

mov(da

**Divulgação
de Resultados**



3T25

CONFERÊNCIA E WEBCAST

Português (com Tradução Simultânea para o Inglês)

Terça-feira, 11 de novembro de 2025

9h00 (São Paulo) / 8h00 (NY)

[Zoom](#) para acessar o webcast



Quiosque – Aeroporto de Brasília

**LUCRO LÍQUIDO DE R\$70 MILHÕES E GUIDANCE DE LUCRO LÍQUIDO RECORDE
NO 4T25 DE R\$ 75 - R\$ 90 MILHÕES**

ALAVANCAGEM REDUZIU PARA 2,7x, O MENOR PATAMAR DOS ÚLTIMOS 5 ANOS

EBITDA REGISTRA NOVA MÁXIMA DE R\$1,5 BILHÃO NO 3T25

ROIC DE 14,4% É A MAIOR RENTABILIDADE DOS ÚLTIMOS 3 ANOS

Variações 3T25 vs 3T24

Receita Líquida

Consolidada

R\$ 3,766 bi

Recorde!

Locação

R\$2,011 bi

↑ +15%

EBITDA

Consolidada

R\$ 1,478 bi

Recorde!

Recorde!

Locação

R\$1,460 bi

↑ +19%

EBIT

Consolidada

R\$ 854 mm

Recorde!

Recorde!

Locação

R\$ 854 mm

↑ +23%

Frota (carros)

Total (final de período)

259 mil

Operacional (média)

227 mil

↑ +4%

Lucro Líquido

R\$ 70 mm

-11%

ROIC LTM

**Melhor ROIC dos
últimos 3 anos!**

14,4%

↑ +2,0 p.p.



OBS: Informações de guidance não auditadas

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\$159, crescimento de 12% vs. 3T24 com *yield* de 4,3% – recomposição contínua do preço e evolução consistente do *yield*;

Receita Líquida de R\$ 874 milhões, crescimento de 14,3% vs. 3T24;

EBITDA de R\$ 601 milhões, aumento de 21,8% frente ao 3T24;

Margem EBITDA recorde de 68,8%, crescimento de 4,2 p.p. vs. 3T24;

Frota Média Operacional de **92 mil carros**, alta **de 5,9%** vs. 3T24.

Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)



Priorização na alocação de capital em GTF

Manutenção de **previsibilidade e estabilidade** nos resultados com **61% do imobilizado médio bruto da Companhia em GTF**;

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

Receita Líquida de R\$ 1,03 bilhão, alta de 16,2% vs. 3T24;

EBITDA de R\$ 791 milhões, expansão de 17,1% frente 3T24;

Margem EBITDA de 76,5%, crescimento de 0,5 p.p. vs. 3T24;

Frota Média Operacional de **128 mil carros** em GTF, alta **de 3,4%** vs. 3T24.

Seminovos



Ganho de produtividade em Seminovos

24,5 mil carros vendidos no 3T25 – volumes estáveis demonstram resiliência e continuidade da sólida performance operacional;

Maior liquidez do mix de carros com **preço médio do carro em R\$79,6 mil**;

Receita Líquida de R\$ 1,8 bilhão;

Margem EBITDA de 1,0% no 3T25 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 3T25, demonstrando a elevação dos patamares de **ROIC, receita, EBITDA e margens operacionais**. Agradecemos aos nossos **Cientes pela preferência**, e à nossa **Gente, mais de 6 mil colaboradores** que, com **comprometimento e determinação**, executam com eficiência e qualidade e **seguem focados na execução do nosso planejamento estratégico anual**. Aos **Fornecedores e Acionistas**, muito obrigado pela confiança e por participarem dessa evolução com a **MOVIDA**.

No 3T25, o **lucro líquido** foi de **R\$70 milhões**. O **ROIC do trimestre** foi de **14,4%**, maior rentabilidade dos últimos 3 anos, alta de **2,0 p.p.** frente ao 3T24 e **4,1 p.p. superior ao custo médio de dívida** da empresa. Estes resultados, combinados à melhora do **nível de eficiência operacional**, **demonstram** a evolução contínua na **geração de valor aos acionistas**.

Encerramos o trimestre com uma frota total de **259 mil carros** e **receita líquida** de **R\$3,8 bilhões**. Apresentamos um **EBITDA recorde** de **R\$1,5 bilhão no 3T25**, expansão de **18,5%** no período em comparação com o 3T24. Os **resultados de locação registram expansão superior**, com receita líquida de **R\$2,0 bilhões, alta de 15,3%** frente ao mesmo período do ano anterior e **EBITDA de R\$1,5 bilhão, alta de 19,1%** sobre o realizado no 3T24. 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, **22,6%** na comparação com o 3T24, alcançando **R\$854 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 3T25, realizamos diversas ações para **ganho de eficiência operacional** e evolução na **rentabilidade** do RAC. Continuamos o processo de **recomposição de preço** e registramos **aumento na tarifa de 12%**. Esta evolução estabelece um novo patamar de preços que chegou a **R\$159 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 19%** no comparativo do 3T25 com o 3T24. 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 4,2% no 3T24 para 4,3% no 3T25**.

A **receita líquida** do RAC foi de **R\$874 milhões, alta de 14,3% frente ao mesmo período de 2024**. O **EBITDA** totalizou **R\$601 milhões** com crescimento de **21,8%** no mesmo período e **margem EBITDA recorde de 68,8%** com expansão de **4,2 p.p.** e **frota média operacional** de 92 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 **144 mil carros na frota total**. Os **contratos** representam um **backlog de receita futura de R\$7,1 bilhões**, que irão contribuir com os resultados nos próximos trimestres. O capital investido em GTF **representou 61% do imobilizado bruto consolidado** no 3T25, melhorando a **previsibilidade e resiliência** dos resultados consolidados.

A **receita líquida** de GTF foi de **R\$1,034 bilhão** no 3T25 (+16,2% *versus* 3T24) com **EBITDA de R\$791 milhões** (+17,1% *versus* 3T24) e **margem EBITDA de 76,5%**, expansão de **0,5 p.p.** na comparação com o mesmo período do ano anterior. A receita mensal média por carro foi de R\$ 3.025 no 3T25, **expansão de 12,2%** frente ao 3T24, refletindo a **disciplina na precificação** e na **captura de novos contratos** no segmento.

Em **Seminovos**, foram vendidos cerca de **24,5 mil carros** no terceiro trimestre de 2025 gerando **R\$1,8 bilhão de receita líquida**. Destacamos a **estabilidade no volume de vendas dos últimos trimestres que garante a manutenção da idade média da frota em níveis adequados, além proporcionar maior previsibilidade à operação**. Já a **margem EBITDA estável em 1,0%** comprova a eficiência operacional e a assertividade do valor residual dos ativos da **Movida**. A **taxa de depreciação** da frota seguiu estável em R\$6,9 mil por carro no RAC e de R\$11,0 mil por carro em GTF no 3T25. Mostramos uma **evolução na liquidez do mix de carros**, com **63%** do estoque de modelo Hatch no 3T25 frente a **58%** no 3T24, beneficiando o **giro do ativo**.

Encerramos o 3T25 com um **caixa robusto de R\$3,3 bilhões** – posição confortável para executar os avanços em todas as frentes estratégicas. A agenda de gestão de dívida seguiu ativa nos nove meses do ano com a **captação de R\$4,3 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 3,1x** no 3T24 para **2,7x** no 3T25, menor patamar dos últimos 5 anos.

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 3T25 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)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	4.032,9	4.016,7	0,4%	11.768,6	10.894,2	8,0%
Receita Líquida	3.765,8	3.775,9	-0,3%	11.013,1	10.233,1	7,6%
Receita Líquida de Locação	2.010,8	1.744,7	15,3%	5.782,3	4.848,0	19,3%
Receita Líquida de Venda de Ativos	1.755,0	2.031,2	-13,6%	5.230,7	5.385,1	-2,9%
Lucro Bruto	1.218,2	1.057,2	15,2%	3.518,5	2.959,3	18,9%
Margem Bruta ¹	60,6%	60,6%	-0,0 p.p	60,8%	61,0%	-0,2 p.p
Margem Bruta ²	32,3%	28,0%	+4,3 p.p	31,9%	28,9%	+3,0 p.p
EBITDA	1.478,7	1.247,5	18,5%	4.196,1	3.456,3	21,4%
Margem EBITDA ¹	72,6%	70,3%	+2,4 p.p	71,7%	69,5%	+2,2 p.p
Margem EBITDA ²	39,3%	33,0%	+6,3 p.p	38,1%	33,8%	+4,3 p.p
EBIT	854,1	696,2	22,6%	2.405,4	1.935,2	24,3%
Margem EBIT ¹	42,5%	39,9%	+2,6 p.p	41,6%	39,9%	+1,7 p.p
Margem EBIT ²	22,7%	18,4%	+4,3 p.p	21,8%	18,9%	+2,9 p.p
Lucro Líquido	70,0	78,2	-10,5%	216,0	169,3	27,6%
Margem Líquida ¹	3,5%	4,5%	-1,0 p.p	3,7%	3,5%	+0,2 p.p
Margem Líquida ²	1,9%	2,1%	-0,2 p.p	2,0%	1,7%	+0,3 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Destaques Operacionais	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Dados Operacionais RAC						
Frota - Final de Período*	115.498	110.182	4,8%	115.498	110.182	4,8%
Número de Pontos de Atendimento*	262	258	1,6%	262	258	1,6%
Taxa de Ocupação (%)	71,8%	78,1%	-6,3 p.p	72,5%	78,8%	-6,3 p.p
Diária Média (R\$)	159	142	12,2%	157	136	15,9%
Número de Diárias (em milhares)	6.085	6.005	1,3%	18.182	18.619	-2,3%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional (R\$)	3.497	3.258	7,3%	3.421	3.149	8,6%
Dados Operacionais GTF						
Frota total no final do período	143.449	137.405	4,4%	143.449	137.405	4,4%
Número de Diárias (em milhares)	11.793	11.407	3,4%	34.866	32.448	7,5%
Receita Média Mensal por Frota Média Operacional (R\$)	3.025	2.696	12,2%	2.943	2.558	15,1%
Dados Operacionais Seminovos						
Número de Pontos de Venda	100	90	11,1%	100	90	11,1%
Número de Carros Vendidos	24.472	30.572	-20,0%	75.173	81.775	-8,1%
Preço Médio do Carro Vendido (R\$)	73.432	67.729	8,4%	71.105	67.119	5,9%

*Inclui a operação de Portugal



1. Referência no atendimento de clientes

No terceiro 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 avanços nos pilares estratégicos de atendimento e inovação:

Na primeira frente, houve expansão da experiência digital nas lojas físicas. Atualmente, 10 lojas já possuem totens de autoatendimento, com previsão de chegar a mais 20 lojas até dezembro de 2025. Atingimos um NPS de 95%, com abertura de contratos em até 2 minutos. Além disso, o sistema de senhas de espera reduziu em 33% o tempo médio de atendimento, alcançando 87% dos atendimentos com tempo médio de até 10 minutos.

O segundo pilar foi a criação do Movida Pit Stop, oferecendo manutenção com agilidade. Implementamos a primeira oficina de serviços rápidos (até 1 hora) para atender clientes de RAC, GTF e Carro por Assinatura. Essa iniciativa trouxe maior controle e gestão de custos de manutenção, com espaços exclusivos para comodidade dos clientes fora dos centros tradicionais. A expansão prevê 10 oficinas próprias até dezembro de 2025.

Por fim, reforçamos nosso relacionamento com clientes com o lançamento do novo Programa Fidelidade Movida, desenvolvido para ser mais simples, intuitivo e com benefícios exclusivos, alinhado à estratégia de diferenciação na experiência de locação. Atualmente, contamos com mais de 2,4 milhões de clientes cadastrados, que acumulam e resgatam pontos em lojas físicas e canais digitais. Além de diárias e descontos, o programa oferece vantagens como prioridade no atendimento, upgrades e serviços adicionais, fortalecendo a proposta de valor da Companhia.

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

The infographic is divided into three vertical sections, each with a title, images, and a list of key metrics.

- Expansão da experiência digital nas lojas físicas**
 - 10 lojas com totem de autotendimento, com 26% dos contratos realizados pelo totem
 - Tempo médio com abertura de contratos em até 2min
 - NPS de 95%
 - Expansão para mais 20 lojas até dez/25
- Movida Pit Stop, manutenção com agilidade e conforto**
 - Primeira oficina de serviços rápidos para atender clientes do RAC, GTF e Carro por Assinatura
 - Espaços exclusivos para comodidade dos clientes dentro de shopping centers e supermercados
 - NPS de 94%
 - Expansão para 10 Movida Pit Stop até dez/25
 - Maior controle, gestão e redução de custos de manutenção
- Lançamento do novo Programa Fidelidade Movida**
 - +2,4 milhões de clientes cadastrados no programa
 - Programa com o objetivo de aumentar a frequência das locações e preferência na utilização dos nossos serviços
 - Atratividade para aumentar a base de clientes e fidelizar a base atual

2. Prioridades Estratégicas

A cada trimestre a Movida foca em entregas estruturais, baseadas em uma gestão disciplinada e pautada 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 rentabilizar cada vez mais valor sobre os seus ativos, e trazer resultados mais sólidos e consistentes.



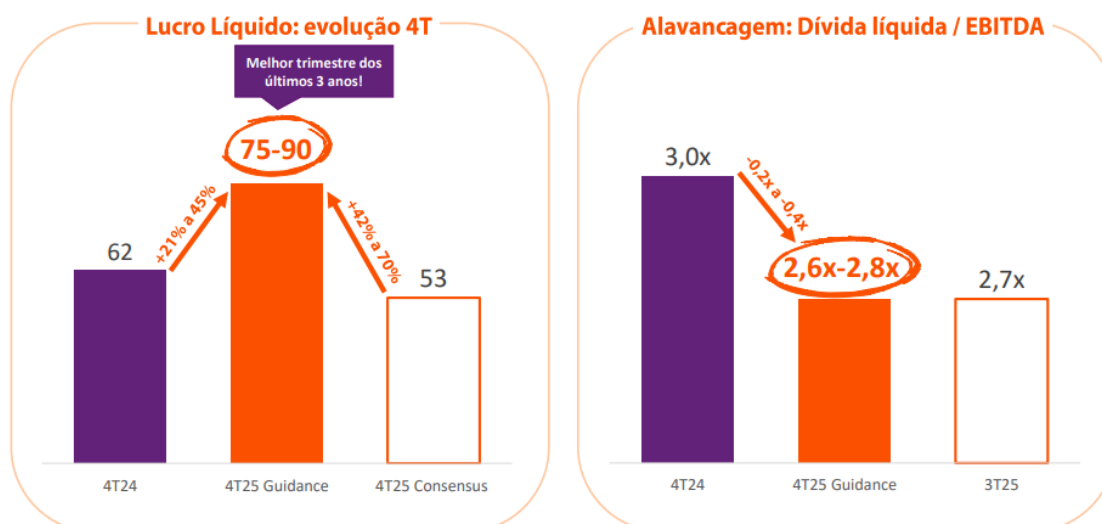
3. Guidance de Lucro Líquido*

A Movida apresenta projeções para o 4T25 (números não auditados), refletindo a consistência na execução do planejamento estratégico e o compromisso com eficiência operacional e geração de valor.

Para o lucro líquido, a expectativa é atingir entre R\$ 75 milhões e R\$ 90 milhões, representando um crescimento entre 21% e 45% em relação ao 4T24, quando registramos R\$ 62 milhões. Esse será o melhor resultado trimestral dos últimos três anos, reforçando a disciplina na gestão e a força do modelo de negócio.

Quanto à alavancagem, projetamos uma relação Dívida Líquida / EBITDA entre 2,6x e 2,8x, abaixo das 3,0x registradas no 4T24, demonstrando evolução e disciplina na estrutura de capital.

Essas projeções refletem nossa confiança na execução das estratégias, com foco em rentabilidade sustentável, satisfação dos clientes e geração de valor para os acionistas.

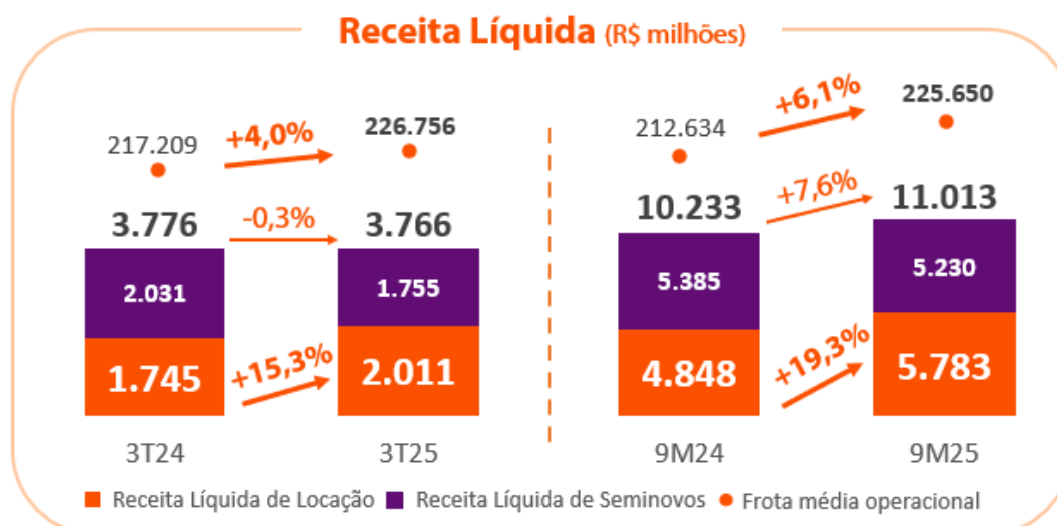


OBS: Considera o consenso da Bloomberg em 04 de novembro de 2025.

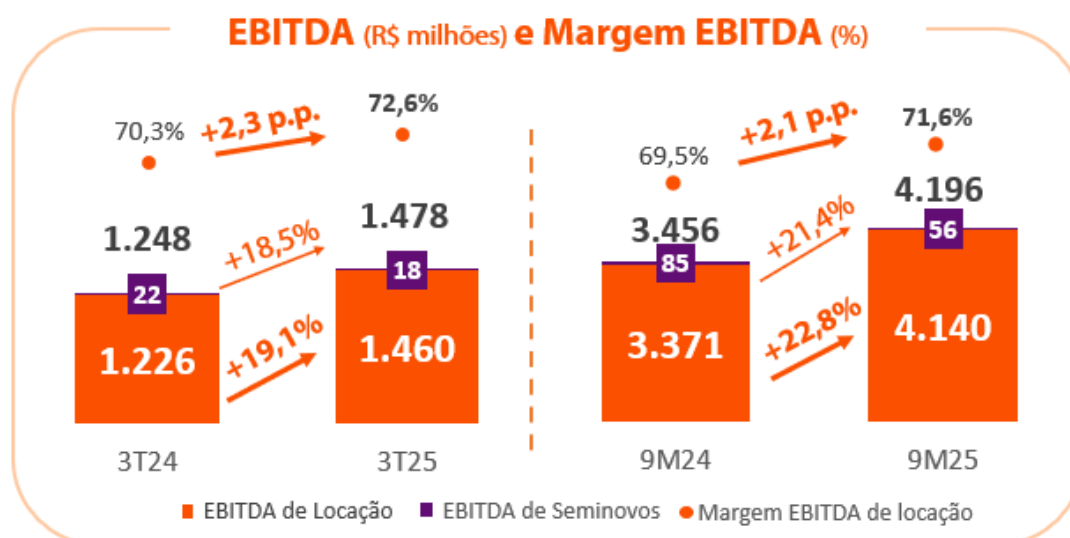
*Informações não auditadas

4. Movida Consolidado

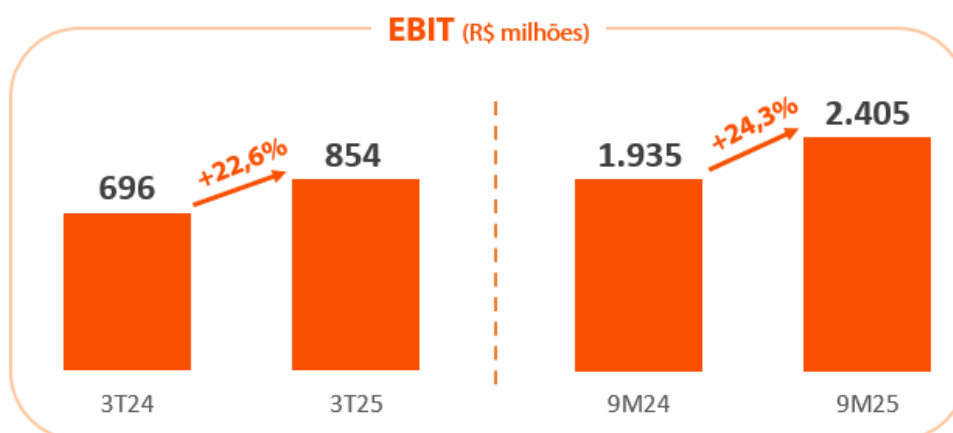
No 3T25, a receita líquida totalizou R\$3,766 bilhões, em linha com o 3T24. Na comparação dos nove meses a receita foi de R\$11,013 bilhões, crescimento foi de 7,6% em relação ao 9M24. Esse desempenho foi impulsionado pela expansão da operação de Gestão e Terceirização de Frotas (GTF), do maior ticket médio de Rent-A-Car (RAC) e GTF e do aumento do ticket médio em Seminovos. Importante destacar o crescimento da receita de locação em patamar superior ao crescimento da frota média operacional do período, resultado da estratégia de aumento de geração de valor da Companhia.



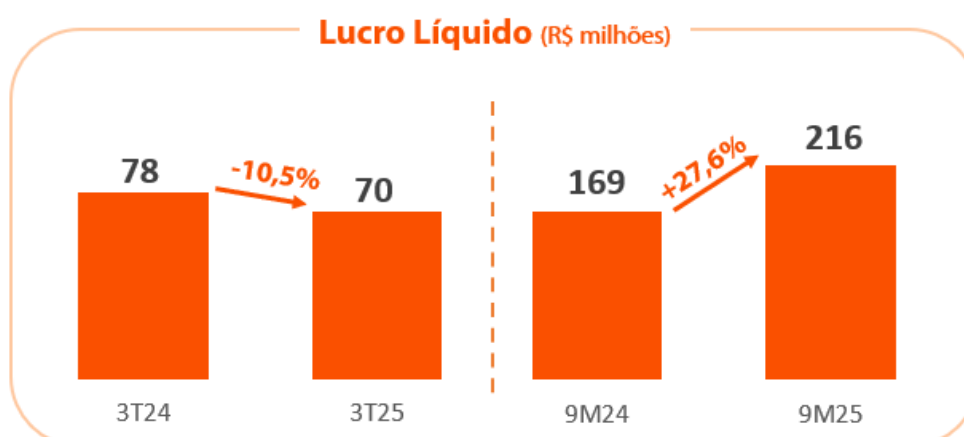
O gráfico a seguir apresenta a evolução do EBITDA consolidado da Movida, que no 3T25 foi de R\$1,478 bilhão – crescimento de 18,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e R\$4,196 bilhões no 9M25, aumento de 21,4% vs 9M24. Já o EBITDA de Locação (GTF+RAC) apresentou um crescimento de 19,1% e 22,8% no 3T25 e 9M25, 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 72,6% no 3T25, um aumento de 2,3 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, na comparação dos nove meses essa margem foi de 71,6%, aumento de 2,1 p.p..



O EBIT no 3T25 foi de R\$854 milhões, expandindo 22,6% frente 3T24 e R\$2,405 bilhões no 9M25 crescendo 24,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.



