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

movida
aluguel de carros

2T25

Divulgação de Resultados

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Disclaimer

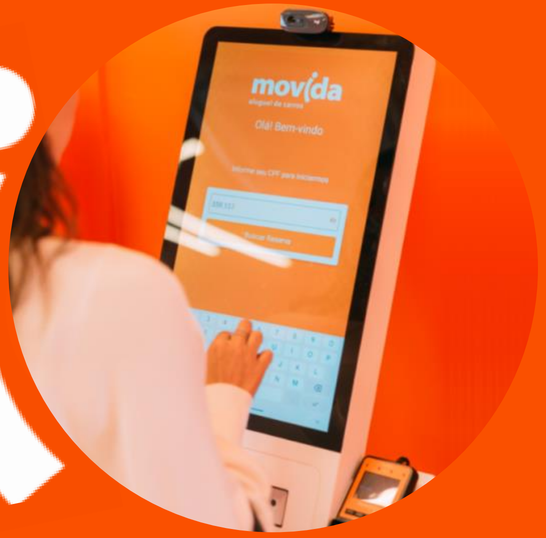
Este material foi preparado pela MOVIDA e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da MOVIDA e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa. Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Informações Trimestrais.

Reconhecimento e referência no atendimento a clientes no setor de locação de carros no Brasil

Reconhecimento do alto padrão de atendimento, pelos clientes como nova **referência no mercado**

- **Prêmio NPS – Opinion Box** (maior pesquisa de NPS do Brasil – Prêmio NPS Benchmarking)
- **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**

- **Totem de autoatendimento** (inovação no setor)
- 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**

- **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**

Consistência das entregas com qualidade garante continuidade dos avanços estruturais que geram valor fidelizando e conquistando novos clientes

Variações 2T25 vs 2T24

1 — RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA NO PREÇO DO RAC

Ticket médio[1] **cresce 15%** no 2T25 e alcança **R$154** *(vs R$135)*

2 — PATAMAR SUPERIOR NA PRECIFICAÇÃO DE GTF

Novos contratos com *yield* médio de **3,5%** a.m. no 2T25 *(vs 3,2% a.m.)*

3 — ALOCAÇÃO DE CAPITAL EM GTF TRAZ MAIOR PREVISIBILIDADE NOS RESULTADOS

GTF atinge **60%** do imobilizado bruto no 2T25

4 — MELHORA NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Mg EBITDA **68,7%** no **RAC[1]** e **76,1%** no **GTF** no 2T25 *(vs 64,7% no RAC[1] e 76,0% no GTF)*

5 — CONTINUIDADE DA BOA PERFORMANCE DE SEMINOVOS

25.917 carros vendidos no 2T25 com margem EBITDA estável em **1,1%**

[1]Considera apenas operação no Brasil

Melhoria contínua na performance operacional e financeira levam à transformação dos indicadores de rentabilidade

Variações 2T25 vs 2T24

Receita Líquida

Consolidada

R$ 3,679 bi

Locação — Recorde!

R$ 1,893 bi — +18%

EBITDA

Consolidado — Recorde!

R$ 1,379 bi

Locação — Recorde!

R$ 1,359 bi — +21%

EBIT

Consolidado — Recorde!

R$ 785 mm

Locação — Recorde!

R$ 784 mm — +22%

Frota

Total (final de período)

262 mil

Operacional (média)

222 mil — +4%

Lucro Líquido

R$ 68 mm

+59%

ROIC LTM

12,7%

Melhor ROIC dos últimos 2 anos!

+1,0 p.p

Crescimento de todos os indicadores de resultados (Receita Líquida +18% | EBITDA +21% | Lucro Líquido +59%) superior ao da frota (+4%)

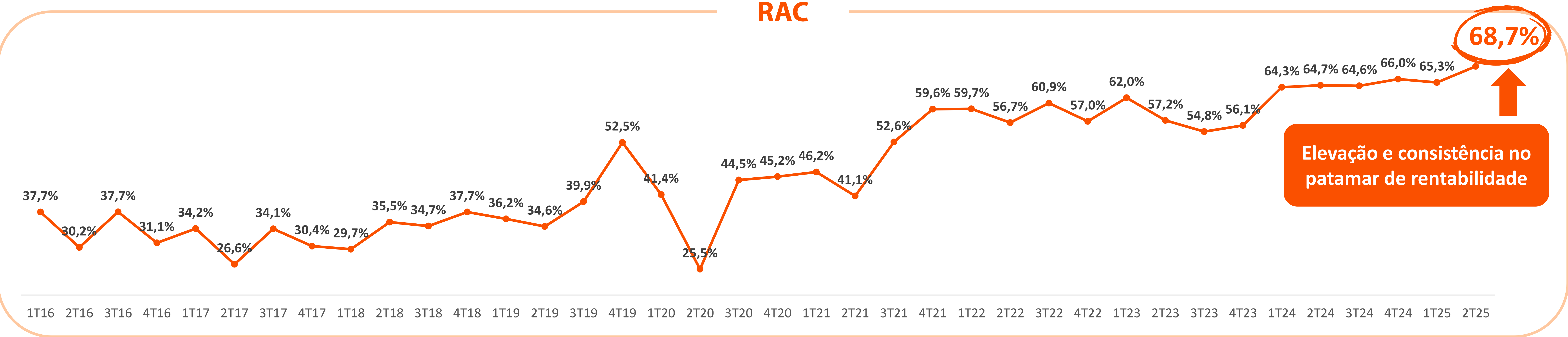
Margens EBITDA em patamares superiores de rentabilidade

Avanços consistentes na utilização do capital investido e na redução de custos e despesas

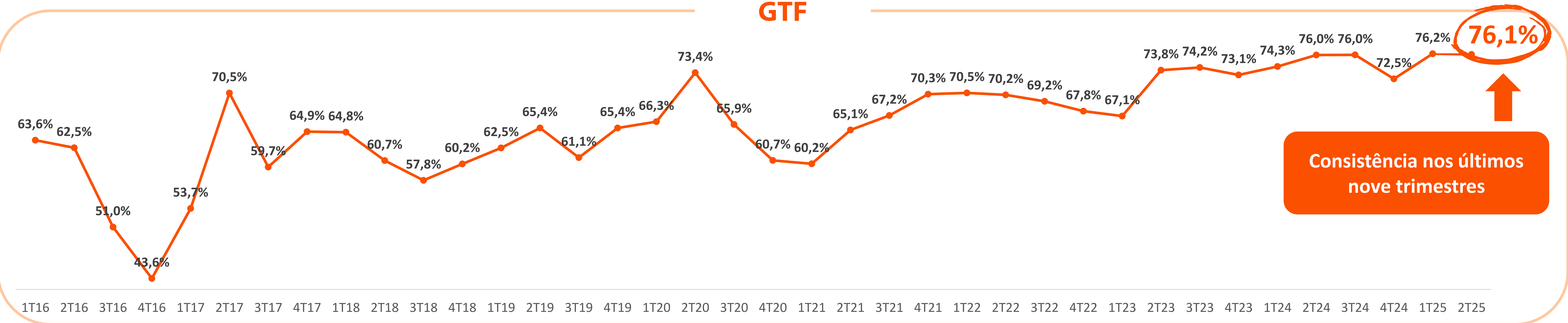
Evolução da margem EBITDA

Recorde!

RAC



GTF



OBS: Considera apenas operação no Brasil

Assertividade no mix de compra de carros combinado com a maturidade da escala, estrutura de lojas, sistemas e pessoas resultam na estabilização da depreciação

Depreciação anualizada por frota média operacional[1] (R$ mil)

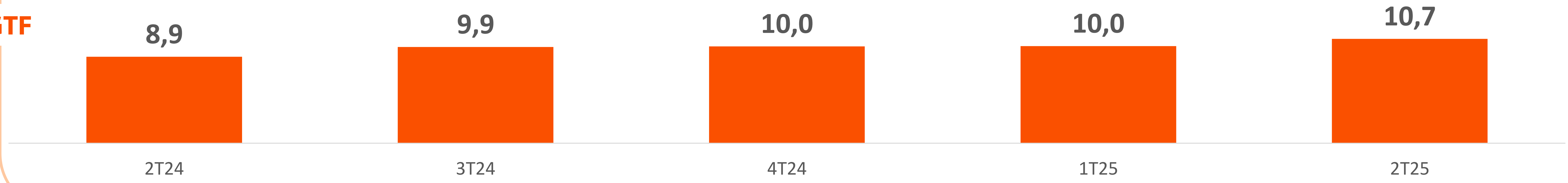
Estabilização da taxa de depreciação entre **8% e 9% a.a.**

RAC

Depreciação anualizada por frota média operacional[1] (R$ mil)

Estabilização da taxa de depreciação entre **9% e 10% a.a.**

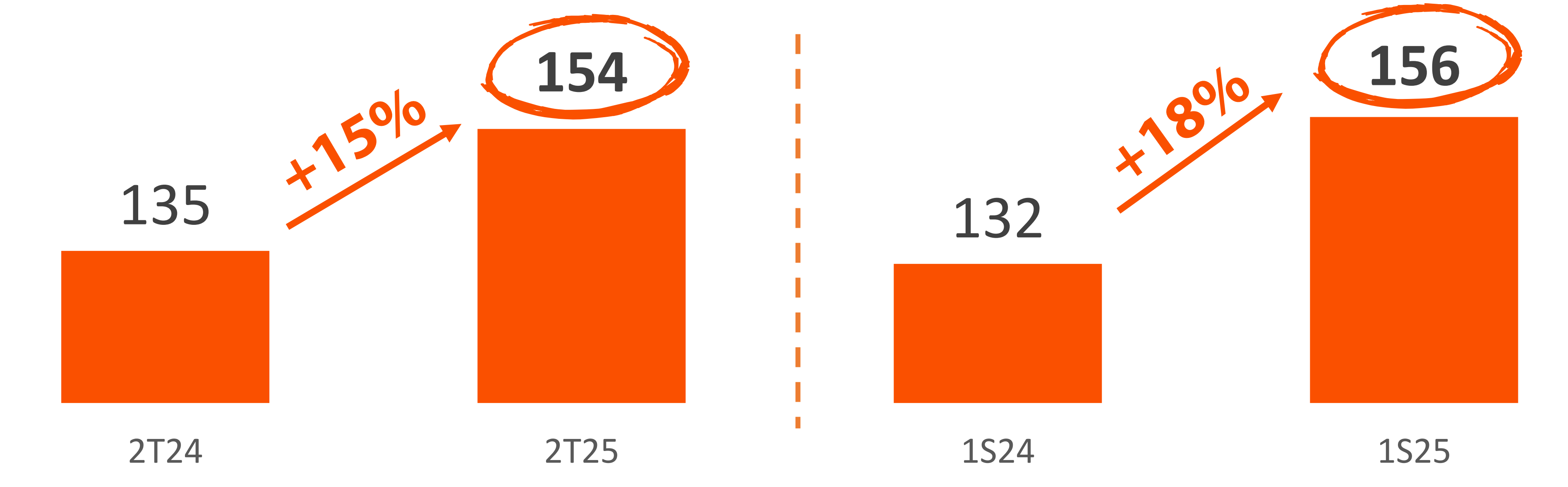
GTF



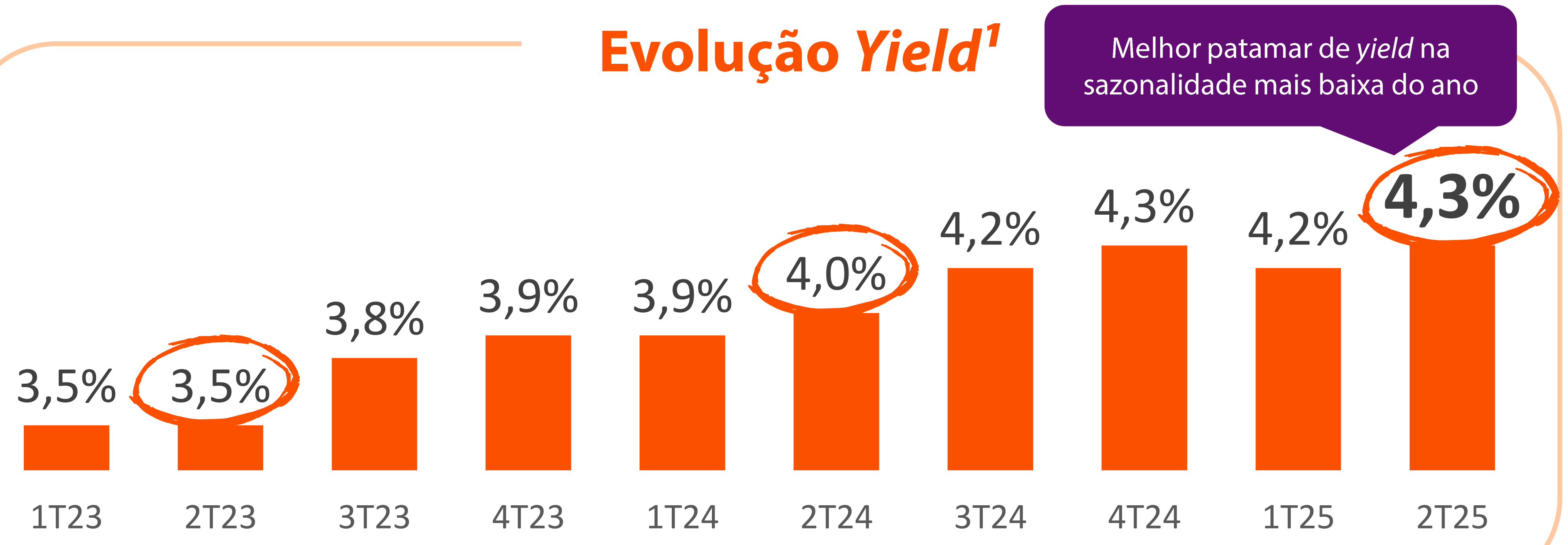
[1]Depreciação por frota operacional = depreciação frota no trimestre * 4 / frota média operacional.

RAC: estratégia baseada na melhoria da qualidade do serviço com recomposição do preço e melhora no mix de venda entre eventual e mensal impulsiona o ticket médio e a rentabilidade do negócio

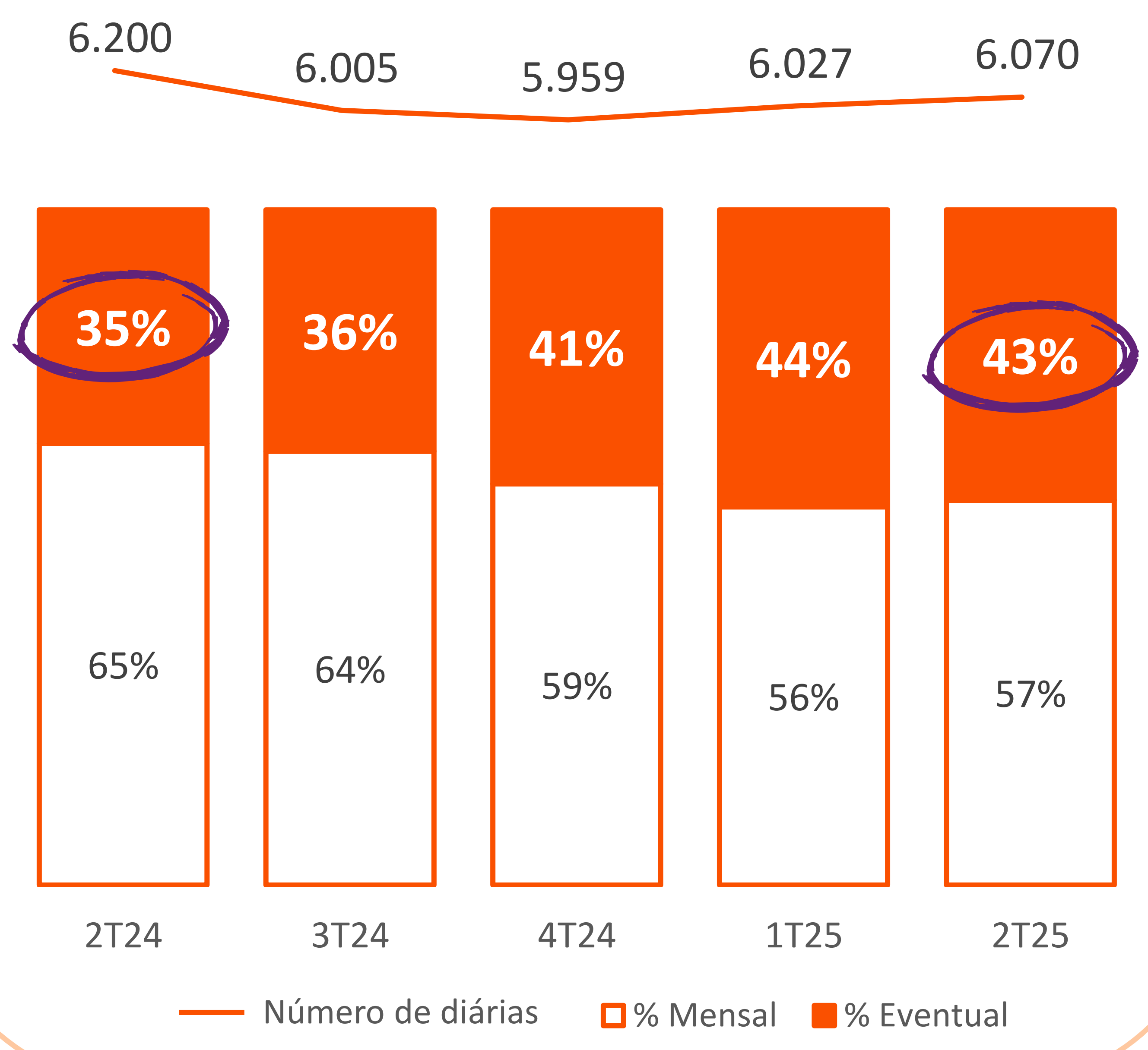
Tarifa RAC (R$)



Evolução *Yield*[1]



Volume de diárias (milhares) e Participação de diárias Eventual e Mensal (%)

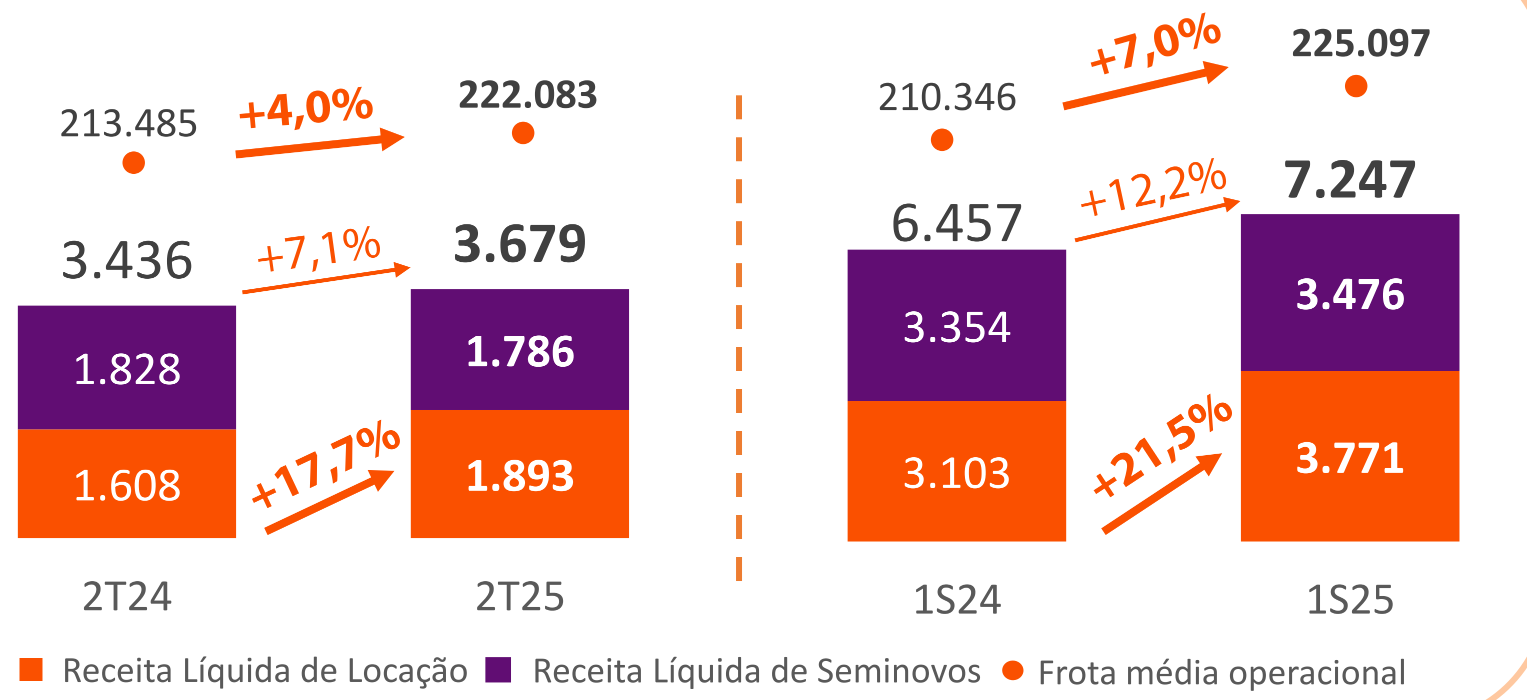


OBS: Considera somente operação Brasil. [1]*Yield* calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

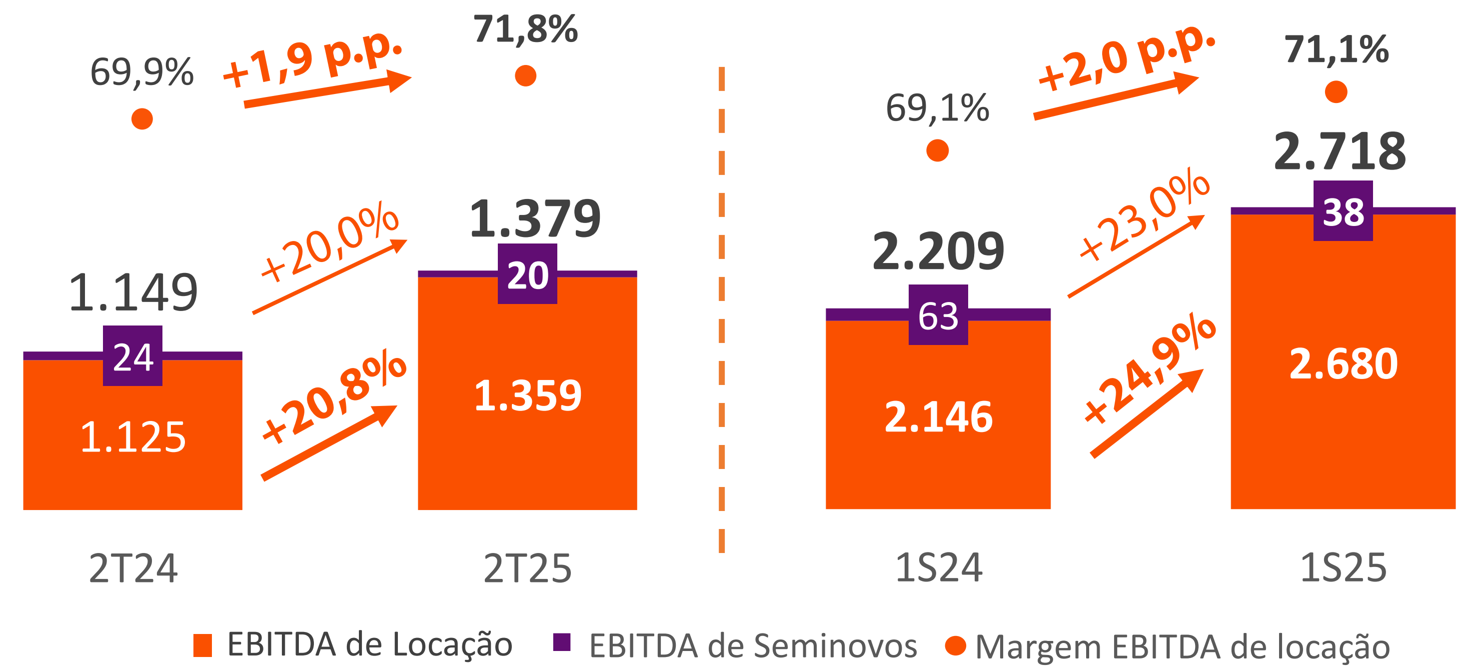
Lucro líquido de R$68 mm no 2T25, crescimento de 59%

Evolução significativa de eficiência operacional e lucratividade

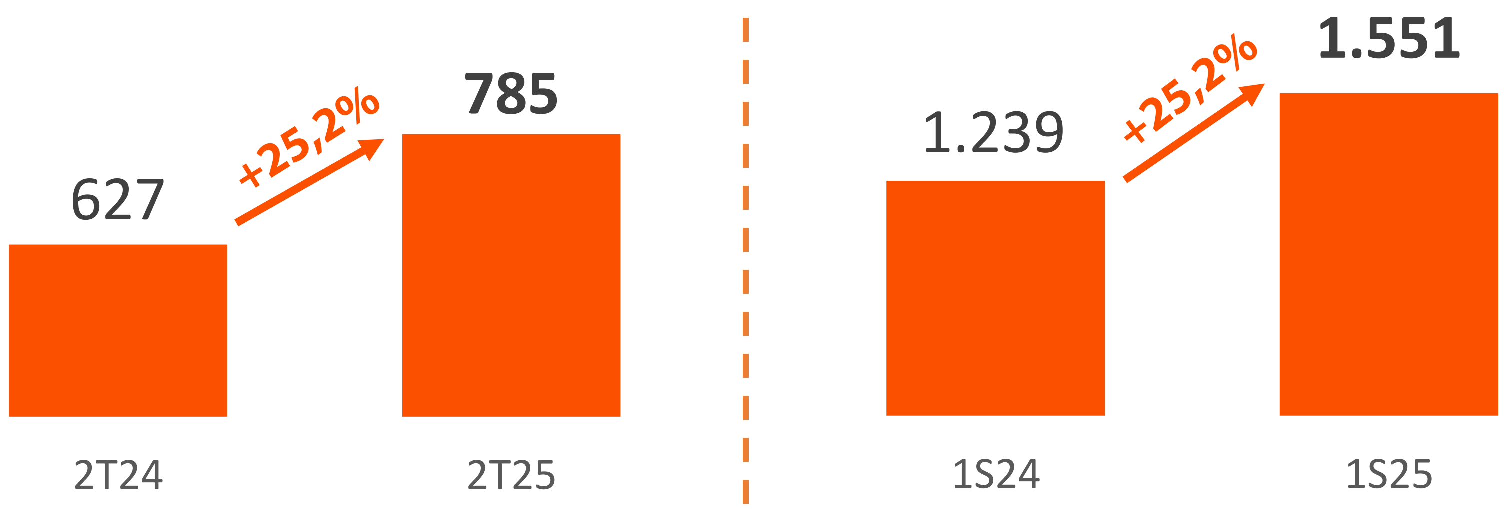
Receita Líquida (R$ milhões)



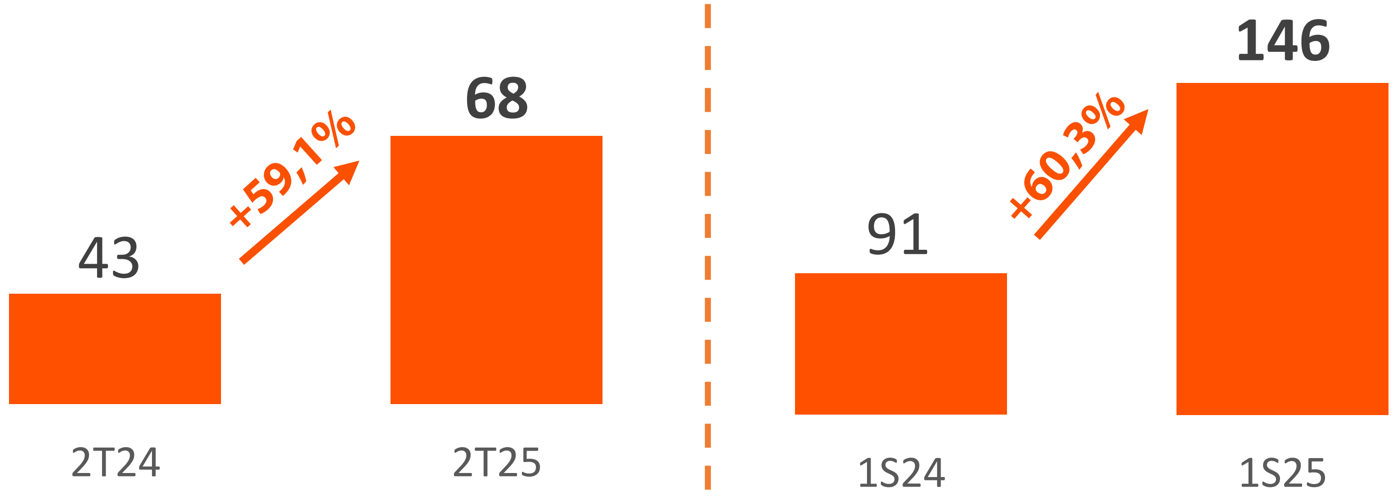
EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R$ milhões)

