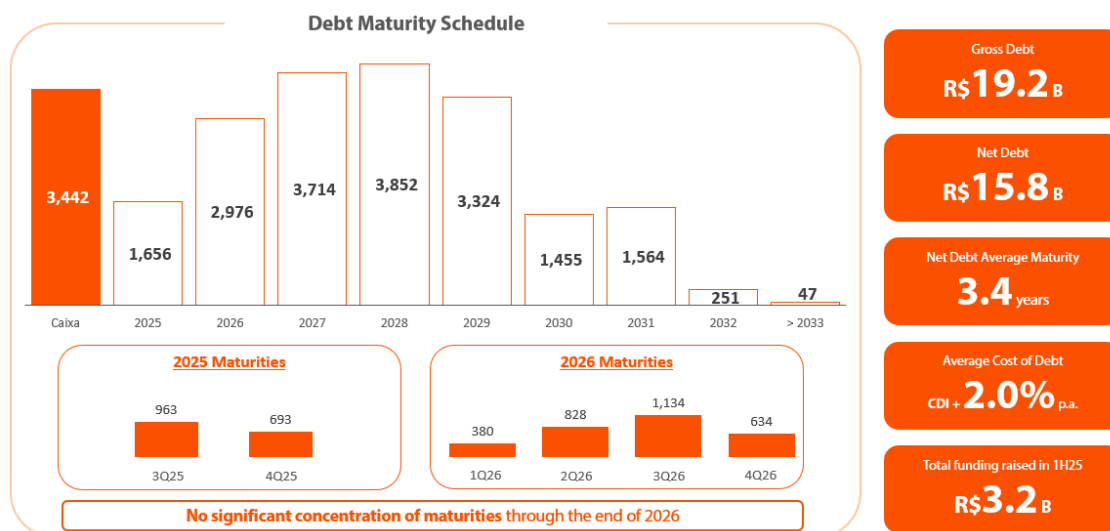
In 2Q25, RAC posted negative net CAPEX of R\$778.8 million, reflecting both fleet renewal and growth in preparation for the third quarter's seasonal peak. During the quarter, the total fleet increased by 6,900 cars compared to the end of 1Q25. GTF posted net CAPEX of R\$376.7 million, also related to fleet renewal, with a longer replacement cycle than RAC.

On a consolidated basis, net CAPEX totaled R\$1,155.5 million in 2Q25. The average purchase prices were R\$91.36K in RAC and R\$98.97K in GTF, representing increases of 24.2% and 1.5%, respectively, compared to 2Q24. These increases reflect the renewal profile in RAC and the characteristics of new contracts in GTF.

CAPEX (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y
RAC			
Fleet	1,762.3	1,050.4	67.8%
Renewal	1,134.1	1,050.4	8.0%
Expansion	628.2	-	n.a.
Gross Revenue from the Sale of Assets	(983.5)	(1,128.2)	-12.8%
Total net CAPEX	778.8	(77.8)	-1101.0%
GTF			
Fleet	1,217.7	1,498.9	-18.8%
Renewal	1,155.7	1,098.2	5.2%
Expansion	62.0	400.7	-84.5%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(841.0)	(733.5)	14.7%
Total net CAPEX	376.7	765.4	-50.8%
TOTAL GROSS (RAC+GTF)	2,980.0	2,549.3	16.9%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(1,824.5)	(1,861.7)	-2.0%
TOTAL NET	1,155.5	687.6	68.0%