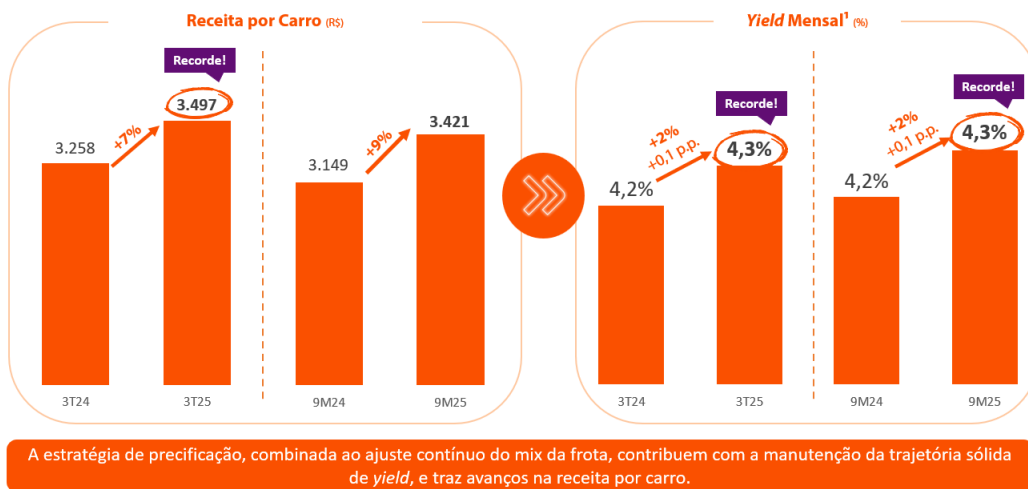
No 3T25 o lucro líquido contábil atingiu R\$70 milhões. No 9M25 a expansão foi de 27,6% frente ao 9M24, totalizando R\$ 216 milhões.



5. Aluguel de Carros (RAC)

a. Dados Operacionais

A receita por carro no 3T25 foi de R\$3.497, representando um crescimento de 7% versus o mesmo período do ano anterior, no comparativo de nove meses a evolução foi de 9% versus 9M24, totalizando uma receita por carro de R\$3.421. O yield também teve um crescimento de 0,1 p.p. no 3T25 comparando com o 3T24 para 4,3% ao mês e também 4,3% ao mês 9M25 vs 9M24, registrando um avanço importante na rentabilidade do RAC. Os resultados evidenciam a eficácia da estratégia de precificação combinada ao ajuste do mix ideal da frota, além de investimentos voltados para a experiência e fidelização do cliente com expansão no número de diárias.

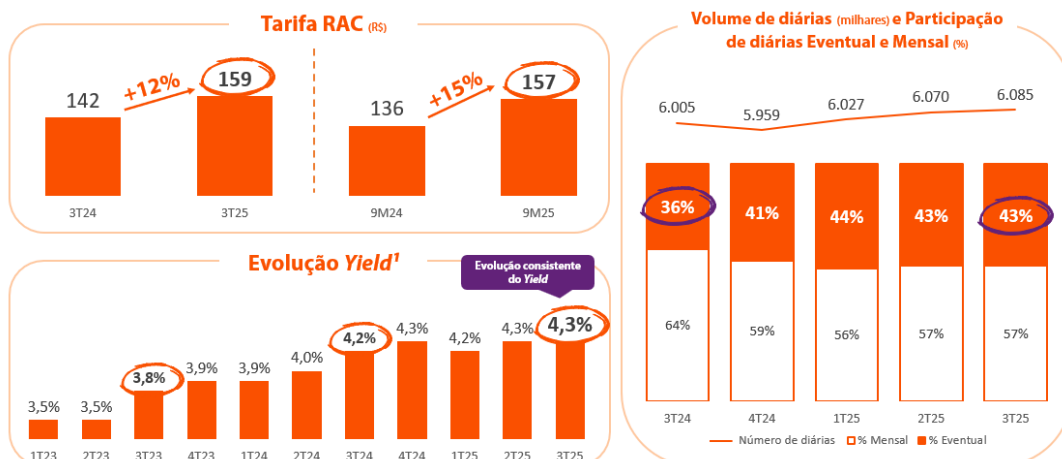


OBS: considera somente operação Brasil.

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

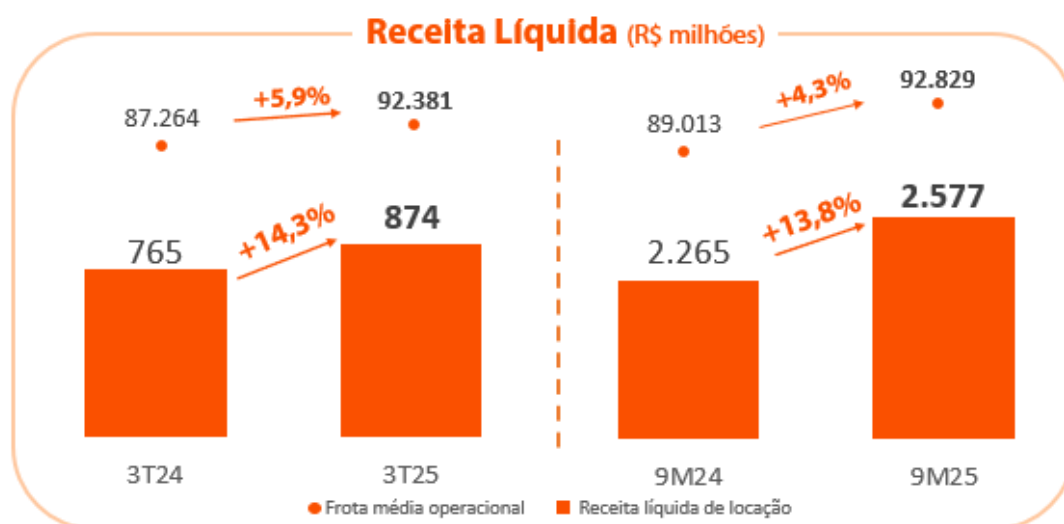
A diária média no 3T25 foi de R\$159 representando um crescimento de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior e de R\$ 157 nos 9M25, aumento de 15% versus 9M24.

A estratégia de priorização de volume de diárias eventuais mostrou resultados positivos, com um aumento de 7p.p. nesse segmento em comparação com o 3T24. Com isso, as diárias mensais registraram uma redução de 7p.p. no mesmo período. As priorizações impulsionaram o ticket médio de vendas e a rentabilidade do negócio.



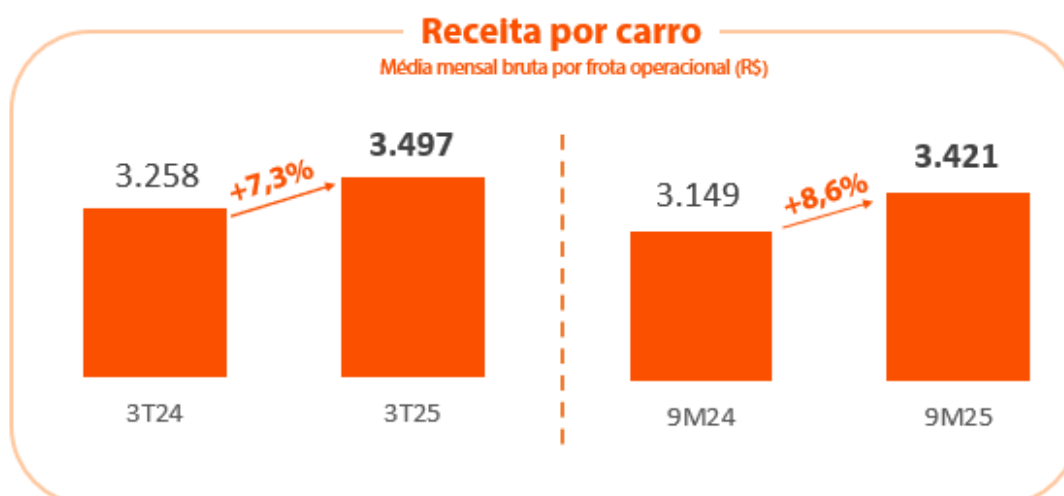
b. Receita

A receita líquida atingiu R\$874 milhões, um aumento de 14,3% em relação ao 3T24, decorrente da expansão da receita média mensal por carro e da frota média operacional – que se deu em menor escala, crescendo 5,9% no mesmo período e 4,3% na comparação dos nove meses. Nos 9M25 a evolução foi de 13,8% chegando a R\$2,6 bilhões. Os números refletem a escala da Companhia e a otimização da precificação entre segmentos.



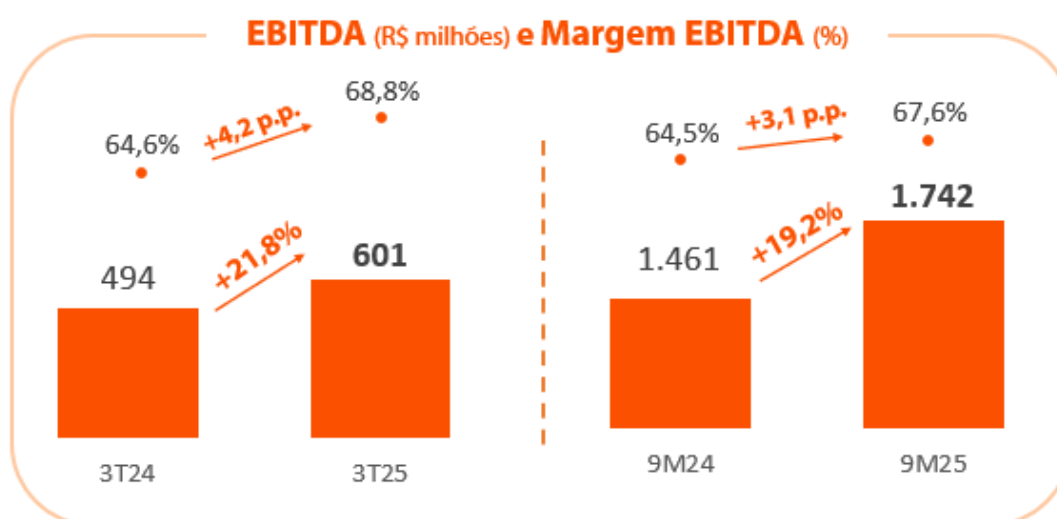
OBS: considera somente operação Brasil.

A receita por carro, calculada pela média mensal da receita bruta pela frota operacional, apresentou um crescimento de 7,3% no 3T25 frente ao 3T24, tendo uma receita média mensal de R\$3.497. No 9M25 a evolução foi de 8,6% chegando a R\$3.421 em receita por carro.



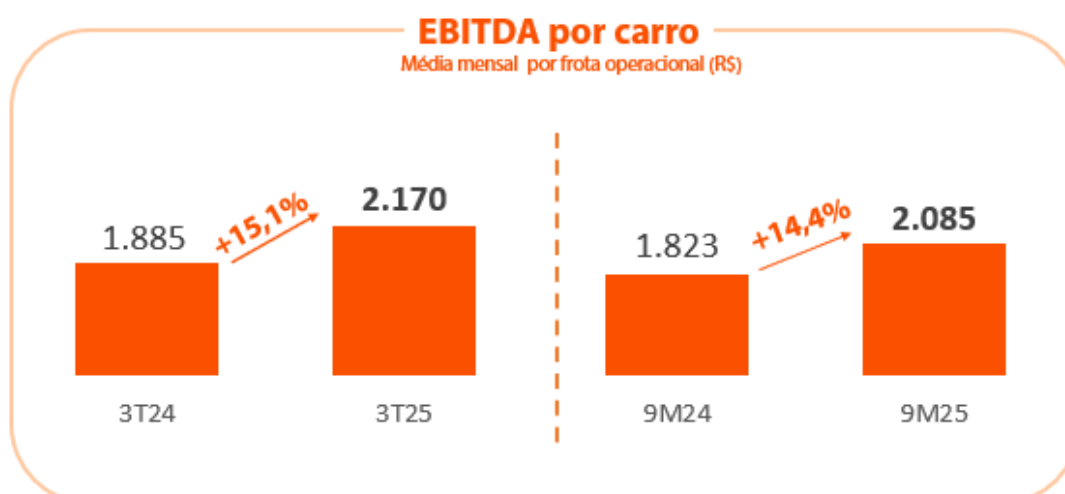
c. Resultado Operacional

O EBITDA de R\$601 milhões no 3T25 apresentou um crescimento de 21,8% frente ao 3T24. No 9M25 comparado ao 9M24 o crescimento foi de 19,2%. Já a margem EBITDA apresentou um crescimento de 4,2 p.p. entre os terceiros trimestres, alcançando o patamar de 68,8% no 3T25 e 3,1 p.p. chegando a 67,6% no 9M25 – sendo essa a melhor margem reportada pela Companhia desde o IPO.



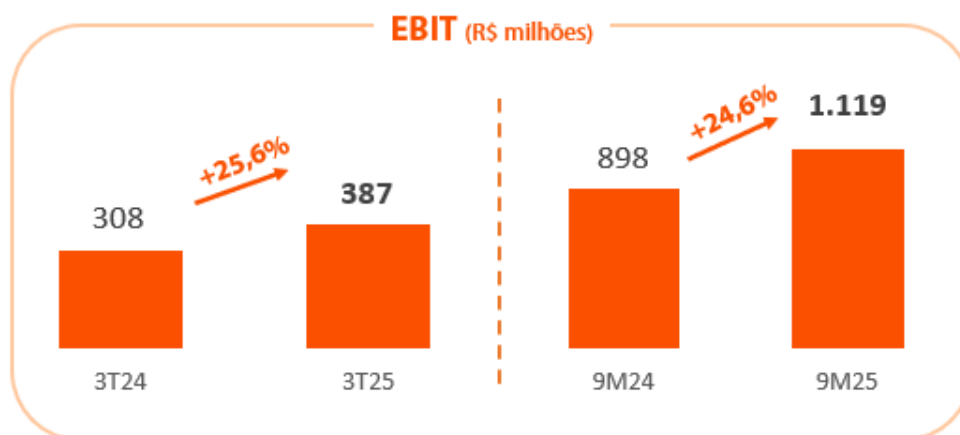
OBS: considera somente operação Brasil.

O EBITDA por carro apresentou crescimento de 15,1% no 3T25 frente ao 3T24 para uma média mensal de R\$2.170 refletindo a precificação e escala operacional do segmento. Na comparação dos nove meses, o aumento foi de 14,4% para o patamar de R\$2.085 por carro operacional na média mensal.



OBS: considera somente operação Brasil.

O EBIT atingiu o montante de R\$387 milhões no 3T25, um crescimento de 25,6% em relação ao ano anterior, devido à evolução operacional e à mudança do patamar da depreciação praticada no período. O EBIT também evoluiu no 9M25 versus o 9M24, totalizando R\$1.119 milhões, aumento de 24,6%.



OBS: considera somente operação Brasil.

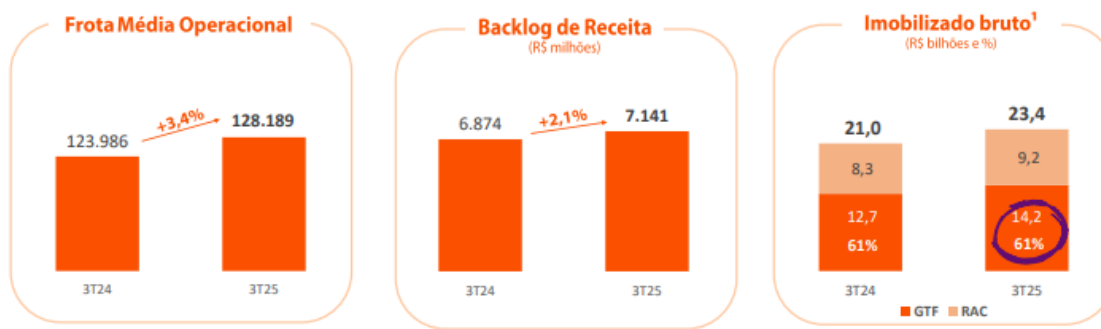


6. Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)

GTF B2B, CS Frotas e Carro por Assinatura

a. Dados Operacionais

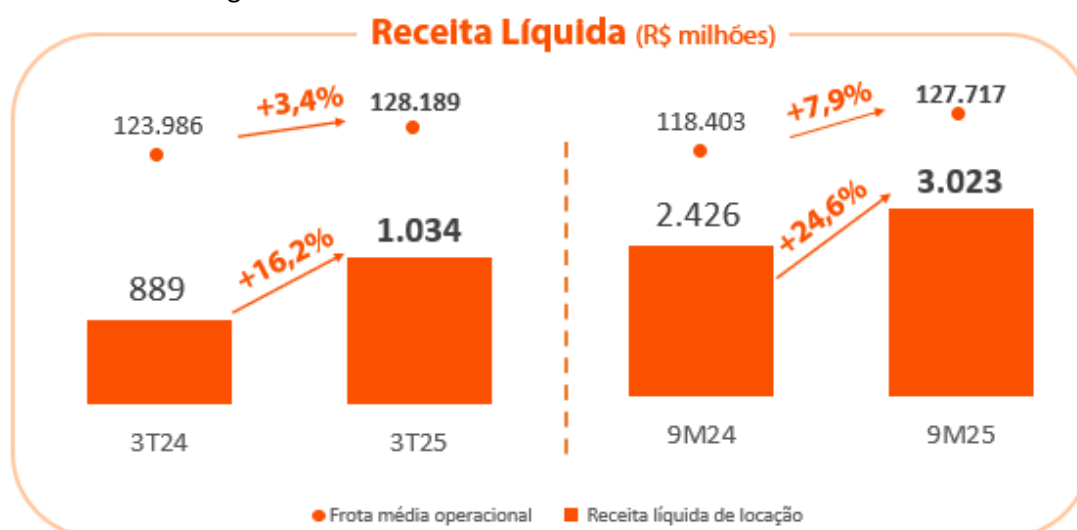
No 3T25 a frota média operacional cresceu 3,4%, frente ao 3T24, chegando a 128 mil carros e passando a representar 55% da frota total da Companhia.



A evolução da atividade comercial e o novo ticket médio dos contratos de longo prazo geraram um montante de receita futura contratada em GTF (backlog) de R\$7,1 bilhões, que teve um crescimento de 2,1% 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 61% do imobilizado bruto no terceiro trimestre.

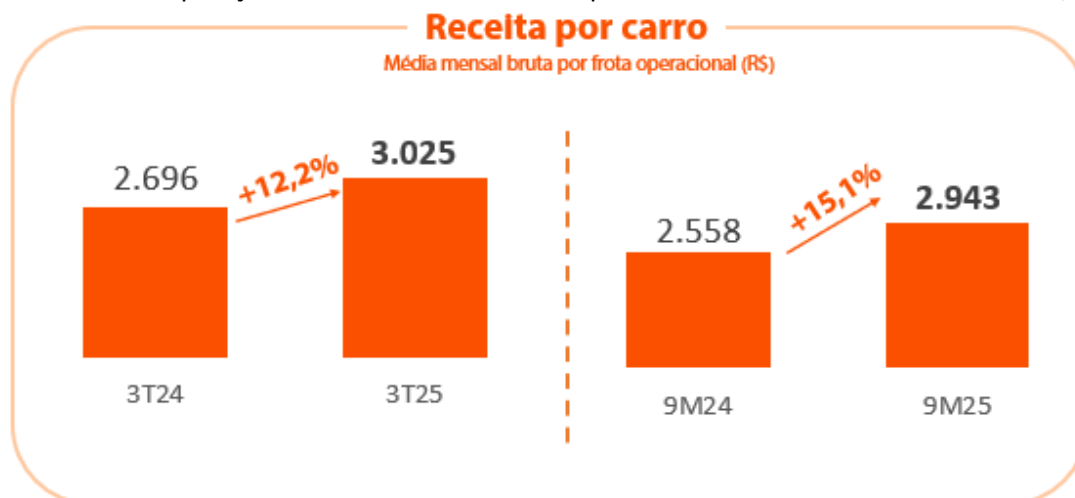
b. Receita

No 3T25 a receita líquida de GTF atingiu R\$1,03 bilhão, alta de 16,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Na comparação dos nove meses a receita líquida apresentou expansão de 24,6% totalizando R\$3,023 bilhões no 9M25. Já em relação a frota média operacional, houve um crescimento de 3,4% do 3T24 para 3T25, e 7,9% do 9M24 para o 9M25, reforçando maior eficiência na estratégia.



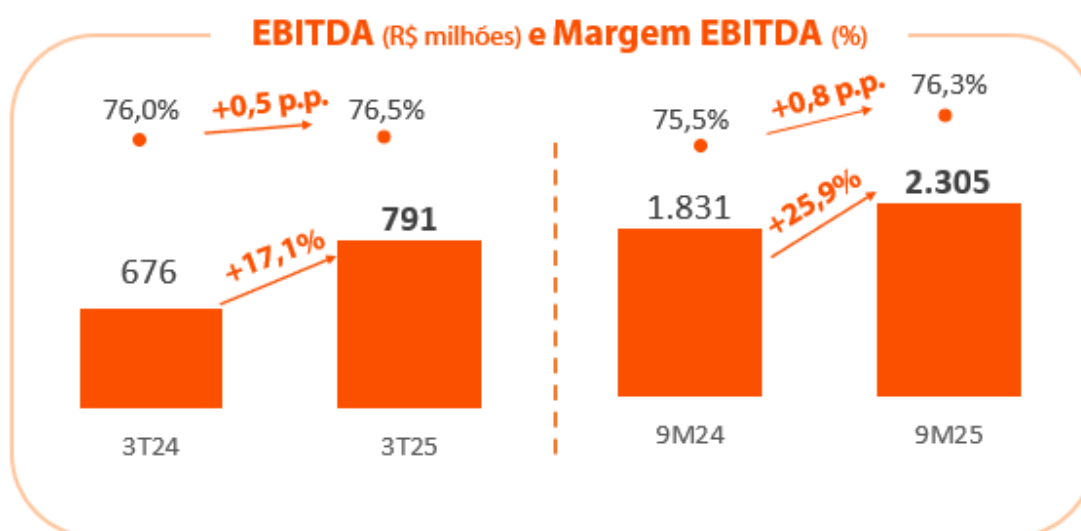
A receita por carro no trimestre cresceu 12,2% em relação ao mesmo período de 2024, chegando

à média de R\$ 3.025 por mês no 3T25 em razão da mudança de yields praticados e da renovação da frota. Na comparação dos nove meses a receita por carro obteve um crescimento de 15,1%

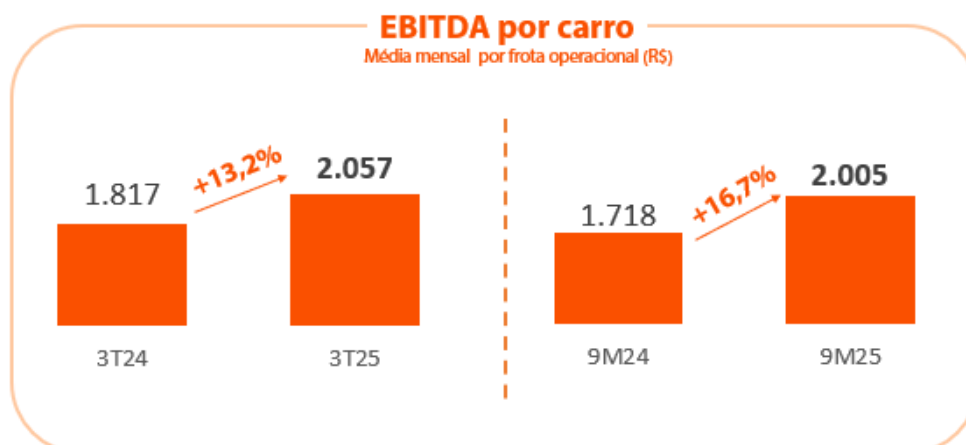


c. Resultado Operacional

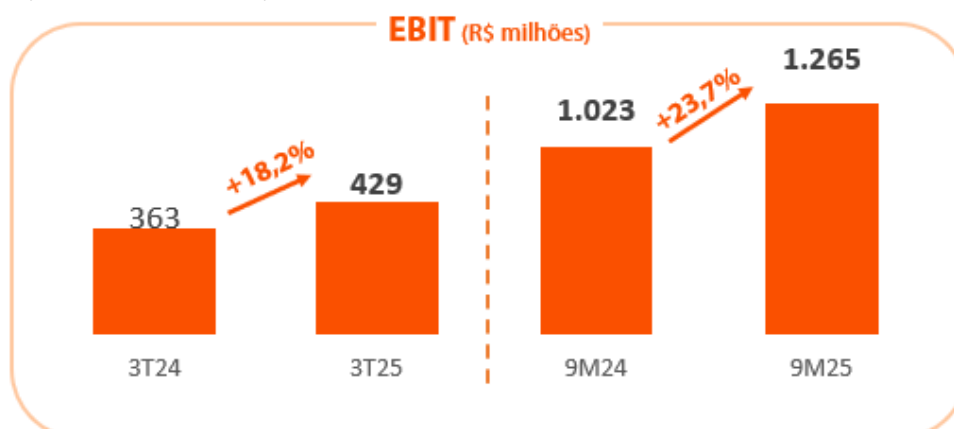
O EBITDA alcançou R\$791 milhões no 3T25, um aumento de 17,1% em relação ao 3T24 com margem de 76,5% que aumentou 0,5 p.p. frente ao mesmo período. Na comparação dos nove meses EBITDA e a margem obtiveram um crescimento de 25,9% e 0,8 p.p., respectivamente.