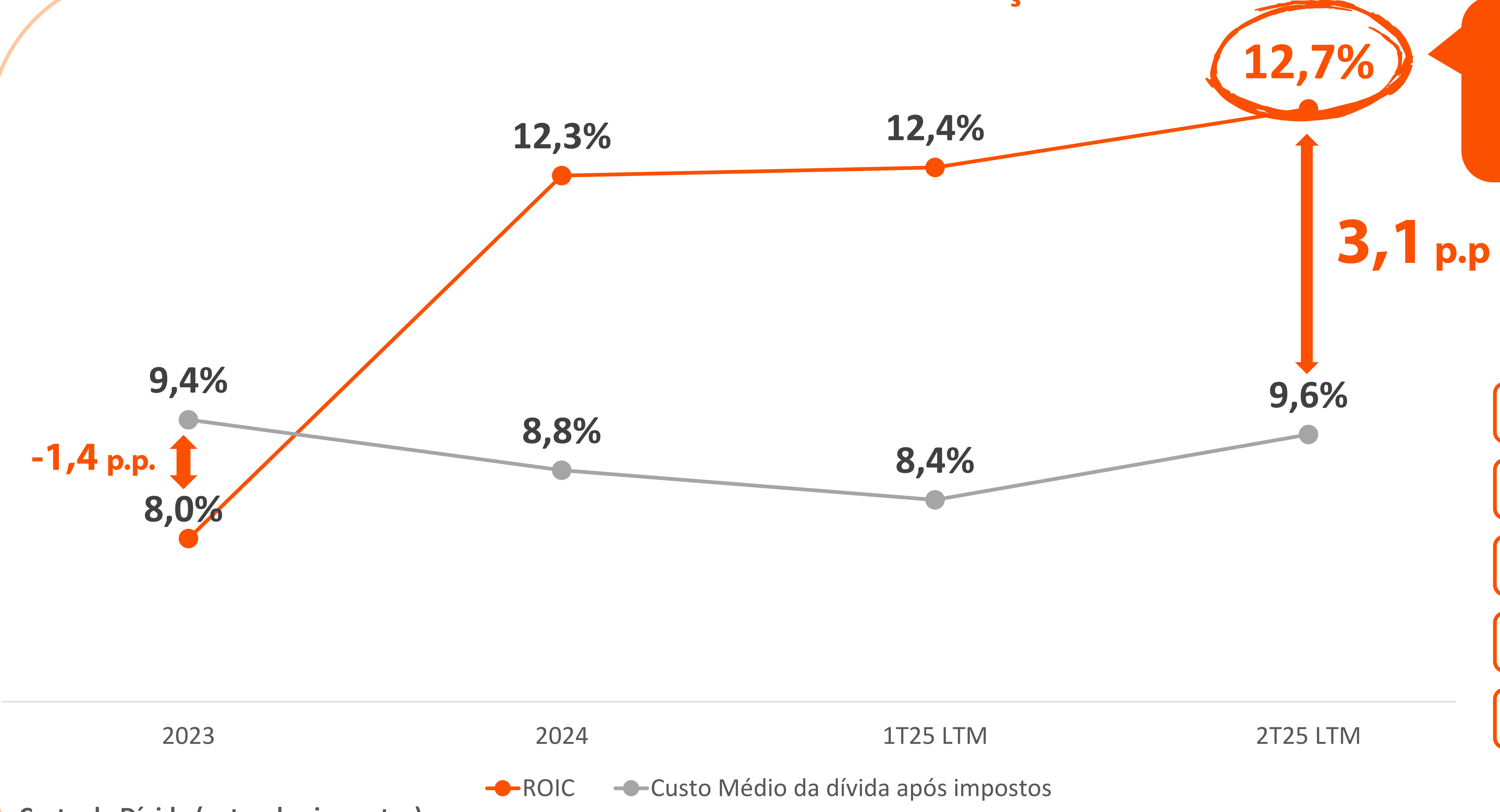


Lucro Líquido (R$ milhões)



ROIC em expansão de 12,7% no 2T25 com spread de 3,1 p.p., melhor retorno nos últimos dois anos

Evolução do ROIC



ROIC em expansão

Custo da Dívida (antes dos impostos)

2023	2024	1T25 LTM	2T25 LTM
CDI + 2,2% a.a.	CDI + 2,1% a.a.	CDI + 2,1% a.a.	CDI + 2,0% a.a.

Melhorias em:

1) Recomposição de **preços de RAC**

2) **Yields** crescentes em **GTF**

3) Estabilidade e **produtividade** em **Seminovos**

4) Disciplina na **alocação de capital**

5) Gestão das dívidas para **redução de spreads**

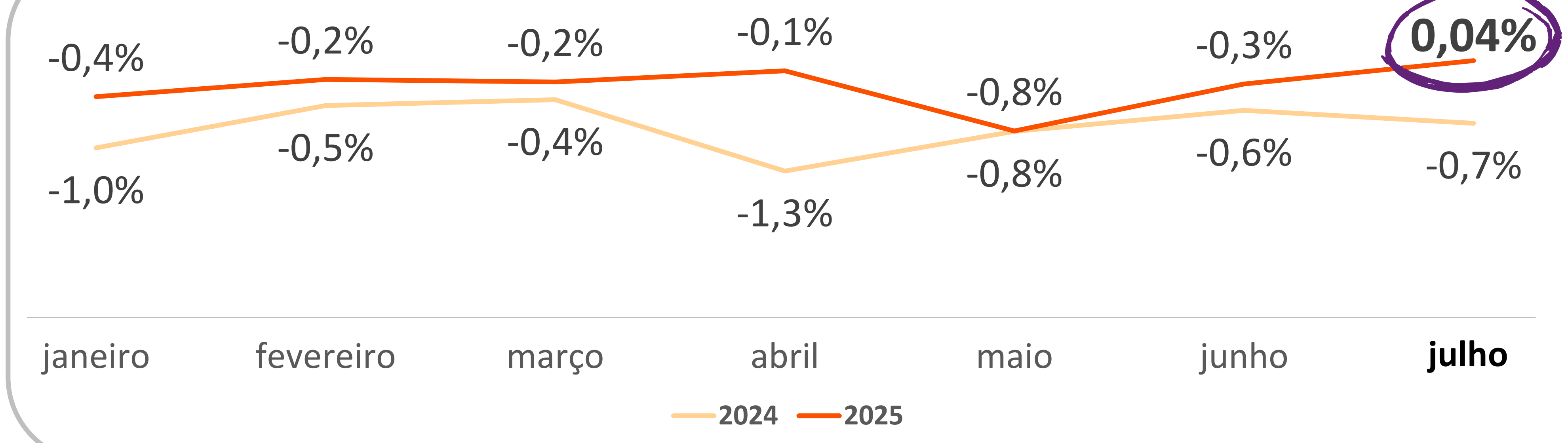
OBS: Cálculos de ROIC e do custo da dívida são líquidos de imposto de renda.
Desconsidera efeitos não recorrentes de *impairment* em 2023, usando alíquota de IR 34%. Desconsidera efeito não recorrente do impacto da catástrofe climática no Rio Grande do Sul no 2T24 e 3T24.
Cálculo do ROIC considera alíquotas efetivas de IR acumuladas dos períodos e custo médio da dívida dos últimos 12 meses.

Prévia de Seminovos Julho de 2025 (não auditado)

Amadurecimento da escala com eficiência operacional em todas as etapas do ciclo do ativo resulta na estabilidade da operação de Seminovos

	1º semestre 2025 (média mensal)	Julho 2025 (prévia não auditada)
Faturamento	R$ 579mm	R$ 572mm
SG&A	5,5%	5,6%
Mg. EBITDA	1,1%	1,0%

Variação mensal FIPE – Estoque de Seminovos Movida



Média mensal

2025: -0,3%

2024: -0,8%

Posicionamento diferenciado

- **Menos de 27%** do imobilizado refere-se à carros que tiveram redução do **IPI (3,27%)**
- O preço do carro novo é de **15% a 20% superior** para o mesmo carro da Movida disponível para venda, **reduzindo o potencial impacto do IPI** do carro novo no carro seminovo
- **Estrutura de lojas instalada,** com presença nacional e equipe capacitada **(sem necessidade de novas lojas)**

OBS: Números prévios não auditados.

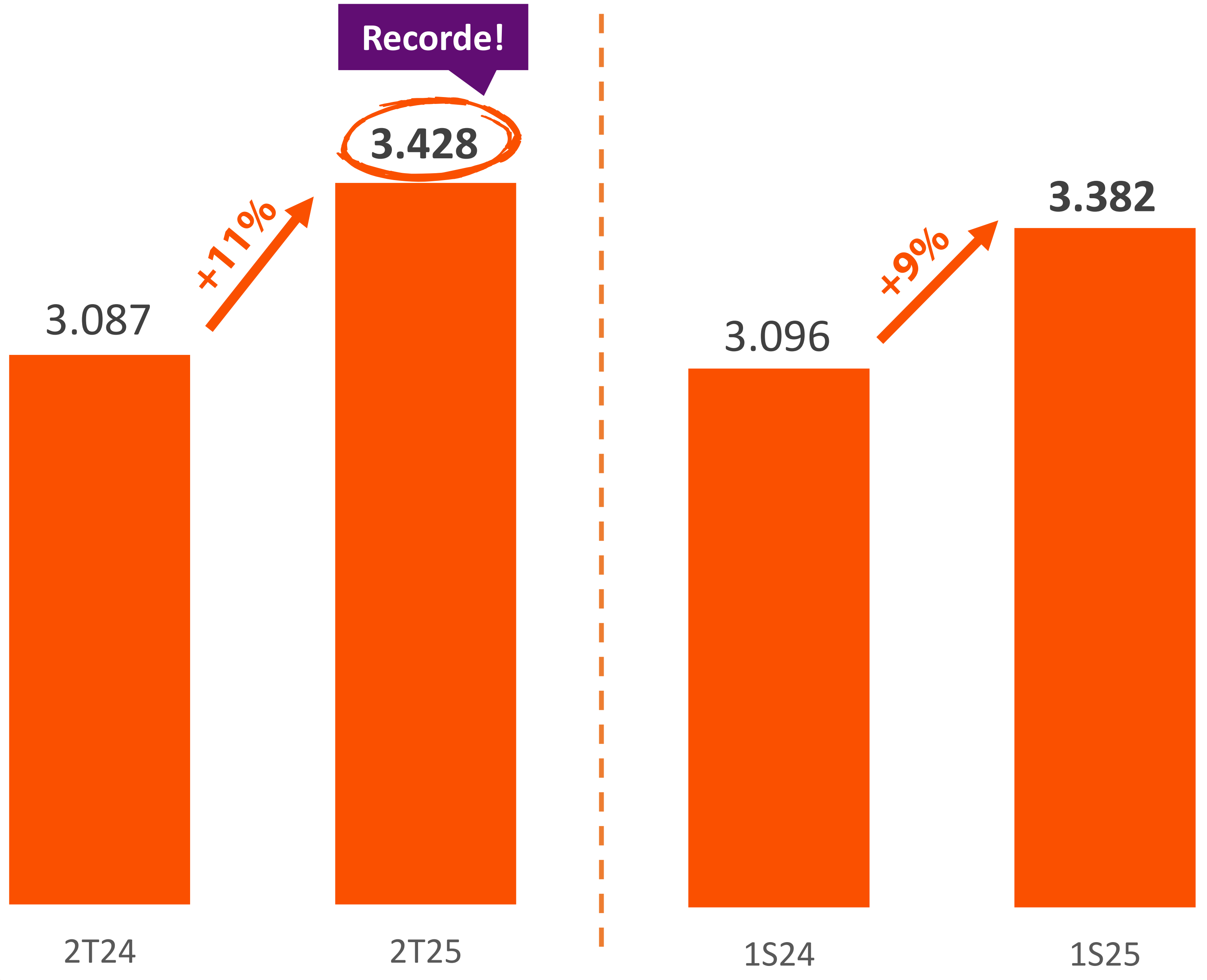
movida
aluguel de carros

Rent-A-Car

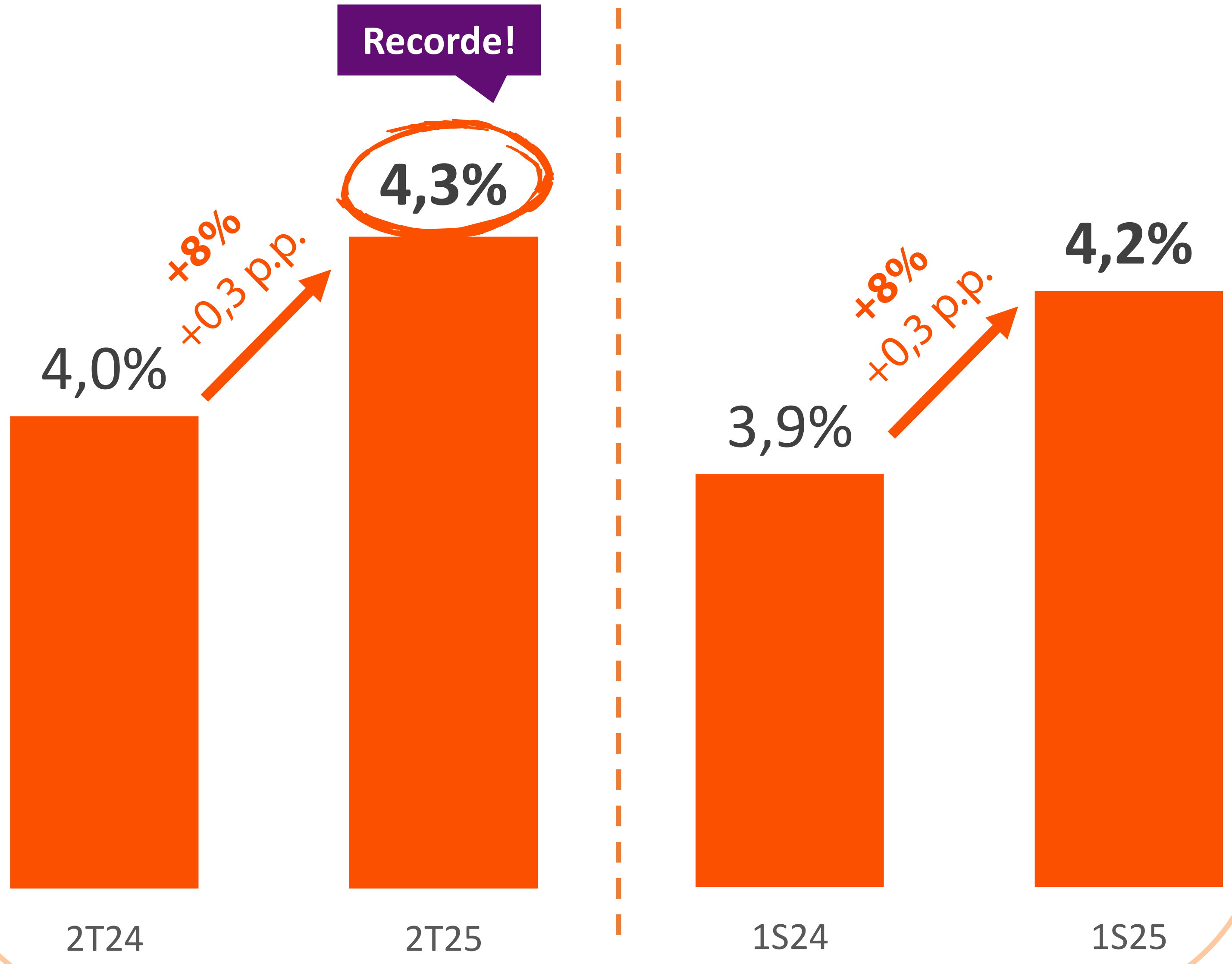
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RAC: a alocação estratégica entre os segmentos (eventual e mensal) e recomposição dos preços das diárias impulsionam crescimento do *yield*

Receita por Carro (R$)



Yield Mensal[1] (%)



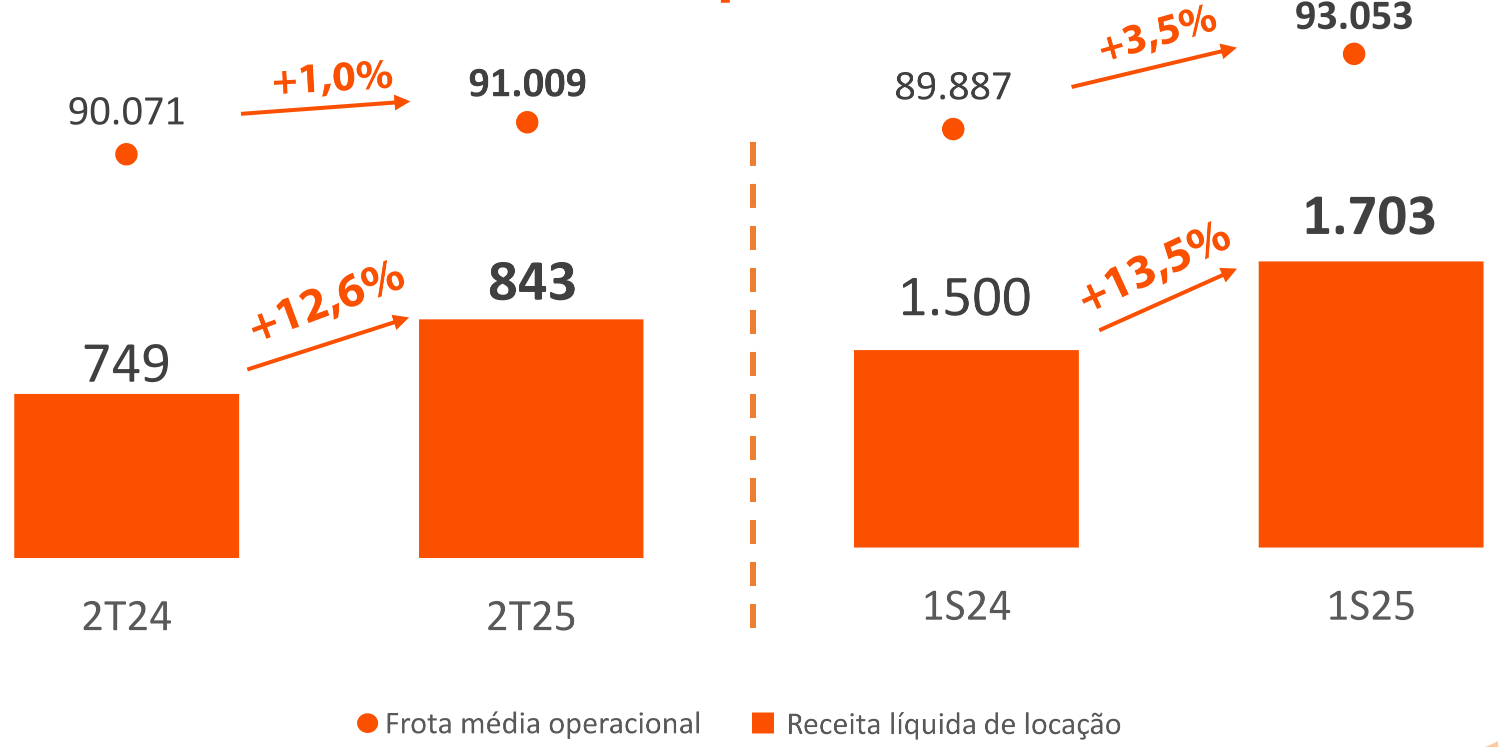
A estratégia de precificação, combinada ao ajuste contínuo do mix da frota, contribuem com a manutenção da trajetória sólida de *yield*, e traz avanços na receita por carro.

OBS: Considera somente operação Brasil.

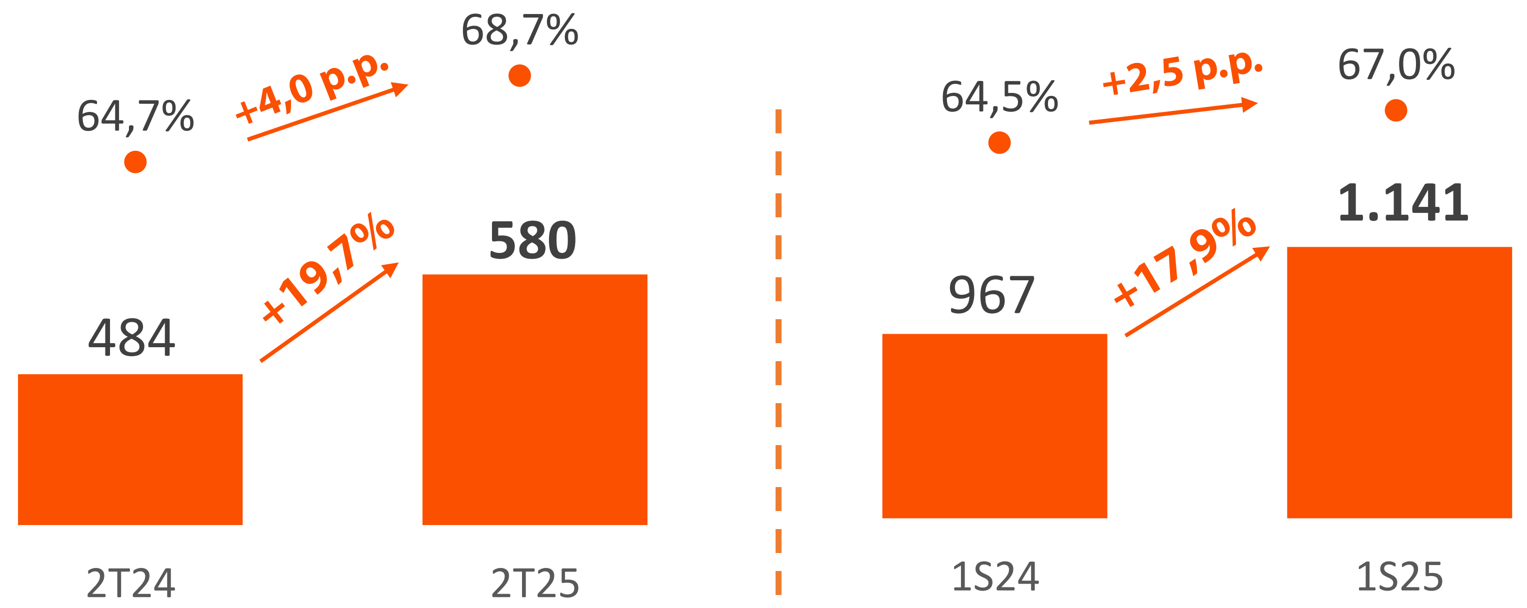
[1]*Yield* calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

RAC: crescimento da receita e EBITDA acima do aumento da frota resulta em mais rentabilidade

Receita Líquida (R$ milhões)

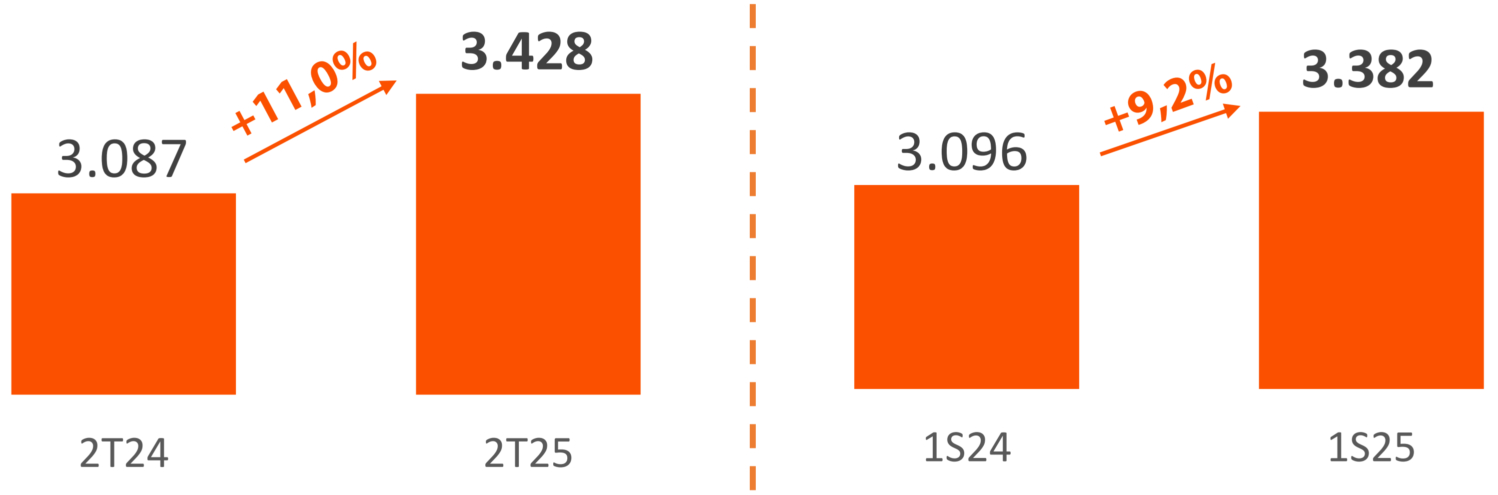


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



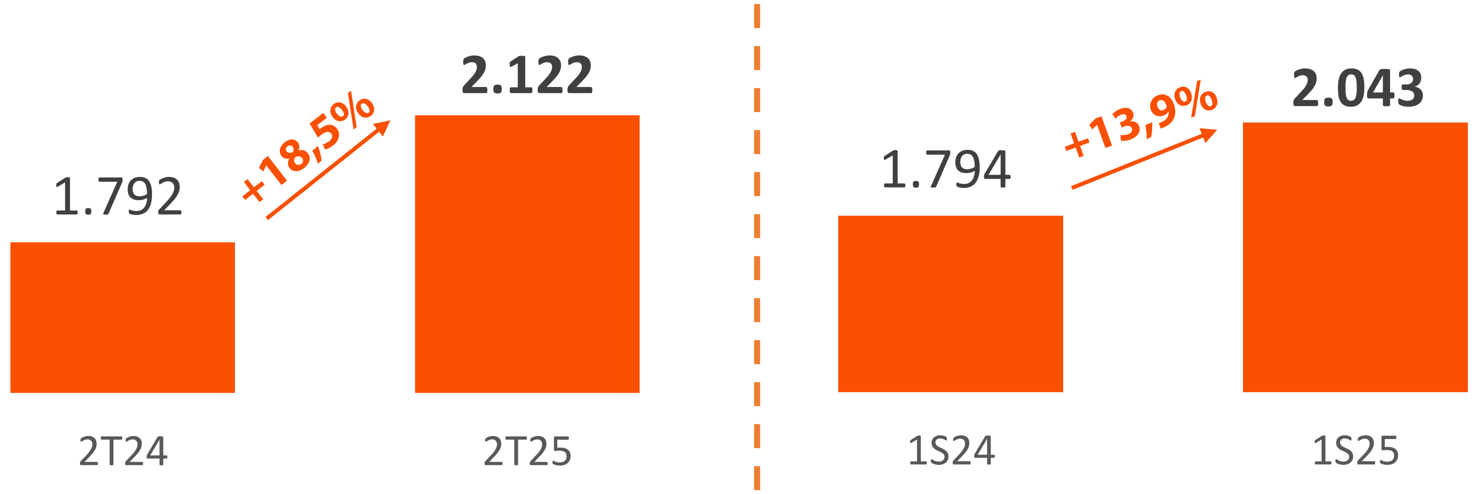
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)