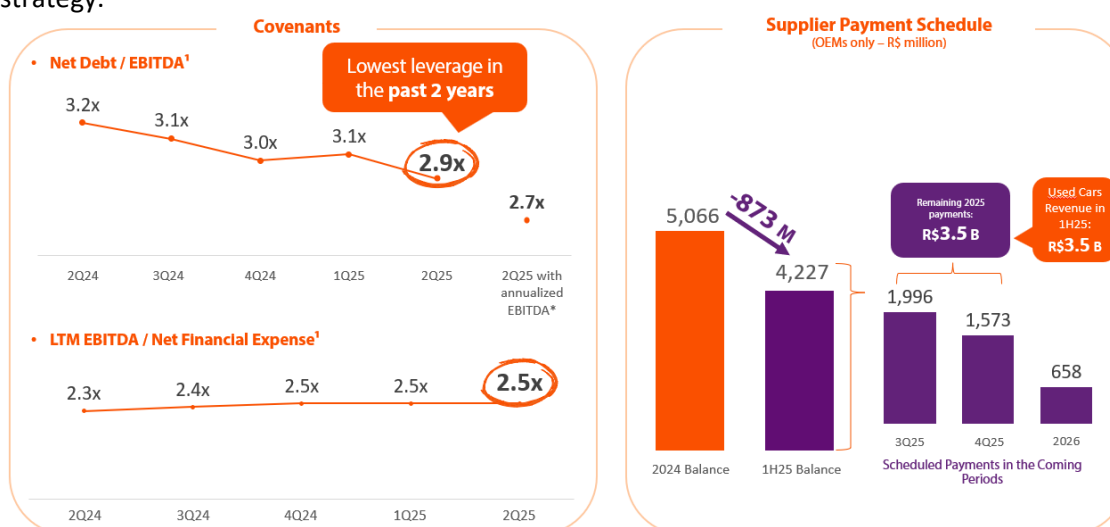
11. Capital Structure

Net debt closed the quarter at R\$15.8 billion, with a current cash position of R\$3.4 billion. Following the debt offerings carried out in 2024, the Company significantly improved its debt maturity schedule by extending terms and reducing the average spread, reaching an average cost of CDI + 2.0% p.a. in 2Q25, with an average debt maturity of 3.4 years. In addition, there are no significant debt payments due until the end of 2026.



The following debt indicators reflect the Company's strategy of maintaining disciplined balance sheet management. Leverage, measured by net debt/EBITDA (covenant), stood at 2.9x in 2Q25, a reduction of 0.3x vs. 2Q24. If considering annualized 2Q25 EBITDA, the ratio would be even better, demonstrating the strength of operational results as a foundation for continued deleveraging.

Regarding payments to OEMs—one of Movida's main liability lines—the balance decreased by R\$873 million compared to the previous quarter, in line with the Company's fleet evolution strategy.

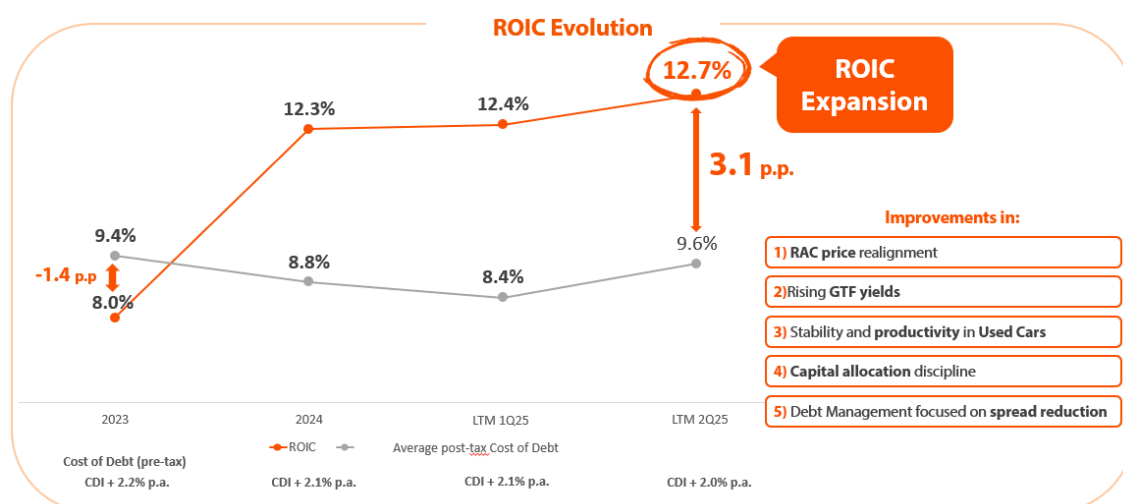


¹ Release reconciliation on page 27

*2Q25 Net debt divided by annualized 2Q25 EBITDA (*4)

12. Profitability

Return on Invested Capital (ROIC) for 2Q25 LTM was 12.7% (+0.4 p.p. vs. 2024), representing another relevant sequential improvement in profitability. The metric exceeded the average cost of debt by 3.1 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 and cost of debt calculations are net of income tax. Excludes one-time impairment effects from 2023 (calculated using a 34% tax rate). Excludes the one-time impact of the climate disaster in Rio Grande do Sul in 2Q24 and 3Q24. ROIC is calculated based on the accumulated effective tax rates for the periods and the average cost of debt over the last 12 months.