O EBITDA por carro apresentou crescimentos no 3T25 de 13,2% frente o 3T24 alcançando uma média mensal de R\$2.057 refletindo a precificação e escala operacional do segmento. No 9M25 a expansão do indicador foi de 16,7% frente ao 9M24, totalizando R\$2.005 de EBITDA por carro operacional na média mensal.



O EBIT atingiu o montante de R\$429 milhões no 3T25, um crescimento de 18,2% em relação ao ano anterior, devido à evolução operacional e à mudança do patamar da depreciação praticada no período. O EBIT também evoluiu no 9M25 versus o 9M24, totalizando R\$1.265 milhões, crescimento de 23,7%.

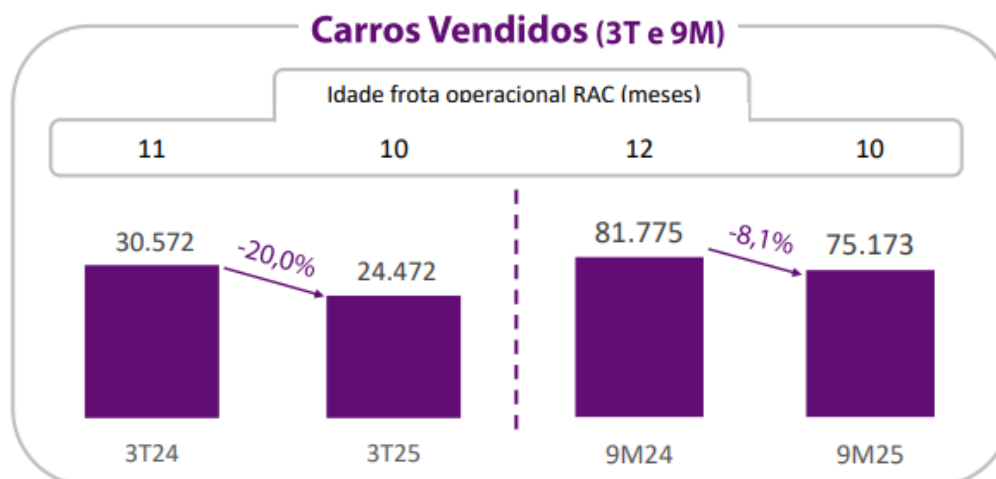


7. Seminovos

a. Dados Operacionais

No terceiro trimestre de 2025, a Movida vendeu 24.472 veículos, uma redução de 20,0% em relação ao mesmo período do ano anterior 3T24, quando foram comercializados 30.572 veículos. Essa variação está alinhada à estratégia de gestão da frota, que tem como resultado a estabilidade do número dos veículos vendidos e prioriza maior eficiência operacional e adequação da idade média dos ativos.

No acumulado dos nove meses de 2025, foram vendidos 75.173 veículos, representando uma queda de 8,1% frente aos 81.775 veículos vendidos nos nove primeiros meses de 2024. A idade média da frota operacional do RAC encerrou o período em 10 meses, reforçando o compromisso da Companhia com a renovação contínua e manutenção da qualidade dos ativos.

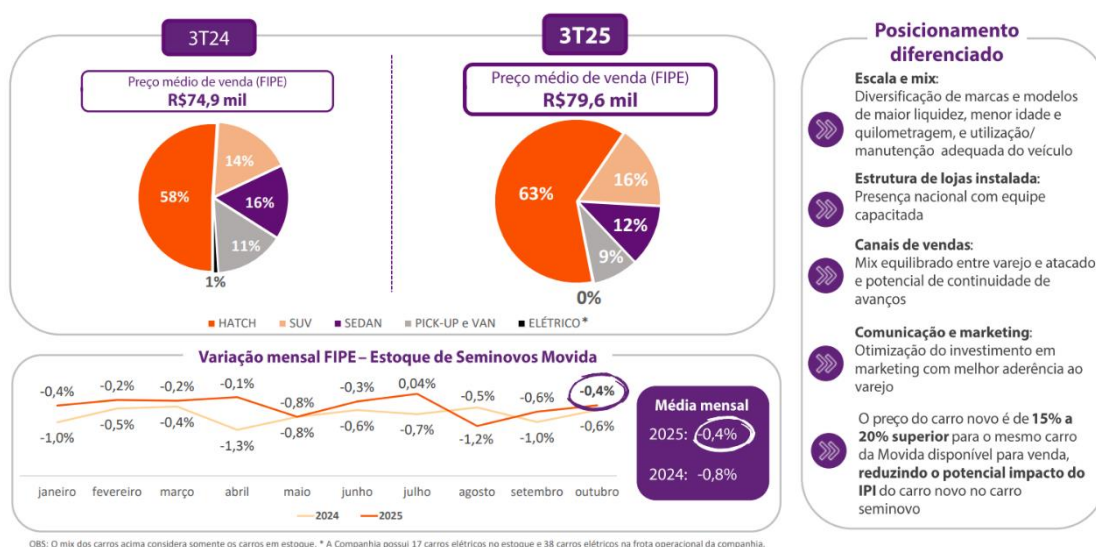


Também destacamos a evolução dos trimestres ao longo de 2025, com o patamar estável de 25 mil carros vendidos por trimestre para manter a idade média da frota estável.



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 63% do perfil de estoque era de hatch no 3T25, enquanto no 3T24 era 58%.

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 outubro apresentando uma queda de 0,4%. A média mensal de 2025 está em -0,4%, representando uma melhora significativa frente a 2024, que registrou -0,8%.



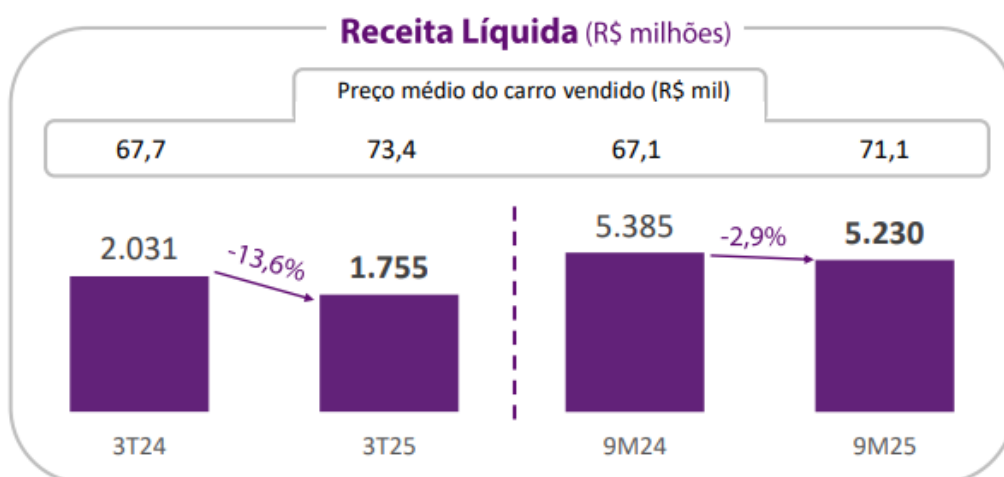
OBS: O mix dos carros acima considera somente os carros em estoque. * A Companhia possui 17 carros elétricos no estoque e 38 carros elétricos na frota operacional da companhia.

OBS: O mix dos carros acima considera somente os carros em estoque. * A Companhia possui 17 carros elétricos no estoque e 38 carros elétricos na frota operacional da companhia.

b. Receita

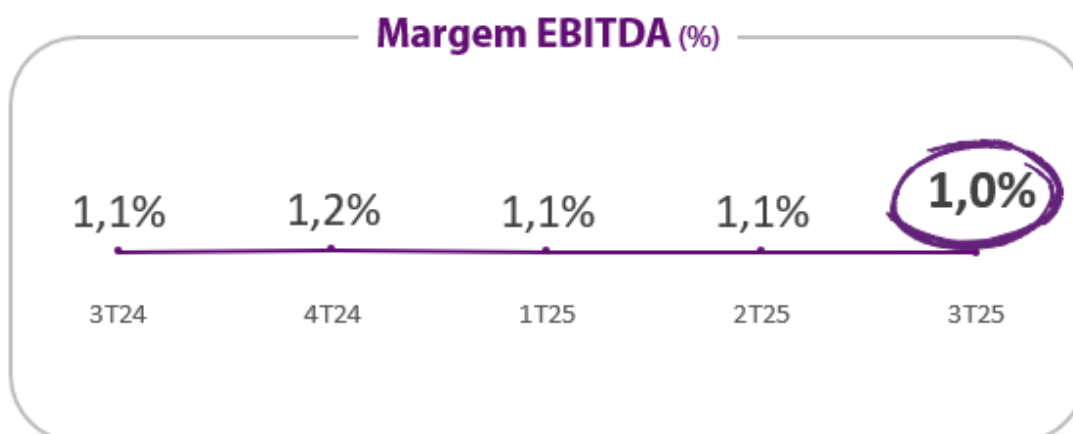
No 3T25, a receita líquida com venda de veículos totalizou R\$ 1,8 bilhão, uma redução de 13,6% em relação ao 3T24. Essa variação reflete o menor volume de vendas no período, parcialmente compensado pelo aumento do preço médio dos veículos vendidos, que passou de R\$ 67,7 mil para R\$ 73,4 mil.

No 9M25, a receita líquida somou R\$ 5,2 bilhões, queda de 2,9% frente aos R\$ 5,4 bilhões registrados em 9M24. O preço médio dos veículos vendidos no período foi de R\$ 71,1 mil, superior aos R\$ 67,1 mil do mesmo intervalo do ano anterior, reforçando a estratégia de valorização dos ativos e gestão eficiente da frota.



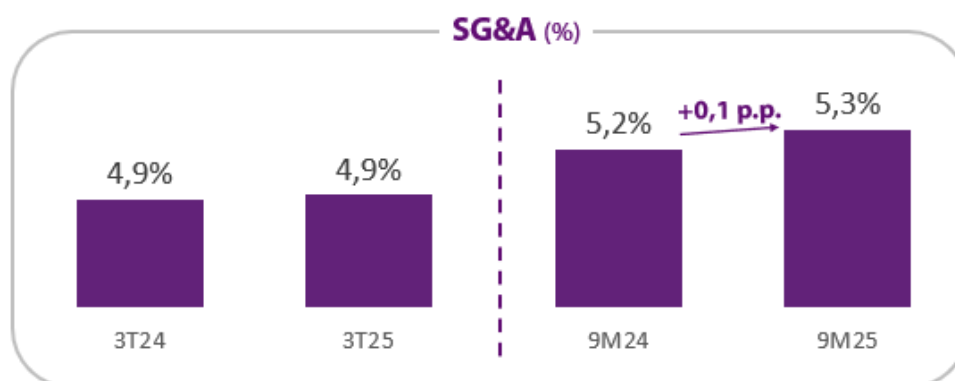
c. Resultado Operacional

A margem EBITDA foi de 1,0% no 3T25, patamar estável e normalizado das margens de seminovos.



d. SG&A

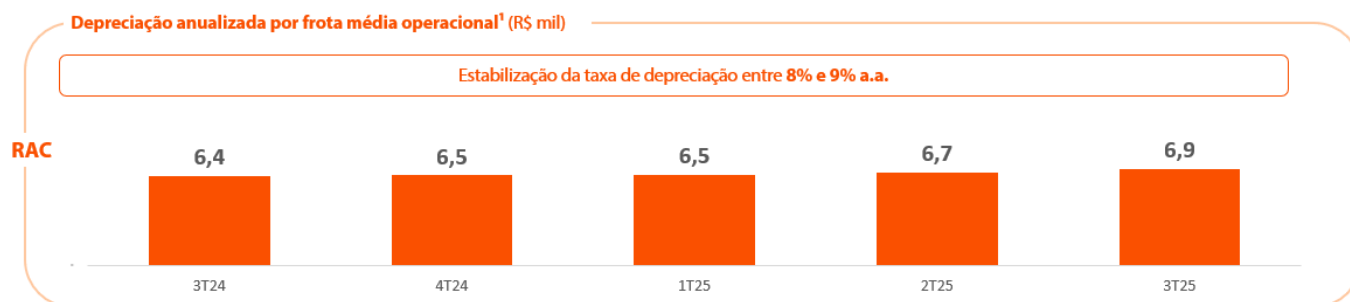
As despesas equivaleram 4,9% da receita no 3T25, estável comparado ao mesmo trimestre do ano anterior e 0,1 p.p. na comparação dos nove meses.



8. Depreciação

a. Depreciação de RAC

A depreciação anualizada por carro operacional do RAC no 3T25 foi de R\$6,9 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 3T25 foi de R\$11,0 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.



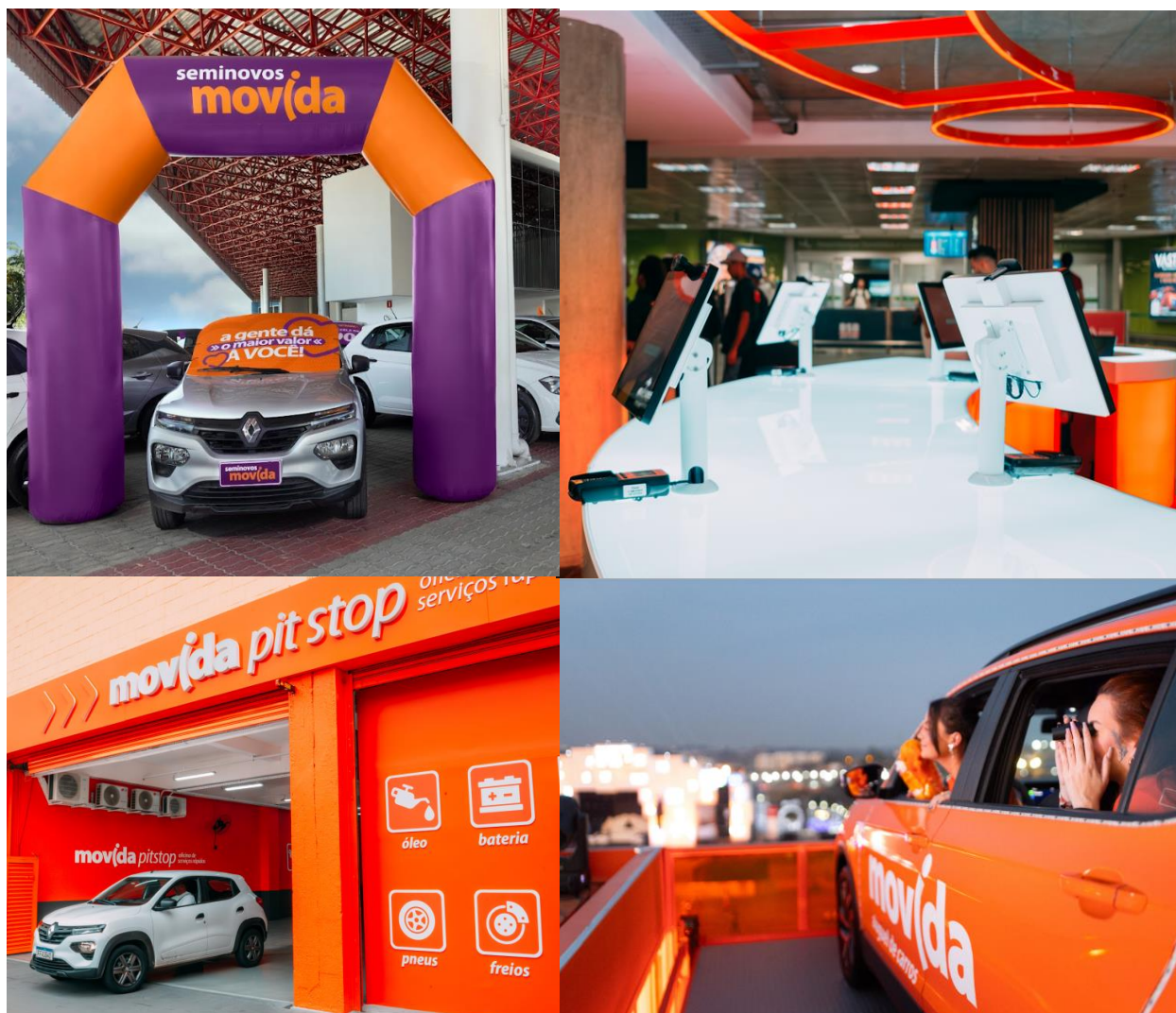
¹Depreciação por frota operacional = depreciação frota no trimestre * 4 / frota média operacional

9. Resultado Financeiro

Resultado financeiro (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Resultado financeiro	(795,3)	(582,9)	36,4%	(2.144,6)	(1.703,9)	25,9%
Receitas financeiras	100,6	104,9	-4,1%	289,3	293,2	-1,3%
Despesas financeiras	(879,2)	(673,2)	30,6%	(2.384,4)	(1.957,4)	21,8%
Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(16,7)	(14,5)	14,7%	(49,5)	(39,7)	24,8%

O resultado financeiro líquido totalizou R\$795,3 milhões no 3T25, um crescimento de 36,4% frente ao 3T24. No acumulado dos nove meses de 2025, o resultado financeiro foi de R\$ 2.144,6 milhões, aumento de 25,9% sobre o mesmo período de 2024, refletindo a dinâmica de despesas financeiras, que cresceram 21,8% no período. explicado majoritariamente:

- pelo aumento da dívida líquida, que saiu de R\$ 14,2 bilhões no 3T24 para R\$ 15,5 bilhões no 3T25; e
- aumento da taxa SELIC, que foi de um CDI médio de 10,43% a.a. no 3T24 para um CDI médio de 14,99% a.a. no 3T25.



10. Investimento em frota

No 3T25, o RAC apresentou um CAPEX líquido negativo de R\$123,0 milhões, reflexo da renovação e da queda de frota para o período de sazonalidade do terceiro trimestre, em um trimestre em que a frota total apresentou uma queda de 3,3 mil carros frente ao final do 2T25. Já o GTF apresentou um CAPEX líquido de R\$564,0 milhões, resultado da renovação da frota em um ciclo mais longo.

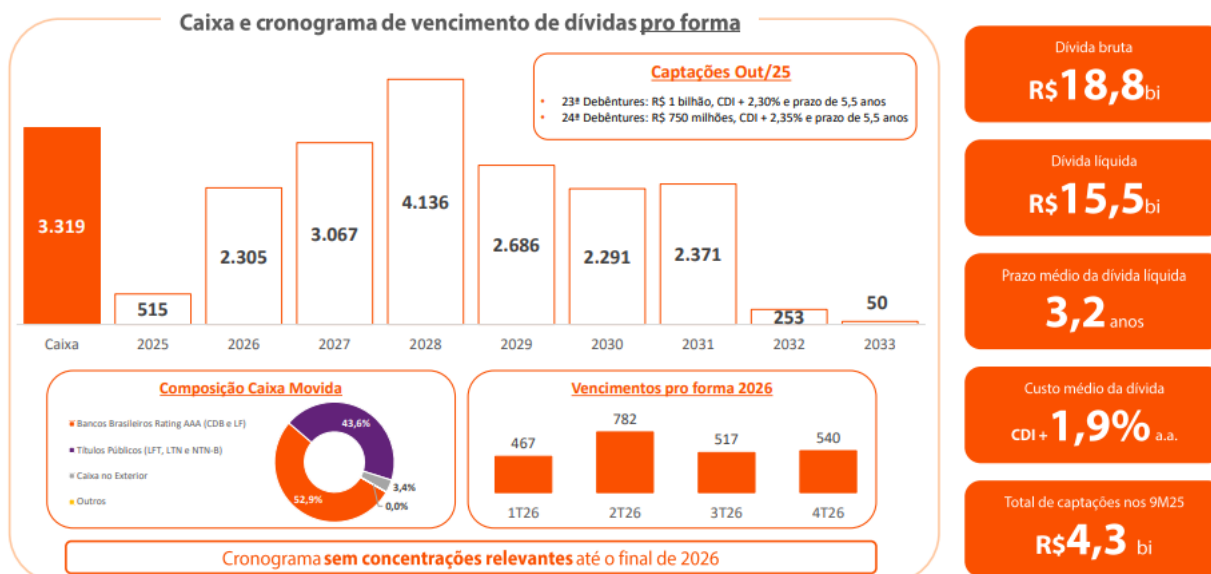
No consolidado, o CAPEX líquido foi de R\$441,0 milhões no 3T25. Os tickets médios de compra de R\$ 97,87 mil no trimestre no RAC e de R\$103,39 mil em GTF representam aumento de 17,1% no RAC e aumento de 6,0% no GTF frente o 3T24, respectivamente, devido ao perfil de renovação de frota no RAC e perfil dos novos contratos para GTF.