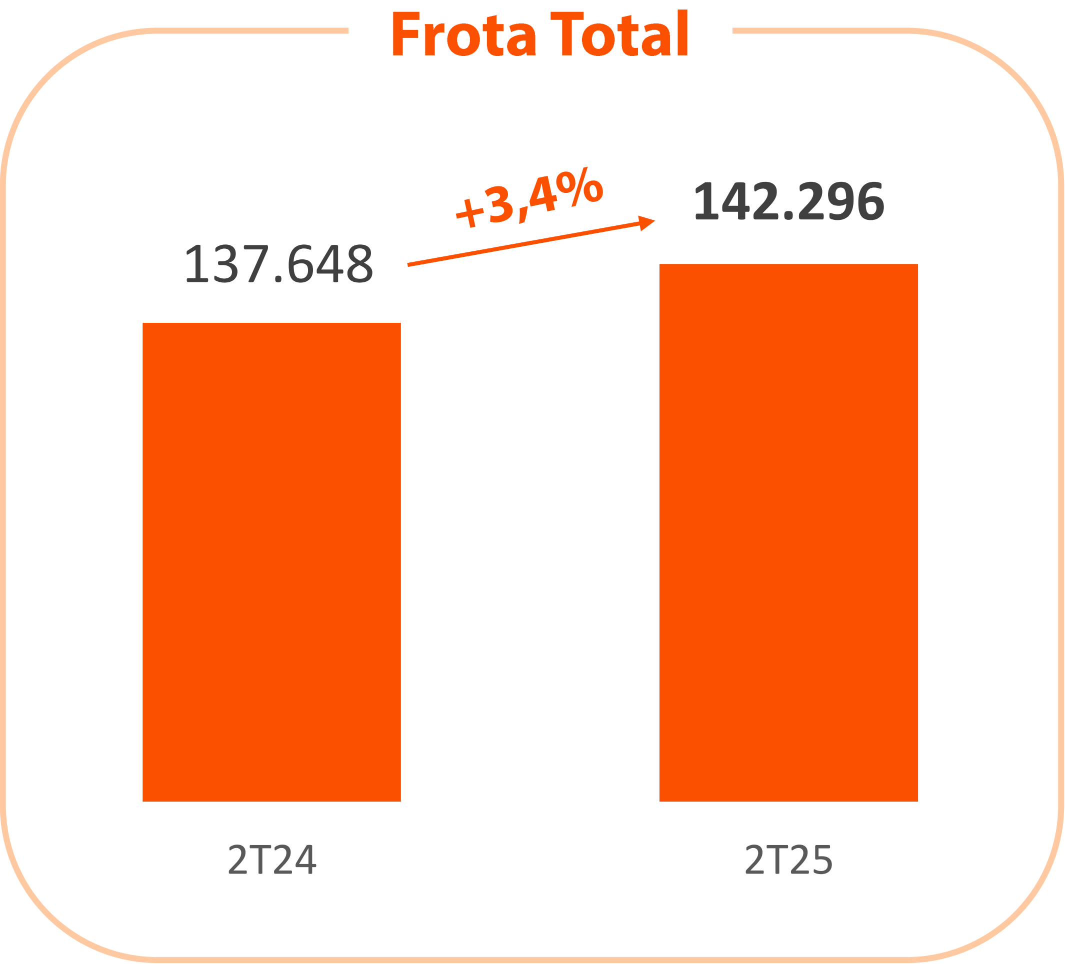


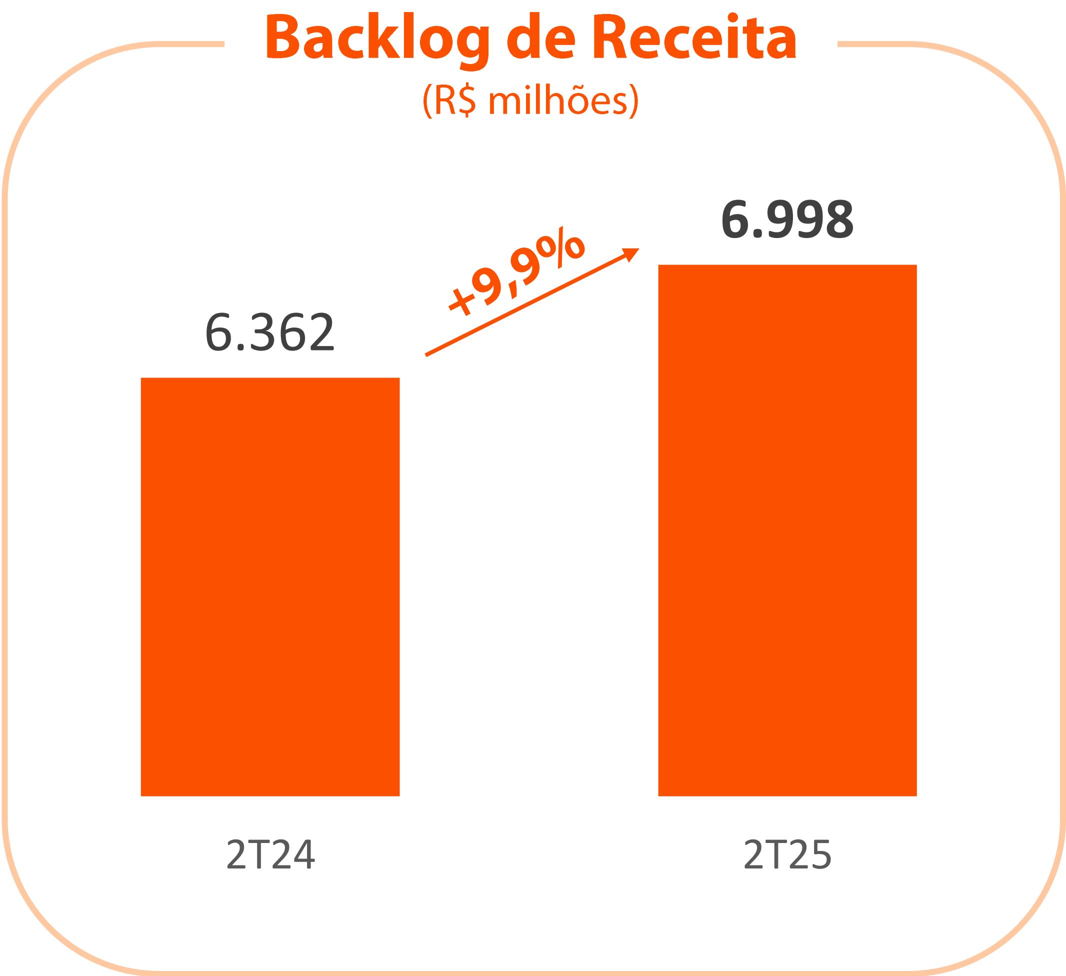
OBS: Considera somente operação Brasil

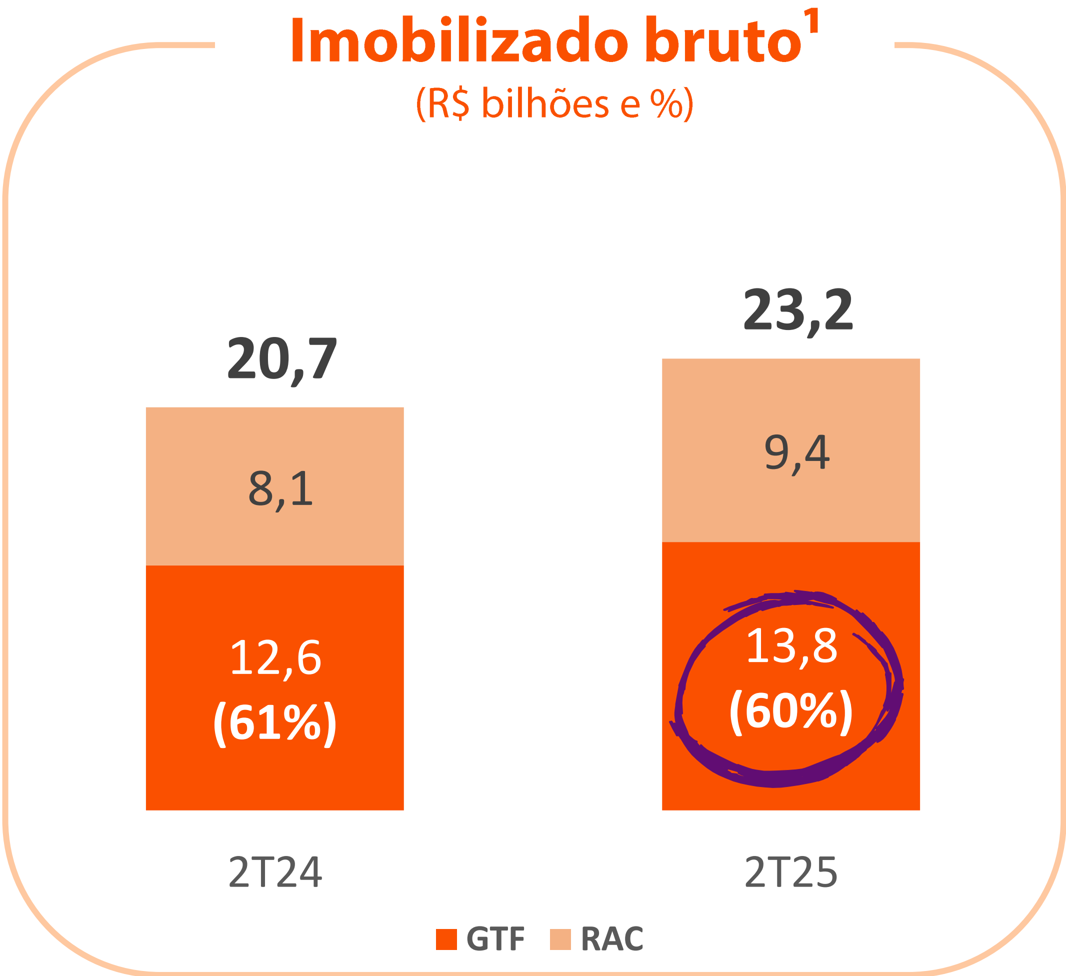
movida
aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas

GTF: a consistência na participação dos contratos de longo prazo reforça a previsibilidade dos resultados consolidados futuros



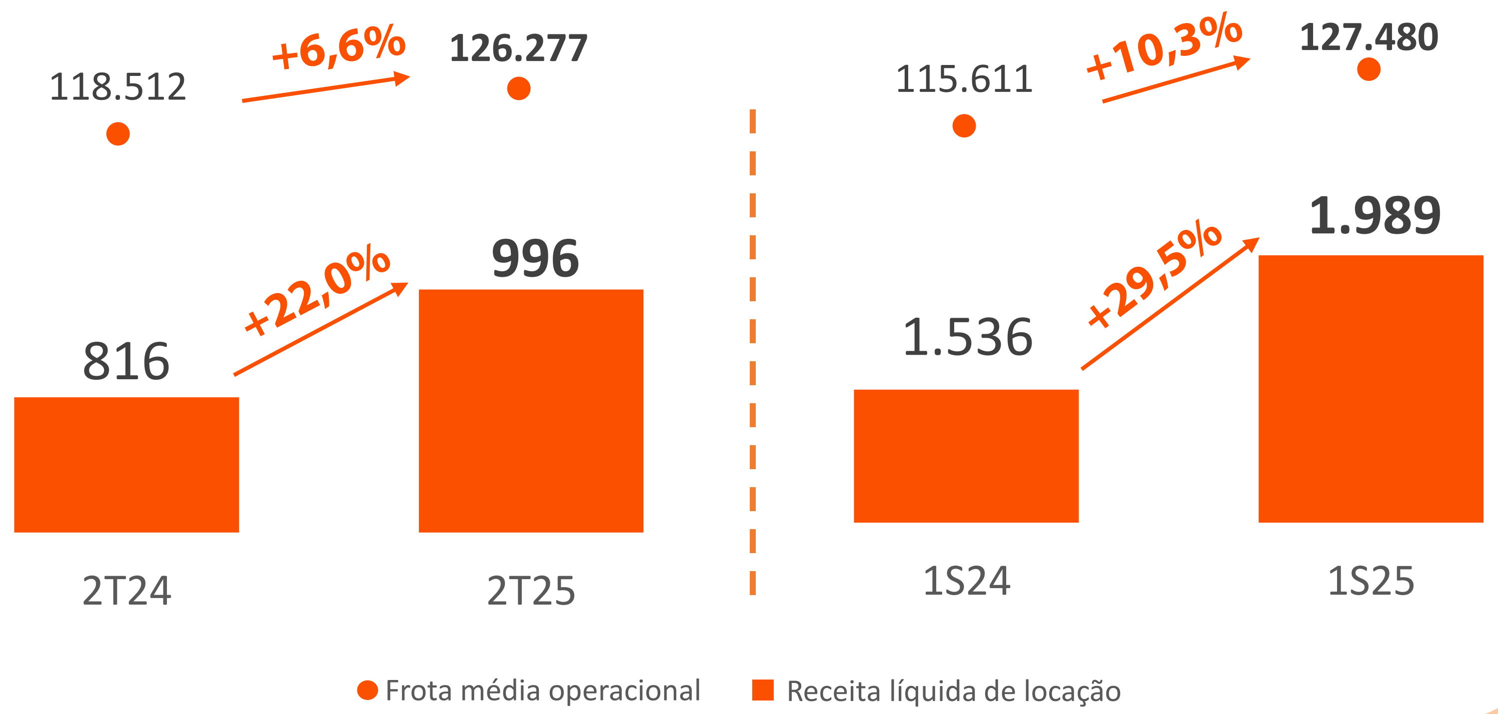




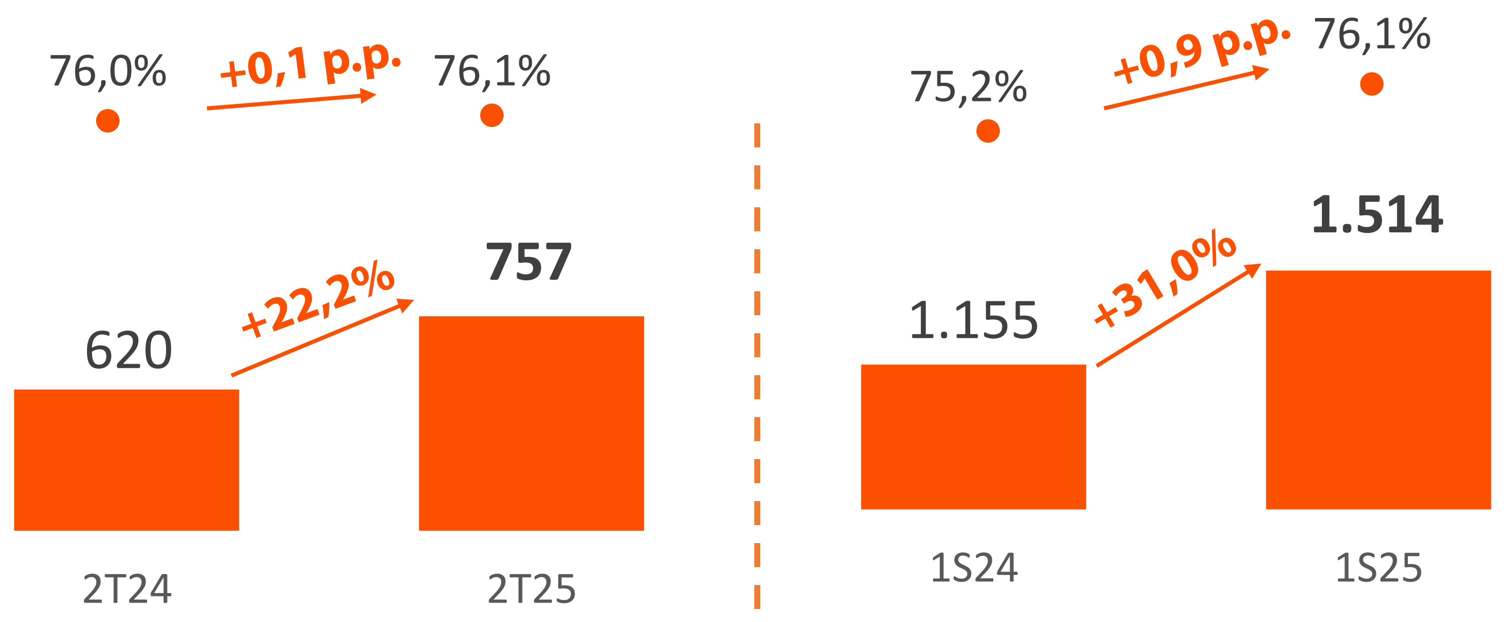
[1] Considera estoque de Seminovos e não considera operação de Portugal.

GTF: aceleração na receita com manutenção de forte margem EBITDA

Receita Líquida (R$ milhões)

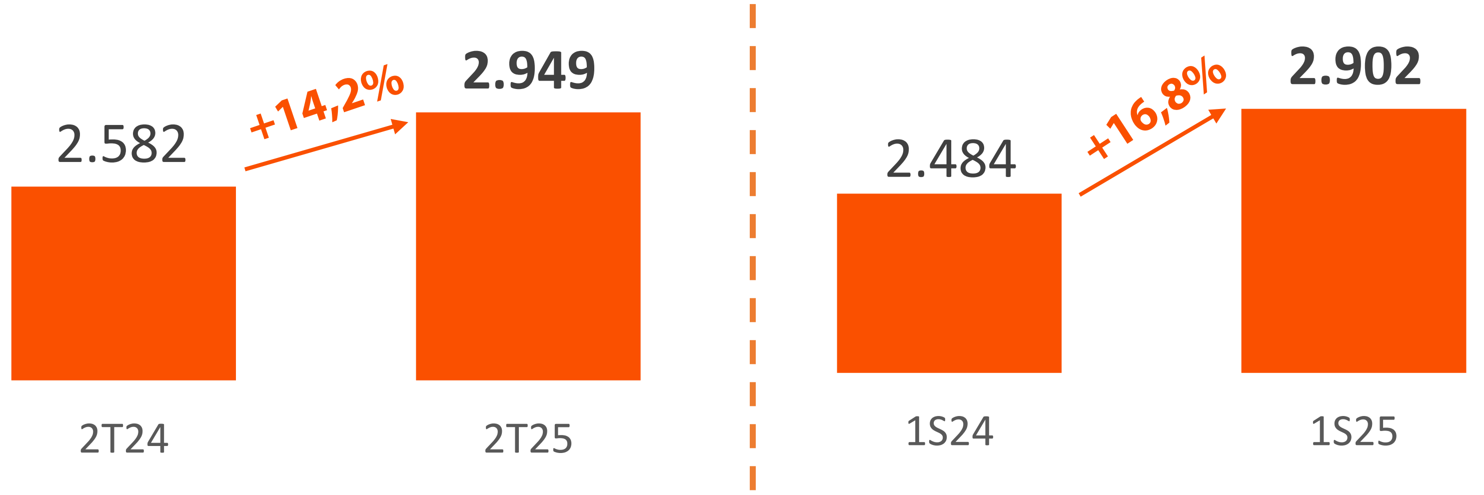


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



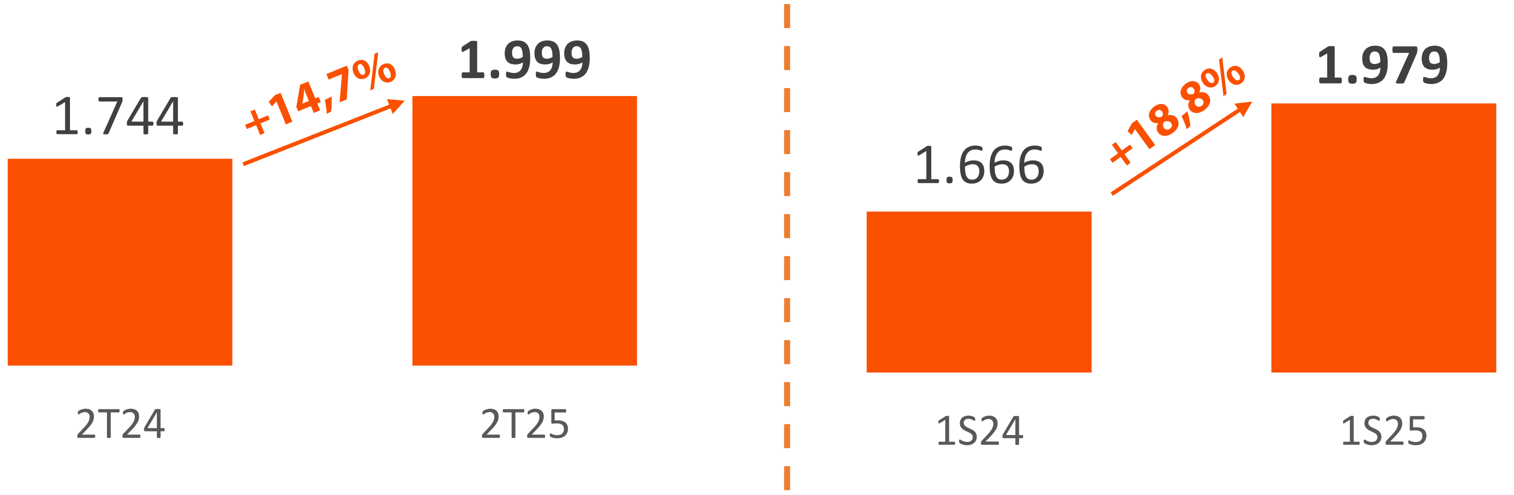
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)



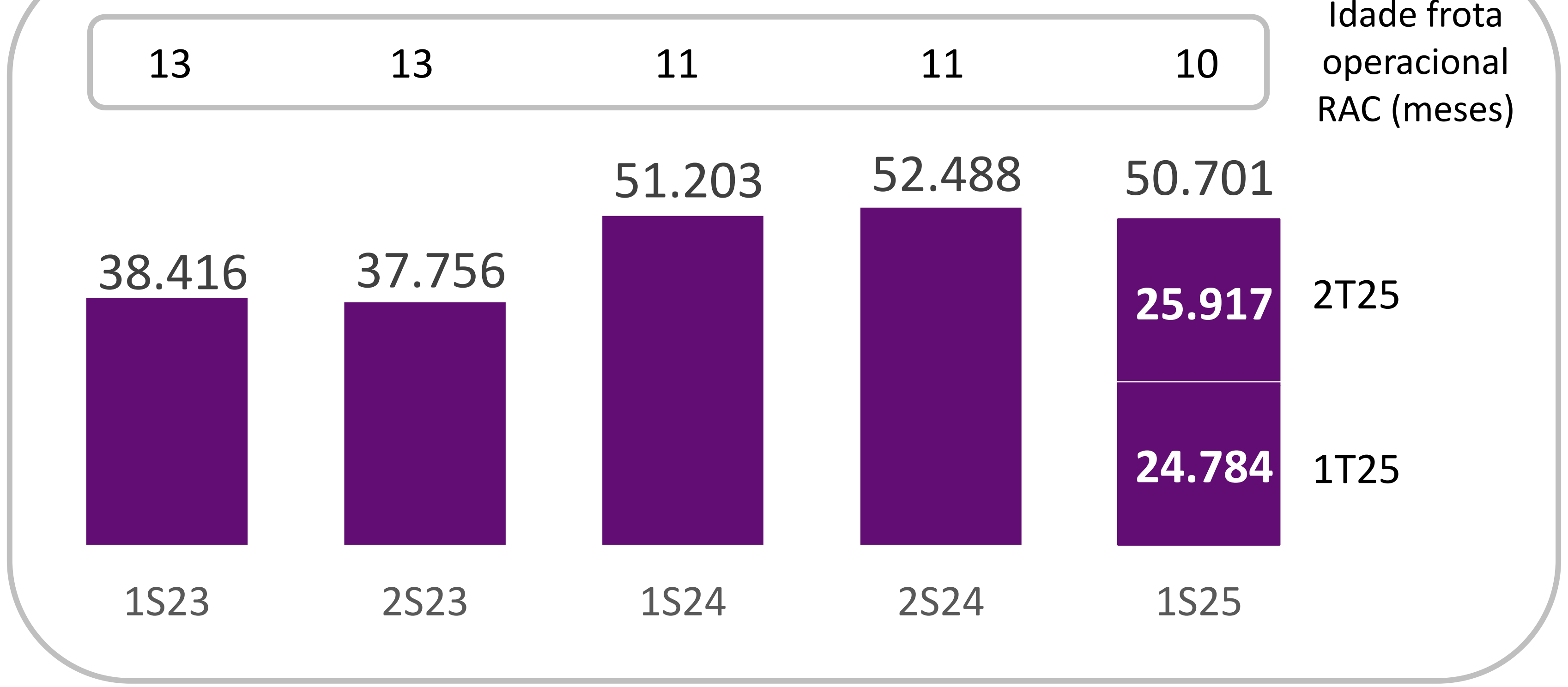
seminovos movida

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

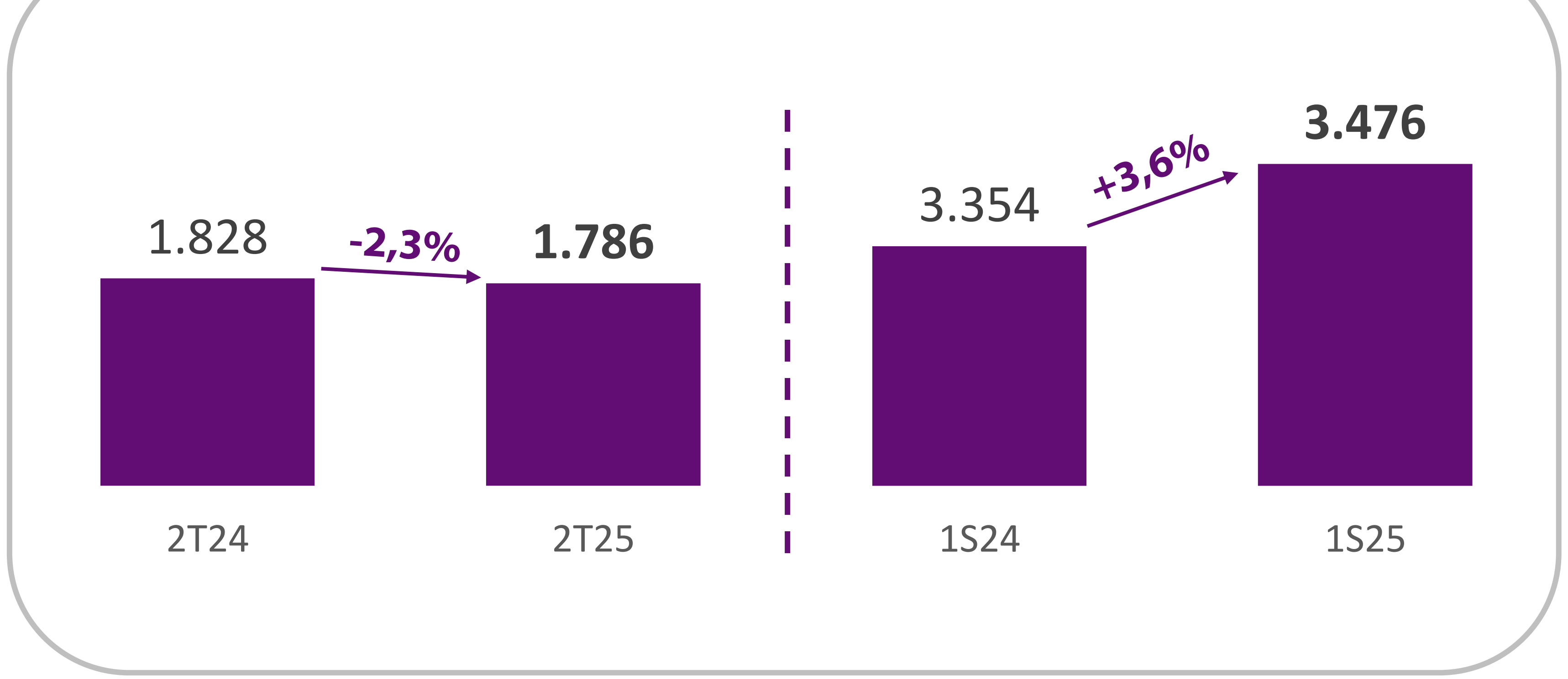
Seminovos: planejamento de compra e de desmobilização combinado com estrutura de vendas resultam em mais eficiência operacional