ROIC Reconciliation (R\$ million)	2Q25
2Q25 LTM Accounting EBIT	2,932.5
(+) Impact of Rio Grande do Sul in 3Q24	4.7
Annualized Adjusted EBIT	2,937.2
(-) Taxes (Effective Tax Rate 25.0%)	(726.9)
NOPAT	2,210.3
Average Net Debt ¹	14,818.9
Average Equity ²	2,576.1
Average Invested Capital	17,395.0
LTM ROIC	12.7%

¹ Based on the average of 2Q24 and 2Q25, excluding the hedge from net debt, as it is already accounted for in the equity's Other Comprehensive Income (OCI).

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

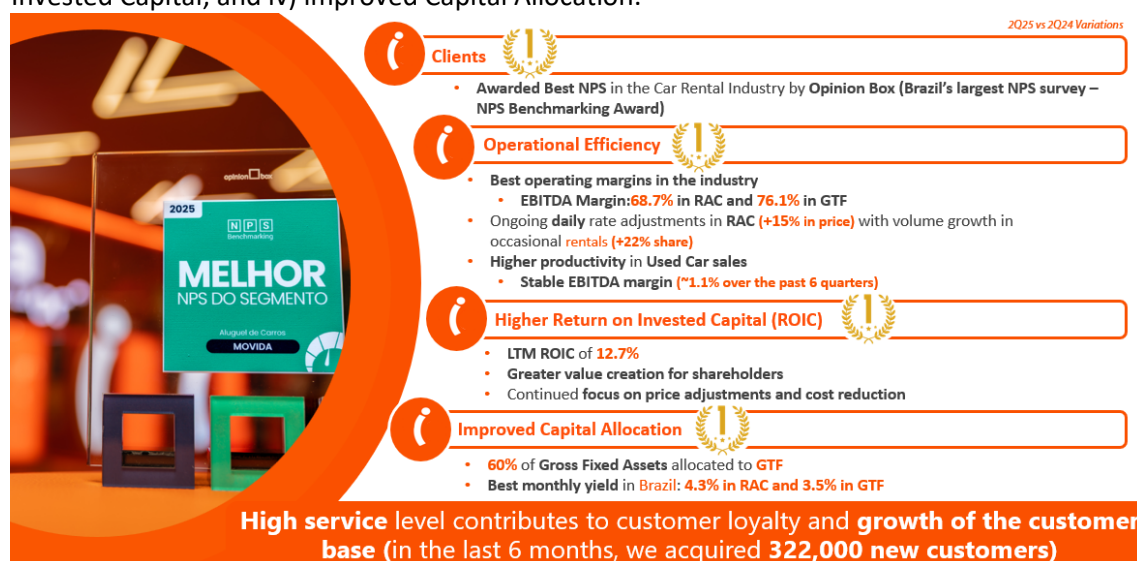
13. Cash Flow

Free cash flow generated by rental activities in 2Q25 totaled R\$1.6 billion, up 309.1% vs. 1Q25, mainly due to changes in working capital during the period. Net fleet investment consumed only R\$234.8 million in cash during the same period. As a result, we highlight free cash flow before interest of R\$1.3 billion, compared to a cash consumption of R\$1.2 billion in 1Q25.