CAPEX (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
RAC						
Frota	898,0	1.605,7	-44,1%	3.292,6	3.543,4	-7,1%
Renovação	898,0	1.295,4	-30,7%	2.664,4	3.162,3	-15,7%
Expansão	-	310,2	n.a.	628,2	381,1	64,8%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(1.017,5)	(1.214,9)	-16,2%	(2.948,3)	(3.309,6)	-10,9%
CAPEX líquido total	(119,5)	390,8	-130,6%	344,3	233,8	47,3%
GTF						
Frota	1.321,5	1.352,7	-2,3%	3.334,7	4.245,8	-21,5%
Renovação	1.178,2	1.288,9	-8,6%	3.129,4	3.121,7	0,2%
Expansão	143,3	63,8	124,6%	205,3	1.124,1	-81,7%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(779,5)	(855,7)	-8,9%	(2.396,9)	(2.179,1)	10,0%
CAPEX líquido total	542,0	497,0	9,1%	937,8	2.066,7	-54,6%
TOTAL BRUTO (RAC+GTF)	2.219,5	2.958,3	-25,0%	6.627,3	7.789,2	-14,9%
Receita Bruta de Vendas de Ativos	(1.797,0)	(2.070,6)	-13,2%	(5.345,2)	(5.488,7)	-2,6%
TOTAL LÍQUIDO	422,5	887,7	-52,4%	1.282,1	2.300,5	-44,3%

11. Estrutura de Capital

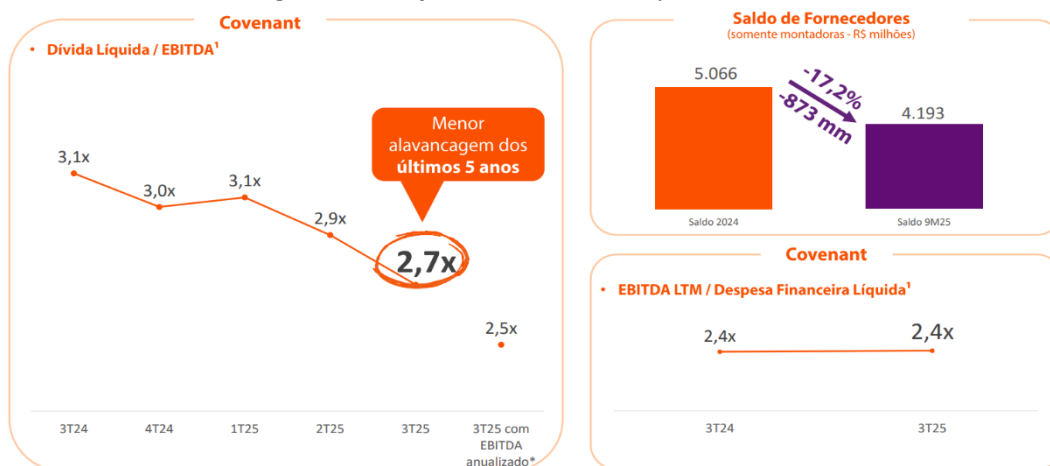
A dívida líquida finalizou o trimestre em R\$15,5 bilhões, com uma posição de caixa atual de R\$3,3 bilhões. Após as captações realizadas ao longo de 2025, a Companhia melhorou significativamente o cronograma de vencimento da dívida com alongamento do prazo e redução do spread médio, chegando a um custo médio de CDI + 1,9% a.a. no 3T25, com prazo médio da dívida de 3,2 anos. Além disso, não há nenhuma concentração de pagamento relevante até o final de 2026.

Destacamos também a abertura da composição de caixa por bancos com títulos de alta liquidez e baixo risco de crédito.



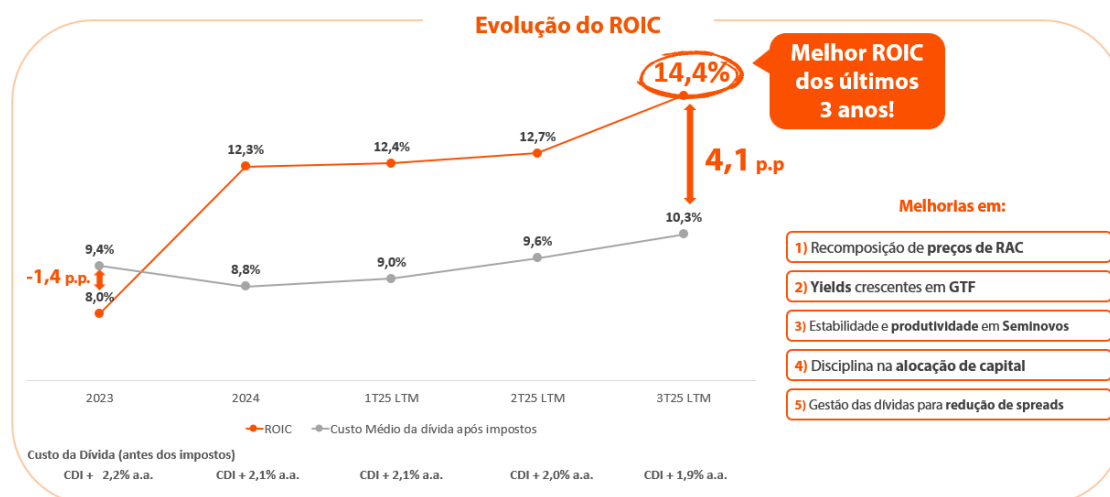
Os indicadores de dívida a seguir mostram a estratégia da Companhia de manter uma gestão disciplinada do balanço, como pode ser observado na alavancagem medida por dívida líquida/EBITDA (*covenant*) - que foi de 2,7x no 3T25, redução de 0,4x frente ao 3T24. Ao considerar o EBITDA do 3T25 anualizado, 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.



12. Rentabilidade

O retorno sobre capital investido (ROIC) no 3T25 LTM foi de 14,4% (+2,0 p.p. *versus* 2024), mais uma evolução sequencial relevante na rentabilidade. O indicador passou a superar em 4,1 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)	3T25
EBIT contábil anualizado	3.090,4
(-) Impostos (alíquota efetiva 18,0%)	(555,1)
NOPAT	2.535,3
Dívida Líquida média ¹	14.919,8
Patrimônio Líquido médio ²	2.723,4
Capital investido médio	17.643,3
ROIC LTM	14,4%

¹ Considera a média do 3T24 e 3T25 e não considera o hedge na dívida líquida, visto que já é contabilizado no ORA do patrimônio líquido.

² Considera a média do 3T24 e 3T25.

13. Fluxo de Caixa

A geração de caixa livre gerada pelas atividades de aluguel no 3T25 totalizou R\$1,1 bilhão apresentando um aumento de 10,3% frente ao 3T24, principalmente por conta do aumento do EBITDA no período. O investimento líquido em frota apresentou um consumo de caixa de apenas R\$476,2 milhões no 3T25. Assim, destacamos a geração de caixa livre antes de juros de R\$572,6 milhões um aumento de R\$250,4% no mesmo período.

		Caixa livre gerado (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
A	OPERAÇÕES	EBITDA	1.478,7	1.247,5	18,5%	4.196,1	3.456,3	21,4%
		Receita na venda dos carros líquida de impostos	(1.755,0)	(2.031,2)	-13,6%	(5.230,7)	(5.385,1)	-2,9%
		Custo depreciado dos carros baixados	1.668,4	1.928,6	-13,5%	4.951,9	5.074,8	-2,4%
		(-) Imposto de renda e contribuição social	-	(0,6)	-100,0%	-	(2,2)	-100,0%
		Variação do capital de giro	(269,9)	(126,9)	112,7%	(799,5)	(587,6)	36,1%
		Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel	1.122,2	1.017,5	10,3%	3.117,9	2.556,3	22,0%
	CAPEX	Receita na venda dos carros líquida de impostos	1.755,0	2.031,2	-13,6%	5.230,7	5.385,1	-2,9%
		Investimento em carros	(2.196,9)	(2.967,6)	-26,0%	(6.607,8)	(7.798,5)	-15,3%
		CAPEX carros líquidos	(441,9)	(936,4)	-52,8%	(1.377,1)	(2.413,4)	-42,9%
		Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros	(34,3)	154,6	-122,2%	(872,7)	(1.016,5)	-14,1%
		Investimento líquido em frota	(476,2)	(781,8)	-39,1%	(2.249,7)	(3.429,8)	-34,4%
B		Investimentos, outros imobilizados e intangíveis	(73,4)	(72,2)	1,6%	(180,8)	(171,2)	5,6%
A+B+C		Caixa livre gerado (aplicado) antes de juros e outros	572,6	163,4	250,4%	687,4	(1.044,7)	165,8%

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) Melhora da taxa de ocupação do RAC; ii) Continuidade na revisão de repasse de preços; iii) Internalização da manutenção com Movida Pit Stop e Centros de Preparação; iv) Digitalização de processos para captura de redução de SG&A e v) Aumento no canal de vendas de varejo em Seminovos.



- Melhora da taxa de ocupação do RAC**
 - Maximiza a utilização da frota, diluindo custos fixos e aumentando rentabilidade
 - Contribui para maior *yield* e expansão das margens
- Continuidade na revisão de repasse de preços**
 - Melhorias contínuas na ferramenta de *pricing* com inteligência artificial e *machine learning* para capturar o maior valor na locação de cada carro
- Internalização da manutenção com Movida Pit Stop e Centros de Preparação**
 - Reforça a verticalização do negócio, garante maior controle e agilidade na manutenção com redução significativa de custo
 - Melhora a experiência do cliente e disponibilidade da frota
- Digitalização de processos para captura de redução de SG&A**
 - Digitalização e automação através do uso intensivo de tecnologia para redução do SG&A e ganhos de controle e margens
- Aumento no canal de vendas de varejo em Seminovos**
 - Nova atuação em modelos de lojas em autoshopping com baixo CAPEX e rápido retorno
 - Objetivo de criar novo canal de vendas para transformar carros de atacado em varejo

Nível de serviço superior contribui com fidelização dos clientes atuais e crescimento da base dos clientes

15. Anexos

Histórico da Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados RAC - Brasil (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	969,1	852,9	13,6%	2.857,5	2.522,9	13,3%
Deduções	(95,1)	(88,1)	7,9%	(280,7)	(257,8)	8,9%
Receita Líquida	874,0	764,8	14,3%	2.576,7	2.265,1	13,8%
Custo	(324,1)	(293,8)	10,3%	(960,8)	(902,4)	6,5%
Cost Ex-depreciation	(109,4)	(108,0)	1,3%	(338,0)	(339,5)	-0,4%
Depreciação	(214,7)	(185,8)	15,6%	(622,7)	(562,9)	10,6%
Depreciação Frota	(160,0)	(140,0)	14,3%	(465,7)	(427,4)	9,0%
Depreciação Outros	(21,8)	(18,6)	17,2%	(64,1)	(55,3)	15,9%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(32,9)	(27,2)	21,0%	(93,0)	(80,2)	16,0%
Lucro Bruto	550,0	471,0	16,8%	1.615,9	1.362,7	18,6%
Margem Bruta	62,9%	61,6%	+1,3 p.p	62,7%	60,2%	+2,6 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(163,1)	(163,0)	0,1%	(496,7)	(464,7)	6,9%
EBITDA	601,5	493,7	21,8%	1.742,0	1.460,9	19,2%
Margem EBITDA	68,8%	64,6%	+4,3 p.p	67,6%	64,5%	+3,1 p.p
EBIT	386,8	308,0	25,6%	1.119,3	898,0	24,6%
Margem EBIT	44,3%	40,3%	+4,0 p.p	43,4%	39,6%	+3,8 p.p

Demonstração de Resultados RAC - Portugal (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	103,3	90,5	14,1%	183,1	157,1	16,5%
Deduções	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Receita Líquida	103,3	90,5	14,1%	183,1	157,1	16,5%
Custo	(58,7)	(55,1)	6,5%	(141,7)	(122,1)	16,1%
Cost Ex-depreciation	(29,7)	(25,3)	17,4%	(69,0)	(56,6)	21,9%
Depreciação	(29,0)	(29,8)	-2,7%	(72,8)	(65,5)	11,1%
Depreciação Frota	(12,6)	(14,8)	-14,9%	(36,9)	(32,6)	13,2%
Depreciação Outros	0,3	(0,6)	-150,0%	(0,9)	(2,5)	-64,0%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(16,7)	(14,4)	16,0%	(35,0)	(30,3)	15,5%
Lucro Bruto	44,6	35,4	26,0%	41,4	35,0	18,3%
Margem Bruta	43,2%	39,1%	+4,0 p.p	22,6%	22,3%	+0,3 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(6,1)	(8,9)	-31,5%	(21,2)	(21,2)	0,0%
EBITDA	67,5	56,3	19,9%	92,9	79,3	17,2%
Margem EBITDA	65,4%	62,2%	+3,2 p.p	50,8%	50,5%	+0,3 p.p
EBIT	38,5	26,5	45,3%	20,2	13,9	45,3%
Margem EBIT	37,3%	29,3%	+8,0 p.p	11,0%	8,8%	+28,4 p.p

Demonstração de Resultados RAC - Consolidado (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	1.072,4	943,4	13,7%	3.040,6	2.680,0	13,5%
Deduções	(95,1)	(88,1)	7,9%	(280,7)	(257,8)	8,9%
Receita Líquida	977,4	855,3	14,3%	2.759,9	2.422,2	13,9%
Custo	(382,8)	(348,9)	9,7%	(1.102,5)	(1.024,4)	7,6%
Cost Ex-depreciation	(139,1)	(133,3)	4,4%	(407,0)	(396,1)	2,8%
Depreciação	(243,7)	(215,6)	13,0%	(695,5)	(628,3)	10,7%
Depreciação Frota	(172,6)	(154,8)	11,5%	(502,5)	(460,0)	9,2%
Depreciação Outros	(21,5)	(19,2)	12,0%	(65,0)	(57,8)	12,5%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(49,6)	(41,6)	19,2%	(128,0)	(110,5)	15,8%
Lucro Bruto	594,6	506,4	17,4%	1.657,3	1.397,8	18,6%
Margem Bruta	60,8%	59,2%	+1,6 p.p	60,1%	57,7%	+2,3 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(169,2)	(171,9)	-1,6%	(517,9)	(485,9)	6,6%
EBITDA	669,1	550,0	21,6%	1.835,0	1.540,2	19,1%
Margem EBITDA	68,5%	64,3%	+4,1 p.p	66,5%	63,6%	+2,9 p.p
EBIT	425,3	334,5	27,1%	1.139,5	911,9	25,0%
Margem EBIT	43,5%	39,1%	+4,3 p.p	41,3%	37,6%	+3,6 p.p

Demonstração de Resultados GTF (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	1.163,5	1.002,7	16,0%	3.382,8	2.725,6	24,1%
Deduções	(130,0)	(113,3)	14,7%	(360,3)	(299,8)	20,2%
Receita Líquida	1.033,4	889,4	16,2%	3.022,5	2.425,8	24,6%
Custo	(496,4)	(440,9)	12,6%	(1.440,1)	(1.169,7)	23,1%
Custo Ex-depreciação	(138,4)	(129,4)	7,0%	(410,8)	(366,3)	12,1%
Depreciação	(358,0)	(311,4)	15,0%	(1.029,3)	(803,4)	28,1%
Depreciação Frota	(353,6)	(307,1)	15,1%	(1.014,1)	(787,7)	28,7%
Depreciação Outros	(4,4)	(4,4)	0,0%	(15,2)	(15,7)	-3,2%
Lucro Bruto	537,0	448,6	19,7%	1.582,4	1.256,2	26,0%
Margem Bruta	52,0%	50,4%	+1,5 p.p	52,4%	51,8%	+0,6 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(108,1)	(85,8)	26,0%	(317,0)	(232,9)	36,1%
EBITDA	791,0	675,8	17,0%	2.304,7	1.831,0	25,9%
Margem EBITDA	76,5%	76,0%	+0,5 p.p	76,3%	75,5%	+0,8 p.p
EBIT	428,8	362,8	18,2%	1.265,4	1.023,2	23,7%
Margem EBIT	41,5%	40,8%	+0,7 p.p	41,9%	42,2%	-0,3 p.p

Demonstração de Resultados Seminovos (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	1.797,0	2.070,6	-13,2%	5.345,2	5.488,6	-2,6%
Deduções	(42,0)	(39,4)	6,6%	(114,4)	(103,5)	10,5%
Receita Líquida	1.755,0	2.031,2	-13,6%	5.230,7	5.385,1	-2,9%
Custo	(1.668,4)	(1.928,6)	-13,5%	(4.951,9)	(5.074,8)	-2,4%
Lucro Bruto	86,6	102,6	-15,6%	278,8	310,3	-10,2%
Margem Bruta	4,9%	5,0%	-0,1 p.p	5,3%	5,8%	-0,4 p.p
Despesas Administrativas	(86,7)	(98,9)	-12,3%	(278,2)	(278,6)	-0,1%
Depreciação	(18,7)	(18,0)	3,9%	(55,8)	(53,4)	4,5%
Depreciação Outros	(6,4)	(6,5)	-1,5%	(20,3)	(21,0)	-3,3%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(12,3)	(11,5)	7,0%	(35,6)	(32,4)	9,9%
EBITDA	18,6	21,7	-14,3%	56,4	85,1	-33,7%
Margem EBITDA	1,1%	1,1%	-0,0 p.p	1,1%	1,6%	-0,5 p.p
EBIT	(0,1)	3,7	-102,7%	0,6	31,7	-98,1%
Margem EBIT	0,0%	0,2%	-0,2 p.p	0,0%	0,6%	-0,6 p.p

Demonstração de Resultados Consolidados (R\$ milhões)	3T25	3T24	Var% A/A	9M25	9M24	Var% 9M/9M
Receita Bruta	4.032,9	4.016,7	0,4%	11.768,6	10.894,2	8,0%
Deduções	(267,1)	(240,8)	10,9%	(755,5)	(661,1)	14,3%
Receita Líquida	3.765,8	3.775,9	-0,3%	11.013,1	10.233,1	7,6%
Receita Líquida de Serviços	2.010,8	1.744,7	15,3%	5.782,3	4.848,0	19,3%
Custo	(2.547,7)	(2.718,6)	-6,3%	(7.494,6)	(7.273,8)	3,0%
Custo Ex-depreciação	(1.923,1)	(2.167,4)	-11,3%	(5.703,9)	(5.752,7)	-0,8%
Depreciação	(624,6)	(551,3)	13,3%	(1.790,7)	(1.521,1)	17,7%
Depreciação Carros	(526,2)	(461,9)	13,9%	(1.516,6)	(1.247,7)	21,6%
Depreciação Outros	(32,3)	(34,8)	-7,2%	(100,4)	(126,1)	-20,4%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(66,1)	(54,6)	21,1%	(173,6)	(147,3)	17,9%
Lucro Bruto	1.218,2	1.057,2	15,2%	3.518,5	2.959,3	18,9%
Margem Bruta ¹	60,6%	60,6%	-0,0 p.p	60,8%	61,0%	-0,5 p.p
Margem Bruta ²	32,3%	28,0%	+4,3 p.p	31,9%	28,9%	+3,4 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(364,1)	(361,0)	0,9%	(1.113,1)	(1.024,2)	8,7%
EBITDA	1.478,7	1.247,5	18,5%	4.196,1	3.456,3	21,4%
Margem EBITDA ¹	72,6%	70,3%	+2,4 p.p	71,7%	69,5%	+3,1 p.p
Margem EBITDA ²	39,3%	33,0%	+6,2 p.p	38,1%	33,8%	+5,5 p.p
EBIT	854,1	696,2	22,7%	2.405,4	1.935,2	24,3%
Margem EBIT ¹	42,5%	39,9%	+2,6 p.p	41,6%	39,9%	+2,6 p.p
Margem EBIT ²	22,7%	18,4%	+4,3 p.p	21,8%	18,9%	+3,8 p.p
Resultado Financeiro	(795,3)	(594,4)	33,8%	(2.144,6)	(1.649,5)	30,0%
Despesas Financeiras	(895,9)	(707,3)	26,7%	(2.433,9)	(1.946,9)	25,0%
Receitas Financeiras	100,6	112,9	-10,9%	289,3	297,4	-2,7%
EBT	58,8	101,8	-42,2%	260,8	317,3	-17,8%
Margem EBT ¹	2,9%	5,8%	-2,9 p.p	4,5%	6,5%	-3,6 p.p
Margem EBT ²	1,6%	2,7%	-1,1 p.p	2,4%	3,1%	-1,5 p.p
Lucro Líquido	70,0	78,2	-10,5%	216,0	169,3	27,6%
Margem Líquida ¹	3,5%	4,5%	-1,0 p.p	3,7%	3,5%	-0,0 p.p
Margem Líquida ²	1,9%	2,1%	-0,2 p.p	2,0%	1,7%	+0,2 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Histórico do Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	3T25	3T24
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	1.671,2	568,0
Titulos e valores mobiliários e aplicações financeiras	1.645,7	3.407,7
Contas a receber	2.216,5	1.736,9
Tributos a recuperar	173,2	194,0
Imposto de renda e contribuição social antecipados	325,5	171,5
Outros créditos e adiantamentos	239,8	211,2
Veículos desativados para renovação de frota	988,6	840,3
Total dos Ativos Circulantes	7.260,5	7.129,7
Tributos a recuperar	336,2	208,9
Titulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	2,6	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,4	646,0
Depósitos judiciais	21,3	19,5
Outros Créditos e adiantamentos	32,9	20,4
Instrumentos financeiros derivativos	-	484,9
Contas a receber	0,1	0,0
Total do Realizável a Longo Prazo	393,4	1.379,7
Investimentos	18,2	0,6
Imobilizado	21.621,9	19.724,9
Intangível	347,5	339,4
Total dos Ativos não Circulantes	22.381,0	21.444,5
Total do Ativo	29.641,6	28.574,2

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	3T25	3T24
PASSIVO		
Empréstimos, financiamentos e debêntures	3.499,7	1.510,4
Risco Sacado	48,9	61,0
Fornecedores	4.425,9	3.717,8
Obrigações trabalhistas e sociais	124,9	116,5
Tributos a recolher	108,8	119,8
Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro a recolher	-	1,2
Dividendos a pagar	-	-
Aquisição de empresas a pagar	18,0	13,0
Outras contas a pagar	270,3	325,4
Arrendamento a pagar a instituições financeiras	79,3	68,7
Arrendamento por direito de uso	181,0	180,8
Cessão de direitos creditórios	1.430,3	932,5
Instrumentos financeiros derivativos	393,6	227,3
Consórcio a pagar	14,0	-
Total dos Passivos Circulantes	10.594,8	7.274,5
Empréstimos, financiamentos e debêntures	14.401,1	16.720,4
Instrumentos financeiros derivativos	424,6	184,7
Tributos a recolher	0,5	0,9
Provisões para demandas judiciais e administrativas	18,3	13,5
Outras contas a pagar e adiantamentos	14,3	10,7
Cessão de direitos creditórios	486,8	366,9
Arrendamento por direito de uso	510,2	388,5
Aquisição de Empresas a pagar	9,0	18,9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	393,3	937,0
Total dos Passivos não Circulantes	16.258,1	18.641,4
Capital Social	2.590,8	2.590,8
Reserva de Capital	61,6	61,6
Ações em tesouraria	(145,6)	(50,8)
Reservas de Lucros	725,9	511,0
Outros Resultados Abrangentes	(444,0)	(454,4)
Total do Patrimônio Líquido	2.788,6	2.658,2
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	29.641,6	28.574,2

Conciliação da Alavancagem

Conciliação Dívida Líquida (R\$ milhões)	3T25
Dívida Bruta	18.767,9
(+) Empréstimos, financiamentos, debêntures, arrendamento mercantil a pagar e risco sacado	18.029,0
(+) Instrumentos financeiros derivativos	818,3
(+) Instrumentos financeiros de Hedge (Valor justo a receber (pagar) - Instrumento na curva)*	(79,4)
(-) Caixa e equivalentes de caixa e títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	3.319,5
DÍVIDA LÍQUIDA	15.448,4

*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)	3T25
EBITDA Ajustado	5.440,1
(+) Perdas esperadas (<i>impairment</i>) de contas a receber	118,5
(+) Custo de veículos avariados e sinistrados baixados, líquidos do respectivo valor recuperado por venda	133,1
(+) EBITDA LTM Empresas Adquiridas	-
(+) Impairment na Realização de tributos	(60,2)
EBITDA para cálculo dos Covenants	5.631,5

Conciliação da Despesa Financeira Líquida (R\$ milhões)	3T25
(+) Juros e despesas total	2.229,4
(+) Juros e despesas com captações sobre debêntures	1.598,4
(+) Juros e despesas com captações sobre empréstimos e financiamentos	631,1
(+) Juros de risco sacado - montadoras	1,0
(+) Variação monetária	484,5
(+) Variação cambial sobre empréstimos	(140,3)
(+) Resultado nas operações de derivativos	624,7
(-) Receita de variação monetária sobre aplicações financeiras	(19,8)
(-) Aplicações financeiras	(314,9)
Despesas financeiras líquidas ajustadas para cálculo dos Covenants	2.380,2

mov(da

Earnings
Release



3Q25

CONFERENCE AND WEBCAST

Portuguese (with simultaneous translation into English)

Tuesday, November 11, 2025

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

[Zoom](#) to join the webcast



Self-service kiosk - Brasília Airport

NET INCOME OF R\$ 70 MILLION AND RECORD NET INCOME GUIDANCE FOR 4Q25 OF R\$75-R\$90 MILLION

LEVERAGE REDUCED TO 2.7x, THE LOWEST LEVEL IN THE LAST 5 YEARS

EBITDA REACHES A NEW RECORD OF R\$1.5 BILLION IN 3Q25

ROIC OF 14.4% IS THE HIGHEST PROFITABILITY IN THE LAST 3 YEARS

3Q25 vs 3Q24 comparison

Net Revenue

Consolidated

R\$ 3.766B

All-time high!