movida

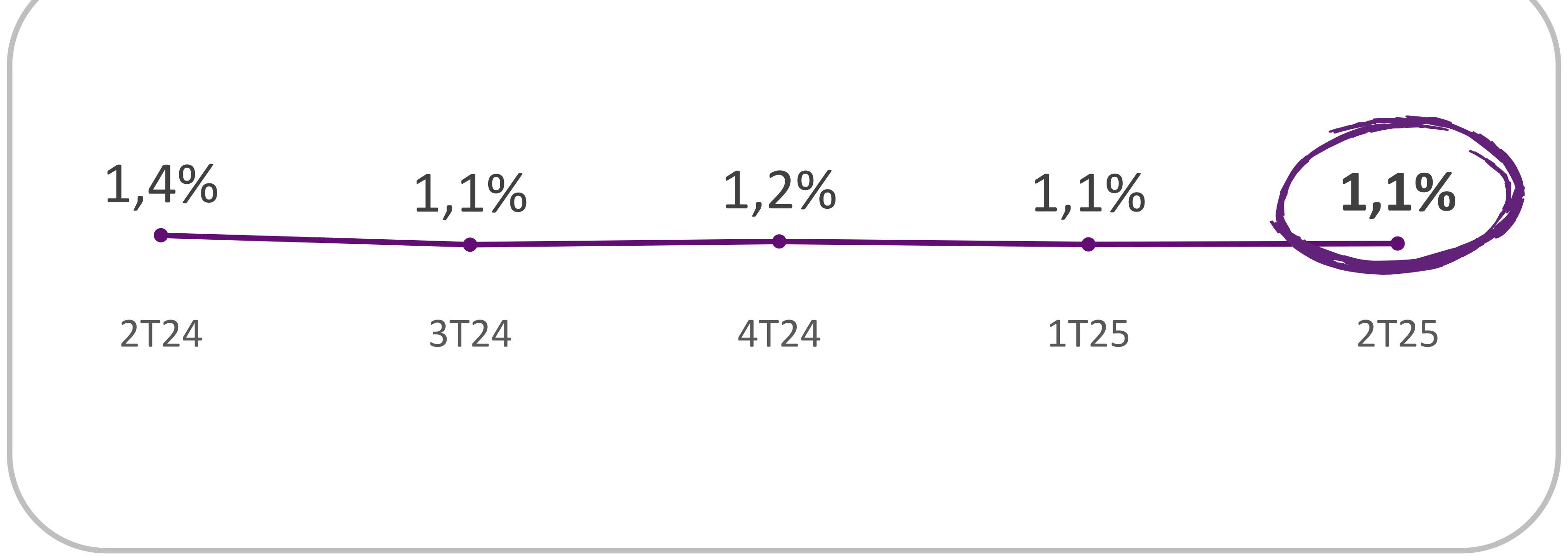
Carros Vendidos



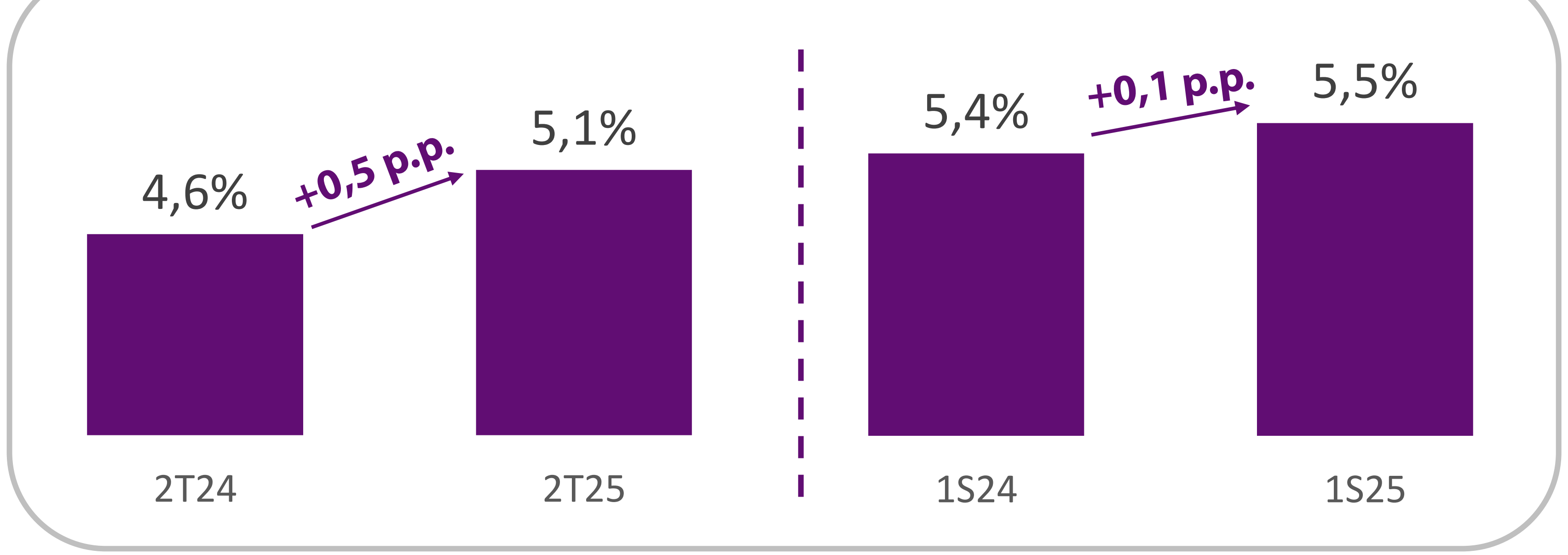
Receita Líquida (R$ milhões)



Margem EBITDA (%)



SG&A (%)



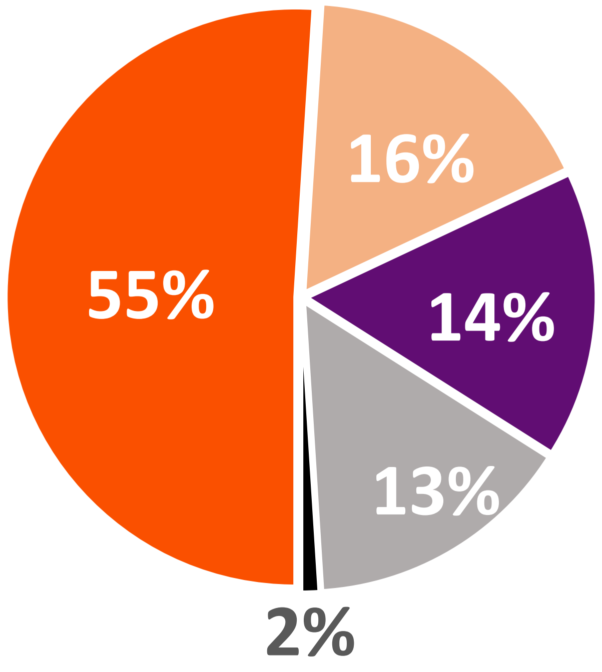
Continuidade do padrão do volume de vendas dos últimos 18 garante manutenção da idade média da frota em níveis adequados e previsibilidade da operação

Seminovos: execução do planejamento estratégico resultou na melhora do mix de carros e na evolução da eficiência operacional

Perfil do estoque
(percentual no estoque por categoria)

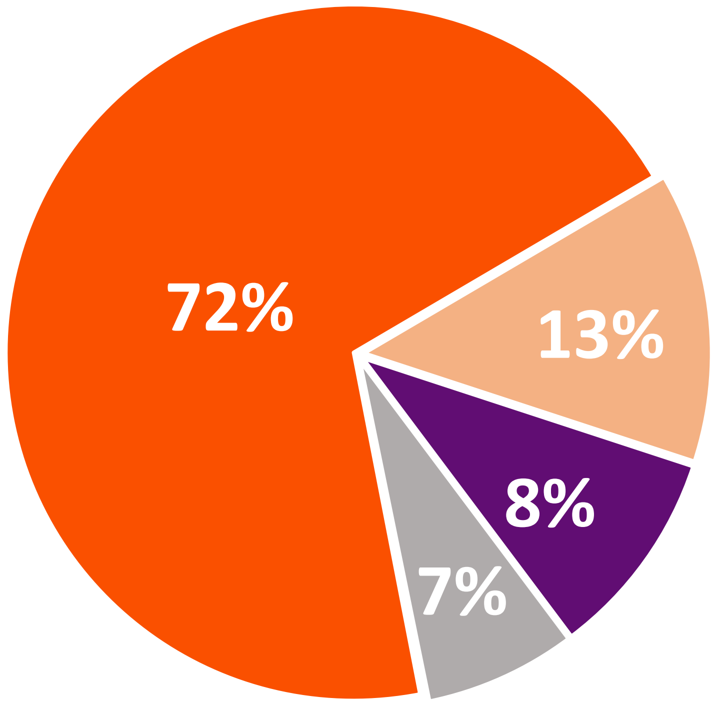
2T24

Preço médio de venda (FIPE)
R$75,9 mil



2T25

Preço médio de venda (FIPE)
R$76,2 mil



HATCH | SUV | SEDAN | PICK-UP e VAN | ELÉTRICO*

Posicionamento diferenciado

Escala e mix: Diversificação de marcas e modelos de maior liquidez, menor idade e quilometragem, e utilização/ manutenção adequada do veículo

Estrutura de lojas instalada: Presença nacional com equipe capacitada (sem necessidade de novas lojas)

Canais de vendas: Mix equilibrado entre varejo e atacado e potencial de continuidade de avanços

Comunicação e marketing: Otimização do investimento em marketing com melhor aderência ao varejo

OBS: O mix dos carros acima considera somente os carros em estoque. * A Companhia possui 31 carros elétricos no estoque e 38 carros elétricos na frota operacional da companhia.

movida

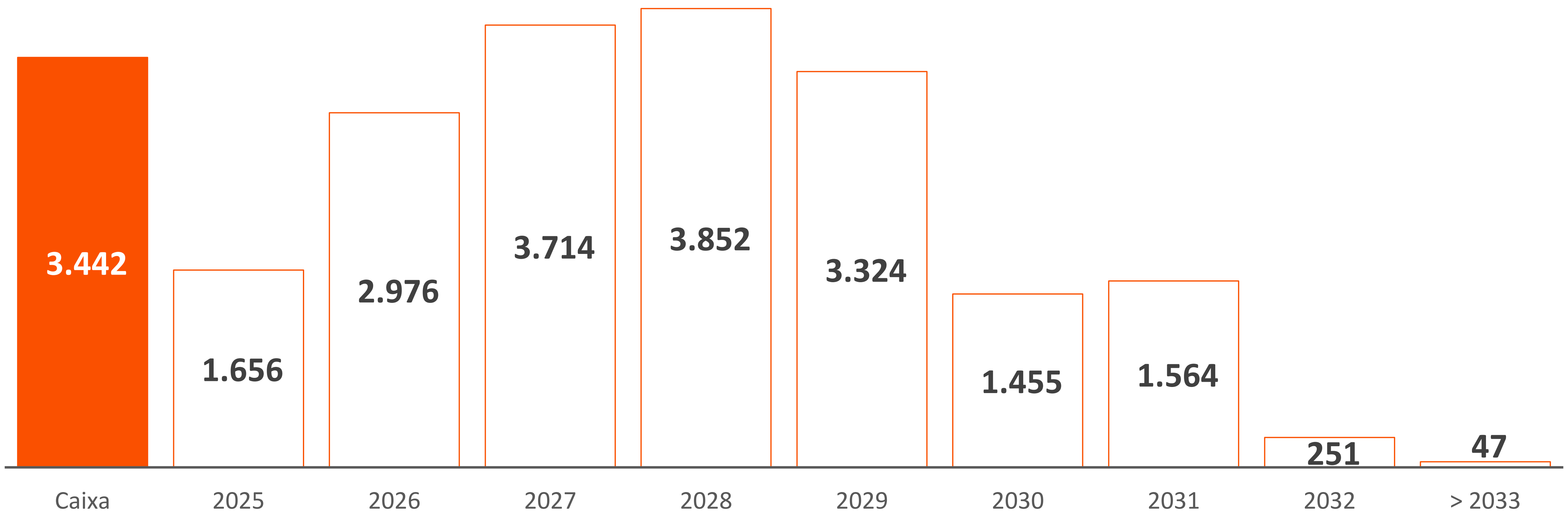
aluguel de carros

Balanço e Estrutura de Capital

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

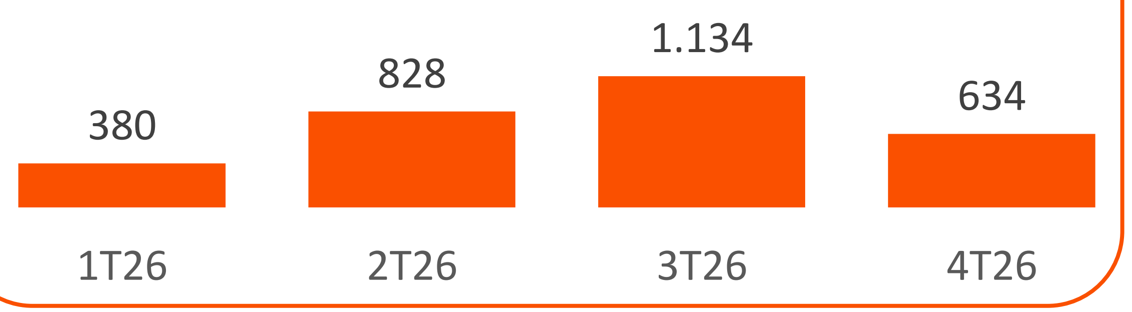
Estrutura de capital sólida, alongamento de prazos e acesso diversificado a *funding*, reforçam a qualidade da gestão financeira e do balanço

Cronograma de vencimento de dívidas



Vencimentos 2025

Vencimentos 2026



Cronograma **sem concentrações relevantes** até o final de 2026

Dívida bruta
R$ 19,2 bi

Dívida líquida
R$ 15,8 bi

Prazo médio da dívida líquida
3,4 anos

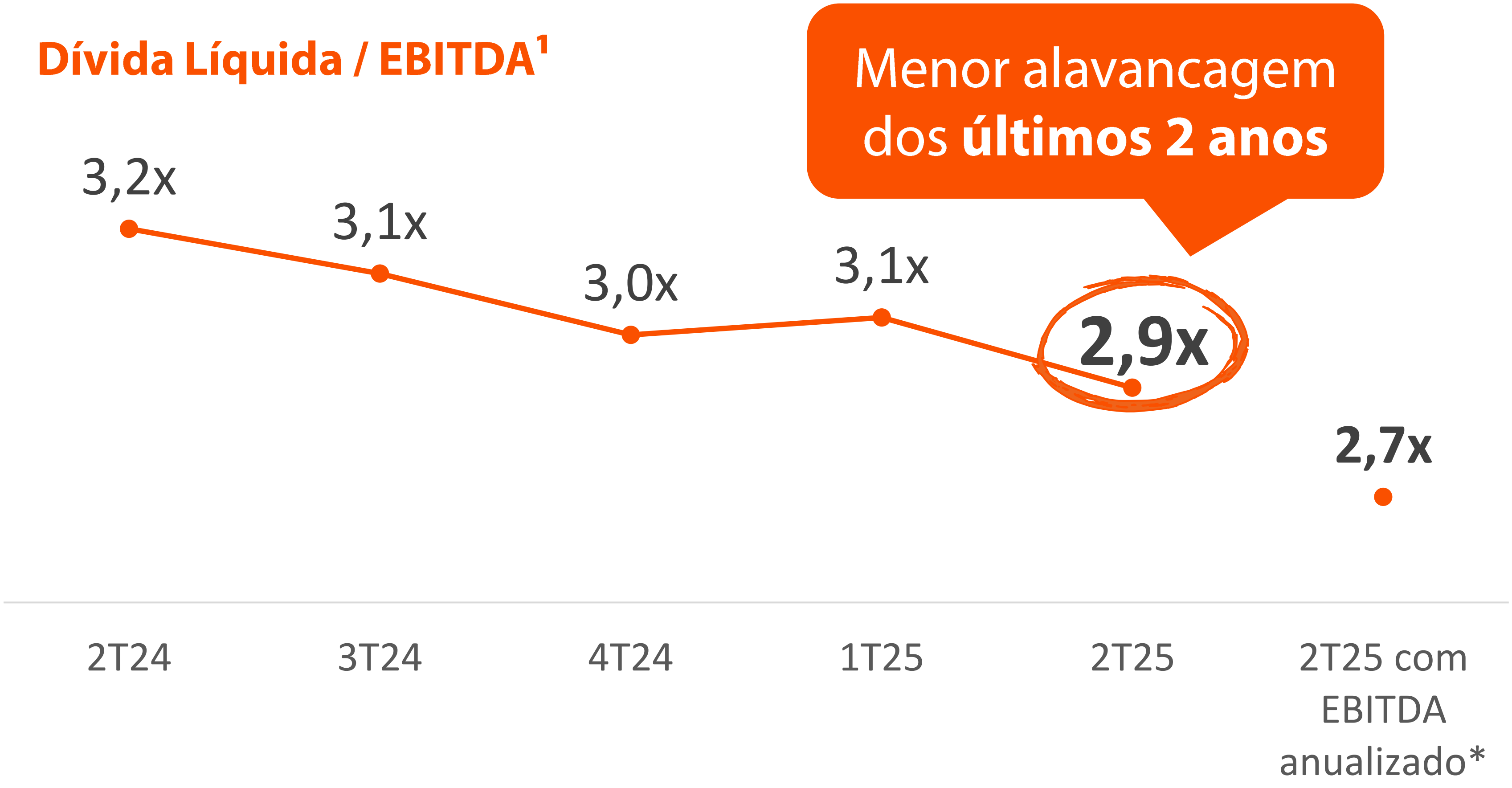
Custo médio da dívida
CDI + 2,0% a.a.

Total de captações no 1º sem. 25
R$ 3,2 bi

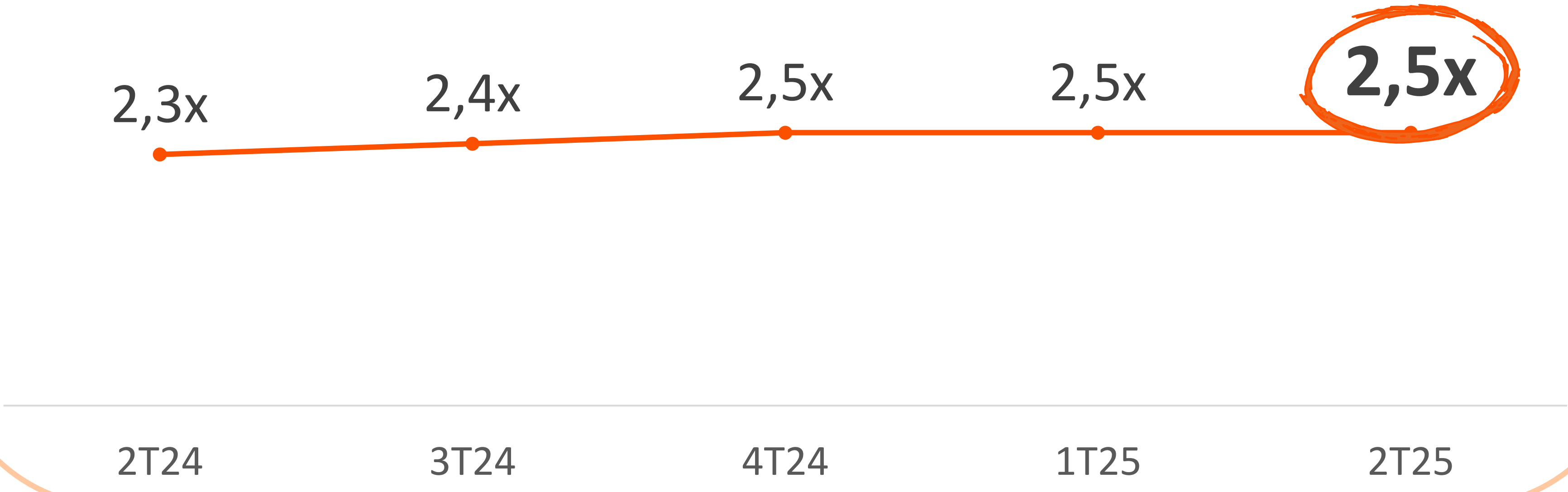
Menor alavancagem dos últimos dois anos e redução da linha de fornecedores demonstra disciplina e continuidade na redução da alavancagem

Covenants

- **Dívida Líquida / EBITDA[1]**

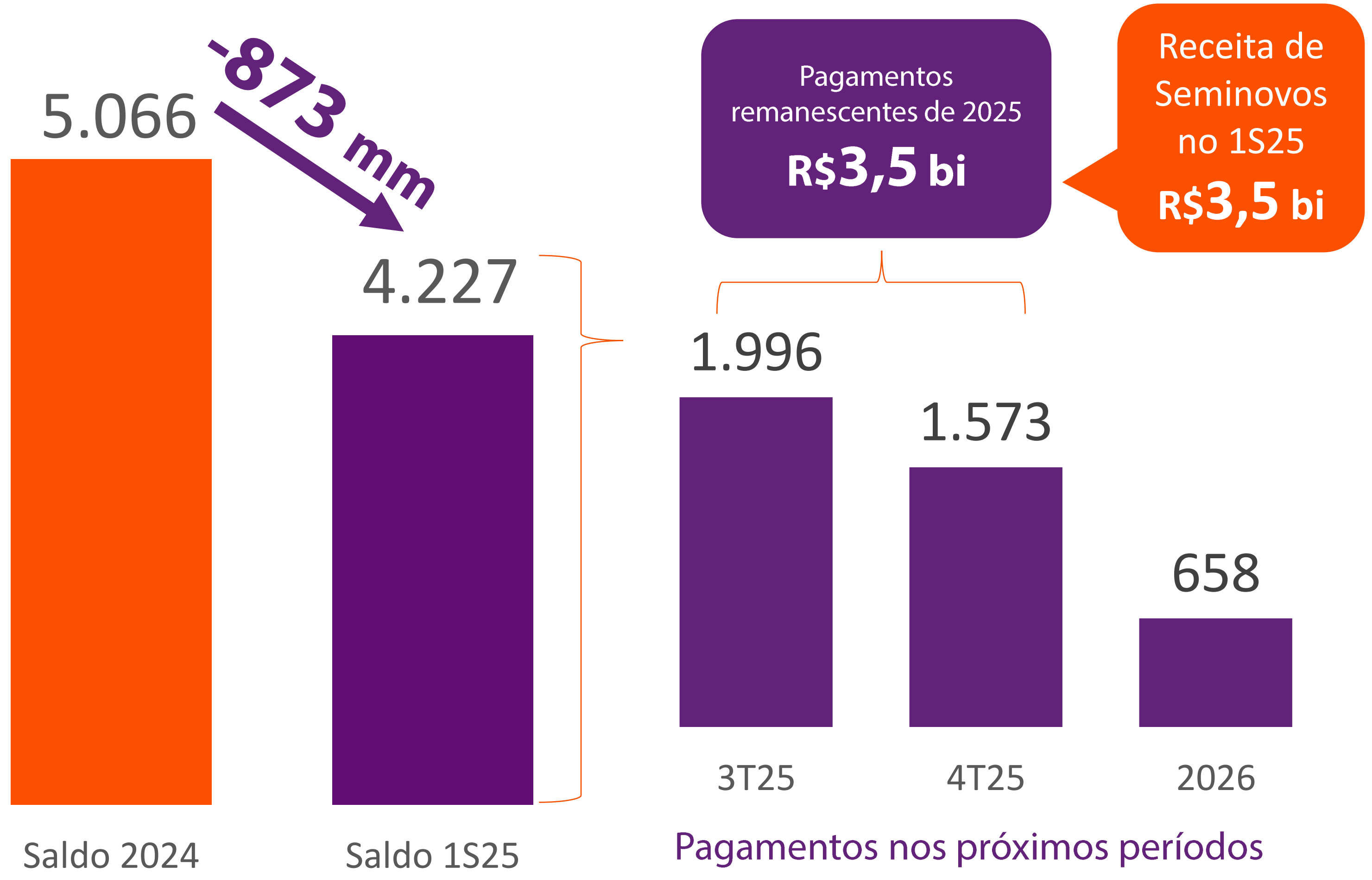


- **EBITDA LTM / Despesa Financeira Líquida[1]**



Cronograma de Fornecedores

(somente montadoras - R$ milhões)



[1] Verificar conciliações no Release na página 27
*Dívida líquida 2T25 dividida pelo EBITDA 2T25 anualizado (*4)

Melhor serviço de locação com foco no cliente e eficiência operacional geram melhoria na rentabilidade e na geração de valor com desenvolvimento sustentável

Variações 2T25 vs 2T24

Cliente

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

Eficiência operacional

- **Melhores margens operacionais do setor**
  - **Margem EBITDA: 68,7% no RAC e 76,1% em GTF**
- Continuação do repasse do preço da **diária de RAC (+15% no preço)** com ganho de volume em diárias eventuais **(+22% de participação)**
- **Maior produtividade** na venda de **carros seminovos**
  - **Estabilidade da margem EBITDA (~1,1% nos últimos 6 trimestres)**

Maior retorno de capital investido (ROIC)

- **ROIC LTM** de **12,7%**
- **Maior geração de valor aos acionistas**
- **Foco** contínuo em **repasse de preços e na redução de custos e despesas**

Melhor alocação de capital

- **60%** do **Imobilizado Bruto** alocado em **GTF**
- **Melhor Yield** mensal em **RAC** no Brasil de **4,3% e 3,5% no GTF**

Nível de **serviço superior** contribui com fidelização dos clientes atuais e **crescimento da base dos clientes** (nos últimos 6 meses tivemos **322 mil novos clientes**)

MUITO OBRIGADO!

ri@movida.com.br | +55 11 3528-1103

movida
aluguel de carros

Awarded Best NPS in the Car Rental Industry by Opinion Box (Brazil's largest NPS survey – NPS Benchmarking Award)

2Q25 Earnings Release

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Disclaimer

This material has been prepared by MOVIDA and may include statements that represent expectations about future events or results. Such information is based on the beliefs and assumptions of the Company's management and on currently available information. Forward-looking statements are highly dependent on, among other things, market conditions, government regulations, industry performance and the Brazilian economy; operating data may affect MOVIDA' future performance and lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation is a summary and does not purport to be complete. The Company's shareholders and potential investors should always read this presentation together with the Quarterly Information.

Recognition and leadership in Customer Services in the RAC Industry in Brazil

Raising the bar in customer service, recognized by clients as a new benchmark **in the market**

- **NPS Award – Opinion Box** (Brazil's largest NPS survey – NPS Benchmarking Award)
- **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**

- **Self-service Totem** (industry innovation)
- 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**

- **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**

Consistency in quality deliveries ensures the continuity of structural improvements that generate value by retaining and attracting new customers

2Q25 vs 2Q24 Variations

1

CONTINUOUS RAC PRICE REALIGNMENT

Average daily rate[1] **up 15%** in 2Q25, reaching **R$154** *(vs. R$135)*

2

PREMIUM GTF PRICING

New contracts with an average monthly yield of **3.5%** in 2Q25 *(vs. 3.2% p.m.)*

3

CAPITAL ALLOCATION IN GTF INCREASES EARNINGS PREDICTABILITY

GTF accounted for **60%** of gross fixed assets in 2Q25

4

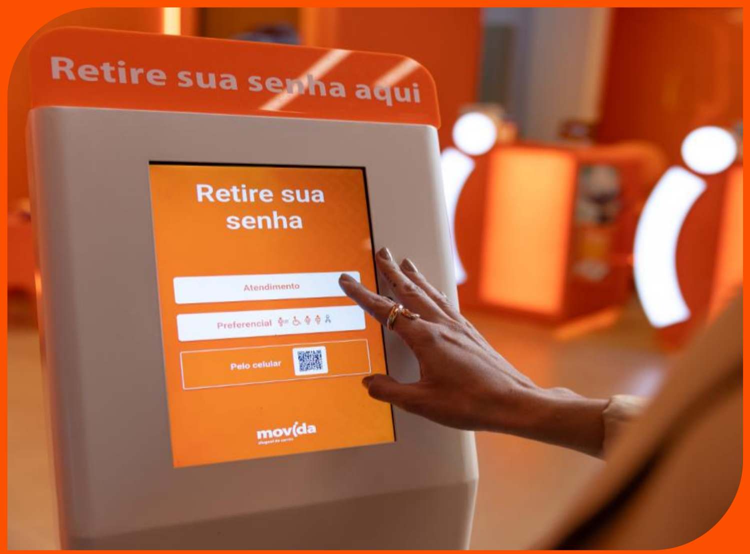
IMPROVED OPERATIONAL EFFICIENCY

EBITDA Mg **68.7%** in **RAC**[1] and **76.1%** in **GTF** in **2Q25** *(vs 64.7% in RAC[1] and 76.0% in GTF)*

5

SUSTAINED HIGH PERFORMANCE IN USED CARS

25,917 cars sold in 2Q25 with stable EBITDA margin of **1.1%**



[1]Includes only Brazilian operations

Continuous improvement in operational and financial performance drives the transformation of profitability indicators

movida

2Q25 vs 2Q24 Variations

Net Revenue

Consolidated

R$ 3.679 B

Rental — All-time high!