Free Cash Flow Generated (R\$ million)		1Q25	2Q25
A	OPERATIONS		
	EBITDA	1,338.3	1,379.1
	Revenue from the sale of decommissioned cars, net of taxes	(1,689.3)	(1,786.4)
	Net book value of vehicles written-off	1,589.8	1,693.7
	(-) Income tax and social contribution	-	-
B	CAPEX		
	Change in working capital	(840.1)	344.5
	Cash generated by rental operations	398.7	1,631.0
	Used car sale revenue, net from taxes	1,689.3	1,786.4
	Fleet investment	(1,457.0)	(2,953.7)
C	Net capex - cars	232.3	(1,167.4)
	Change in accounts payable to car suppliers	(1,805.1)	932.6
A+B+C	Net investment in fleet	(1,572.7)	(234.8)
	Investment, property and intangible	(51.2)	(56.2)
Free cash generated (applied) before interest and others		(1,225.2)	1,340.0

14. Strategy Consolidation

For 2025, actions are already being implemented to further enhance efficiency and profitability. The main pillars currently underway are: i) Clients; ii) operational efficiency; iii) higher Return on Invested Capital; and iv) improved Capital Allocation.



15. Exhibits

Historical Income Statement

RAC Income Statements - Brazil (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	935.9	834.2	12.2%	1,888.4	1,670.0	13.1%
Deductions	(92.6)	(85.7)	8.1%	(185.7)	(169.7)	9.4%
Net Revenue	843.3	748.5	12.7%	1,702.7	1,500.3	13.5%
Cost	(304.4)	(298.3)	2.0%	(636.4)	(608.6)	4.6%
Cost Ex-depreciation	(101.4)	(111.2)	-8.8%	(228.7)	(231.4)	-1.2%
Depreciation	(203.0)	(187.1)	8.5%	(407.7)	(377.1)	8.1%
Fleet Depreciation	(151.3)	(144.3)	4.9%	(305.4)	(287.4)	6.3%
Depreciation (Other)	(20.8)	(16.5)	26.1%	(42.3)	(36.7)	15.3%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(30.9)	(26.3)	17.5%	(60.1)	(53.0)	13.4%
Gross Profit	538.9	450.2	19.7%	1,066.3	891.8	19.6%
Gross Margin	63.9%	60.1%	+3.8 p.p	62.6%	59.4%	+3.2 p.p
General and Administrative Expenses	(162.4)	(153.3)	5.9%	(333.5)	(301.7)	10.5%
EBITDA	579.5	484.1	19.7%	1,140.5	967.2	17.9%
EBITDA Margin	68.7%	64.7%	+4.0 p.p	67.0%	64.5%	+2.5 p.p
EBIT	376.5	296.9	26.8%	732.8	590.0	24.2%
EBIT Margin	44.6%	39.7%	+5.0 p.p	43.0%	39.3%	+3.7 p.p

RAC Income Statements - Portugal (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	53.5	43.5	23.0%	79.8	66.6	19.8%
Deductions	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Net Revenue	53.5	43.5	23.0%	79.8	66.6	19.8%
Cost	(46.4)	(37.0)	25.4%	(83.0)	(67.0)	23.9%
Cost Ex-depreciation	(22.3)	(17.2)	29.7%	(39.3)	(31.3)	25.6%
Depreciation	(24.1)	(19.9)	21.1%	(43.7)	(35.7)	22.4%
Fleet Depreciation	(12.2)	(9.9)	23.2%	(24.2)	(17.9)	35.2%
Depreciation (Other)	(0.6)	(0.5)	20.0%	(1.2)	(1.9)	-36.8%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(11.3)	(9.5)	18.9%	(18.3)	(15.9)	15.1%
Gross Profit	7.0	6.5	7.7%	(3.2)	(0.4)	700.0%
Gross Margin	13.2%	14.9%	-1.7 p.p	-4.0%	-0.6%	+13.7 p.p
General and Administrative Expenses	(8.6)	(5.7)	50.9%	(15.1)	(12.3)	22.8%
EBITDA	22.6	20.6	9.7%	25.4	23.0	10.4%
EBITDA Margin	42.3%	47.4%	-5.1 p.p	31.8%	34.6%	-2.8 p.p
EBIT	(1.5)	0.8	-287.5%	(18.3)	(12.6)	45.2%
EBIT Margin	-2.9%	1.8%	-4.6 p.p	-23.0%	-19.0%	+16.1 p.p