Rental

R\$ 2.011B

↑ +15%

EBITDA

Consolidated

R\$ 1.478B

All-time high!

All-time high!

Rental

R\$ 1.460B

↑ +19%

EBIT

Consolidated

R\$ 854M

All-time high!

All-time high!

Rental

R\$ 854M

↑ +23%

Fleet (cars)

Total (end of period)

259 K

Operational (average)

227 K

↑ +4%

Net Income

R\$ 70M

-11%

LTM ROIC

Best ROIC in the last 3 years!

14.4%

↑ +2.0 p.p.



Note: Unaudited guidance information

UMA EMPRESA DO GRUPO

SIMPAR

HIGHLIGHTS BY BUSINESS LINE

Rent-a-Car (RAC)¹



RAC¹: Daily Rate and Yield Adjustment Over Time

Average Ticket of R\$159, up 12% vs. 3Q24, with a 4.3% yield – continued rate recovery and consistent yield improvement;

Net Revenue of R\$ 874 million, up 14.3% vs. 3Q24;

EBITDA of R\$ 601 million, up 21.8% vs. 3Q24;

Record EBITDA Margin of 68.8%, up 4.2 p.p. vs. 3Q24;

Average Operating Fleet of **92,000 cars**, up **5.9%** vs. 3Q24.

Fleet Management and Outsourcing (GTF)



Capital Allocation Prioritized in GTF

Maintaining **predictability and stability** in results, with **61%** of the Company's **average gross fixed assets** allocated to GTF;

New contracts with an **average monthly yield of 3.5%** (vs. 3.3% in 3Q24);

Net Revenue of R\$ 1.03 billion, up 16.2% vs. 3Q24;

EBITDA of R\$ 791 million, up 17.1% vs. 3Q24;

EBITDA margin of 76.5%, up 0.5 p.p. vs. 3Q24;

Average Operating Fleet of **128,000 cars** in GTF, up **3.4%** vs. 3Q24.

Used Cars



Productivity Gains in Used Cars

24,500 cars sold in 3Q25 – **stable volumes demonstrate resilience and continued strong operating performance**;

Higher liquidity across the car mix, with an average selling price of R\$79.6 thousand per car;

Net Revenue of R\$ 1.8 billion;

EBITDA Margin of 1.0% in 3Q25, reflecting accurate depreciation rates and stabilized results.

¹Includes Brazilian operations only

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We are pleased and proud to present our 3Q25 results, which reflect higher levels of ROIC, Net 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 drive efficient, high-quality performance and who remain enthusiastic about what lies ahead, focused on executing our annual strategic plan. To our Suppliers and Shareholders, our sincere thanks for their trust and for being part of this journey with MOVIDA.

In 3Q25, Net Income totaled R\$70 million. ROIC for the quarter was 14.4%, the highest profitability of the past three years, up 2.0 p.p. vs. 3Q24 and 4.1 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 259,000 cars and Net Revenue of R\$3.8 billion. We delivered record EBITDA of R\$1.5 billion in 3Q25, a 18.5% increase compared to 3Q24. Rental results grew even further, with Net Revenue of R\$2.0 billion, up 15.3% year over year, and EBITDA of R\$1.5 billion, up 19.1% vs. 3Q24. The Average Operating Fleet grew only 4%, highlighting the efficiency gains and the optimization of returns on invested capital. Rental EBIT grew even more, up 22.6% vs. 3Q24, reaching R\$854 million and further driving profitability levels.

As part of our commitment to creating value 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 3Q25, we implemented various actions to gain operational efficiency and improve RAC profitability. We continued the price recovery process, posting a 12% increase in daily rates. This performance established a new pricing benchmark, with the average daily rate reaching R\$159, 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 rental days grew 19% in 3Q25 vs. 3Q24. Sustaining this performance in both monthly and occasional rental products will further boost results in the coming quarters. As a result, we have seen an important progress in profitability, as evidenced by the increase in yield from 4.2% in 3Q24 to 4.3% in 3Q25.

RAC Net Revenue reached R\$874 million, up 14.3% from the same period in 2024. EBITDA totaled R\$601 million, growing 21.8% over the same period, with a record EBITDA margin of 68.8%, an increase of 4.2 p.p., and an Average Operating Fleet of 92,000 cars.

We also highlight the performance of the Fleet Management and Outsourcing (GTF) business, with the addition of new contracts at higher price points and an average yield of 3.5% per month, supported by strong market demand. The segment ended the quarter with a total fleet of 144K cars. These contracts represent a revenue backlog of R\$7.1 billion and are expected to positively impact results in the coming quarters. Capital allocated to GTF accounted for 61% of the Company's consolidated gross fixed assets in 3Q25, enhancing the predictability and resilience of consolidated results.

Net Revenue in GTF reached **R\$1.034** in 3Q25 (+16.2% vs. 3Q24), with **EBITDA of R\$791 million** (+17.1% vs. 3Q24) and an **EBITDA margin of 76.5%**, a **0.5 p.p.** increase compared to the same period last year. Average monthly revenue per car was R\$3,025 in 3Q25, **up 12.2%** from 3Q24, reflecting our pricing **discipline and success in securing new contracts** in the segment.

In the **Used Cars** segment, approximately **24,500 cars** were sold in the third quarter of 2025, generating **R\$1.8 billion in Net Revenue**. **The stability of sales volumes in recent quarters has helped maintain the fleet's average age at adequate levels, reinforcing operational consistency and enhancing predictability across the business.** The **stable EBITDA margin of 1.0%** confirms our operational efficiency and the accuracy of the residual values assigned to **Movida's** assets. **Depreciation per car** remained stable in 2Q25, at R\$6.9K per car in RAC and R\$11.0K in GTF. We **improved liquidity in the car mix**, with hatchbacks accounting for **63%** of inventory in 3Q25 vs. **58%** in 3Q24, supporting **asset turnover**.

We closed 3Q25 with a **strong cash position of R\$3.3 billion**—a solid foundation to support progress across all strategic fronts. Our debt management agenda remained active over the first nine months of the year, with **R\$4.3 billion in new funding**. **Reducing leverage** remains a top priority to ensure ongoing **sustainable value creation**. Our Net Debt/EBITDA ratio improved from **3.1x** in 3Q24 to **2.7x** in 3Q25.

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 3Q25 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 continued trust.

Gustavo Moscatelli | CEO

MAIN INDICATORS

Financial Highlights (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	4,032.9	4,016.7	0.4%	11,768.6	10,894.2	8.0%
Net Revenue	3,765.8	3,775.9	-0.3%	11,013.1	10,233.1	7.6%
Net Revenue from Rentals	2,010.8	1,744.7	15.3%	5,782.3	4,848.0	19.3%
Net Revenue from the Sale of Assets	1,755.0	2,031.2	-13.6%	5,230.7	5,385.1	-2.9%
Gross Profit	1,218.2	1,057.2	15.2%	3,518.5	2,959.3	18.9%
Gross Margin ¹	60.6%	60.6%	-0.0 p.p	60.8%	61.0%	-0.2 p.p
Gross Margin ²	32.3%	28.0%	+4.3 p.p	31.9%	28.9%	+3.0 p.p
EBITDA	1,478.7	1,247.5	18.5%	4,196.1	3,456.3	21.4%
EBITDA Margin ¹	72.6%	70.3%	+2.4 p.p	71.7%	69.5%	+2.2 p.p
EBITDA Margin ²	39.3%	33.0%	+6.3 p.p	38.1%	33.8%	+4.3 p.p
EBIT	854.1	696.2	22.6%	2,405.4	1,935.2	24.3%
EBIT Margin ¹	42.5%	39.9%	+2.6 p.p	41.6%	39.9%	+1.7 p.p
EBIT Margin ²	22.7%	18.4%	+4.3 p.p	21.8%	18.9%	+2.9 p.p
Net Income	70.0	78.2	-10.5%	216.0	169.3	27.6%
Net Margin ¹	3.5%	4.5%	-1.0 p.p	3.7%	3.5%	+0.2 p.p
Net Margin ²	1.9%	2.1%	-0.2 p.p	2.0%	1.7%	+0.3 p.p

¹ Over Net Rental Income

² Over Total Net Revenue

Operational Highlights	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
RAC Operational Data						
Fleet - End of the Period	115,498	110,182	4.8%	115,498	110,182	4.8%
Number of points of sales*	262	258	1.6%	262	258	1.6%
Occupancy Rate (%)	71.8%	78.1%	-6.3 p.p	72.5%	78.8%	-6.3 p.p
Daily Rentals Average (R\$)	159	142	12.2%	157	136	15.9%
Number of Daily Rentals (thousand)	6,085	6,005	1.3%	18,182	18,619	-2.3%
Average monthly revenue per average operational fleet	3,497	3,258	7.3%	3,421	3,149	8.6%
GTF Operational Data						
Total fleet - end of period	143,449	137,405	4.4%	143,449	137,405	4.4%
Number of Daily Rentals (thousand)	11,793	11,407	3.4%	34,866	32,448	7.5%
Average monthly revenue per average operational fleet	3,025	2,696	12.2%	2,943	2,558	15.1%
Seminovos Operational Data						
Number of Used Cars Stores	100	90	11.1%	100	90	11.1%
Number of Cars Sold	24,472	30,572	-20.0%	75,173	81,775	-8.1%
Average Price of Cars Sold (R\$)	73,432	67,729	8.4%	71,105	67,119	5.9%

*Includes the Portugal operation



1. Leader in Customer Service

In the third quarter of 2025, the Company advanced in its transformation journey, consolidating its position as a benchmark in the car rental sector. This progress was supported by advances in the strategic pillars of customer service and innovation:

The first front was the expansion of the digital experience in physical stores. Currently, 10 locations already feature self-service kiosks, with plans to reach an additional 20 stores by December 2025. We achieved an NPS of 95%, with rental agreements opened in under 2 minutes. In addition, the new ticketing system reduced average service time by 33%, with 87% of customers being served in 10 minutes or less.

The second pillar was the launch of Movida Pit Stop, offering faster vehicle servicing. We implemented the first express service center (under 1 hour) to serve RAC, GTF, and Car Subscription clients. This initiative provided greater control and cost management for vehicle servicing, with dedicated spaces offering convenience outside traditional service centers. The expansion plan includes 10 company-owned service centers by December 2025.

Finally, we strengthened our relationship with customers through the Movida Loyalty Program. The program currently has over 2.4 million registered members who earn and redeem points at physical stores and through digital channels. In addition to daily rentals and discounts, the program offers exclusive benefits such as priority service, upgrades and others, strengthening the Company's value proposition.

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

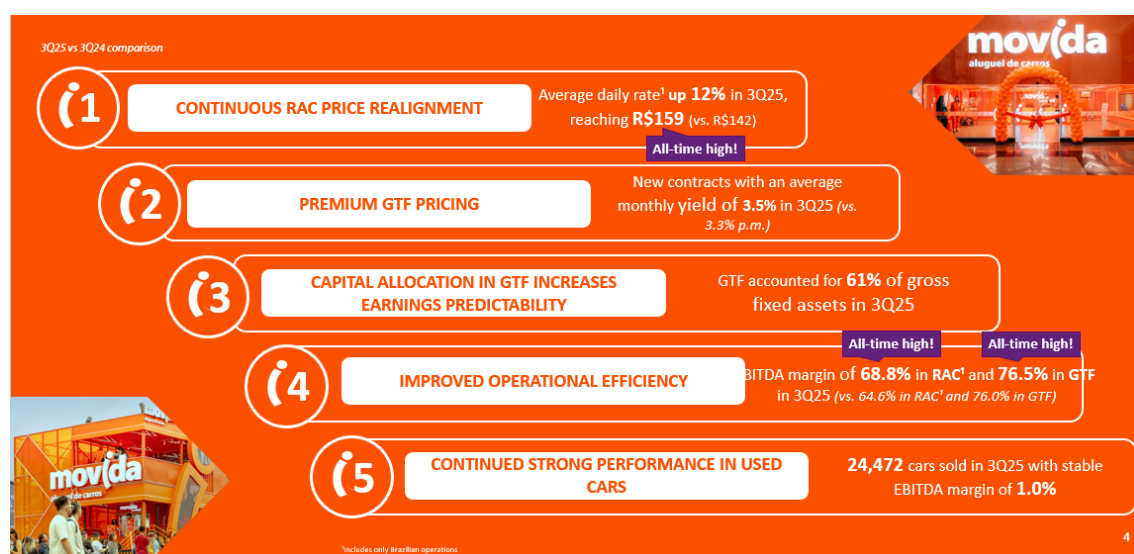
 Expansion of the Digital Experience in Physical Stores 10 stores already feature self-service kiosks, which account for 26% of all contracts opened. Contracts opened in under 2 minutes on average NPS of 95% - Expansion to 20 additional stores by Dec/25	 Movida Pit Stop: Quick and Convenient Maintenance - First express service center serving RAC, GTF, and Car Subscription clients Exclusive spaces for customer convenience inside shopping malls and supermarkets NPS of 94% - Expansion to 10 Movida Pit Stop units by Dec/25 - Greater control, management, and reduction of service costs	 Fidelidade mov(da) mov(da) por você Launch of the New Movida Loyalty Program +2.4 million customers registered in the program - Designed to increase rental frequency and strengthen customer preference for our services - Attractive benefits to expand and retain the customer base
---	--	---

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) increased productivity in Used Cars.

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



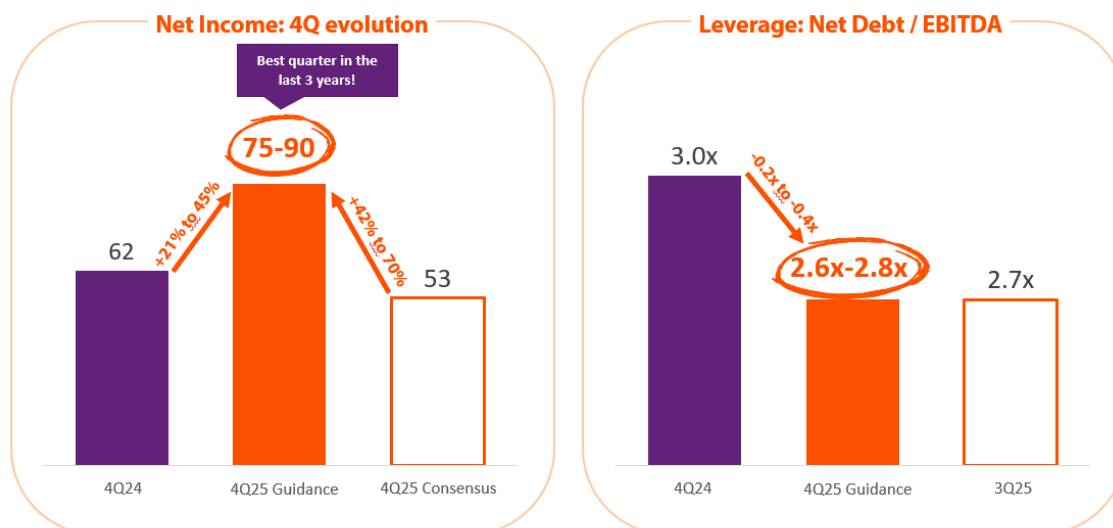
3. Net Income Guidance*

Movida presents projections for 4Q25, reflecting consistent execution of its strategic plan and commitment to operational efficiency and value creation.

For net income, expectations are to reach between BRL 75 million and BRL 90 million, representing growth of 21% to 45% compared to 4Q24, when we recorded BRL 62 million. This will be the strongest quarterly result in the past three years, reinforcing disciplined management and the strength of our business model.

As for leverage, we project a Net Debt / EBITDA ratio between 2.6x and 2.8x, below the 3.0x recorded in 4Q24, demonstrating progress and discipline in capital structure.

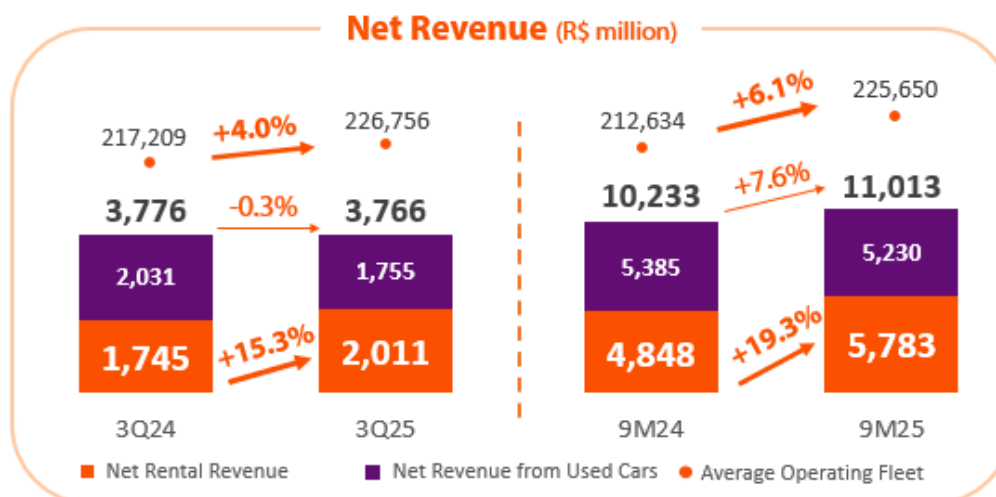
These projections reflect our confidence in executing strategies focused on sustainable profitability, customer satisfaction, and value generation for shareholders.



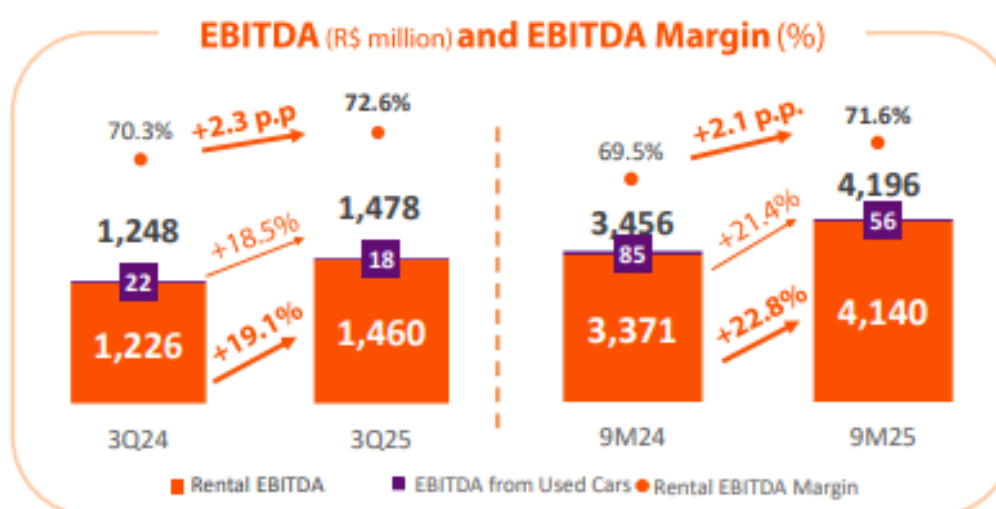
*Unaudited information

4. Movida Consolidated Results

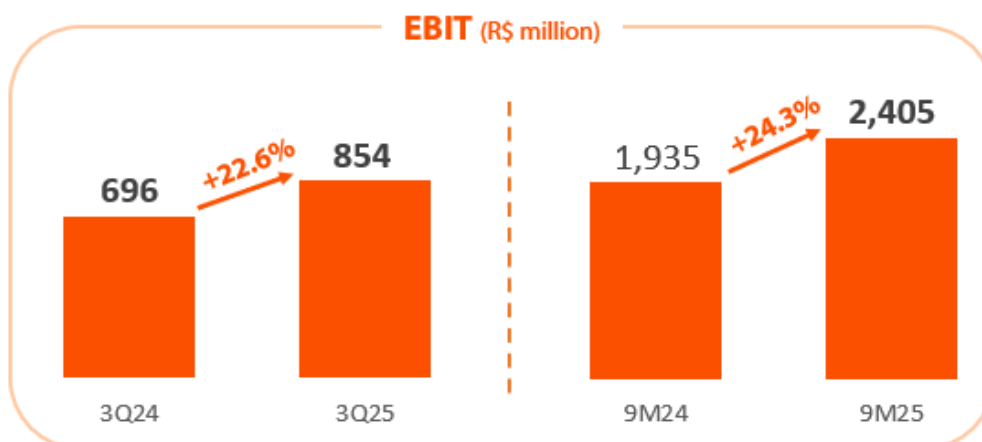
Net Revenue in 3Q25 reached R\$3.766 billion, in line with 3Q24. For the nine-month period, Net Revenue totaled R\$11.013 billion, up 7.6% vs. 9M24. This performance was driven by the expansion of the Fleet Management and Outsourcing (GTF) operation, higher average daily rates in both Rent-a-Car (RAC) and GTF, and an increase in average selling prices 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.



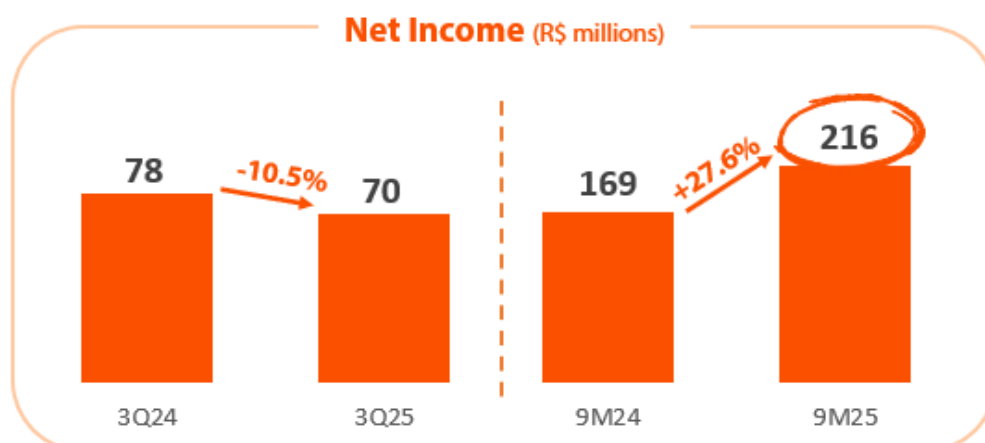
The following chart shows Movida's consolidated EBITDA over time, which reached R\$1.478 billion in 3Q25 — an 18.5% increase compared to the same period last year — and R\$4.196 billion in 9M25, up 21.4% vs. 9M24. Rental EBITDA (GTF + RAC) grew 19.1% in 3Q25 and 22.8% in 9M25, remaining the Company's key indicator for sustaining operational results. Rental EBITDA Margin, calculated as Rental EBITDA divided by Rental Net Revenue, reached 72.6% in 3Q25, up 2.3 p.p. vs. the same period last year. For the nine-month comparison, this margin reached 71.6%, an increase of 2.1 p.p.