R$ 1.893 B — +18%

EBITDA

Consolidated — All-time high!

R$ 1.379 B

Rental — All-time high!

R$ 1.359 B — +21%

EBIT

Consolidated — All-time high!

R$ 785 M

Rental — All-time high!

R$ 784 M — +22%

Fleet

Total (end of period)

262 K

Operational (average)

222 K — +4%

Net Income

R$ 68 M

+59%

LTM ROIC

12.7%

Best ROIC in the last 2 years!

+1.0 p.p

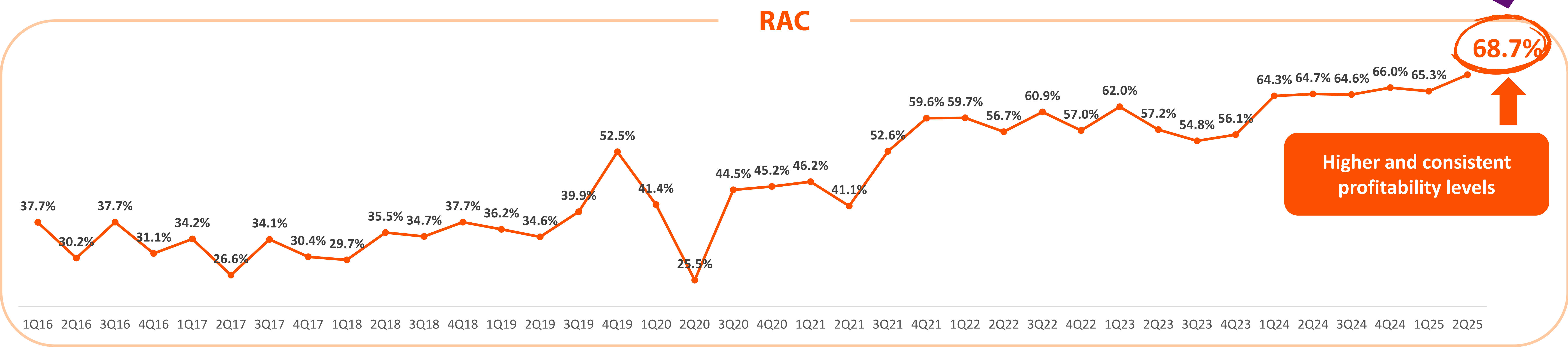
Growth across all performance indicators (Net Revenue +18% | EBITDA +21% | Net Income +59%) outpacing fleet growth (+4%)

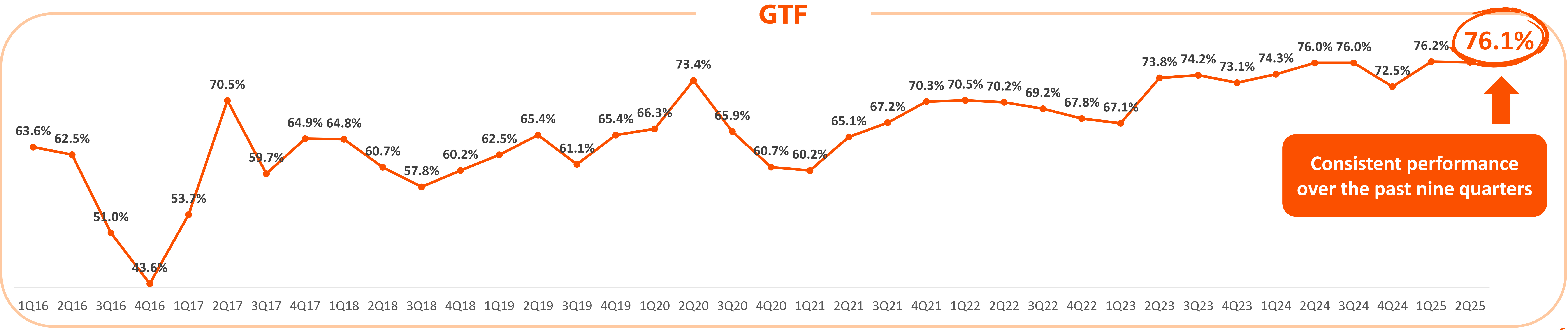
EBITDA margins at high profitability levels

Consistent improvements in capital utilization and cost and expense reduction

EBITDA margin evolution

All time high!





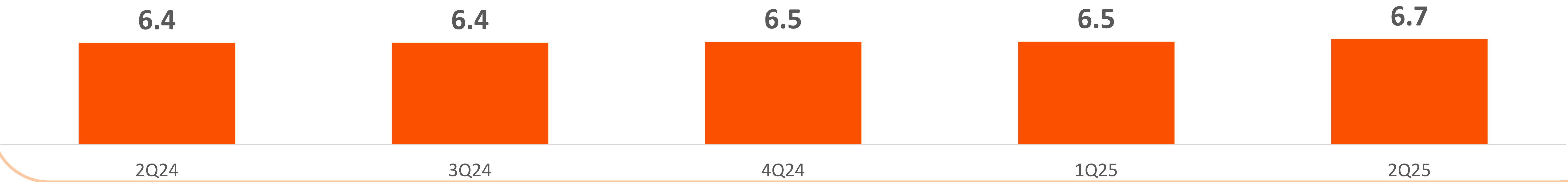
NOTE: Includes only Brazilian operations

Accuracy in the car purchasing mix, combined with the maturity of scale, store structure, and personnel, results in depreciation stabilization

Annualized depreciation per average operating fleet[1] (R$ thousand)

Depreciation rate stabilized between **8% and 9% per year**

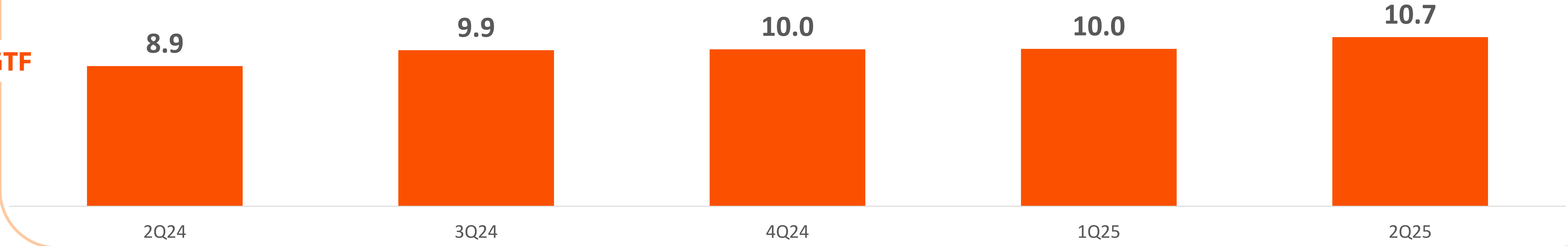
RAC



Annualized depreciation per average operating fleet[1] (R$ thousand)

Depreciation rate stabilized between **9% and 10% per year**

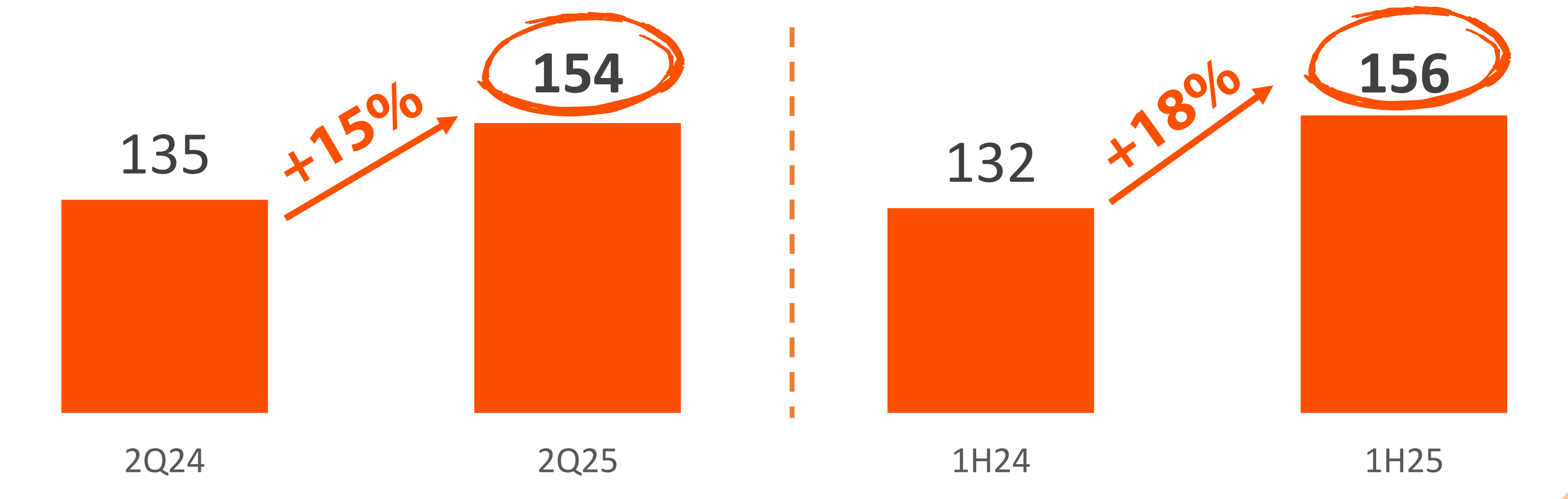
GTF



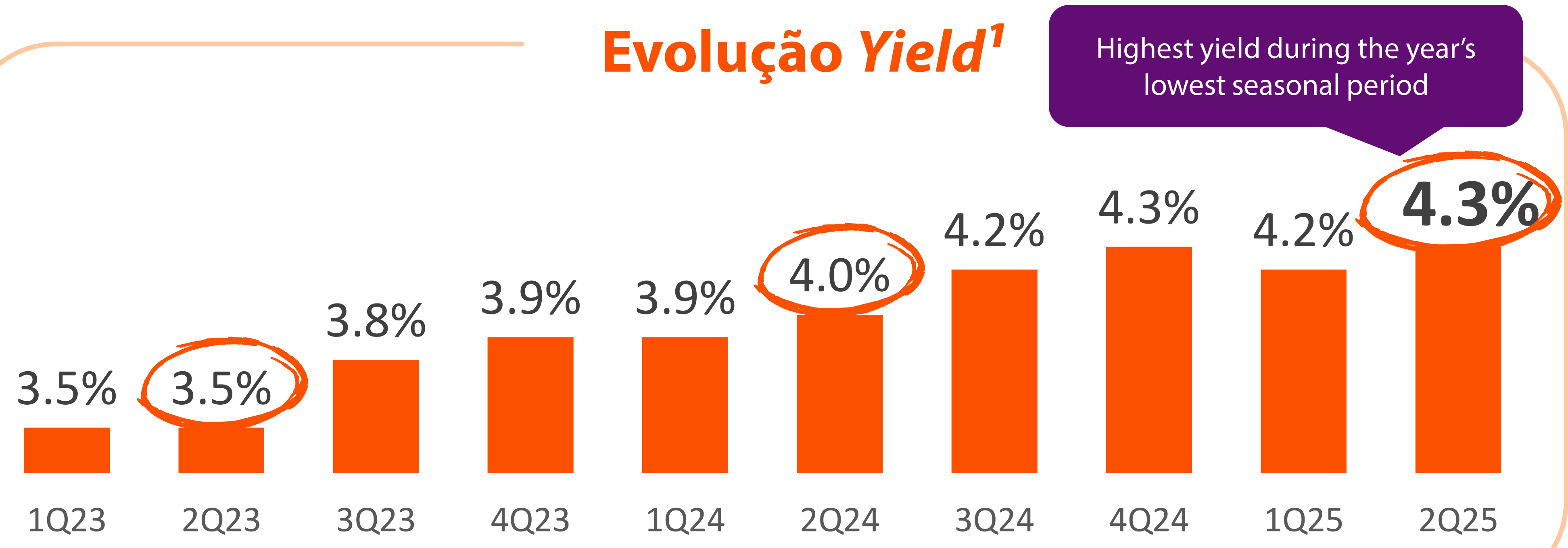
[1]Depreciation per operating fleet = depreciation fleet in the quarter * 4 / average operating fleet.

RAC: pricing strategy combined with an improved sales mix between occasional and monthly rentals drives up the average daily rate and overall profitability

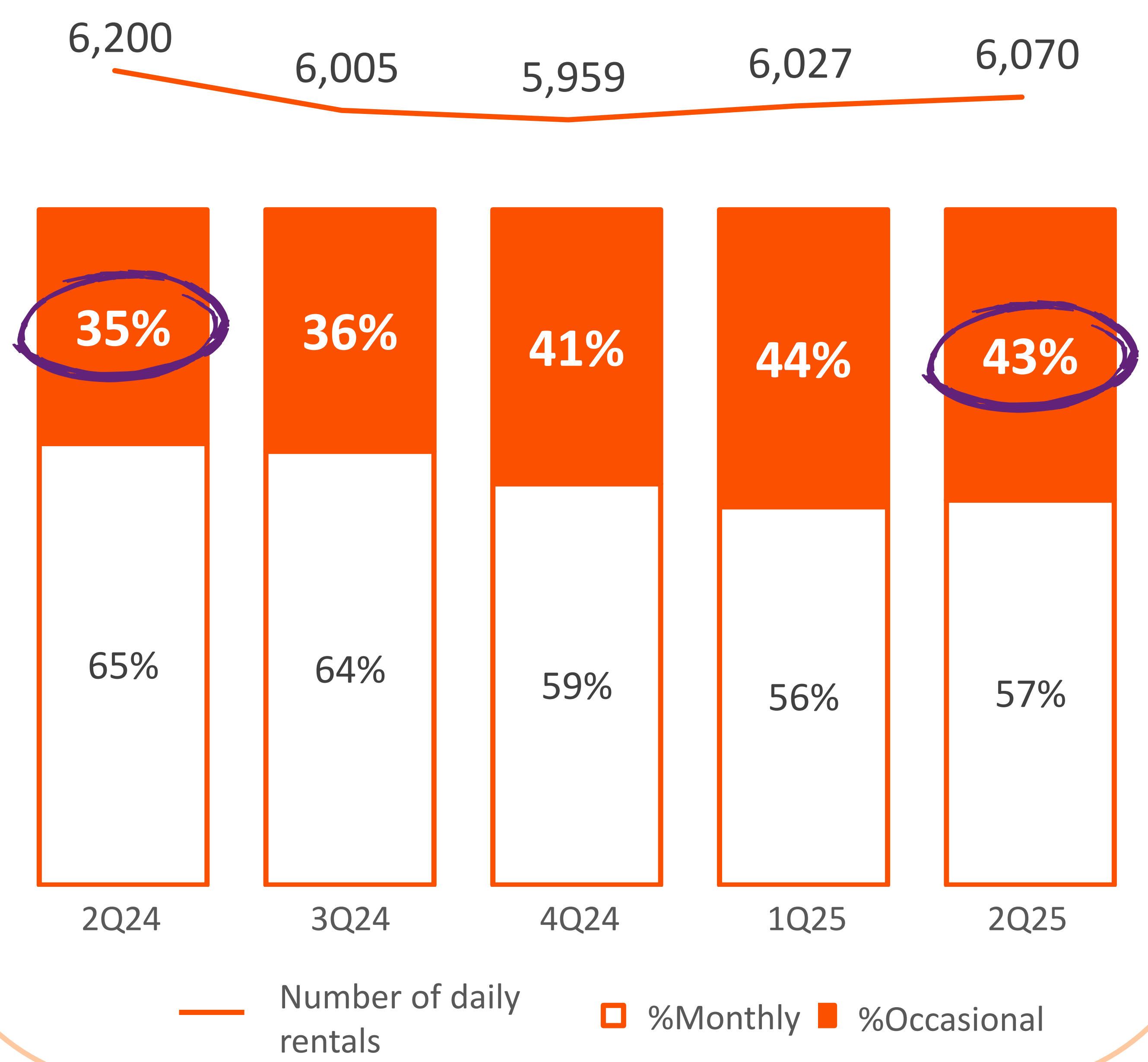
RAC Daily Rate (R$)



Evolução *Yield*[1]



Daily rental volume (thousand) and Share of Occasional and Monthly rentals (%)

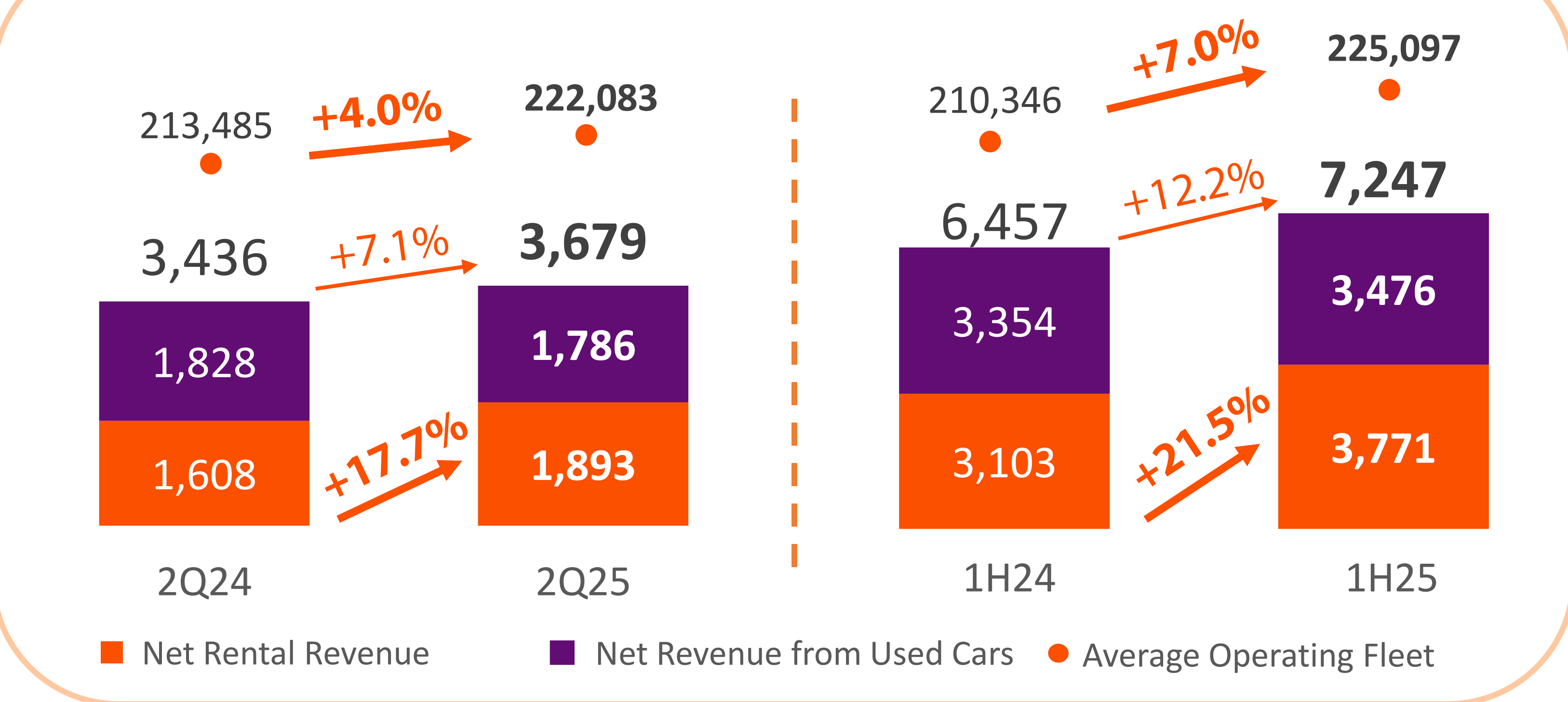


NOTE: Includes only Brazilian operations. [1]Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating vehicle by the fleet's average RAC purchase price.

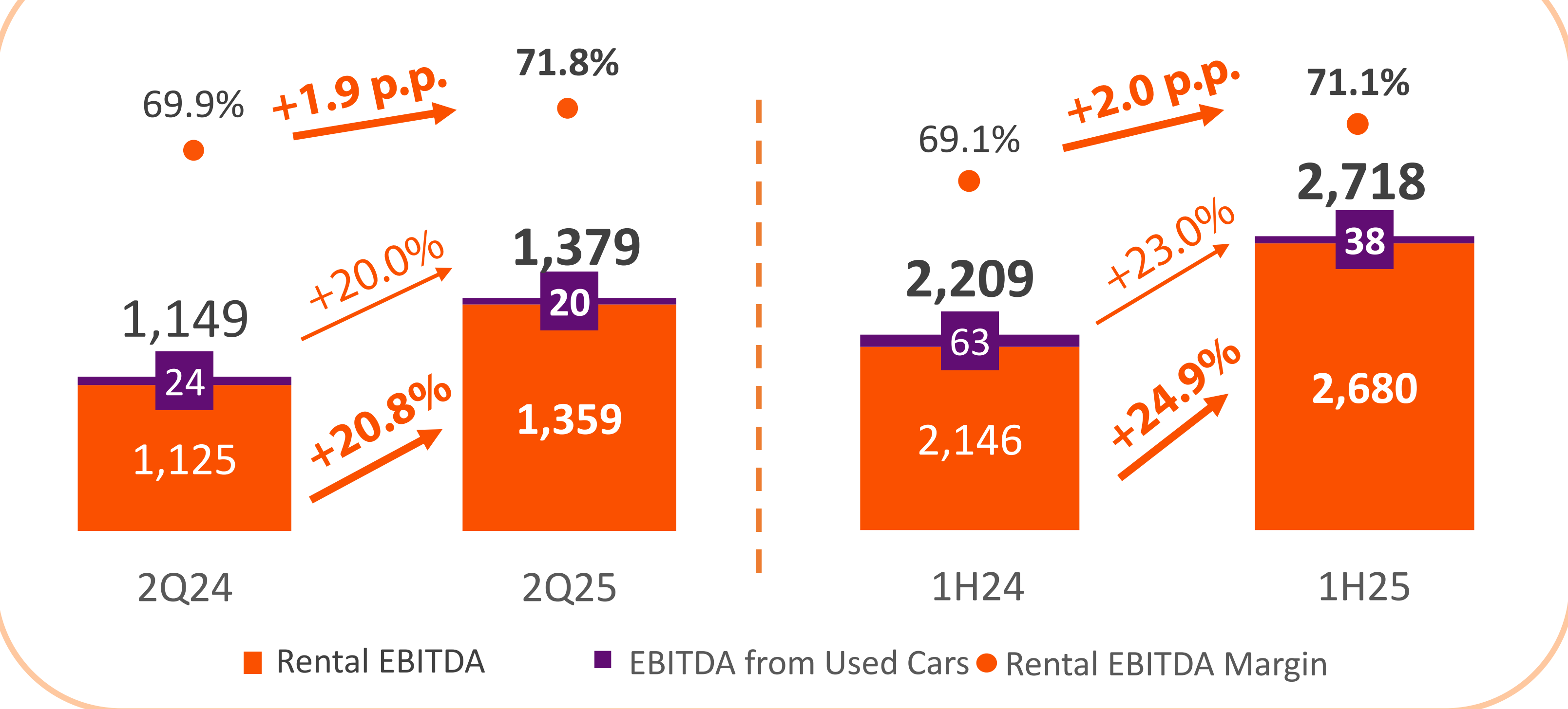
Net income of R$68 million in 2Q25, representing a 59% growth

Significant improvement in operational efficiency and profitability

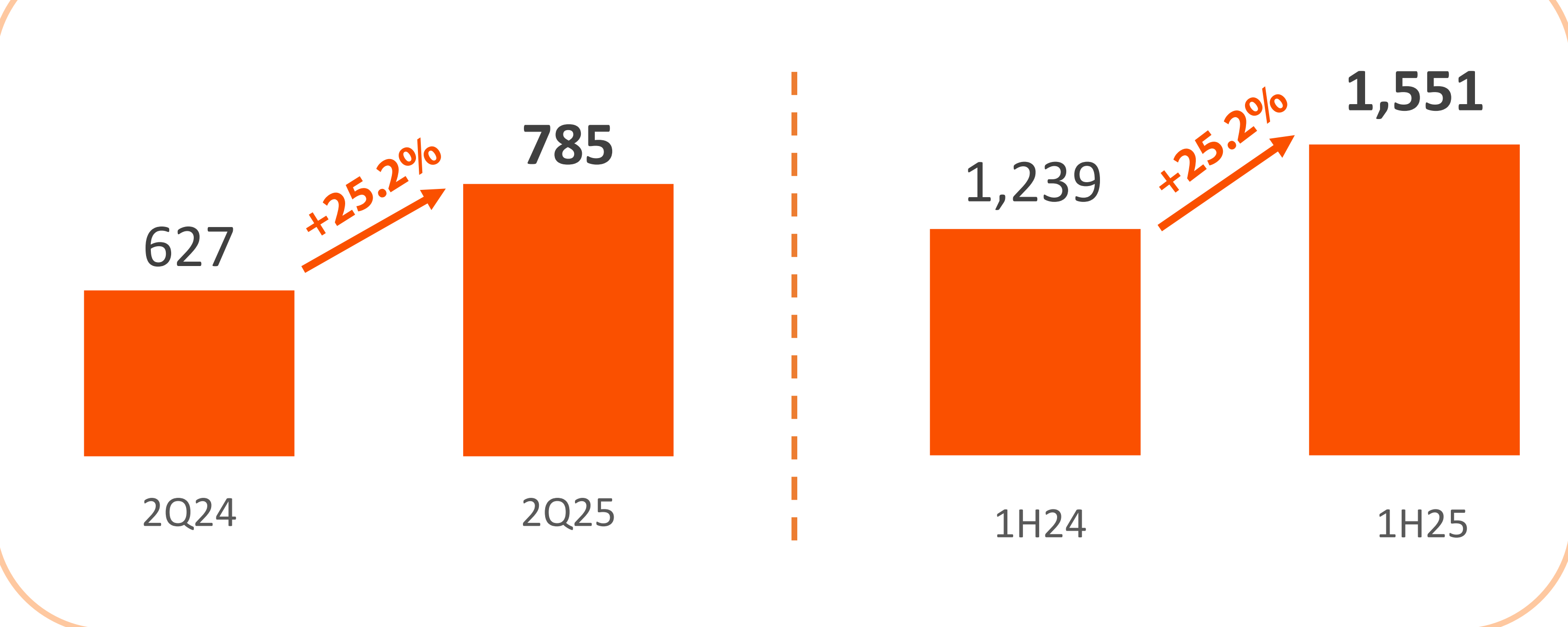
Net Revenue (R$ million)



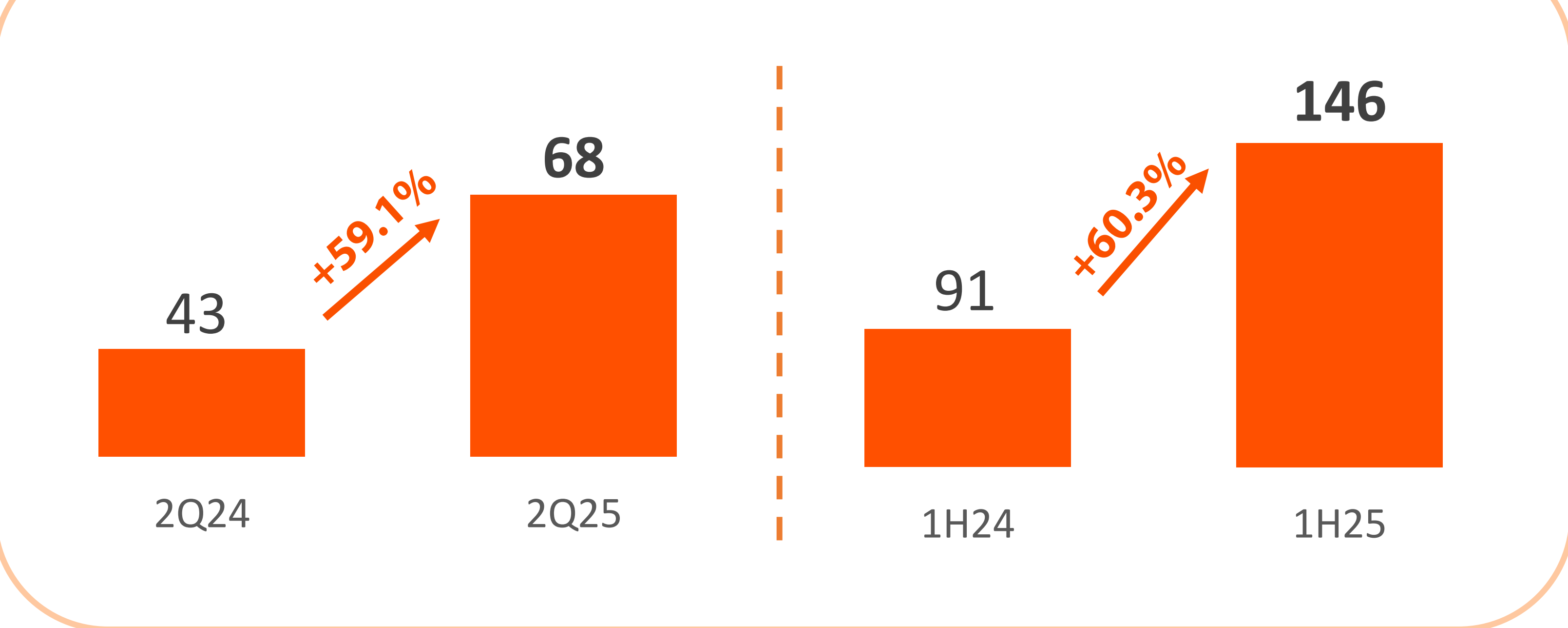
EBITDA (R$ million)) and EBITDA Margin (%)