RAC Income Statements - Consolidated (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	989.3	877.8	12.7%	1,968.2	1,736.6	13.3%
Deductions	(92.6)	(85.7)	8.1%	(185.7)	(169.7)	9.4%
Net Revenue	896.8	792.1	13.2%	1,782.5	1,566.9	13.8%
Cost	(350.8)	(335.3)	4.6%	(719.4)	(675.5)	6.5%
Cost Ex-depreciation	(123.7)	(128.3)	-3.6%	(267.9)	(262.7)	2.0%
Depreciation	(227.1)	(207.0)	9.7%	(451.5)	(412.8)	9.4%
Fleet Depreciation	(163.5)	(154.1)	6.1%	(329.6)	(305.3)	8.0%
Depreciation (Other)	(21.5)	(17.0)	26.5%	(43.5)	(38.6)	12.7%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(42.1)	(35.8)	17.6%	(78.3)	(69.0)	13.5%
Gross Profit	545.9	456.7	19.5%	1,063.1	891.4	19.3%
Gross Margin	60.9%	57.7%	+3.2 p.p	59.6%	56.9%	+2.8 p.p
General and Administrative Expenses	(171.0)	(159.0)	7.5%	(348.7)	(314.0)	11.1%
EBITDA	602.1	504.7	19.3%	1,165.9	990.2	17.7%
EBITDA Margin	67.1%	63.7%	+3.4 p.p	65.4%	63.2%	+2.2 p.p
EBIT	375.0	297.7	26.0%	714.4	577.4	23.7%
EBIT Margin	41.8%	37.6%	+4.1 p.p	40.1%	36.8%	+3.2 p.p

GTF Income Statements (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	1,117.1	918.1	21.7%	2,219.3	1,722.9	28.8%
Deductions	(121.2)	(102.1)	18.7%	(230.3)	(186.5)	23.5%
Net Revenue	995.9	816.0	22.0%	1,989.1	1,536.4	29.5%
Cost	(479.7)	(390.2)	22.9%	(944.0)	(728.8)	29.5%
Cost Ex-depreciation	(135.3)	(120.3)	12.5%	(272.4)	(236.9)	15.0%
Depreciation	(344.3)	(269.8)	27.6%	(671.6)	(491.9)	36.5%
Fleet Depreciation	(339.1)	(263.6)	28.6%	(660.8)	(480.6)	37.5%
Depreciation (Other)	(5.2)	(6.2)	-16.1%	(10.8)	(11.3)	-4.4%
Gross Profit	516.2	425.8	21.2%	1,045.1	807.6	29.4%
Gross Margin	51.8%	52.2%	-0.3 p.p	52.5%	52.6%	-0.0 p.p
General and Administrative Expenses	(106.6)	(77.1)	38.3%	(208.9)	(147.2)	41.9%
EBITDA	757.4	620.0	22.2%	1,513.7	1,155.2	31.0%
EBITDA Margin	76.1%	76.0%	+0.1 p.p	76.1%	75.2%	+0.9 p.p
EBIT	409.6	348.7	17.5%	836.2	660.4	26.6%
EBIT Margin	41.1%	42.7%	-1.6 p.p	42.0%	43.0%	-0.9 p.p

Seminovos Income Statements (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	1,824.5	1,861.7	-2.0%	3,548.2	3,418.0	3.8%
Deductions	(38.1)	(34.2)	11.4%	(72.5)	(64.0)	13.3%
Net Revenue	1,786.4	1,827.5	-2.2%	3,475.7	3,354.0	3.6%
Cost	(1,693.7)	(1,735.4)	-2.4%	(3,283.5)	(3,146.2)	4.4%
Gross Profit	92.6	92.1	0.5%	192.2	207.7	-7.5%
Gross Margin	5.2%	5.0%	+0.1 p.p	5.5%	6.2%	-0.7 p.p
Administrative Expenses	(91.8)	(84.3)	8.9%	(191.5)	(179.7)	6.6%
Depreciation	(18.8)	(16.9)	11.2%	(37.1)	(35.4)	4.8%
Depreciation (Other)	(6.9)	(6.6)	4.5%	(13.9)	(14.5)	-4.1%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(11.9)	(10.3)	15.5%	(23.2)	(20.9)	11.0%
EBITDA	19.6	24.7	-20.6%	37.8	63.4	-40.4%
EBITDA Margin	1.1%	1.4%	-0.3 p.p	1.1%	1.9%	-0.8 p.p
EBIT	0.9	7.8	-88.5%	0.7	28.0	-97.5%
EBIT Margin	0.0%	0.4%	-0.4 p.p	0.0%	0.8%	-0.8 p.p