EBIT totaled R\$854 million in 3Q25, up 22.6% vs. 3Q24, and R\$2.405 billion in 9M25, up 24.3% vs. the same period last year.



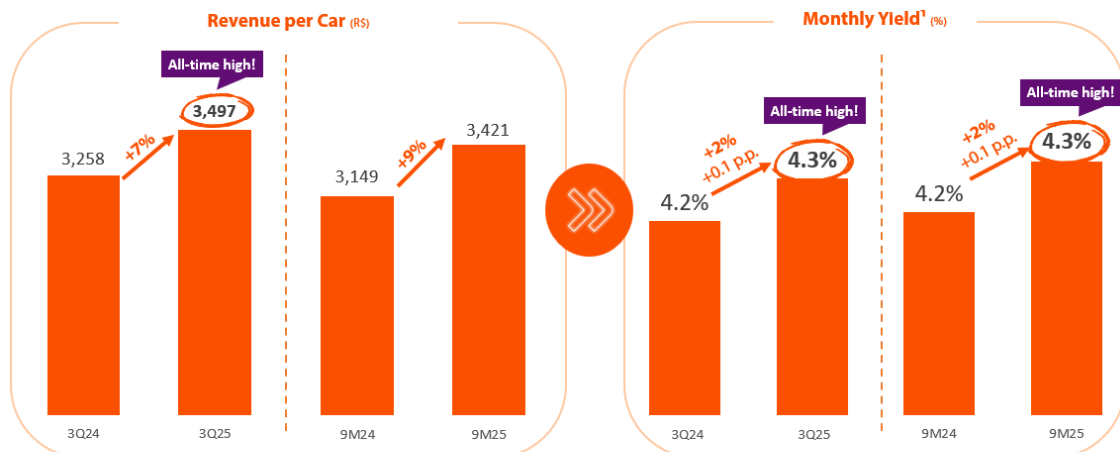
In 3Q25, accounting Net Income reached R\$70 million. In 9M25, Net Income grew 27.6% vs. 9M24, totaling R\$216 million.



5. Rent-a-Car (RAC)

a. Operating Data

Revenue per car in 3Q25 reached R\$3,497, up 7% vs. the same period last year. In the nine-month comparison, it rose 9% vs. 9M24, totaling R\$3,421 per car. Yield also increased by 0.1 p.p. in 3Q25 compared to 3Q24, reaching 4.3% per month, and remained at 4.3% per month in 9M25 vs. 9M24, showing significant improvement in RAC profitability. These results highlight the effectiveness of the pricing strategy combined with fleet mix adjustments.



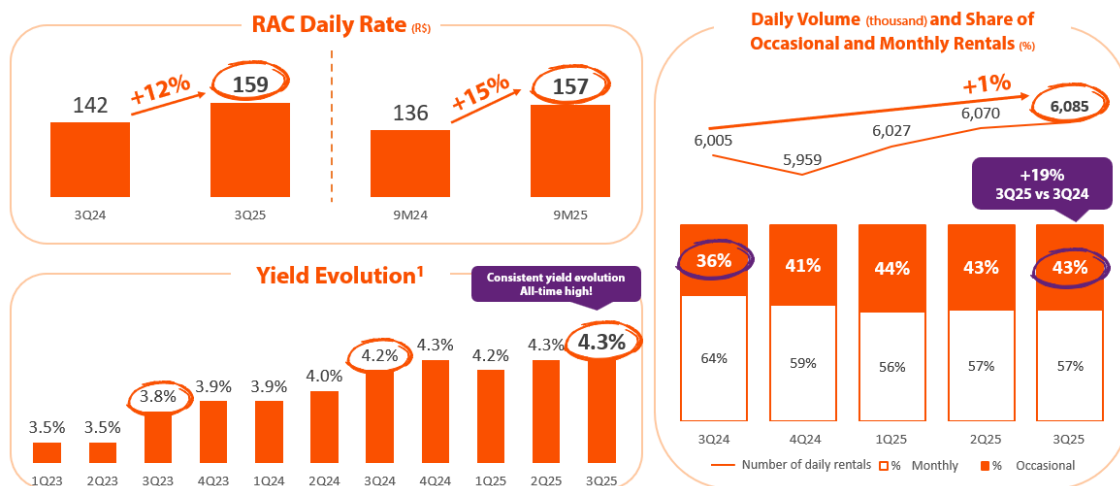
Combined with ongoing fleet mix adjustments, the pricing strategy supports solid yield and drives revenue per car.

NOTE: Includes only Brazilian operations.

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

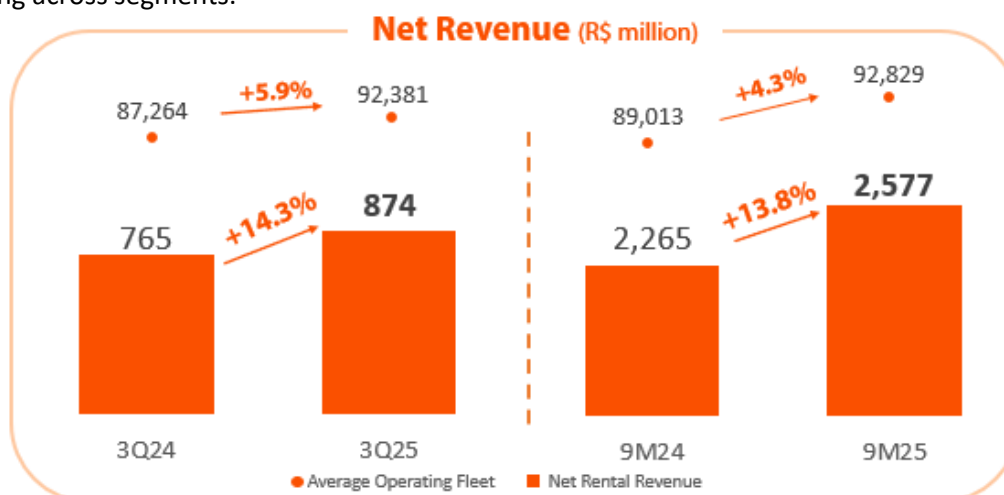
The average daily rate in 3Q25 was R\$159, representing a 12% increase compared to the same period last year, and R\$157 in 9M25, up 15% vs. 9M24.

The strategy of prioritizing occasional rentals yielded positive results, with a 7 p.p. increase in this segment compared to 3Q24. Consequently, monthly rentals decreased by 7 p.p. over the same period. These strategic priorities drove higher average ticket and improved business profitability.

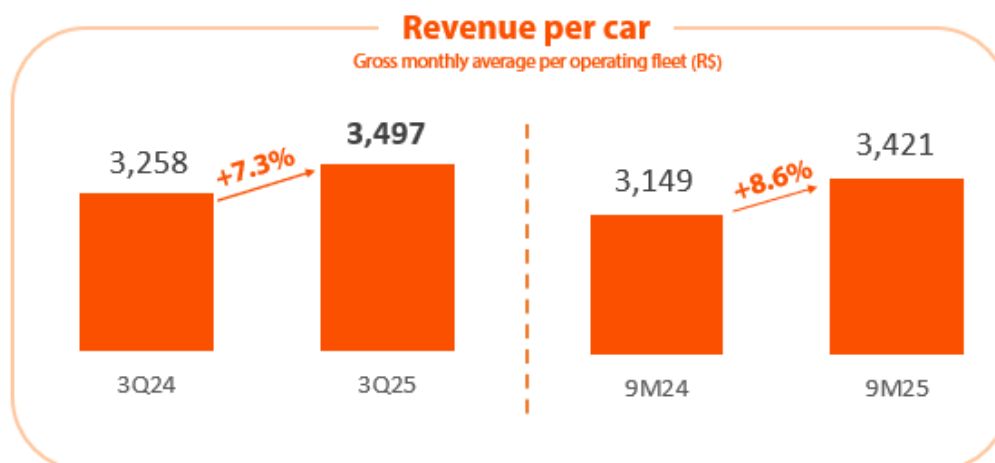


b. Revenue

Net Revenue reached R\$874 million, up 14.3% vs. 3Q24, driven by growth in average monthly revenue per car and in the Average Operating Fleet—which increased at a slower pace, up 5.9% over the same period and 4.3% in the nine-month comparison. In 9M25, Net Revenue rose 13.8%, reaching R\$2.6 billion. These figures reflect the Company's scale and the optimization of pricing across segments.



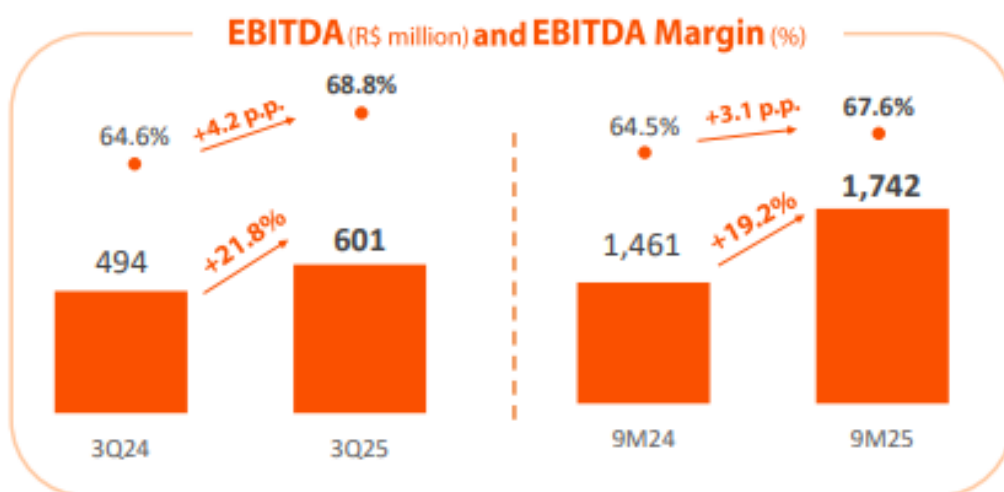
Revenue per car, calculated as the monthly average of gross revenue divided by the operating fleet, grew 7.3% in 3Q25 vs. 3Q24, reaching R\$3,497 in average monthly revenue per car. In 9M25, the increase was 8.6%, reaching R\$3,421 in revenue per car.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

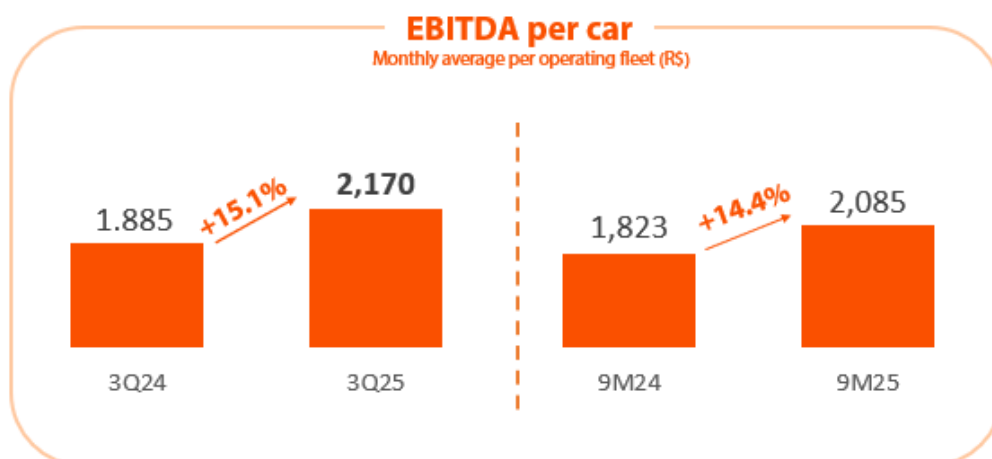
c. Operating Results

EBITDA reached R\$601 million in 3Q25, up 21.8% vs. 3Q24. In 9M25, EBITDA grew 19.2% compared to 9M24. EBITDA Margin increased 4.2 p.p. year over year, reaching 68.8% in 3Q25, and rose 3.1 p.p. in the nine-month comparison, reaching 67.6% in 9M25 — the highest margin reported by the Company since its IPO.



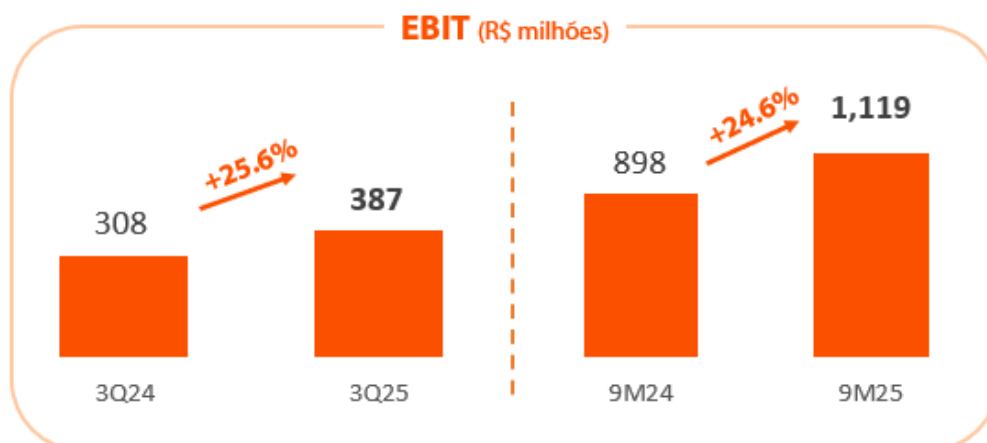
NOTE: Includes only Brazilian operations.

EBITDA per car grew 15.1% in 3Q25 vs. 3Q24, reaching a monthly average of R\$2,170, reflecting improvements in pricing and operational scale. In the nine-month comparison, EBITDA per car increased 14.4%, reaching R\$2,085 per car on a monthly average basis.



NOTE: Includes only Brazilian operations.

EBIT reached R\$387 million in 3Q25, up 25.6% year over year, driven by operational improvements and changes in depreciation levels during the period. EBIT also increased in 9M25 vs. 9M24, reaching R\$1.119 billion, up 24.6%.



NOTE: Includes only Brazilian operations.



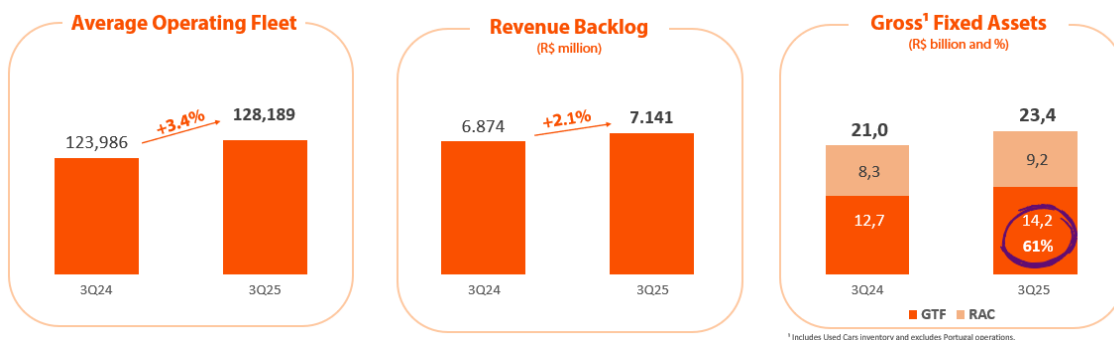
6. Fleet Management and Outsourcing (GTF)

B2B GTF, CS Frotas, and Car Subscription Services

a. Operating Data

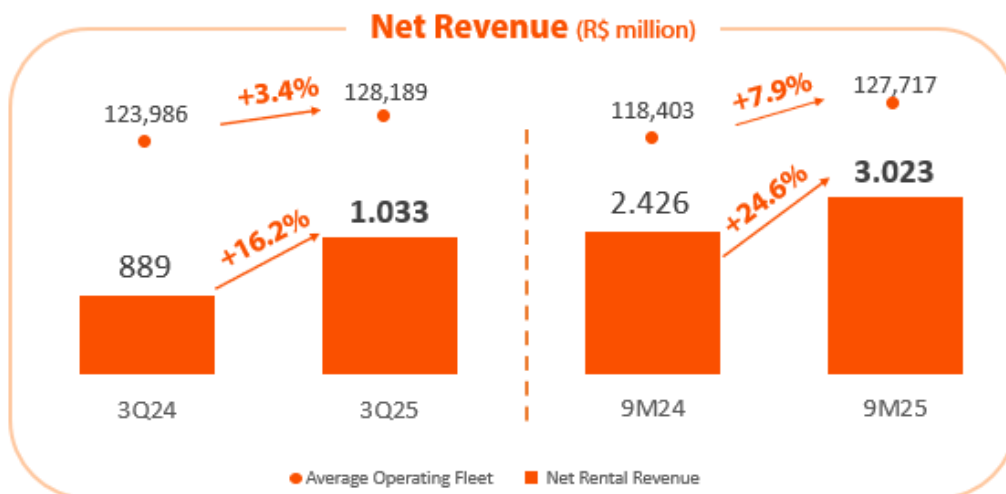
In 3Q25, the average operating fleet grew 3.4% vs. 3Q24, reaching 128,000 vehicles and accounting for 55% of the Company's total fleet.

Commercial activity growth and higher average ticket for long-term contracts generated a GTF revenue backlog of R\$7.1 billion, up 2% year over year, providing greater stability for the coming periods. The sustained share of GTF within the business contributes to more predictable results, with the segment maintaining its share of around 61% of gross fixed assets in 3Q25.

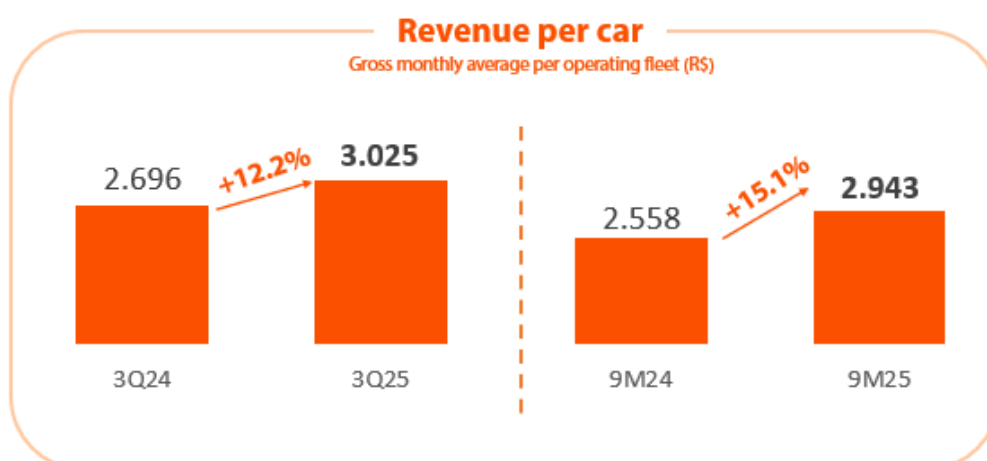


b. Revenue

In 3Q25, GTF Net Revenue reached R\$1.03 billion, up 16.2% vs. the same period last year. In the nine-month comparison, Net Revenue expanded 24.6%, totaling R\$3.023 billion in 9M25. The Average Operating Fleet grew 3.4% from 3Q24 to 3Q25 and 7.9% from 9M24 to 9M25, reflecting greater efficiency in the Company's strategy.

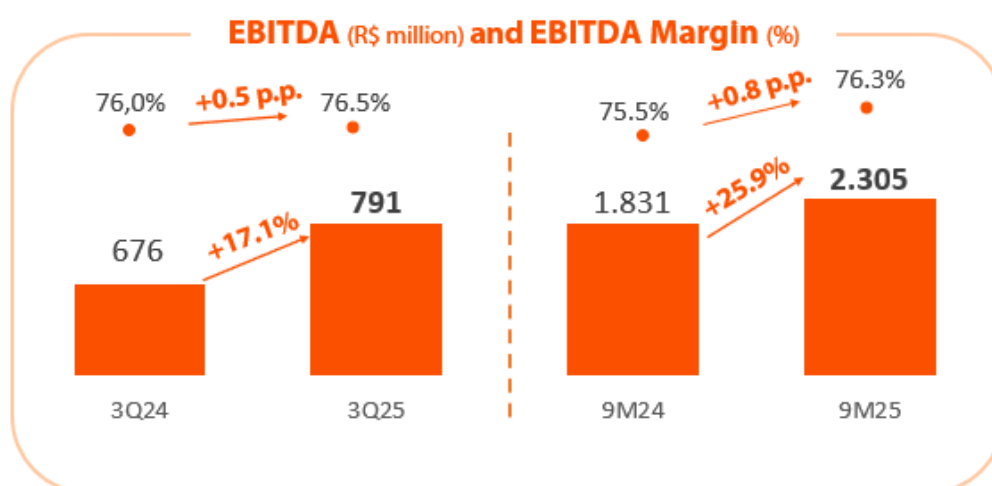


Revenue per car in the quarter grew 12.2% vs. the same period of 2024, reaching a monthly average of R\$3,025 in 3Q25, driven by higher yields and fleet renewal. In the nine-month comparison, revenue per car increased 15.1%.

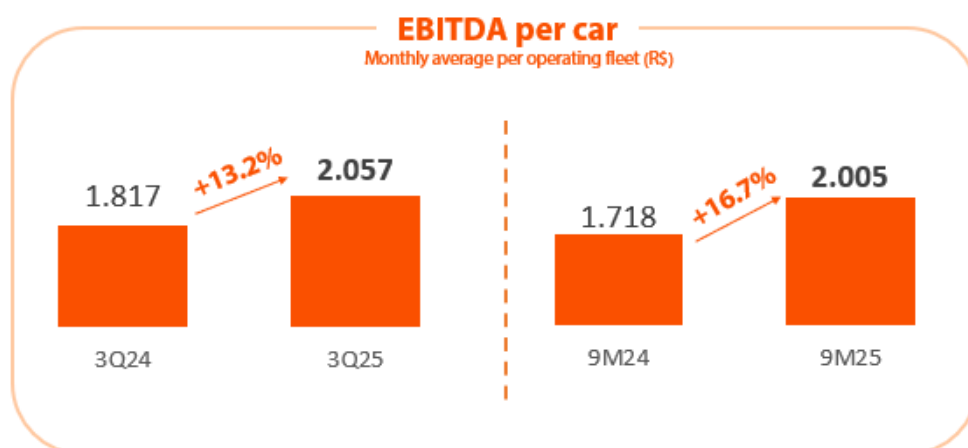


c. Operating Results

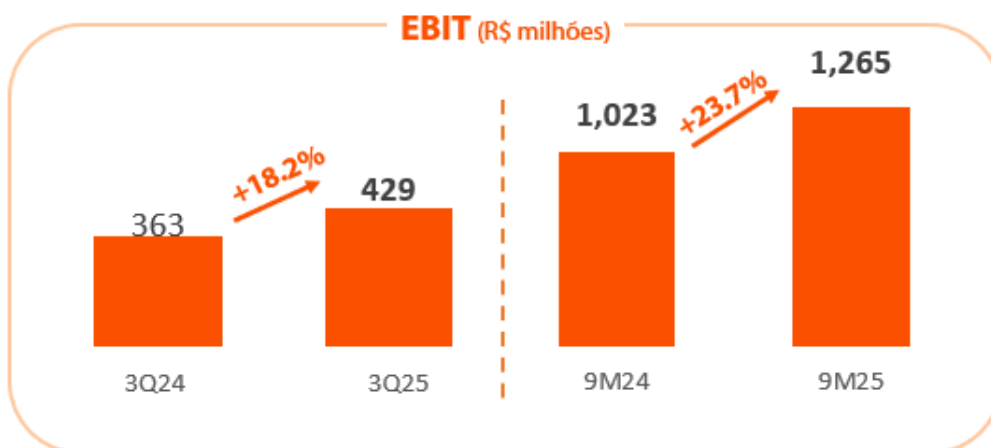
EBITDA R\$791 million in 3Q25, up 17.1% vs. 3Q24, with a margin of 76.5%, up 0.5 p.p. year over year. In the nine-month comparison, EBITDA and margin grew 25.9% and 0.8 p.p., respectively.