EBIT (R$ millions)

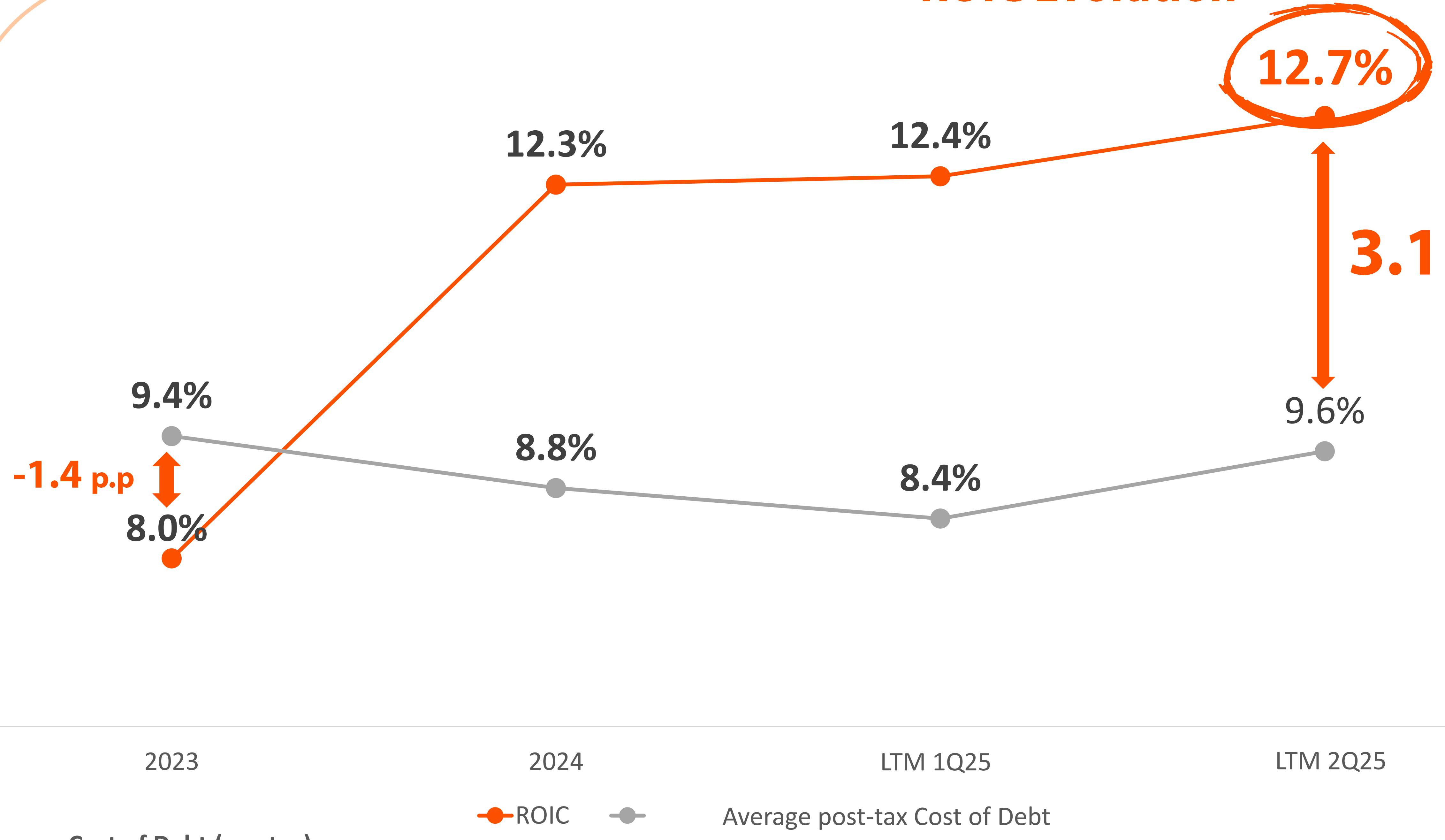


Net Income (R$ millions)



ROIC expanded to 12.7% in 2Q25, with a 3.1 p.p. spread —highest return in the last two years

ROIC Evolution



ROIC Expansion

Cost of Debt (pre-tax)

2023	2024	LTM 1Q25	LTM 2Q25
CDI + 2.2% p.a.	CDI + 2.1% p.a.	CDI + 2.1% p.a.	CDI + 2.0% p.a.

Improvements in:

1) **RAC price** realignment

2) Rising **GTF yields**

3) Stability and **productivity** in **Used Cars**

4) **Capital allocation** discipline

5) Debt Management focused on **spread reduction**

NOTE: ROIC and cost of debt calculations are net of income tax.
Excludes one-time impairment effects in 2023, using a 34% tax rate. Excludes one-time effects from the climate disaster in Rio Grande do Sul in 2Q24 and 3Q24.
ROIC calculation considers the cumulative effective income tax rates for the periods and the average cost of debt over the last 12 months.

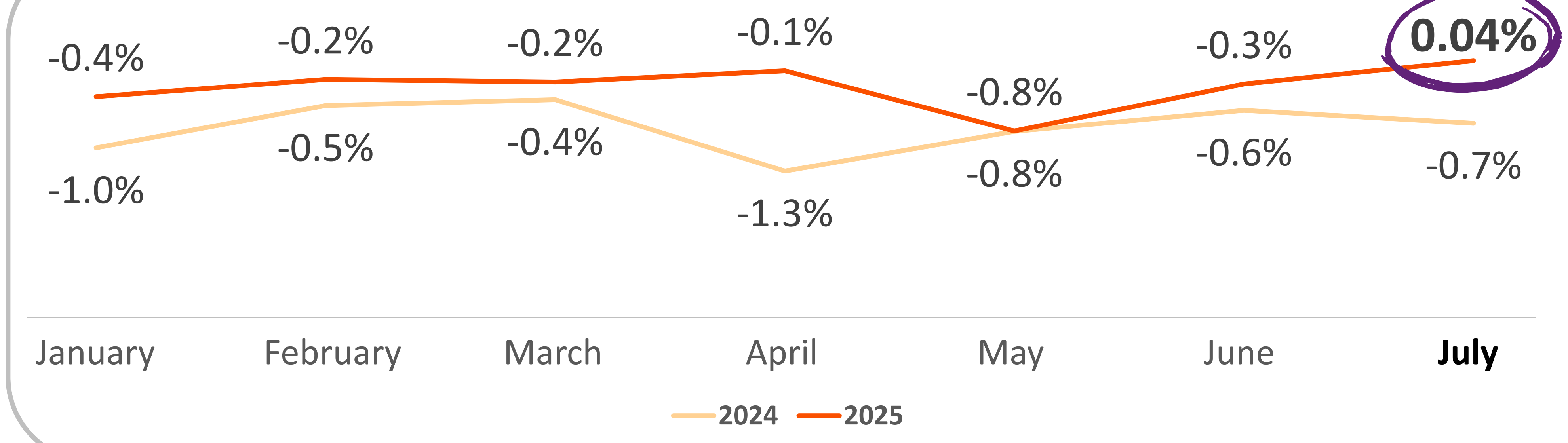
July 2025 Preview - Used Cars (unaudited)

Mature scale combined with operational efficiency across all stages of the asset cycle leads to stability in the Used Car operation

movida

	1H25 (monthly average)	July 2025 (unaudited preview)
Revenue	R$ 579M	R$ 572M
SG&A	5.5%	5.6%
EBITDA Mg.	1.1%	1.0%

Monthly FIPE Variation – Movida Used Cars Inventory



Monthly average

2025: -0.3%

2024: -0.8%

Outstanding Positioning

- **Less than 27%** of fixed assets refer to cars affected by the **IPI reduction (3.27%)**
- The price of a new car is **15% to 20% higher** than the same Movida vehicle available for sale, **reducing the potential impact of the IPI** cut on the used car market.
- **Established store structure** with nationwide presence and a skilled team **(no need for new stores)**

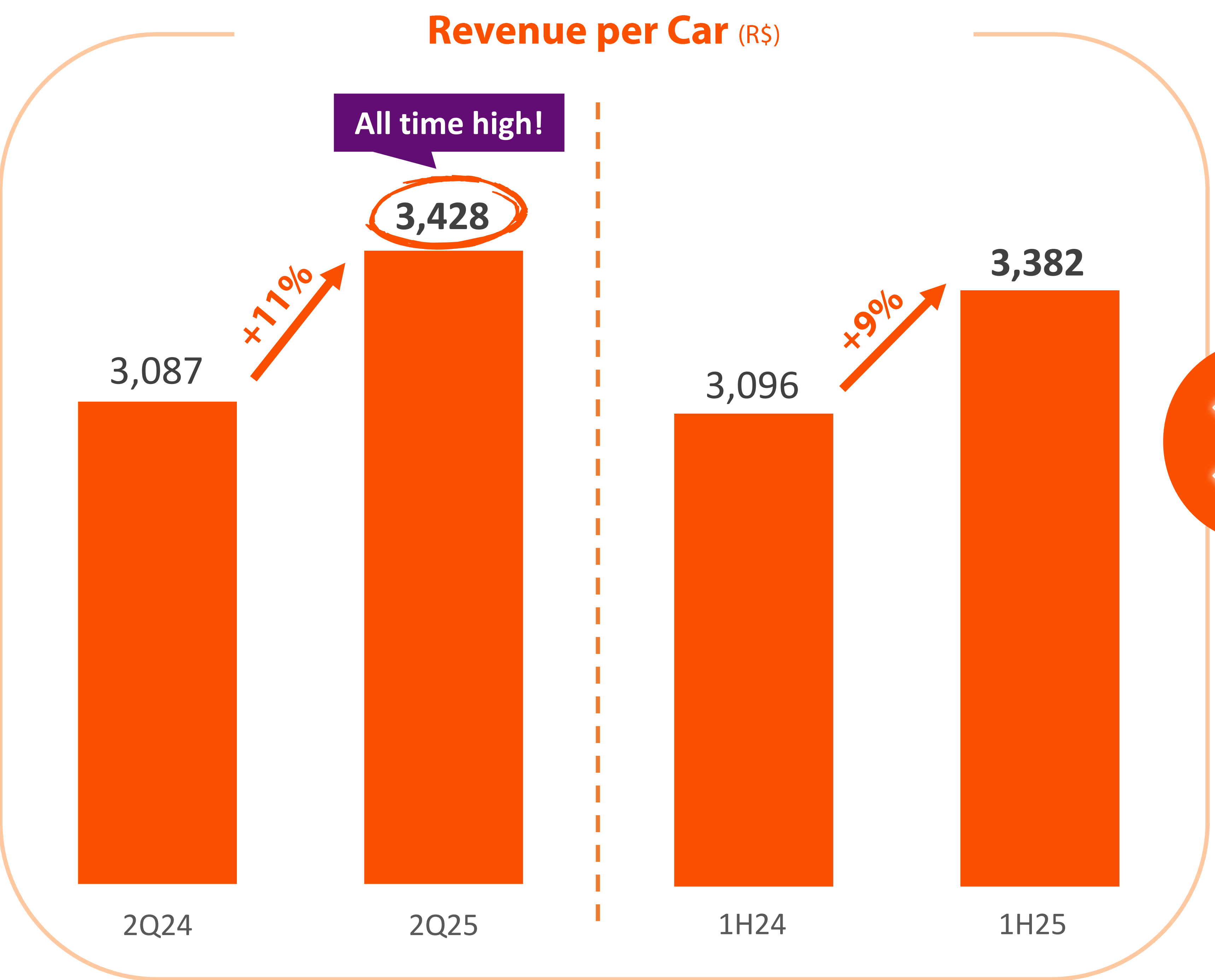
NOTE: Preliminary, unaudited figures.

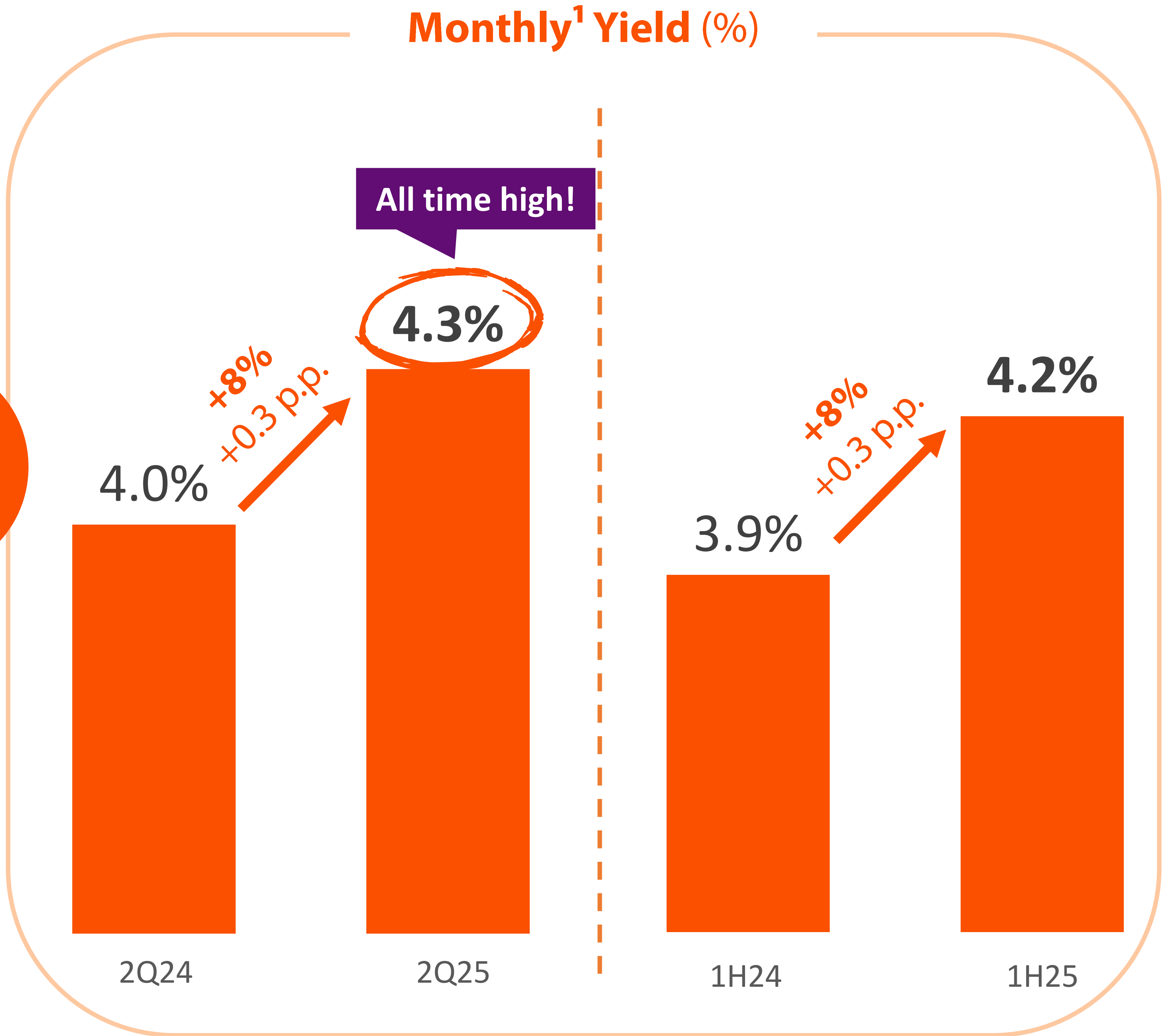
movida
aluguel de carros

Rent-A-Car

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RAC: strategy based on improving service quality with price recomposition and improvement in the sales mix between occasional and monthly boosts the average ticket and business profitability

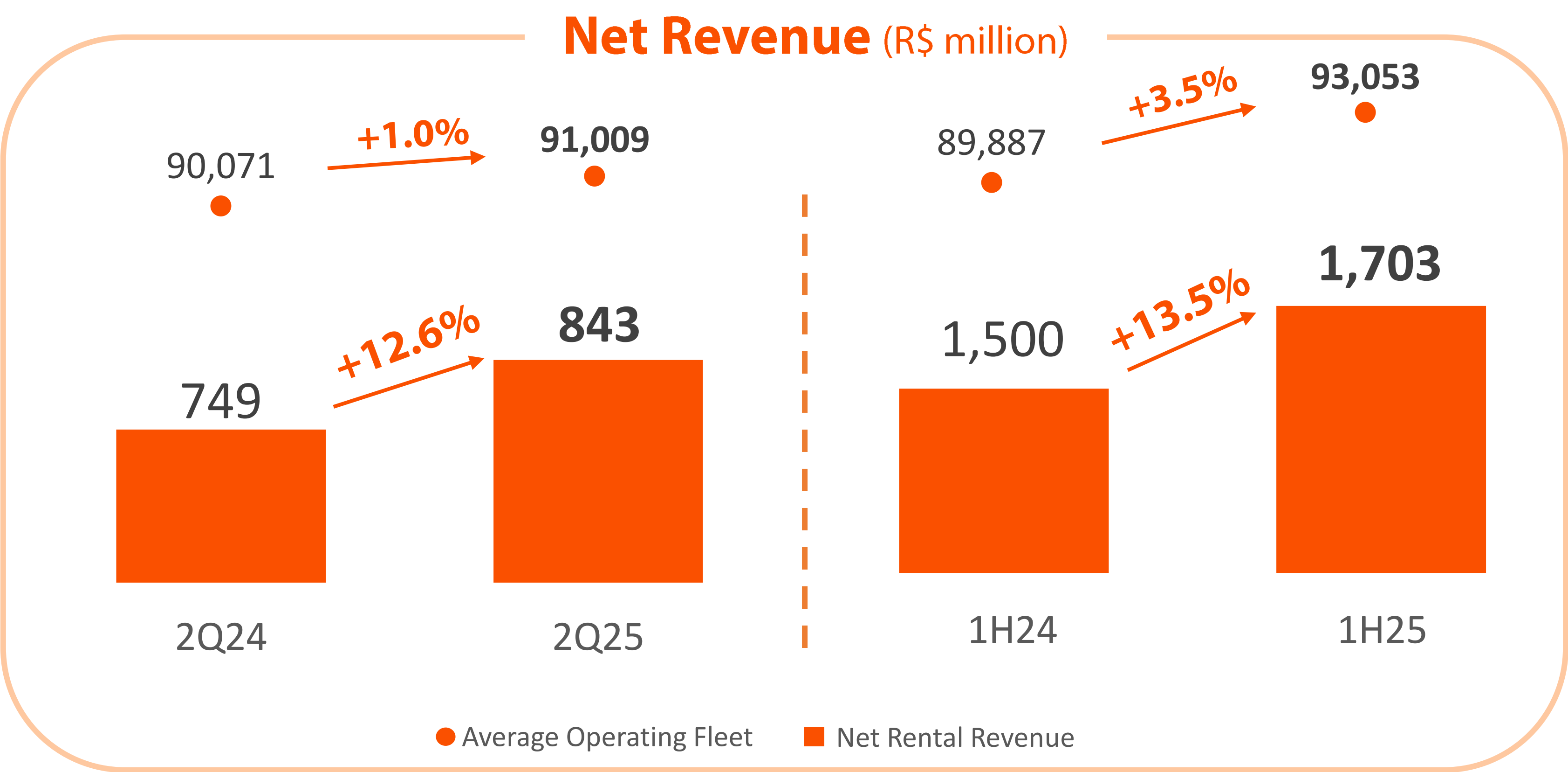


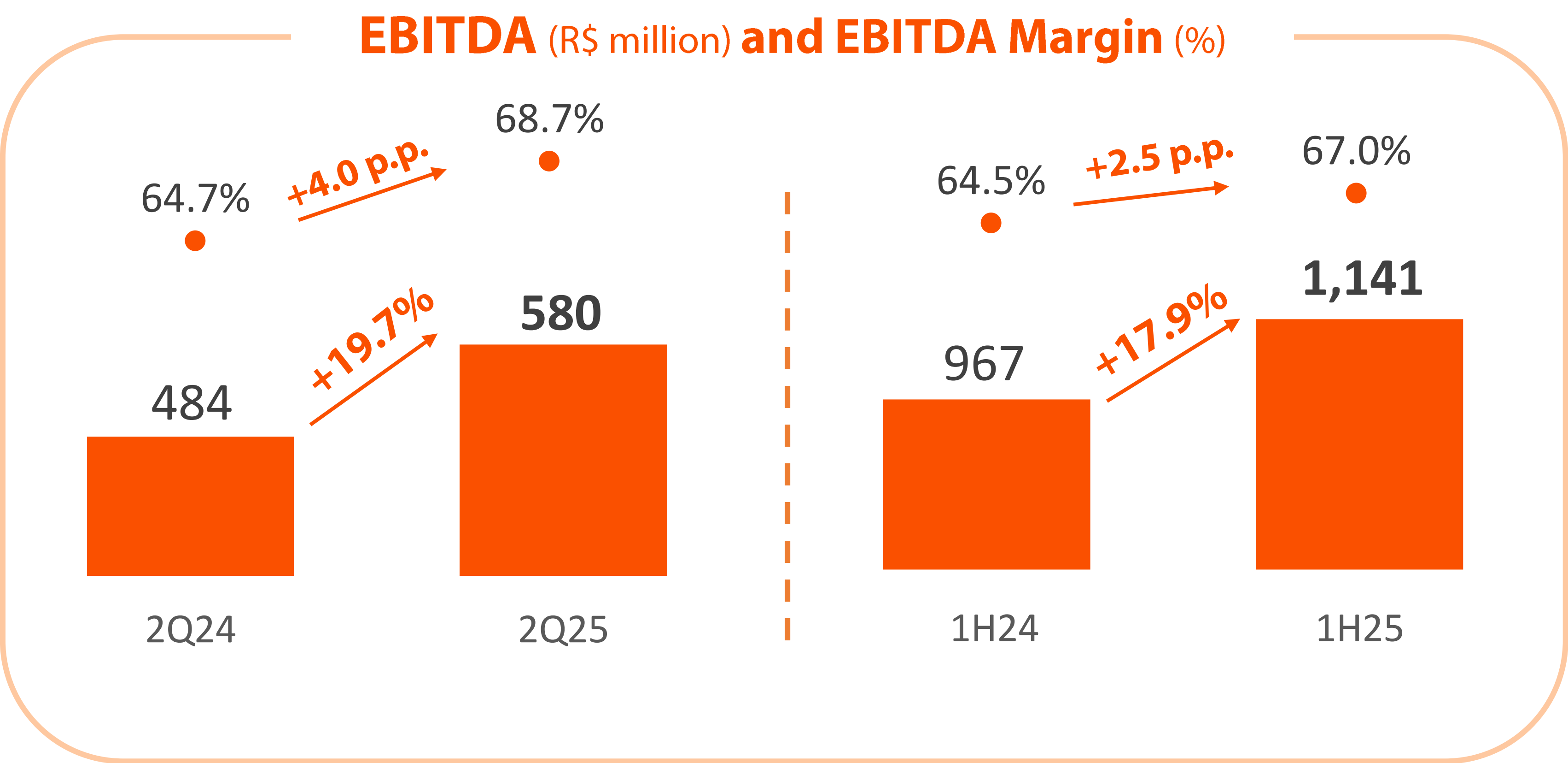


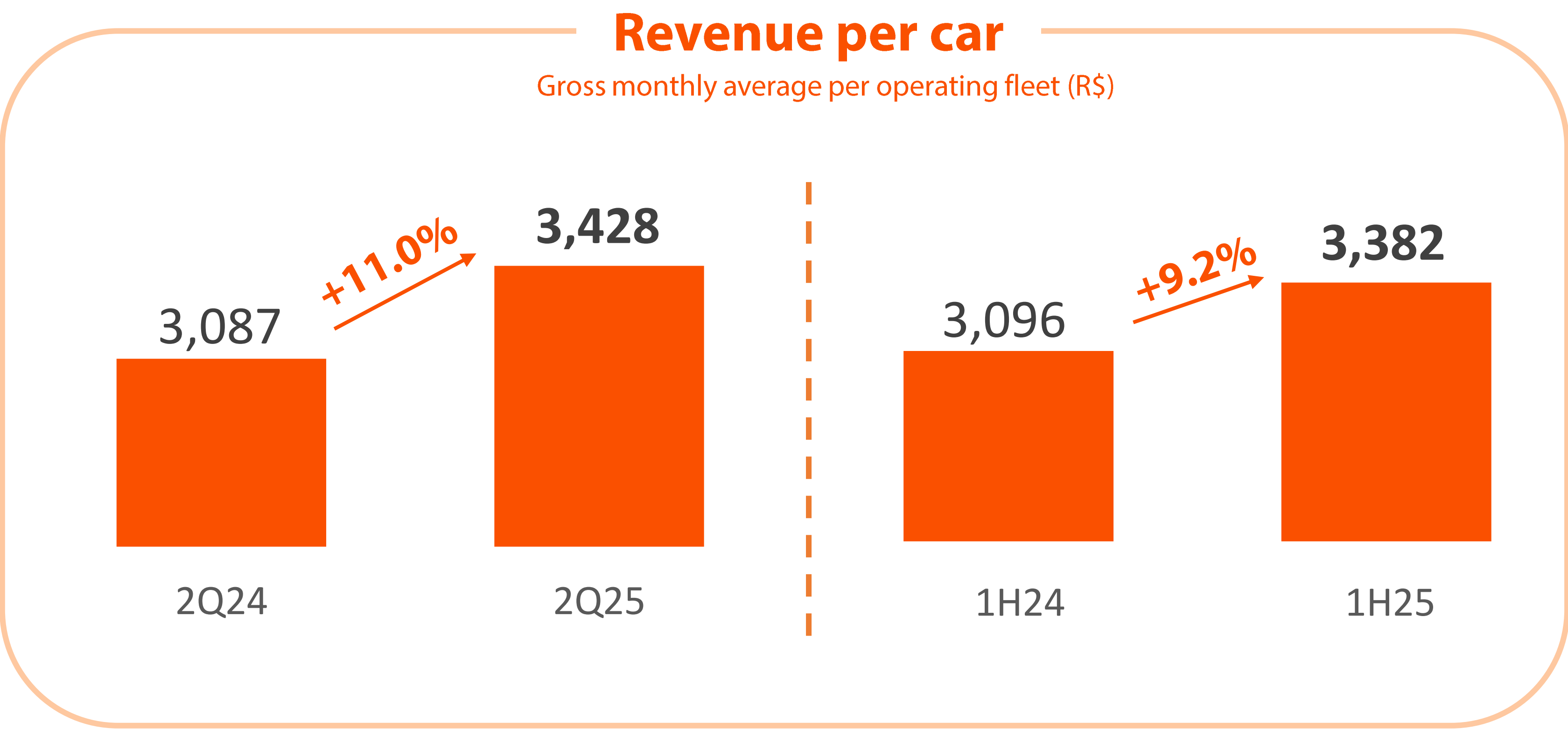
Combined with ongoing fleet mix adjustments, the pricing strategy continues to support a solid yield trajectory and drives improvements in revenue per car.