Consolidated Income Statements (R\$ million)	2Q25	2Q24	Chg% Y/Y	1H25	1H24	Chg% Q/Q
Gross Revenue	3,930.9	3,657.5	7.5%	7,735.6	6,877.5	12.5%
Deductions	(251.9)	(221.9)	13.5%	(488.4)	(420.2)	16.2%
Net Revenue	3,679.0	3,435.6	7.1%	7,247.2	6,457.2	12.2%
Net Revenue from Services	1,892.6	1,608.1	17.7%	3,771.5	3,103.3	21.5%
Cost	(2,524.2)	(2,465.6)	2.4%	(4,946.9)	(4,555.2)	8.6%
Cost Ex-depreciation	(1,930.5)	(1,943.5)	-0.7%	(3,780.8)	(3,585.3)	5.5%
Depreciation	(593.7)	(522.1)	13.7%	(1,166.1)	(969.9)	20.2%
Cars Depreciation	(502.6)	(417.8)	20.3%	(990.4)	(785.9)	26.0%
Depreciation (Other)	(33.6)	(56.8)	-40.8%	(68.2)	(91.2)	-25.2%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(57.5)	(47.5)	21.1%	(107.5)	(92.8)	15.8%
Gross Profit	1,154.8	970.0	19.1%	2,300.3	1,902.1	20.9%
Gross Margin ¹	61.0%	60.3%	+0.7 p.p	61.0%	61.3%	-0.3 p.p
Gross Margin ²	31.4%	28.2%	+3.2 p.p	31.7%	29.5%	+1.9 p.p
General and Administrative Expenses	(369.4)	(342.7)	7.8%	(749.0)	(663.2)	12.9%
EBITDA	1,379.1	1,149.4	20.0%	2,717.5	2,208.8	23.0%
EBITDA Margin ¹	71.8%	69.9%	+1.9 p.p	71.1%	69.1%	+2.7 p.p
EBITDA Margin ²	37.5%	33.5%	+4.0 p.p	37.5%	34.2%	+3.3 p.p
EBIT	785.4	627.3	25.2%	1,551.3	1,238.9	25.2%
EBIT Margin ¹	41.5%	39.0%	+2.5 p.p	41.1%	39.9%	+1.6 p.p
EBIT Margin ²	21.3%	18.3%	+3.0 p.p	21.4%	19.2%	+2.2 p.p
Financial Result	(694.1)	(570.7)	21.6%	(1,349.3)	(1,066.5)	26.5%
Financial Expenses	(792.8)	(662.1)	19.7%	(1,538.0)	(1,251.1)	22.9%
Financial Income	98.7	91.4	8.0%	188.7	184.5	2.3%
EBT	91.3	72.9	25.2%	202.1	199.3	1.4%
EBT Margin ¹	4.8%	4.5%	+0.3 p.p	5.4%	6.4%	-1.6 p.p
EBT Margin ²	2.5%	2.1%	+0.4 p.p	2.8%	3.1%	-0.6 p.p
Net Income	67.6	42.5	59.1%	146.1	91.1	60.3%
Net Margin ¹	3.6%	2.6%	+1.0 p.p	3.9%	2.9%	+0.6 p.p
Net Margin ²	1.8%	1.2%	+0.6 p.p	2.0%	1.4%	+0.4 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação² Sobre Receita Líquida Total