EBITDA per car increased 13.2% in 3Q25 vs. 3Q24, reaching a monthly average of R\$2,057, reflecting improvements in pricing and operational scale. In 9M25, this indicator grew 16.7% vs. 9M24, totaling R\$2,005 in monthly average EBITDA per operating car.



EBIT totaled R\$429 million in 3Q25, up 18.2% year over year, driven by operational improvements and changes in depreciation levels during the period. EBIT also grew in 9M25 vs. 9M24, totaling R\$1.265 billion, an increase of 23.7%.

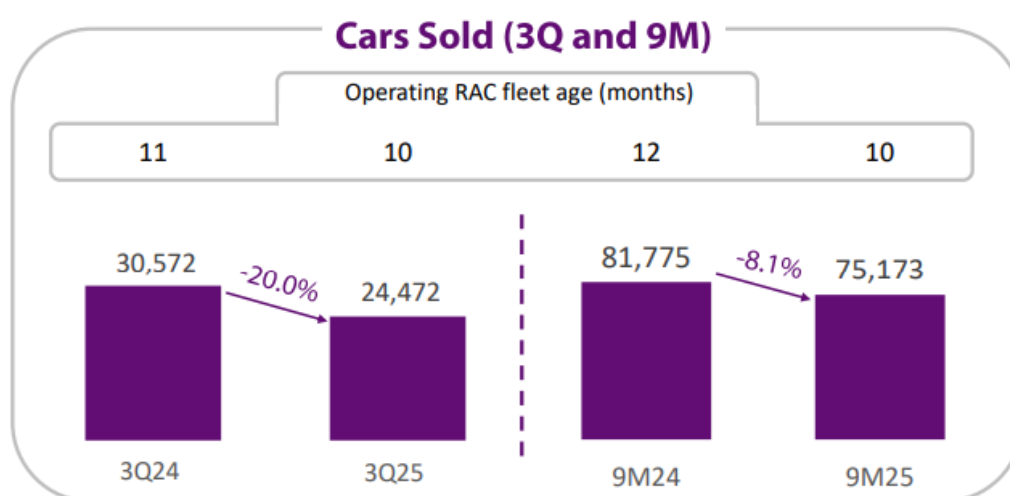


7. Used Cars

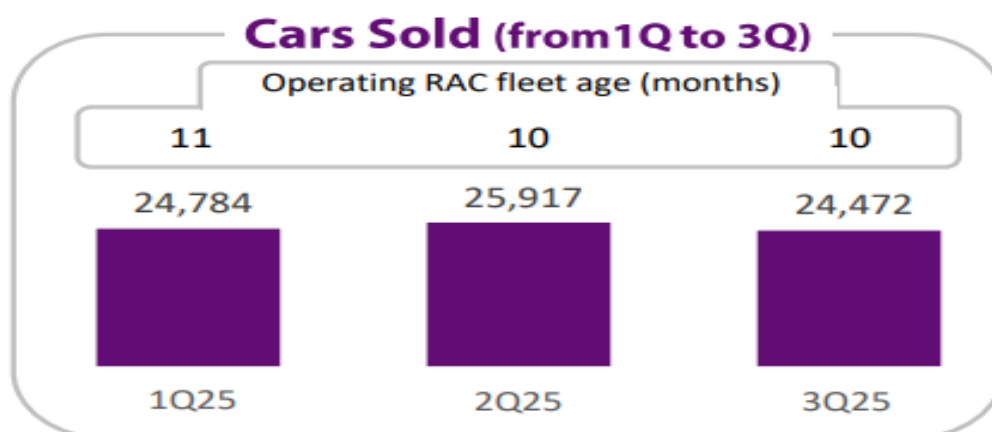
a. Operating Data

Used Cars sales have shown a consistent upward trend since 1Q25, consolidating a positive performance over the first nine months of the year. Quarterly data for the year indicate continued solid performance, with a total of 24,472 cars sold in 3Q25, reinforcing the consistency of our growth.

In the first nine months of 2025, 75,173 vehicles were sold, representing a decline of 8.1% compared to the 81,775 vehicles sold in the first nine months of 2024. The average age of the RAC operational fleet ended the period at 10 months, reinforcing the Company's commitment to continuous renewal and maintaining the quality of its assets.



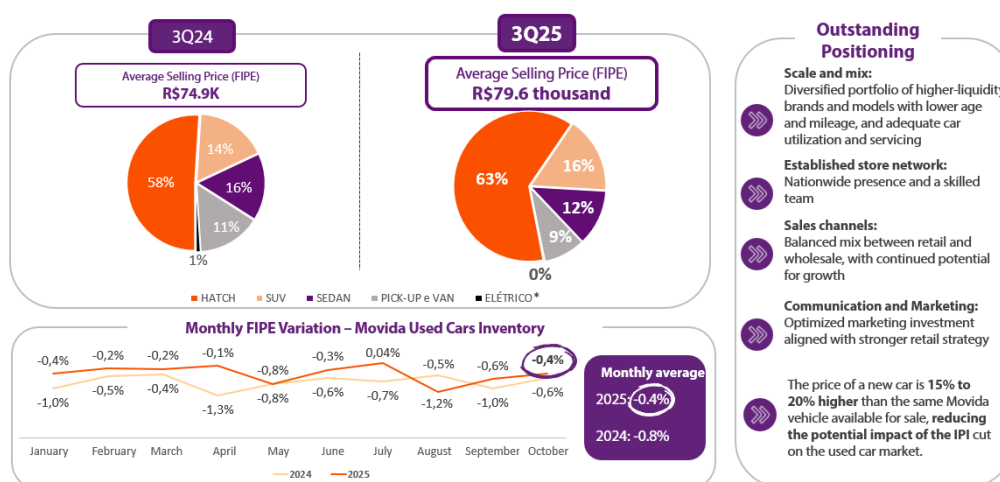
We also highlight the quarterly evolution throughout 2025, with a stable level of 25,000 cars sold per quarter to maintain the fleet's average age.



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 63% of the inventory profile in 3Q25, compared to 58% in 3Q24.

Regarding the monthly variation in FIPE prices for Used Cars, there has been a slowdown in price declines throughout the year, with October recording a 0.4% drop. The 2025 monthly average stands at -0.4%, representing a significant improvement

compared
to 2024, which recorded -0.8%.

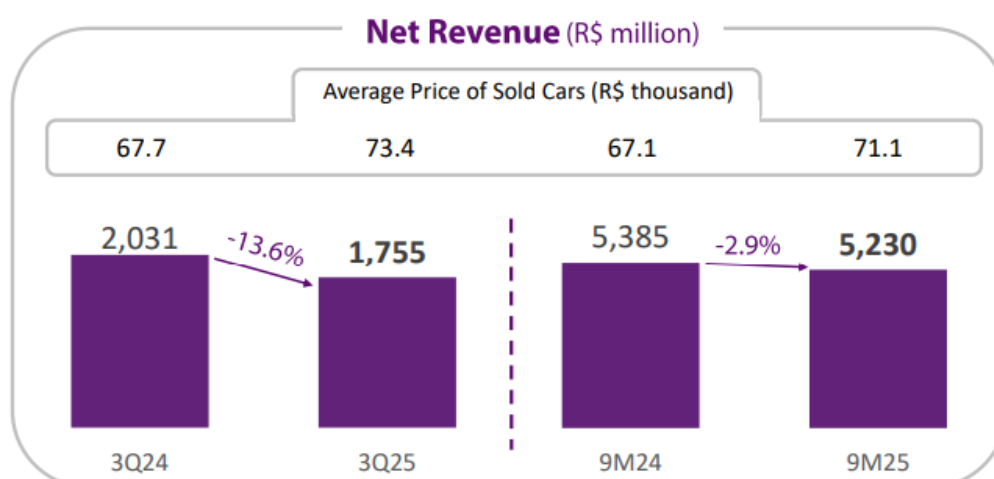


NOTE: The car mix above includes only vehicles currently in inventory. * The Company has 38 electric vehicles in inventory and 38 in its operating fleet.

b. Revenue

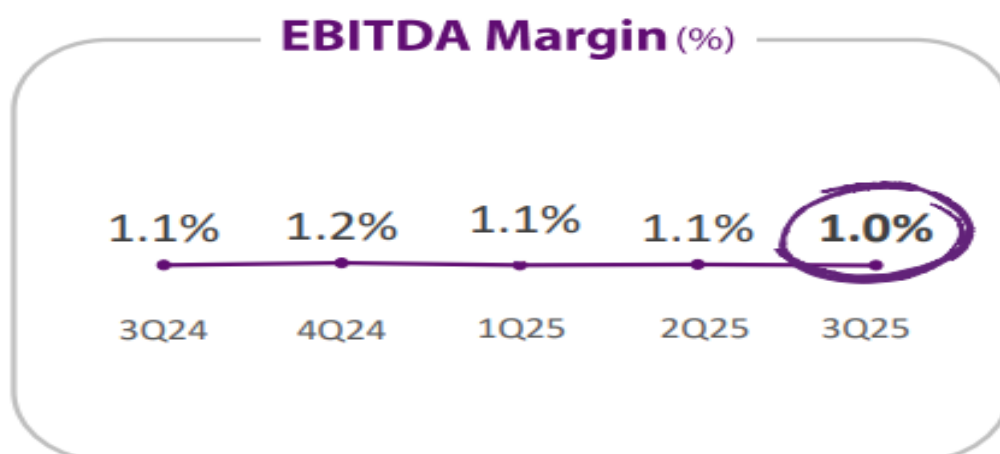
In 3Q25, net revenue from vehicle sales totaled R\$ 1.8 billion, a decrease of 13.6% compared to 3Q24. This variation reflects the lower sales volume in the period, partially offset by the increase in the average price of vehicles sold, which rose from R\$ 67.7 thousand to R\$ 73.4 thousand.

In 9M25, net revenue reached R\$ 5.2 billion, down 2.9% from the R\$ 5.4 billion recorded in 9M24. The average price of vehicles sold during the period was R\$ 71.1 thousand, higher than the R\$ 67.1 thousand in the same interval of the previous year, reinforcing the strategy of asset appreciation and efficient fleet management.



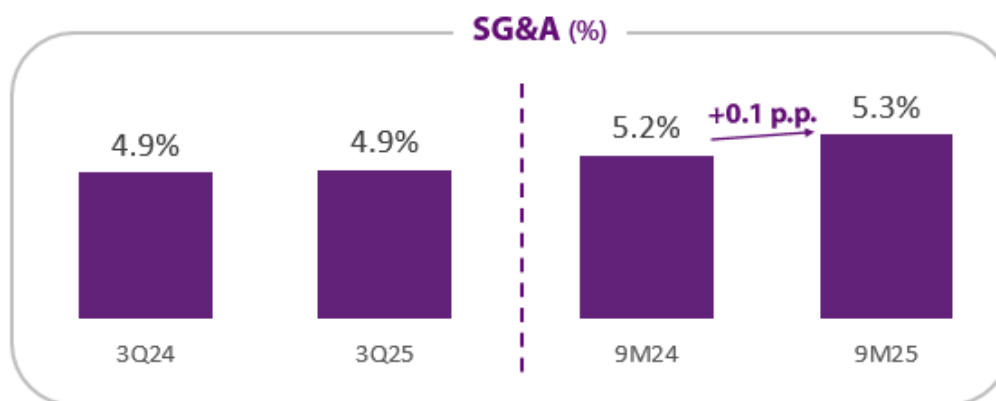
c. Operating Results

EBITDA Margin was 1.0% in 3Q25, a stable and normalized level for Used Cars margins.



d. SG&A

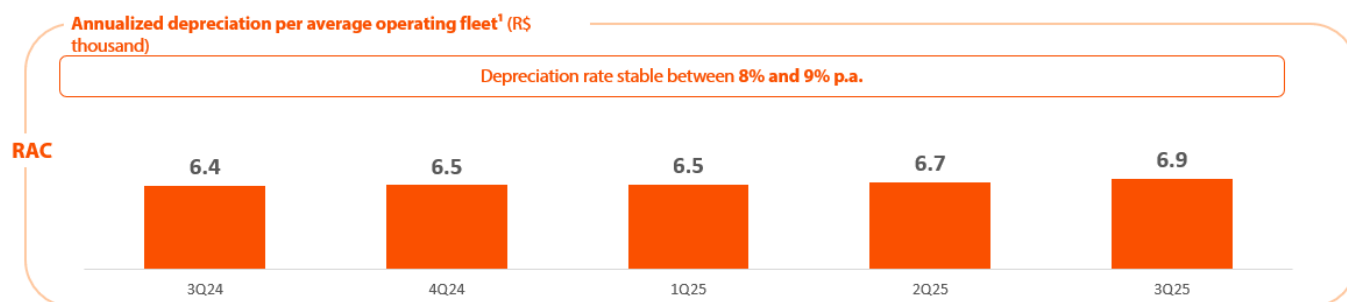
SG&A expenses represented 4.9% of Net Revenue in 3Q25, remaining stable compared to the same quarter last year, and up 0.1 p.p. in the nine-month comparison.



8. Depreciation

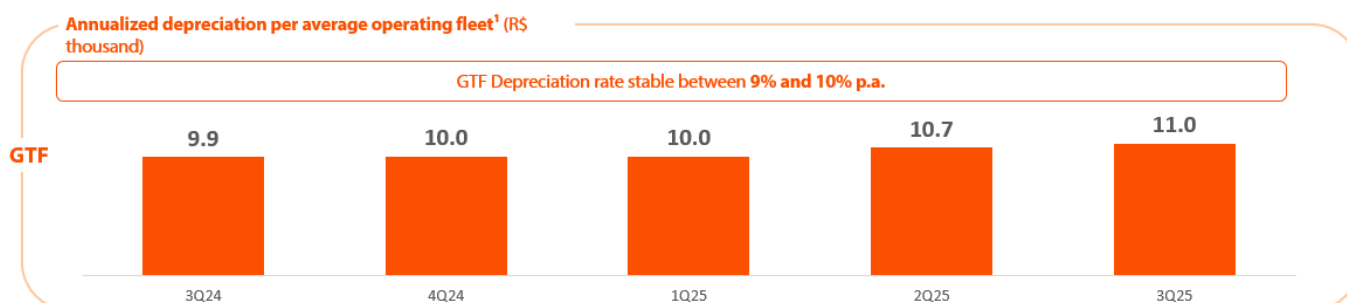
a. RAC depreciation

Annualized depreciation per operating car in the RAC was R\$6,900 in 3Q25, reflecting the accuracy of the fleet 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\$11,000 in 3Q25, reflecting a stable car 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.



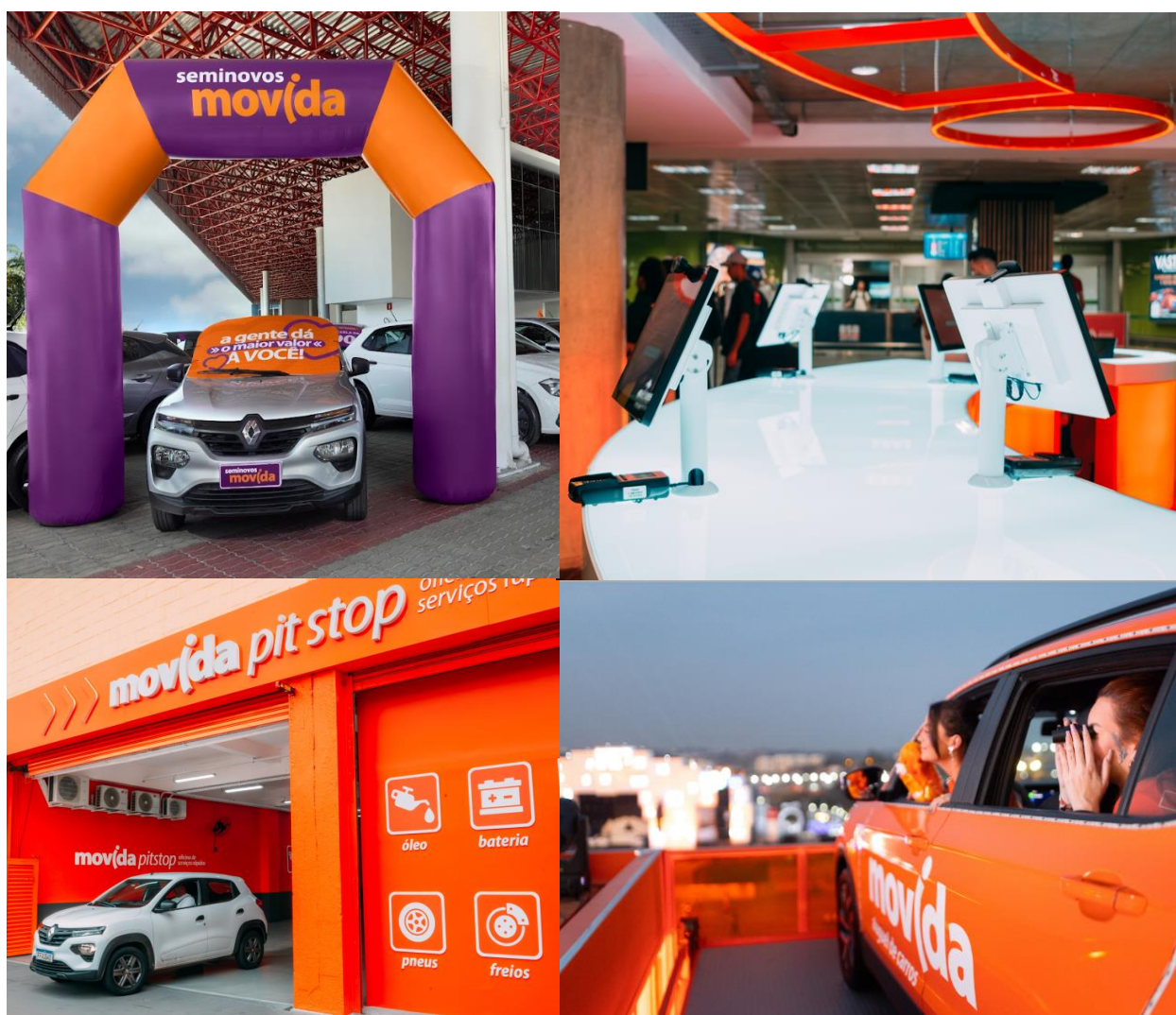
¹Depreciation per operating fleet = depreciation fleet in the quarter * 4 / average operating fleet.

9. Financial Results

Financial result (R\$ million)	3Q25	3Q24	Var% YoY	9M25	9M24	Var% 9Mo9M
Financial result	(795.3)	(582.9)	36.4%	(2,144.6)	(1,703.9)	25.9%
Finance income	100.6	104.9	-4.1%	289.3	293.2	-1.3%
Finance expenses	(879.2)	(673.2)	30.6%	(2,384.4)	(1,957.4)	21.8%
Interest and charges on leases (IFRS 16)	(16.7)	(14.5)	14.7%	(49.5)	(39.7)	24.8%

Net financial result totaled R\$ 795.3 million in 3Q25, an increase of 36.4% compared to 3Q24. In the first nine months of 2025, financial result reached R\$ 2,144.6 million, up 25.9% over the same period in 2024, reflecting the dynamics of financial expenses, which grew 21.8% during the period, explained mainly by:

- the increase in Net Debt, from R\$14.2 billion in 3Q24 to R\$15.5 billion in 3Q25; and
- the rise in the SELIC rate, with the average CDI increasing from 10.43% p.a. in 3Q24 to 14.99% p.a. in 3Q25.



10. Fleet Investment

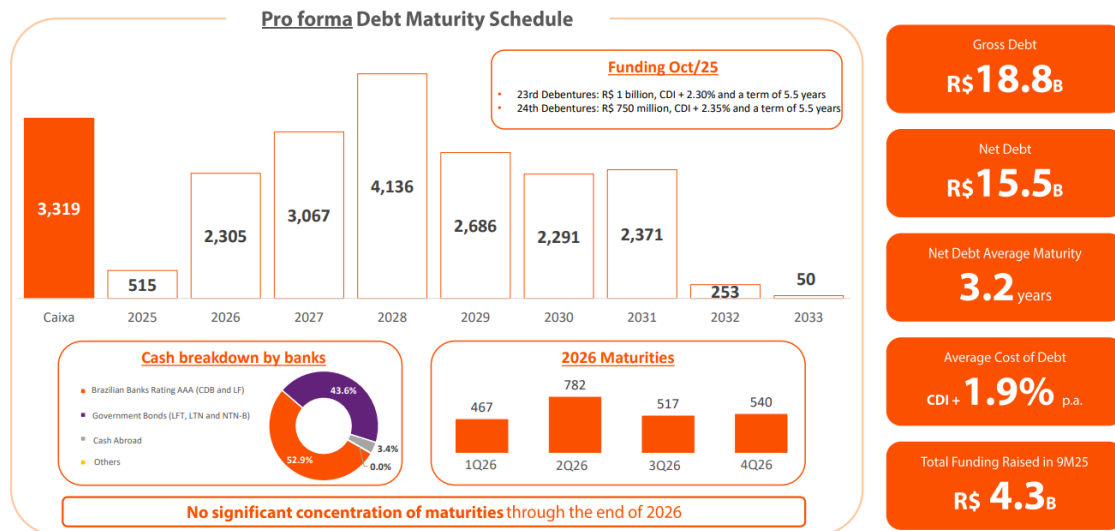
In 3Q25, RAC recorded a negative Net CAPEX of R\$123.0 million, reflecting fleet renewal and the seasonal reduction in fleet size during the quarter, with the total fleet decreasing by 3,300 cars compared to the end of 2Q25. GTF, in turn, reported Net CAPEX of R\$564.0 million, resulting from fleet renewal within a longer replacement cycle.

On a consolidated basis, Net CAPEX totaled R\$441.0 million in 3Q25. The average purchase prices were R\$97,870 in RAC and R\$103,390 in GTF, representing increases of 17.1% and 6.0% vs. 3Q24, respectively. These increases reflect the renewal profile in RAC and the characteristics of new contracts in GTF.