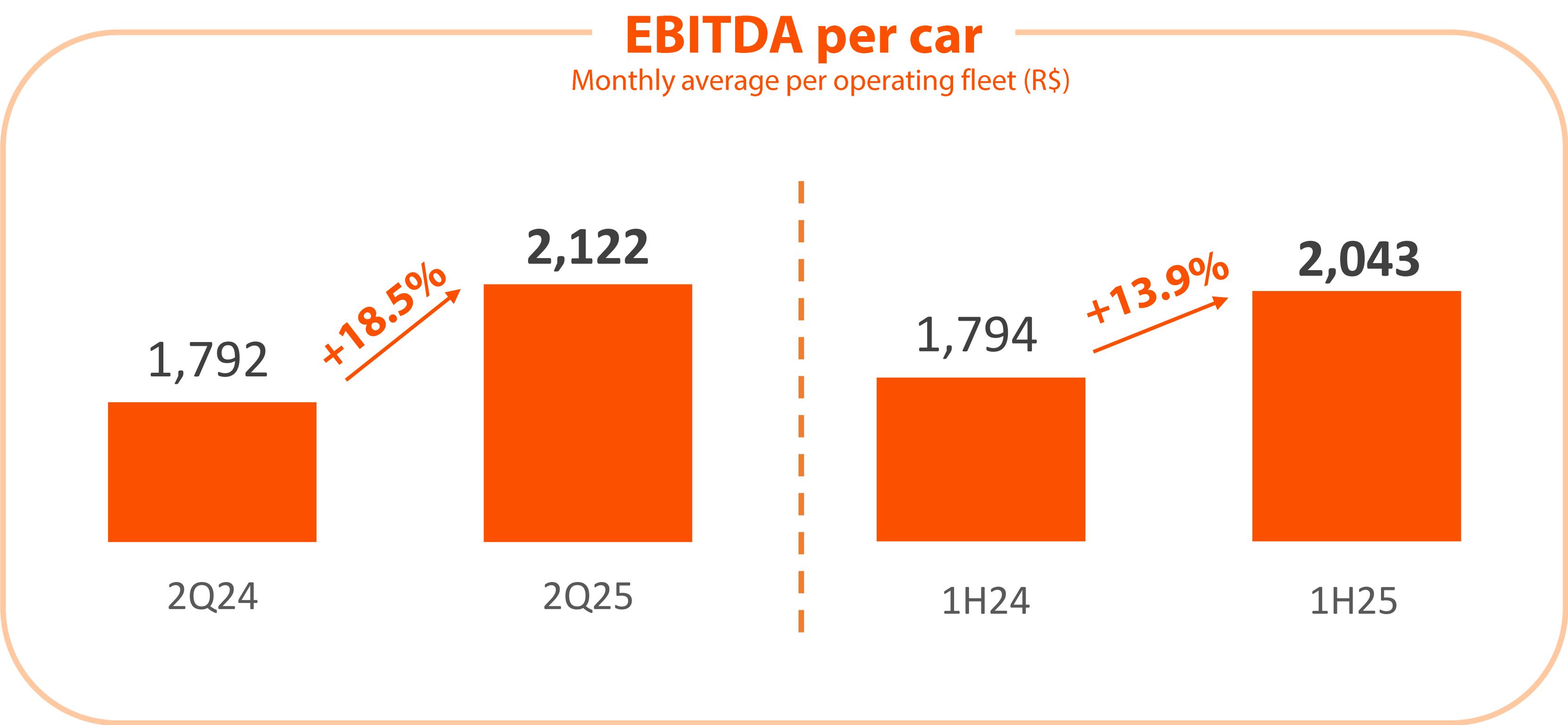
NOTE: Includes only Brazilian operations.
[1]Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating vehicle by the fleet's average RAC purchase price.

RAC: Revenue and EBITDA growth outpaced fleet expansion, resulting in higher profitability









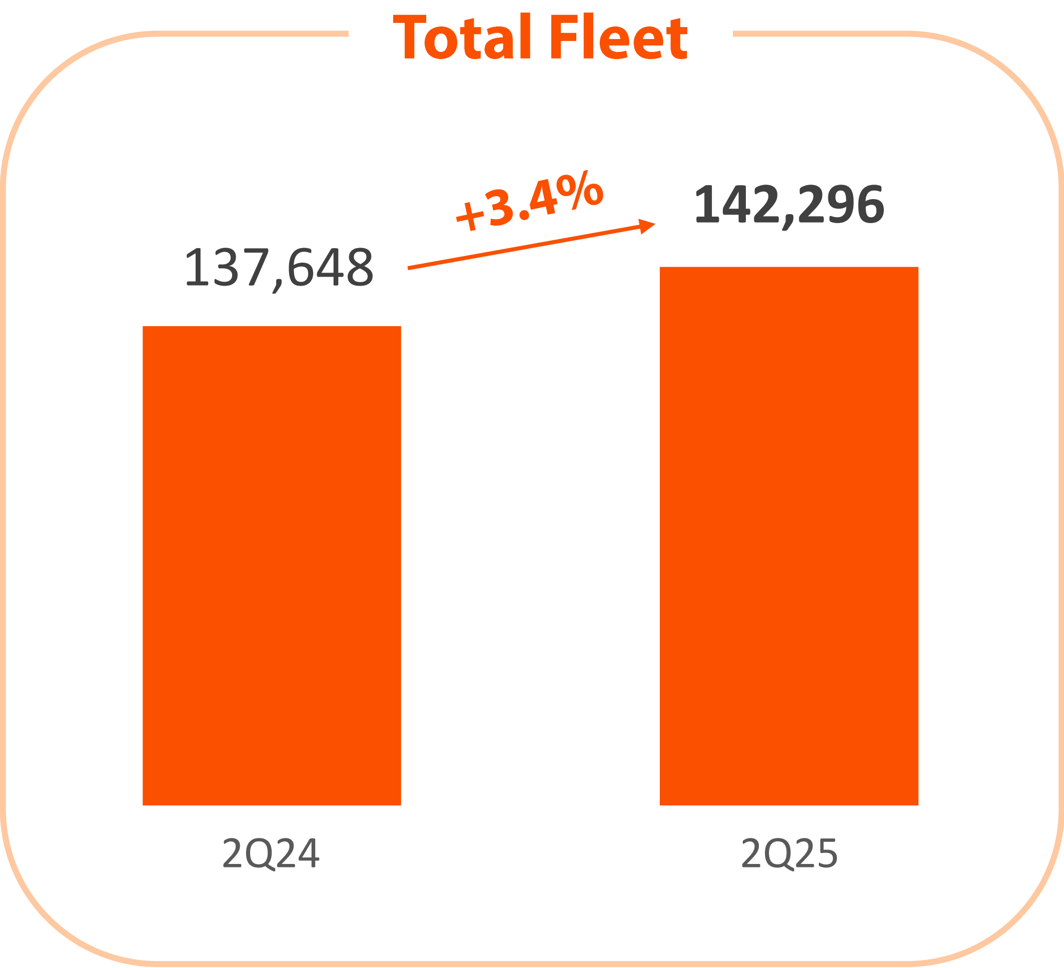
NOTE: [1]Includes only Brazilian operations

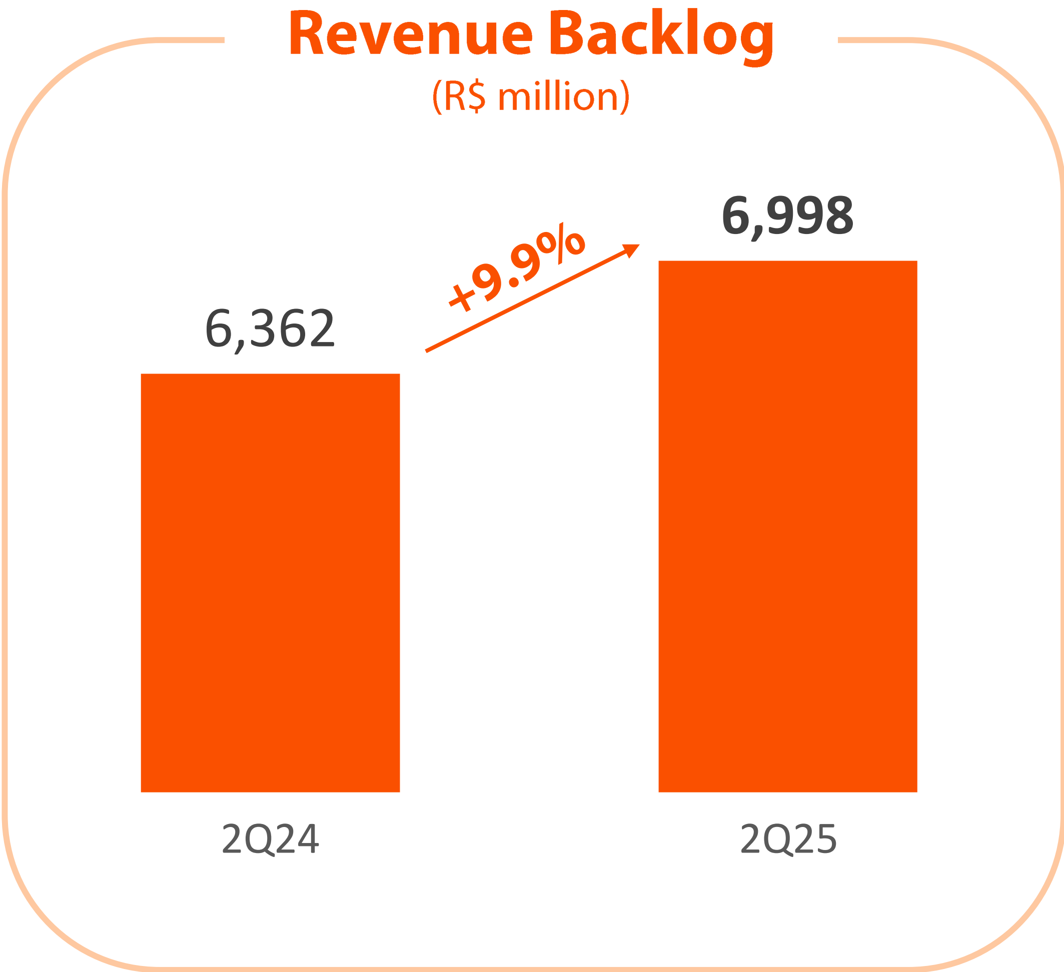
movida
aluguel de carros

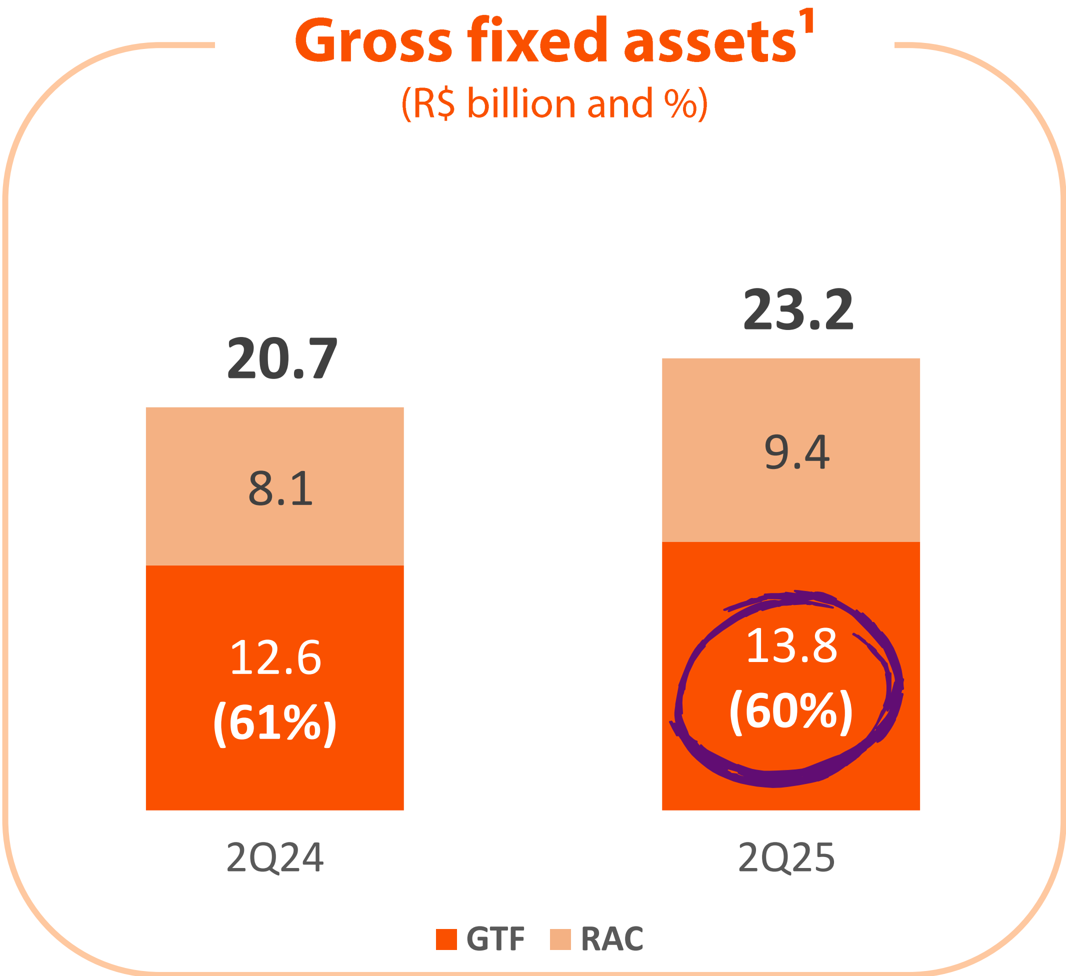
Fleet Management and Outsourcing

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

GTF: consistent share of long-term contracts reinforces the predictability of future consolidated results





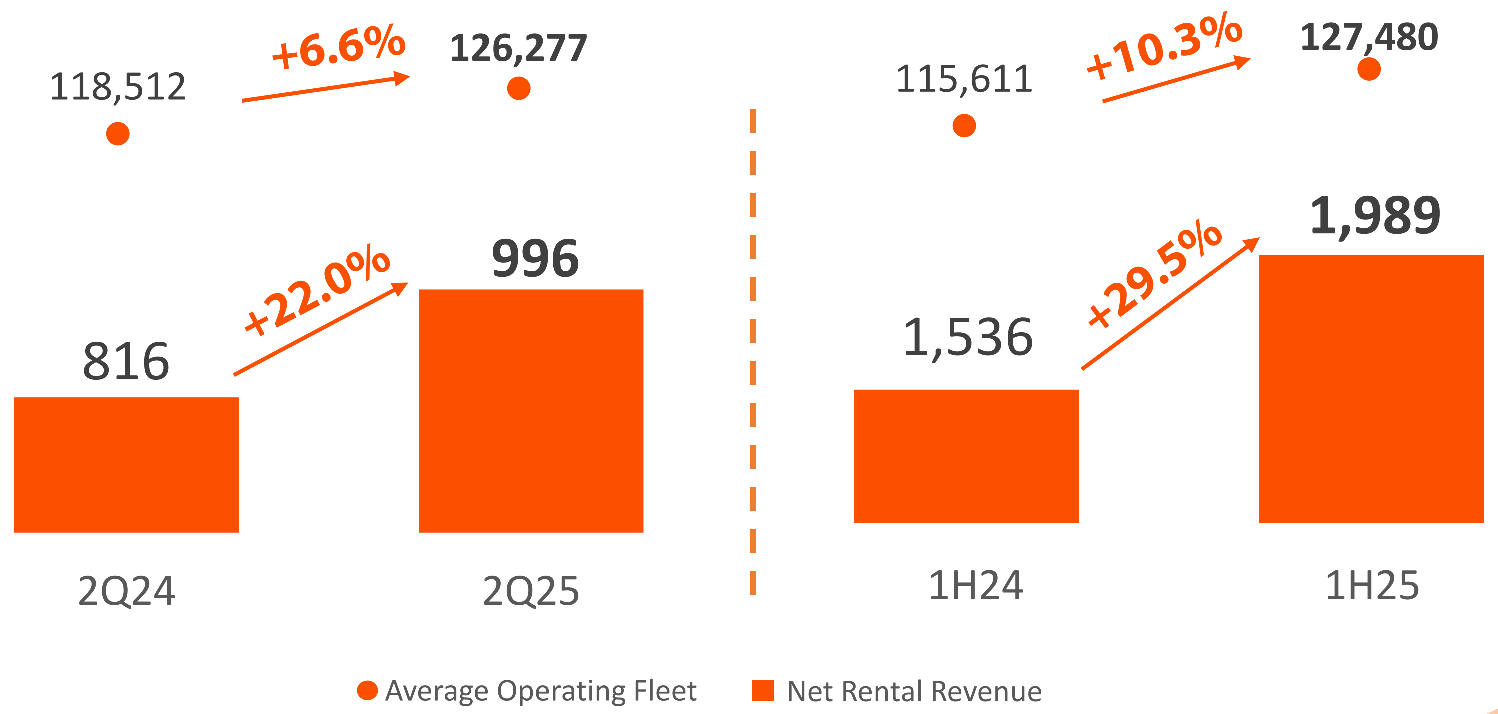


[1] Includes Used Cars inventory and excludes Portugal operations.

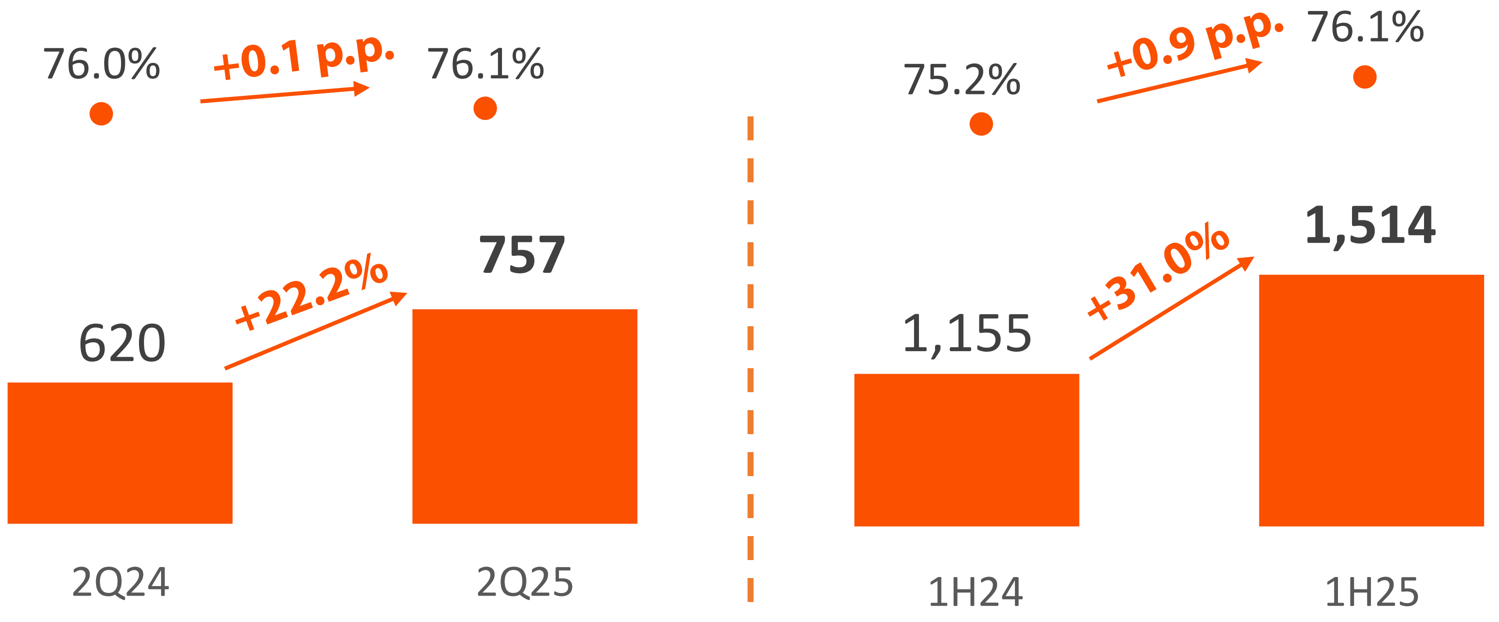
GTF: revenue acceleration with sustained strong EBITDA margin

movida

Net Revenue (R$ million)

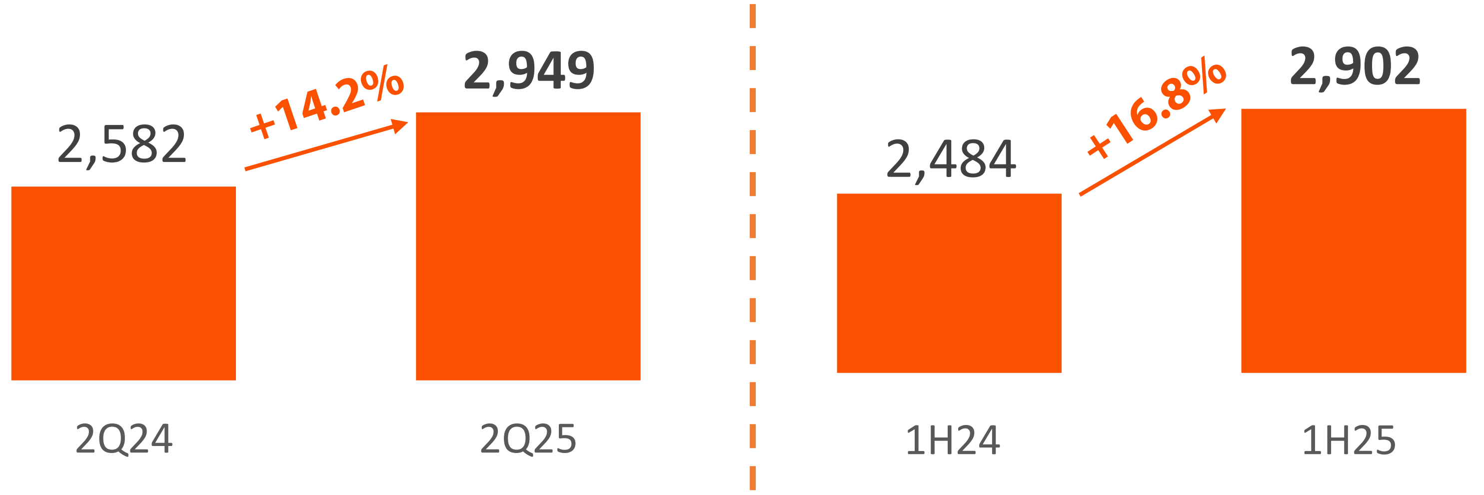


EBITDA (R$ million) and EBITDA Margin (%)



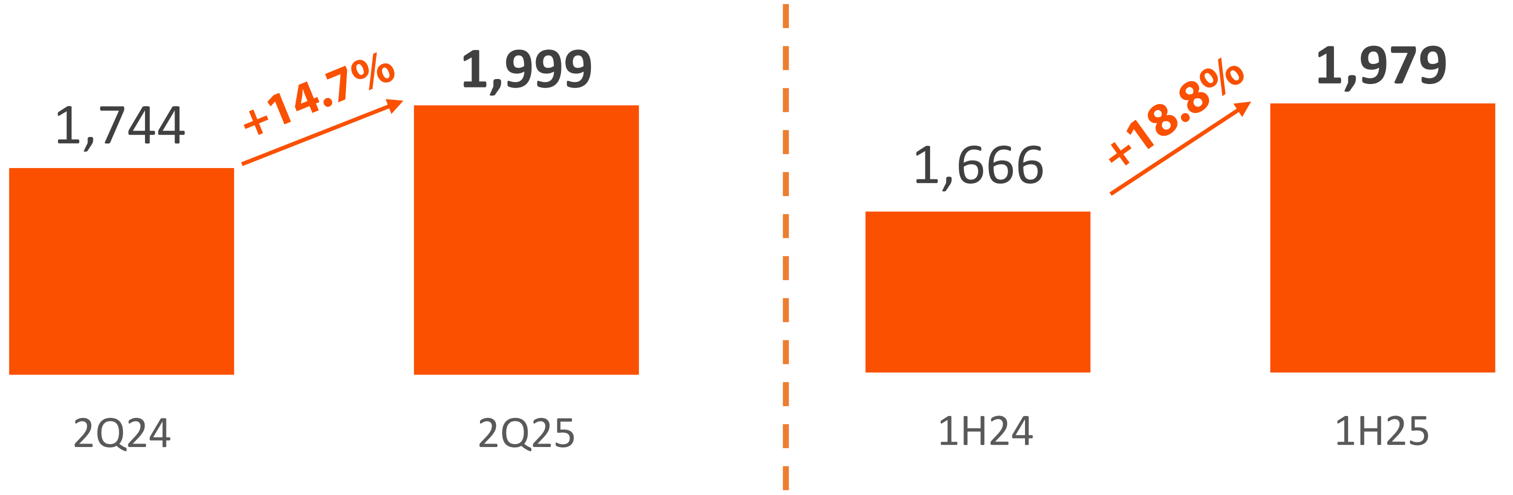
Revenue per car

Gross monthly average per operating fleet (R$)



EBITDA per car

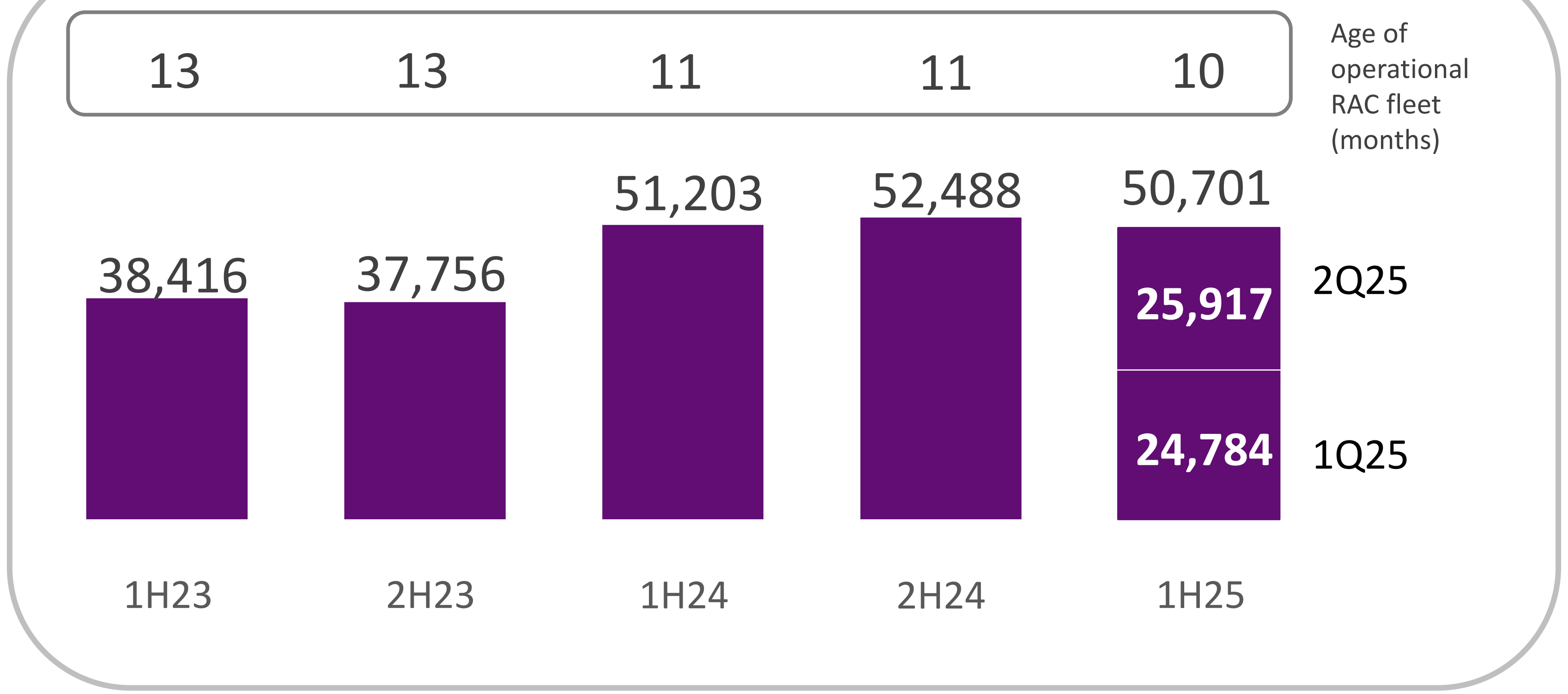
Monthly average per operating fleet (R$)