Historical Balance Sheet

Balance Sheet - Proforma (R\$ Million)	2Q25	2Q24
Assets		
Cash and cash equivalents	1,002.9	674.8
Securities	2,436.2	3,010.2
Accounts receivable	2,175.5	1,684.0
Taxes recoverable	172.1	146.9
Prepaid Income Taxes and Social Contribution	333.3	208.5
Other receivables	307.3	283.7
Related parties	-	-
Dividends to be received	-	-
Available-for-sale assets (fleet renewal)	1,187.7	858.7
Total current assets	7,615.1	6,866.8
Other receivables	2.6	-
Taxes recoverable	280.2	185.9
Income Taxes recoverable	-	-
Deferred tax credits	0.3	605.7
Related parties	-	-
Judicial deposits	20.7	18.5
Other receivables	27.6	34.7
Derivative financial instruments	-	467.9
Accounts receivable	10.7	0.0
Total Noncurrent Receivables	339.5	1,312.7
Investments	-	0.6
Property and equipment	21,464.9	19,168.4
Intangible assets	353.5	335.7
Total non-current assets	22,160.5	20,817.4
Total assets	29,775.6	27,684.2

Balance Sheet - Proforma (R\$ Million)	2Q25	2Q24
Liabilities and equity		
Borrowings and financing	1,166.5	771.9
Debentures	1,970.3	339.8
Confirming Operations – automakers	27.2	24.9
Trade payables	4,481.6	3,642.0
Labor obligations	111.8	120.1
Tax obligations	119.7	71.1
Income Tax and Social Contribution payable	1.2	1.2
Dividends and interest on capital payable	-	-
Company acquisition payables	4.9	13.0
Accounts payable and prepayments	305.3	370.8
Lease payable	68.3	52.4
Lease for right use	174.1	171.9
Assignment of credit rights	1,052.6	1,432.3
Derivative financial instruments	339.1	187.6
Consortia quotas	16.4	-
Total current liabilities	9,838.9	7,199.1
Borrowings and financing	6,115.2	7,033.1
Debentures	9,492.6	9,232.6
Derivative financial instruments	238.8	172.0
Tax obligations	0.6	1.0
Provision for judicial and administrative litigation	17.3	13.0
Accounts payable and prepayments	16.4	4.4
Assignment of credit rights	527.7	320.2
Lease payable	-	-
Lease for right use	500.6	325.9
Acquisitions of Payable Companies	21.6	18.4
Deferred tax credits	356.9	861.5
Total non-current liabilities	17,287.7	17,982.0
Share capital	2,590.8	2,590.8
Capital reserve	61.6	61.6
Shares held in treasury	(124.7)	(50.8)
Profit reserve	655.9	432.8
Other comprehensive income	(534.7)	(531.2)
Total Equity	2,649.0	2,503.2
Total liabilities and equity	29,775.6	27,684.2

Leverage Reconciliation

Net Debt Reconciliation (R\$ million)	2Q25
Gross Debt	19,197.2
(+) Loans, borrowing, debentures, leases, confirming operations with automakers	18,840.1
(+) Derivative financial instruments	577.9
(+) Hedge financial instruments - Explanatory note to the DFs - 4.4 (b) Net total of SWAP*	(220.8)
(-) Cash and equivalents and securities, marketable securities and financial investments	3,441.6
NET DEBT	15,755.5

*Consider the information in section 4.3 Financial risk management / (b) Market risk / (iv) Derivative instruments for hedging market risks

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2Q25
EBITDA	5,209.3
(+) Expected credit losses ("impairment") of trade receivables	106.2
(+) Cost of damaged and casualty vehicles written off, net of the respective amount recovered through sale	139.9
(+) EBITDA LTM Acquired Companies	-
(+) Impairment on Taxes	(40.1)
EBITDA to calculate covenants	5,415.3

Net Financial Expense Reconciliation (R\$ million)	2Q25
(+) Total Interest and Expenses	2,116.2
(+) Interest and expenses on debenture funding	1,476.7
(+) Interest and expenses on loans and financing	639.5
(+) Drawn Risk Interest – Automakers	3.0
(+) Monetary Variation	407.9
(+) Exchange rate variation on loans	(118.7)
(+) Result from derivative transactions	526.6
(-) Revenue from monetary variation on financial applications	(20.0)
(-) Financial applications	(321.1)
Net Financial Expense to calculate covenants	2,186.0