CAPEX (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
RAC						
Fleet	898,0	1.605,7	-44,1%	3.292,6	3.543,4	-7,1%
Renewal	898,0	1.295,4	-30,7%	2.664,4	3.162,3	-15,7%
Expansion	-	310,2	n.a.	628,2	381,1	64,8%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(1.017,5)	(1.214,9)	-16,2%	(2.948,3)	(3.309,6)	-10,9%
Total net CAPEX	(119,5)	390,8	-130,6%	344,3	233,8	47,3%
GTF						
Fleet	1.321,5	1.352,7	-2,3%	3.334,7	4.245,8	-21,5%
Renewal	1.178,2	1.288,9	-8,6%	3.129,4	3.121,7	0,2%
Expansion	143,3	63,8	124,6%	205,3	1.124,1	-81,7%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(779,5)	(855,7)	-8,9%	(2.396,9)	(2.179,1)	10,0%
Total net CAPEX	542,0	497,0	9,1%	937,8	2.066,7	-54,6%
TOTAL GROSS (RAC+GTF)	2.219,5	2.958,3	-25,0%	6.627,3	7.789,2	-14,9%
Gross Revenue from the Sale of Assets	(1.797,0)	(2.070,6)	-13,2%	(5.345,2)	(5.488,7)	-2,6%
TOTAL NET	422,5	887,7	-52,4%	1.282,1	2.300,5	-44,3%

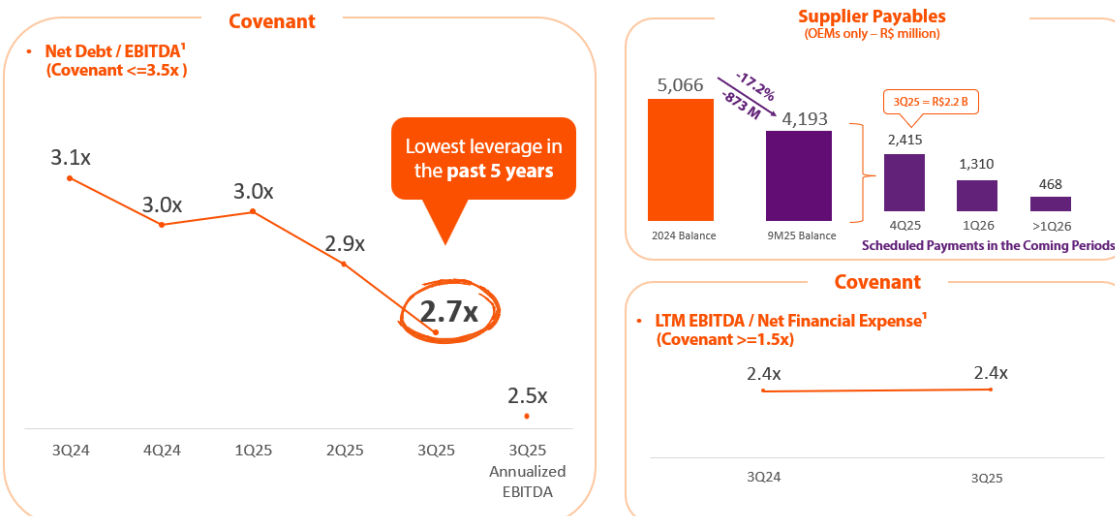
11. Capital Structure

Net debt ended the quarter at R\$15.5 billion, with a current cash position of R\$3.3 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 + 1.9% p.a. in 2Q25, with an average debt maturity of 3.2 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 2.7x in 3Q25, a reduction of 0.4x vs. 3Q24. If considering annualized 3Q25 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 renewal strategy.

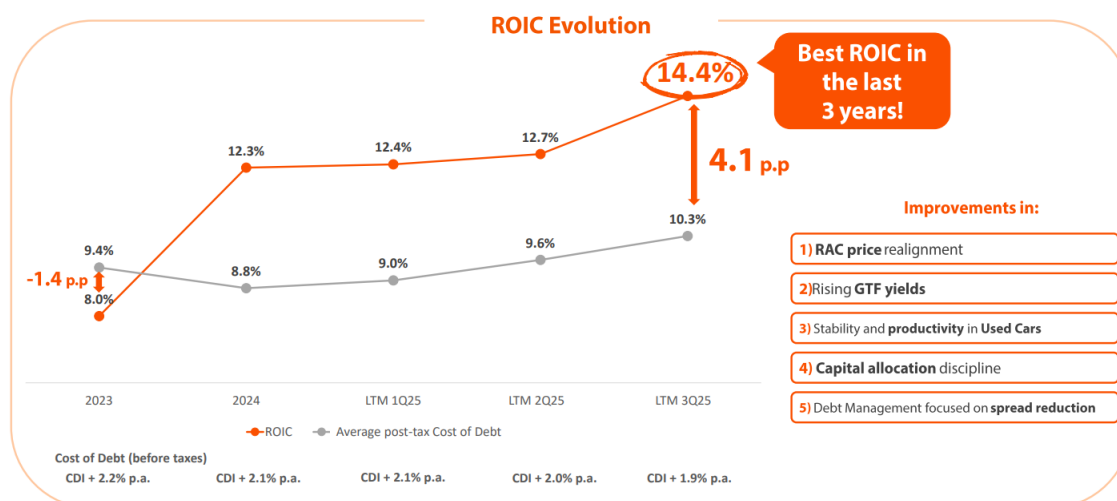


¹ Check reconciliations in the Release on page 31

*Net Debt in 3Q25 divided by annualized 3Q25 EBITDA (*4)

12. Profitability

Return on Invested Capital (ROIC) for 3Q25 LTM was 14.3% (+1.9 p.p. vs. 2024), representing another relevant sequential improvement in profitability. The metric exceeded the average cost of debt by 4.0 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 one-time effects from the climate disaster in Rio Grande do Sul in 2Q24 and 3Q24.
 The ROIC calculation considers the effective income tax rates accumulated over the periods and the average cost of debt for the last twelve months.

ROIC Reconciliation (R\$ million)	3Q25
Annualized Accounted EBIT	3,090.4
(-) Taxes (Effective Tax Rate 18.0%) ¹	(555.1)
NOPAT	2,535.3
Average Net Debt ²	14,919.8
Average Equity ³	2,723.4
Average Invested Capital	17,643.3
LTM ROIC	14.4%

¹Takes into account the average of 3Q24 and 3Q25 and excludes the hedge in net debt, as it is already included in "Other Comprehensive Income" of shareholders' equity.
²Based on the average of 3Q24 and 3Q25.

13. Cash flow

Free cash flow generated by rental activities in 3Q25 totaled R\$ 1.1 billion, representing an increase of 10.3% compared to 3Q24, mainly due to the increase in EBITDA during the period. Net fleet investment consumed only R\$ 476.2 million in cash in 3Q25. Thus, we highlight free cash flow before interest of R\$ 572.6 million, an increase of 250.4% in the same period.

		Free Cash Flow Generated (R\$ million)			3Q25	3Q24	VAR% Y/Y	9M25	9M24	Var% 9M/9M
A	OPERATIONS	EBITDA			1,478.7	1,247.5	18.5%	4,196.1	3,456.3	21.4%
		Revenue from the sale of decommissioned cars, net of taxes			(1,755.0)	(2,031.2)	-13.6%	(5,230.7)	(5,385.1)	-2.9%
		Net book value of vehicles written-off			1,668.4	1,928.6	-13.5%	4,951.9	5,074.8	-2.4%
		(-) Income tax and social contribution			-	0.59	-100.0%	-	2.16	-100.0%
		Change in working capital			(269.9)	(126.9)	112.7%	(799.5)	(587.6)	36.1%
		Cash generated by rental operations			1,122.2	1,017.5	10.3%	3,117.9	2,556.3	22.0%
B	CAPEX	Used car sale revenue, net from taxes			1,755.0	2,031.2	-13.6%	5,230.7	5,385.1	-2.9%
		Fleet investment			(2,196.9)	(2,967.6)	-26.0%	(6,607.8)	(7,798.5)	-15.3%
		Net capex - cars			(441.9)	(936.4)	-52.8%	(1,377.1)	(2,413.4)	-42.9%
		Change in accounts payable to car suppliers			(34.3)	154.6	-122.2%	(872.7)	(1,016.5)	-14.1%
		Net investment in fleet			(476.2)	(781.8)	-39.1%	(2,249.7)	(3,429.8)	-34.4%
C		Investment, property and intangible			(73.4)	(72.2)	1.6%	(180.8)	(171.2)	5.6%
A+B+C		Free cash generated (applied) before interest and others			572.6	163.4	250.4%	687.4	(1,044.7)	165.8%

14. Strategy Consolidation

For 2025, actions are already being implemented to further enhance efficiency and profitability. The main pillars currently being executed are: i) Customer Service Excellence; ii) Operational Efficiency; iii) Higher Return on Invested Capital; and iv) Improved Capital Allocation.



Improving RAC Utilization Rate

- Maximize fleet utilization, reducing fixed costs and increasing profitability
- Contribute to higher yield and margin expansion

Continuity in Price Adjustment Review

- Ongoing improvements in pricing tools using artificial intelligence and machine learning to capture higher rental value per vehicle

In-house Maintenance with Movida Pit Stop and Preparation Centers

- Strengthen vertical integration of the business, ensuring greater agility in fleet maintenance
- Enhance customer experience and fleet availability

Process Digitalization to Capture SG&A Reduction

- Digitalization and automation supported by intensive use of technology to reduce SG&A and improve control and margins

Expansion of Retail Sales Channel for Used Cars

- New approach with store models in auto malls featuring low CAPEX and fast return
- Goal to increase retail penetration and transform the used car sales channel

Superior service level contributes to retention of current customers and growth of the customer base

15. Exhibits

Historical Income Statement

RAC Income Statements - Brazil (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	969.1	852.9	13.6%	2,857.5	2,522.9	13.3%
Deductions	(95.1)	(88.1)	7.9%	(280.7)	(257.8)	8.9%
Net Revenue	874.0	764.8	14.3%	2,576.7	2,265.1	13.8%
Cost	(324.1)	(293.8)	10.3%	(960.8)	(902.4)	6.5%
Cost Ex-depreciation	(109.4)	(108.0)	1.3%	(338.0)	(339.5)	-0.4%
Depreciation	(214.7)	(185.8)	15.6%	(622.7)	(562.9)	10.6%
Fleet Depreciation	(160.0)	(140.0)	14.3%	(465.7)	(427.4)	9.0%
Depreciation (Other)	(21.8)	(18.6)	17.2%	(64.1)	(55.3)	15.9%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(32.9)	(27.2)	21.0%	(93.0)	(80.2)	16.0%
Gross Profit	550.0	471.0	16.8%	1,615.9	1,362.7	18.6%
Gross Margin	62.9%	61.6%	+1.3 p.p	62.7%	60.2%	+2.6 p.p
General and Administrative Expenses	(163.1)	(163.0)	0.1%	(496.7)	(464.7)	6.9%
EBITDA	601.5	493.7	21.8%	1,742.0	1,460.9	19.2%
EBITDA Margin	68.8%	64.6%	+4.3 p.p	67.6%	64.5%	+3.1 p.p
EBIT	386.8	308.0	25.6%	1,119.3	898.0	24.6%
EBIT Margin	44.3%	40.3%	+4.0 p.p	43.4%	39.6%	+3.8 p.p

RAC Income Statements - Portugal (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	103.3	90.5	14.1%	183.1	157.1	16.5%
Deductions	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Net Revenue	103.3	90.5	14.1%	183.1	157.1	16.5%
Cost	(58.7)	(55.1)	6.5%	(141.7)	(122.1)	16.1%
Cost Ex-depreciation	(29.7)	(25.3)	17.4%	(69.0)	(56.6)	21.9%
Depreciation	(29.0)	(29.8)	-2.7%	(72.8)	(65.5)	11.1%
Fleet Depreciation	(12.6)	(14.8)	-14.9%	(36.9)	(32.6)	13.2%
Depreciation (Other)	0.3	(0.6)	-150.0%	(0.9)	(2.5)	-64.0%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(16.7)	(14.4)	16.0%	(35.0)	(30.3)	15.5%
Gross Profit	44.6	35.4	26.0%	41.4	35.0	18.3%
Gross Margin	43.2%	39.1%	+4.0 p.p	22.6%	22.3%	+0.3 p.p
General and Administrative Expenses	(6.1)	(8.9)	-31.5%	(21.2)	(21.2)	0.0%
EBITDA	67.5	56.3	19.9%	92.9	79.3	17.2%
EBITDA Margin	65.4%	62.2%	+3.2 p.p	50.8%	50.5%	+0.3 p.p
EBIT	38.5	26.5	45.3%	20.2	13.9	45.3%
EBIT Margin	37.3%	29.3%	+8.0 p.p	11.0%	8.8%	+28.4 p.p

RAC Income Statements - Consolidated (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	1,072.4	943.4	13.7%	3,040.6	2,680.0	13.5%
Deductions	(95.1)	(88.1)	7.9%	(280.7)	(257.8)	8.9%
Net Revenue	977.4	855.3	14.3%	2,759.9	2,422.2	13.9%
Cost	(382.8)	(348.9)	9.7%	(1,102.5)	(1,024.4)	7.6%
Cost Ex-depreciation	(139.1)	(133.3)	4.4%	(407.0)	(396.1)	2.8%
Depreciation	(243.7)	(215.6)	13.0%	(695.5)	(628.3)	10.7%
Fleet Depreciation	(172.6)	(154.8)	11.5%	(502.5)	(460.0)	9.2%
Depreciation (Other)	(21.5)	(19.2)	12.0%	(65.0)	(57.8)	12.5%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(49.6)	(41.6)	19.2%	(128.0)	(110.5)	15.8%
Gross Profit	594.6	506.4	17.4%	1,657.3	1,397.8	18.6%
Gross Margin	60.8%	59.2%	+1.6 p.p	60.1%	57.7%	+2.3 p.p
General and Administrative Expenses	(169.2)	(171.9)	-1.6%	(517.9)	(485.9)	6.6%
EBITDA	669.1	550.0	21.6%	1,835.0	1,540.2	19.1%
EBITDA Margin	68.5%	64.3%	+4.1 p.p	66.5%	63.6%	+2.9 p.p
EBIT	425.3	334.5	27.1%	1,139.5	911.9	25.0%
EBIT Margin	43.5%	39.1%	+4.3 p.p	41.3%	37.6%	+3.6 p.p

GTF Income Statements (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	1,163.5	1,002.7	16.0%	3,382.8	2,725.6	24.1%
Deductions	(130.0)	(113.3)	14.7%	(360.3)	(299.8)	20.2%
Net Revenue	1,033.4	889.4	16.2%	3,022.5	2,425.8	24.6%
Cost	(496.4)	(440.9)	12.6%	(1,440.1)	(1,169.7)	23.1%
Cost Ex-depreciation	(138.4)	(129.4)	7.0%	(410.8)	(366.3)	12.1%
Depreciation	(358.0)	(311.4)	15.0%	(1,029.3)	(803.4)	28.1%
Fleet Depreciation	(353.6)	(307.1)	15.1%	(1,014.1)	(787.7)	28.7%
Depreciation (Other)	(4.4)	(4.4)	0.0%	(15.2)	(15.7)	-3.2%
Gross Profit	537.0	448.6	19.7%	1,582.4	1,256.2	26.0%
Gross Margin	52.0%	50.4%	+1.5 p.p	52.4%	51.8%	+0.6 p.p
General and Administrative Expenses	(108.1)	(85.8)	26.0%	(317.0)	(232.9)	36.1%
EBITDA	791.0	675.8	17.0%	2,304.7	1,831.0	25.9%
EBITDA Margin	76.5%	76.0%	+0.5 p.p	76.3%	75.5%	+0.8 p.p
EBIT	428.8	362.8	18.2%	1,265.4	1,023.2	23.7%
EBIT Margin	41.5%	40.8%	+0.7 p.p	41.9%	42.2%	-0.3 p.p

Seminovos Income Statements (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	1,797.0	2,070.6	-13.2%	5,345.2	5,488.6	-2.6%
Deductions	(42.0)	(39.4)	6.6%	(114.4)	(103.5)	10.5%
Net Revenue	1,755.0	2,031.2	-13.6%	5,230.7	5,385.1	-2.9%
Cost	(1,668.4)	(1,928.6)	-13.5%	(4,951.9)	(5,074.8)	-2.4%
Gross Profit	86.6	102.6	-15.6%	278.8	310.3	-10.2%
Gross Margin	4.9%	5.0%	-0.1 p.p	5.3%	5.8%	-0.4 p.p
Administrative Expenses	(86.7)	(98.9)	-12.3%	(278.2)	(278.6)	-0.1%
Depreciation	(18.7)	(18.0)	3.9%	(55.8)	(53.4)	4.5%
Depreciation (Other)	(6.4)	(6.5)	-1.5%	(20.3)	(21.0)	-3.3%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(12.3)	(11.5)	7.0%	(35.6)	(32.4)	9.9%
EBITDA	18.6	21.7	-14.3%	56.4	85.1	-33.7%
EBITDA Margin	1.1%	1.1%	-0.0 p.p	1.1%	1.6%	-0.5 p.p
EBIT	(0.1)	3.7	-102.7%	0.6	31.7	-98.1%
EBIT Margin	0.0%	0.2%	-0.2 p.p	0.0%	0.6%	-0.6 p.p

Consolidated Income Statements (R\$ million)	3Q25	3Q24	Chg% Y/Y	9M25	9M24	Chg% 9M/9M
Gross Revenue	4,032.9	4,016.7	0.4%	11,768.6	10,894.2	8.0%
Deductions	(267.1)	(240.8)	10.9%	(755.5)	(661.1)	14.3%
Net Revenue	3,765.8	3,775.9	-0.3%	11,013.1	10,233.1	7.6%
Net Revenue from Services	2,010.8	1,744.7	15.3%	5,782.3	4,848.0	19.3%
Cost	(2,547.7)	(2,718.6)	-6.3%	(7,494.6)	(7,273.8)	3.0%
Cost Ex-depreciation	(1,923.1)	(2,167.4)	-11.3%	(5,703.9)	(5,752.7)	-0.8%
Depreciation	(624.6)	(551.3)	13.3%	(1,790.7)	(1,521.1)	17.7%
Cars Depreciation	(526.2)	(461.9)	13.9%	(1,516.6)	(1,247.7)	21.6%
Depreciation (Other)	(32.3)	(34.8)	-7.2%	(100.4)	(126.1)	-20.4%
Amortization of right of use (IFRS 16)	(66.1)	(54.6)	21.1%	(173.6)	(147.3)	17.9%
Gross Profit	1,218.2	1,057.2	15.2%	3,518.5	2,959.3	18.9%
Gross Margin ¹	60.6%	60.6%	-0.0 p.p	60.8%	61.0%	-0.2 p.p
Gross Margin ²	32.3%	28.0%	+4.3 p.p	31.9%	28.9%	+3.0 p.p
General and Administrative Expenses	(364.1)	(361.0)	0.9%	(1,113.1)	(1,024.2)	8.7%
EBITDA	1,478.7	1,247.5	18.5%	4,196.1	3,456.3	21.4%
EBITDA Margin ¹	72.6%	70.3%	+2.4 p.p	71.7%	69.5%	+2.2 p.p
EBITDA Margin ²	39.3%	33.0%	+6.2 p.p	38.1%	33.8%	+4.3 p.p
EBIT	854.1	696.2	22.7%	2,405.4	1,935.2	24.3%
EBIT Margin ¹	42.5%	39.9%	+2.6 p.p	41.6%	39.9%	+1.7 p.p
EBIT Margin ²	22.7%	18.4%	+4.3 p.p	21.8%	18.9%	+2.9 p.p
Financial Result	(795.3)	(594.4)	33.8%	(2,144.6)	(1,649.5)	30.0%
Financial Expenses	(895.9)	(707.3)	26.7%	(2,433.9)	(1,946.9)	25.0%
Financial Income	100.6	112.9	-10.9%	289.3	297.4	-2.7%
EBT	58.8	101.8	-42.2%	260.8	317.3	-17.8%
EBT Margin ¹	2.9%	5.8%	-2.9 p.p	4.5%	6.5%	-2.0 p.p
EBT Margin ²	1.6%	2.7%	-1.1 p.p	2.4%	3.1%	-0.7 p.p
Net Income	70.0	78.2	-10.5%	216.0	169.3	27.6%
Net Margin ¹	3.5%	4.5%	-1.0 p.p	3.7%	3.5%	+0.2 p.p
Net Margin ²	1.9%	2.1%	-0.2 p.p	2.0%	1.7%	+0.3 p.p

¹ Sobre Receita Líquida de Locação² Sobre Receita Líquida Total

Historical Balance Sheet

Balance Sheet - Proforma (R\$ Million)	3Q25	3Q24
Assets		
Cash and cash equivalents	1,671.2	568.0
Marketable securities and financial investments	1,645.7	3,407.7
Accounts receivable	2,216.5	1,736.9
Taxes recoverable	173.2	194.0
Prepaid Income Taxes and Social Contribution	325.5	171.5
Other assets and advances	239.8	211.2
Vehicles decommissioned for fleet renewal	988.6	840.3
Total current assets	7,260.5	7,129.7
Taxes recoverable	336.2	208.9
Marketable securities and financial investments	2.6	-
Deferred tax credits	0.4	646.0
Judicial deposits	21.3	19.5
Other assets and advances	32.9	20.4
Derivative financial instruments	-	484.9
Accounts receivable	0.1	0.0
Total Noncurrent Receivables	393.4	1,379.7
Investments	18.2	0.6
Property and equipment	21,621.9	19,724.9
Intangible assets	347.5	339.4
Total non-current assets	22,381.0	21,444.5
Total assets	29,641.6	28,574.2

Balance Sheet - Proforma (R\$ Million)	3Q25	3Q24
Liabilities and equity		
Loans, borrowings and debentures	3,499.7	1,510.4
Confirming Operations – automakers	48.9	61.0
Trade payables	4,425.9	3,717.8
Social and labor liabilities	124.9	116.5
Tax obligations	108.8	119.8
Income Tax and Social Contribution payable	-	1.2
Dividends and interest on capital payable	-	-
Company acquisition payables	18.0	13.0
Accounts payable and prepayments	270.3	325.4
Leases payable - financial institutions	79.3	68.7
Lease for right use	181.0	180.8
Assignment of credit rights	1,430.3	932.5
Derivative financial instruments	393.6	227.3
Consortia quotas	14.0	-
Total current liabilities	10,594.8	7,274.5
Loans, borrowings and debentures	14,401.1	16,720.4
Derivative financial instruments	424.6	184.7
Tax obligations	0.5	0.9
Provision for judicial and administrative litigation	18.3	13.5
Accounts payable and prepayments	14.3	10.7
Assignment of credit rights	486.8	366.9
Lease for right use	510.2	388.5
Acquisitions of Payable Companies	9.0	18.9
Deferred tax credits	393.3	937.0
Total non-current liabilities	16,258.1	18,641.4
Share capital	2,590.8	2,590.8
Capital reserve	61.6	61.6
Shares held in treasury	(145.6)	(50.8)
Profit reserve	725.9	511.0
Other comprehensive income	(444.0)	(454.4)
Total Equity	2,788.6	2,658.2
Total liabilities and equity	29,641.6	28,574.2

Leverage Reconciliation

Net Debt Reconciliation (R\$ million)	3Q25
Gross Debt	18,767.9
(+) Loans, borrowing, debentures, leases, confirming operations with automakers	18,029.0
(+) Derivative financial instruments	818.3
(+) Hedge Financial Instruments (Fair value to receive (pay) – Instrument at curve)*	(79.4)
(-) Cash and equivalents and securities, marketable securities and financial investments	3,319.5
NET DEBT	15,448.4

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

EBITDA Reconciliation (R\$ million)	3Q25
EBITDA	5,440.1
(+) Expected credit losses (“impairment”) of trade receivables	118.5
(+) Cost of damaged and casualty vehicles written off, net of the respective amount recovered through sale	133.1
(+) EBITDA LTM Acquired Companies	-
(+) Impairment on Taxes	(60.2)
EBITDA to calculate covenants	5,631.5

Net Financial Expense Reconciliation (R\$ million)	3Q25
(+) Total Interest and Expenses	2,229.4
(+) Interest and expenses on debenture funding	1,598.4
(+) Interest and expenses on loans and financing	631.1
(+) Drawn Risk Interest – Automakers	1.0
(+) Monetary Variation	484.5
(+) Exchange rate variation on loans	(140.3)
(+) Result from derivative transactions	624.7
(-) Revenue from monetary variation on financial applications	(19.8)
(-) Financial applications	(314.9)
Net Financial Expense to calculate covenants	2,380.2