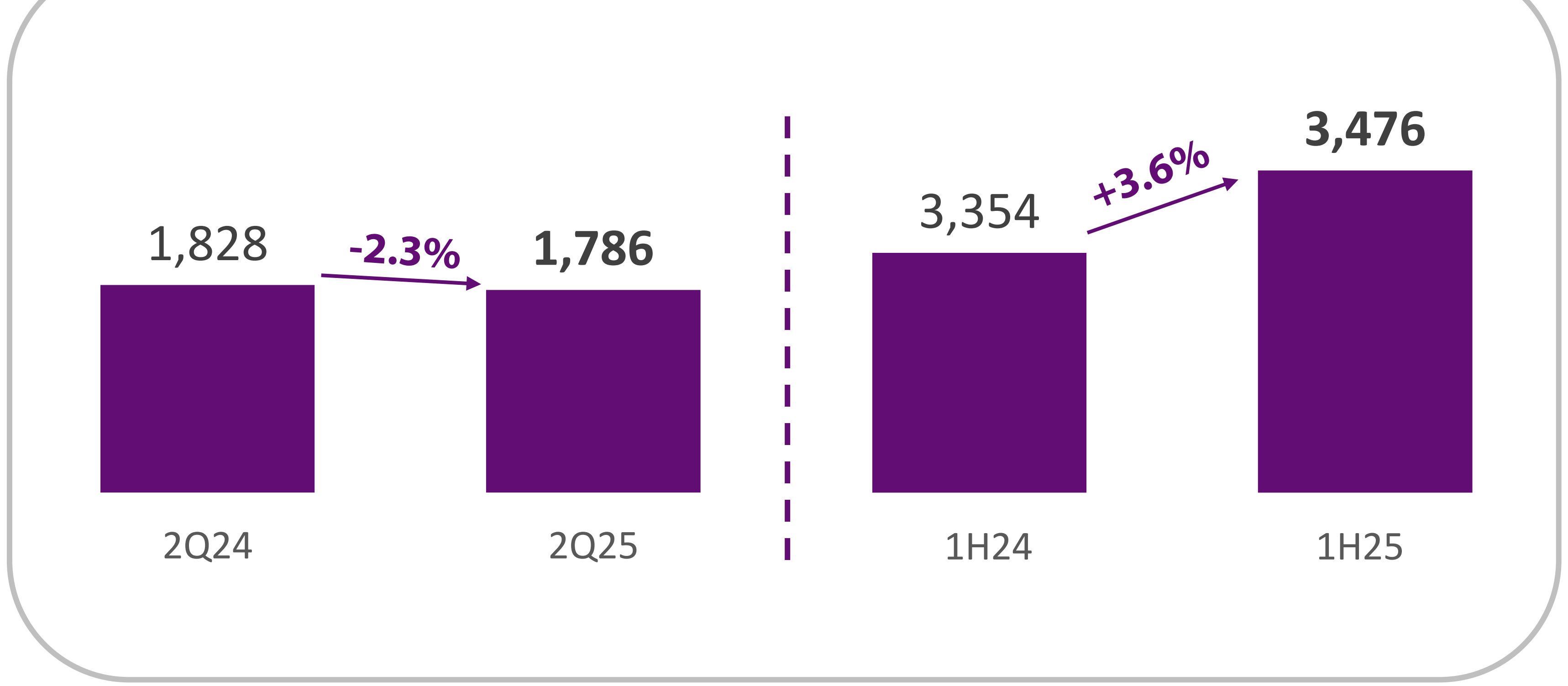
seminovos movida

Used Cars: Purchase and decommissioning planning, combined with a solid sales structure, result in greater operational efficiency

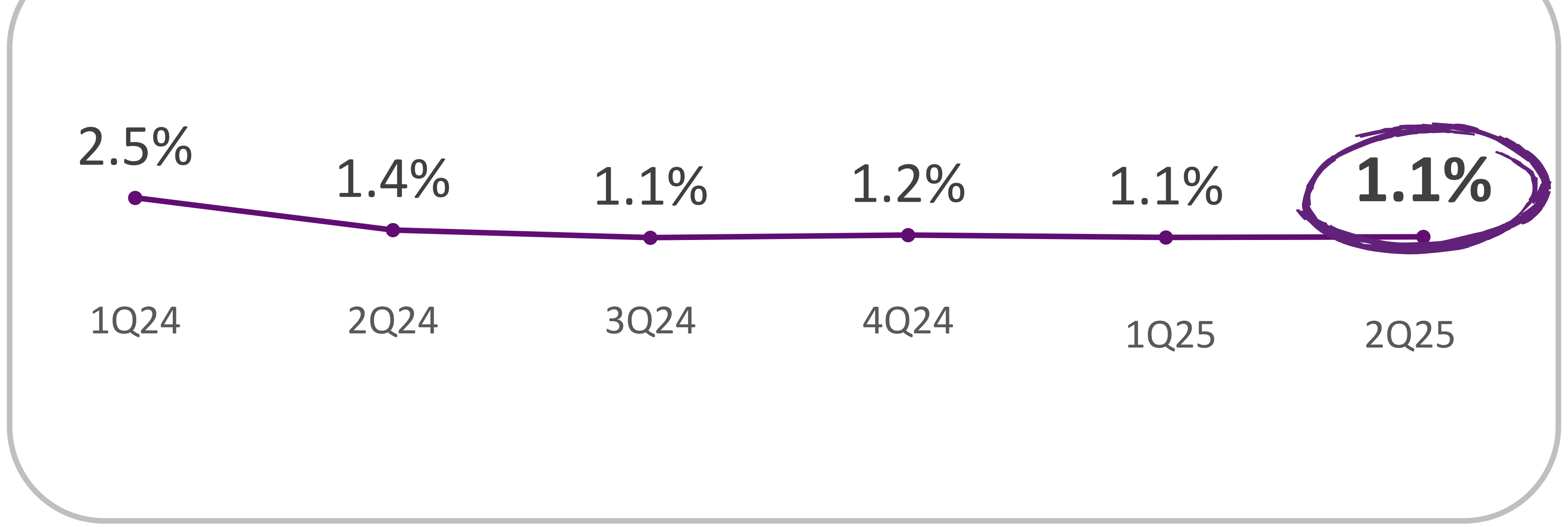
Cars Sold



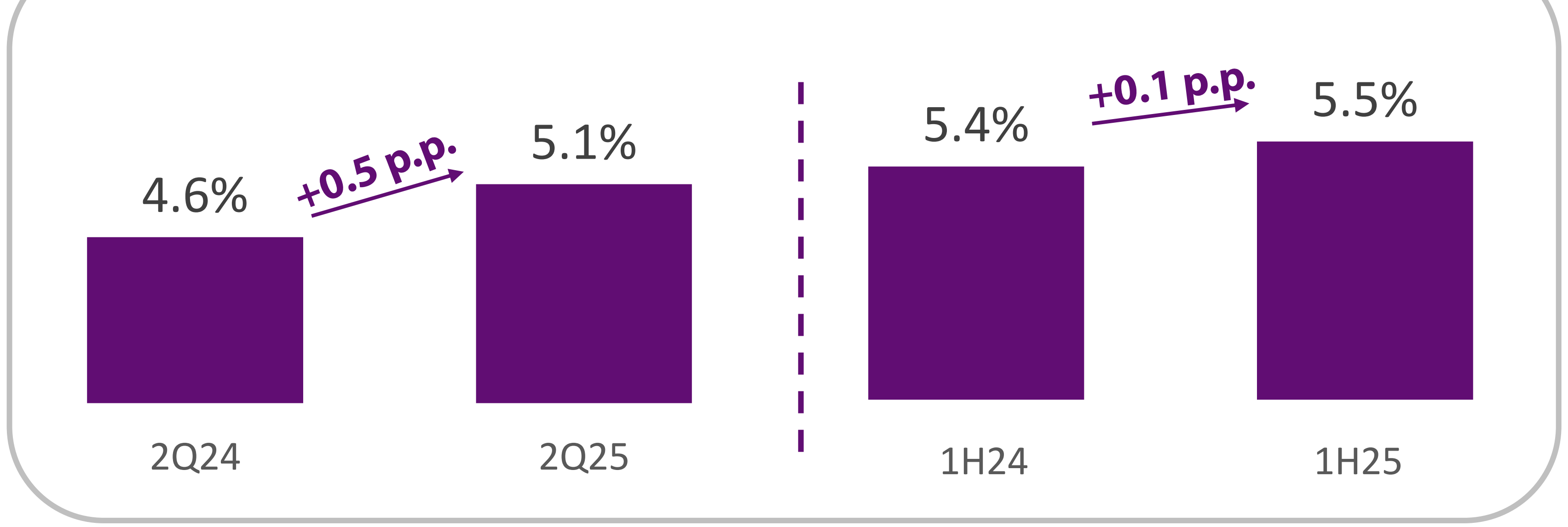
Net Revenue (R$ million)



EBITDA Margin (%)



SG&A (%)



Recurring sales volume over the past 18 months suitable for maintaining the average age of the fleet demonstrates maturity and predictability in the used car operation

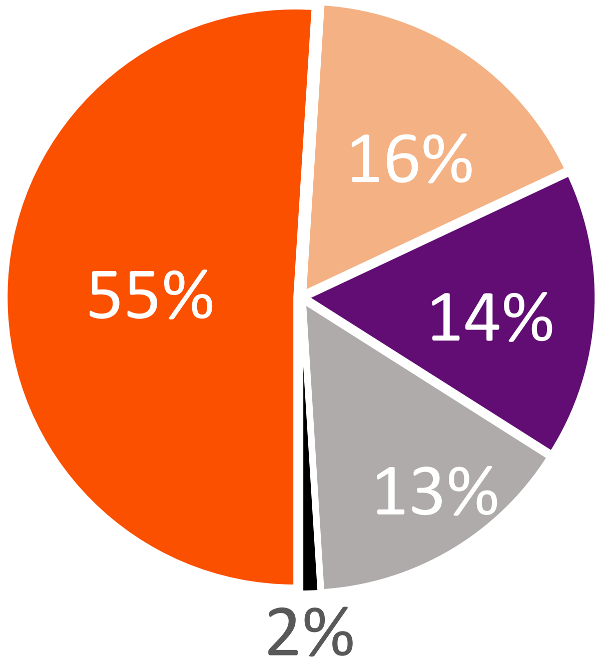
Used Cars: execution of the strategic plan leads to an improved car mix and greater operational efficiency

Inventory profile

(percentage of inventory by category)

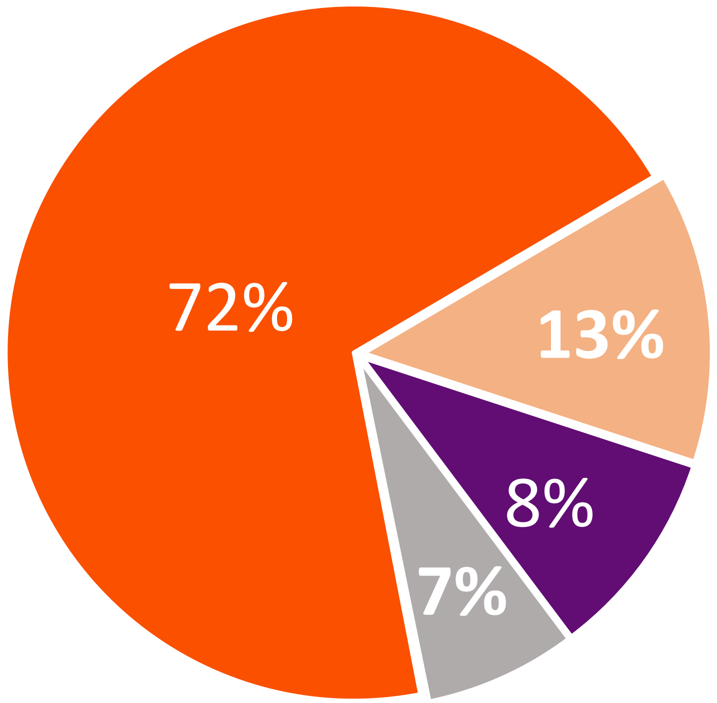
2Q24

Average Selling Price (FIPE)
R$75.9 K



2Q25

Average Selling Price (FIPE)
R$76.2 K



HATCH SUV SEDAN PICK-UP AND VAN ELECTRIC*

Outstanding Positioning

- **Scale and mix:** Diversified brands and models for sale, offering higher liquidity, lower age and mileage, and proper vehicle usage
- **Established store network:** Nationwide coverage with a skilled team (no additional expansion needed)
- **Sales channels:** Balanced retail and wholesale mix, with room for improvement
- **Communication and Marketing:** Optimized marketing investment aligned with retail strategy

NOTE: The car mix above includes only vehicles currently in inventory. * The Company has 31 electric vehicles in inventory and 38 in its operating fleet.

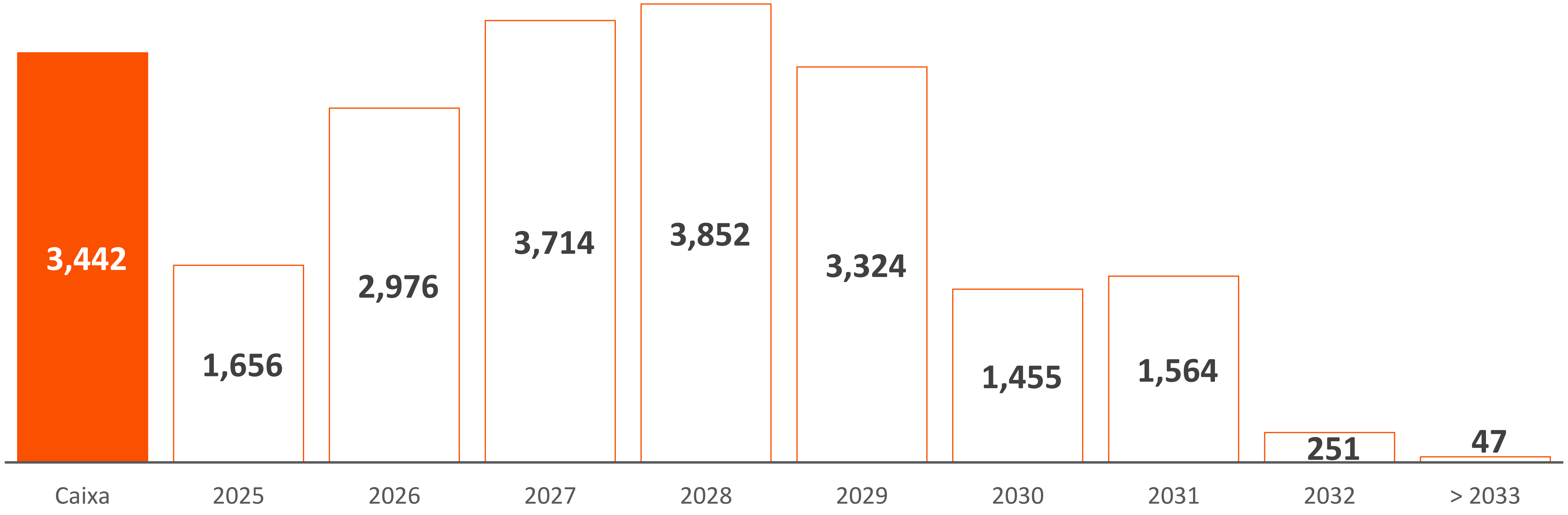
movida
aluguel de carros

Balance Sheet and Capital Structure

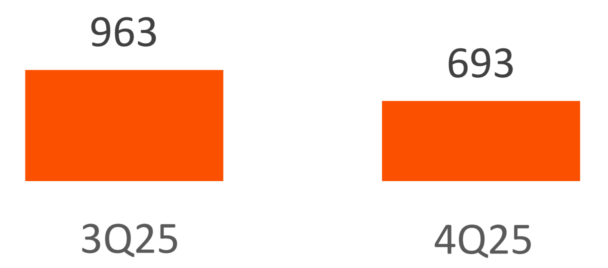
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Solid capital structure, with extended maturities and diversified access to funding, reinforces the quality of financial and balance sheet management

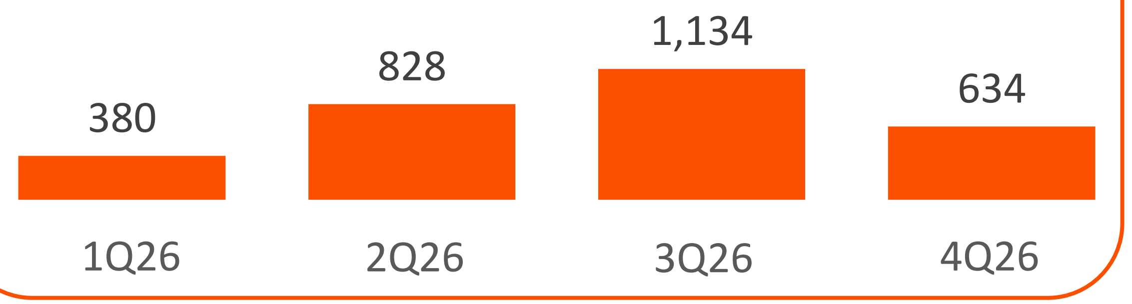
Debt Maturity Schedule



2025 Maturities



2026 Maturities



No significant concentration of maturities through the end of 2026

Gross Debt
R$19.2 B

Net Debt
R$15.8 B

Net Debt Average Maturity
3.4 years

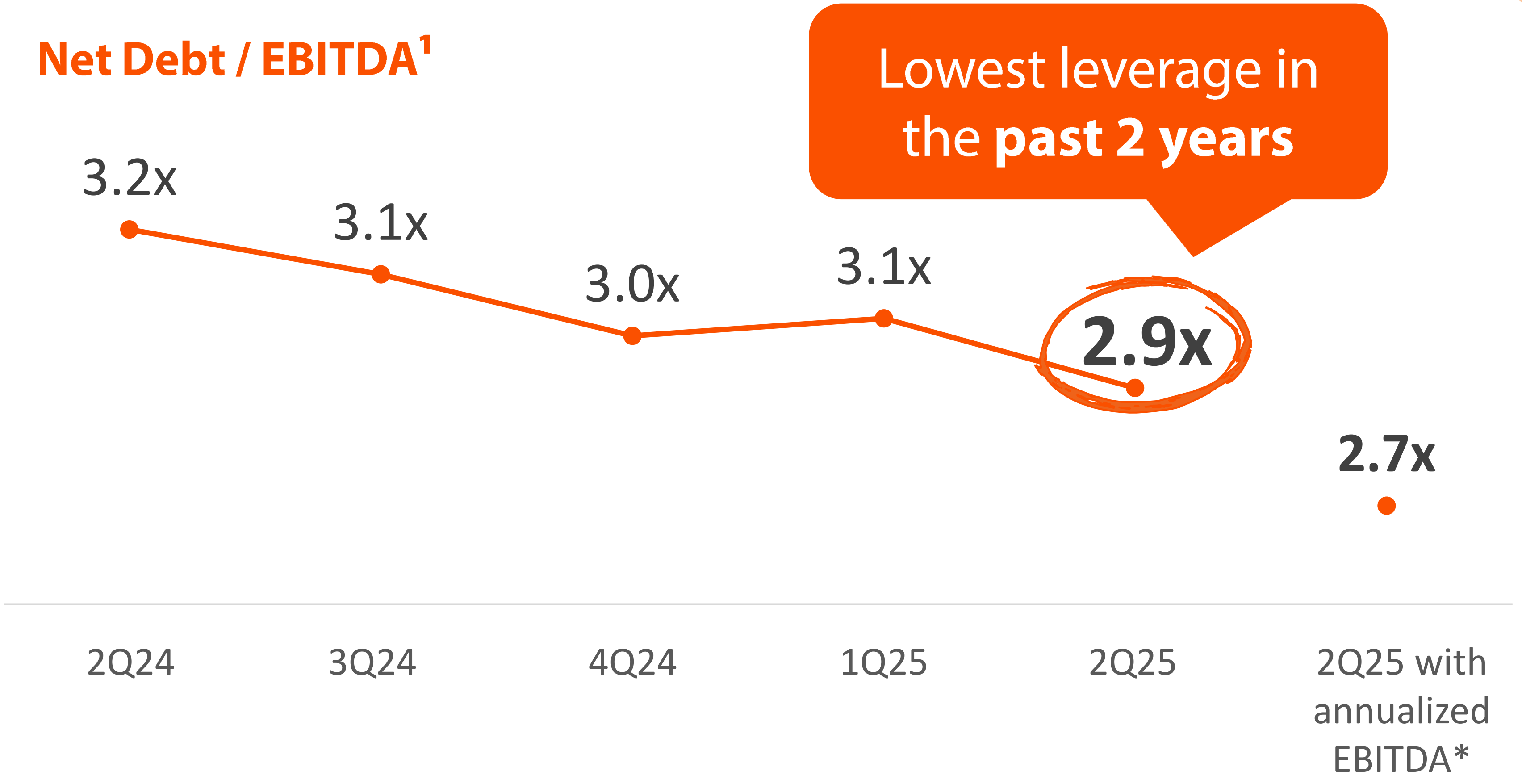
Average Cost of Debt
CDI + 2.0% p.a.

Total funding raised in 1H25
R$3.2 B

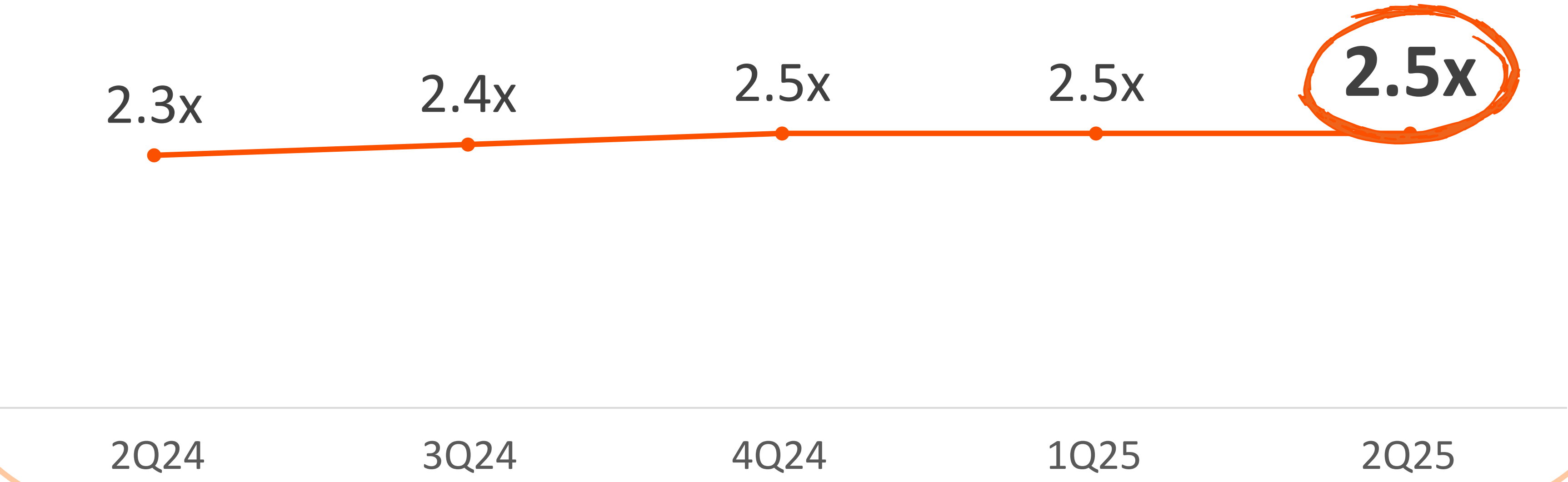
Lowest leverage in the past two years and a reduction in supplier lines demonstrate discipline and ongoing deleveraging

Covenants

- **Net Debt / EBITDA[1]**

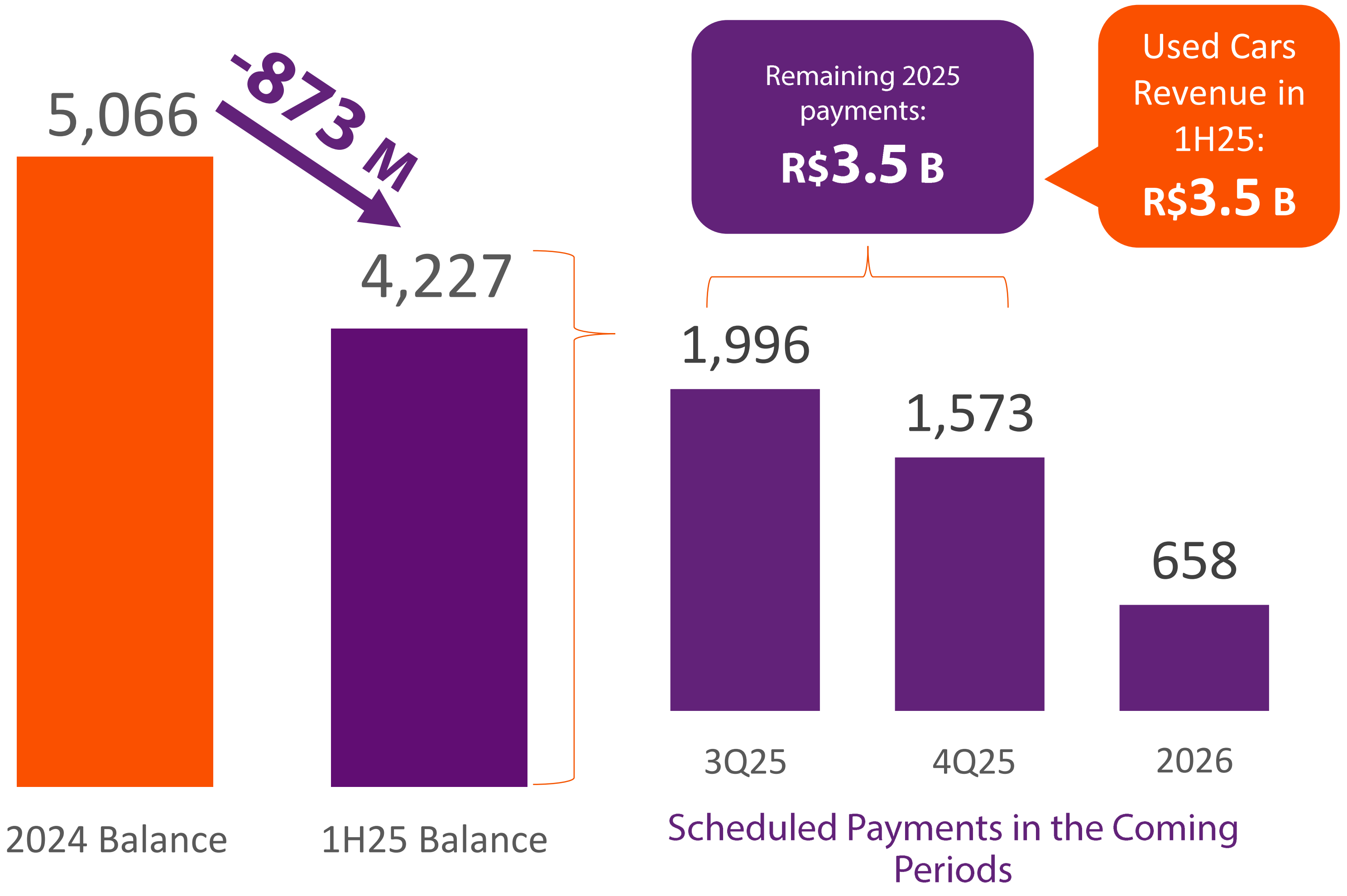


- **LTM EBITDA / Net Financial Expense[1]**



Supplier Payment Schedule

(OEMs only – R$ million)



[1] Release reconciliations on page 27
*2Q25 Net Debt divided by 2Q25 annualized EBITDA (*4)

Best-in-class rental service with a customer-centric approach, combined with operational efficiency, drives improved profitability and sustainable value creation

2Q25 vs 2Q24 Variations

Clients

- **Awarded Best NPS** in the Car Rental Industry by **Opinion Box (Brazil's largest NPS survey – NPS Benchmarking Award)**

Operational Efficiency

- **Best operating margins in the industry**
  - **EBITDA Margin:68.7% in RAC and 76.1% in GTF**
- Ongoing **daily** rate adjustments in **RAC (+15% in price)** with volume growth in occasional rentals **(+22% share)**
- **Higher productivity** in **Used Car sales**
  - **Stable EBITDA margin (~1.1% over the past 6 quarters)**

Higher Return on Invested Capital (ROIC)

- **LTM ROIC** of **12.7%**
- **Greater value creation for shareholders**
- Continued **focus on price adjustments and cost reduction**

Improved Capital Allocation

- **60%** of **Gross Fixed Assets** allocated to **GTF**
- **Best monthly yield** in Brazil: **4.3% in RAC and 3.5% in GTF**

High service level contributes to customer loyalty and **growth of the customer base (**in the last 6 months, we acquired **322,000 new customers)**

THANK YOU!

movida por você

ri@movida.com.br | +55 11 3528-1103

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR