

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 **Clientes 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

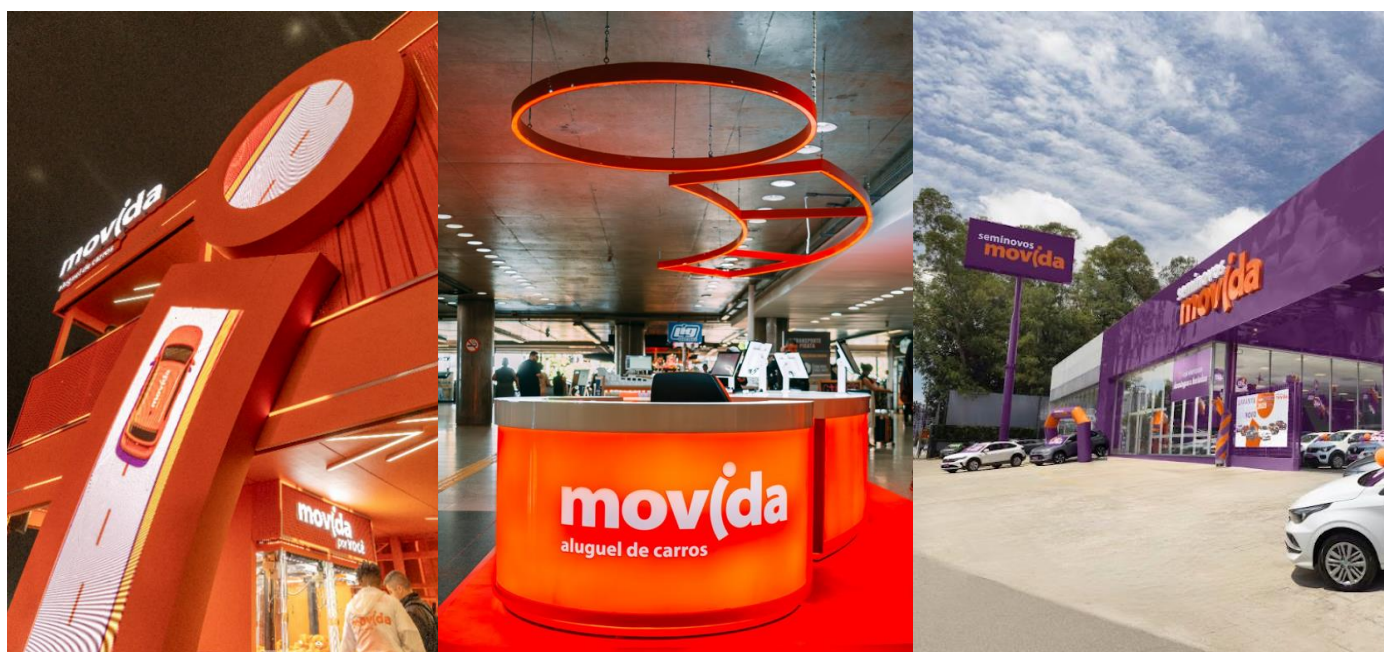
PRINCIPAIS INDICADORES

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 columns, each with a header, a title, and a list of key metrics. The first column, 'Expansão da experiência digital nas lojas físicas', features images of a customer at a kiosk and a staff member assisting. The second column, 'Movida Pit Stop, manutenção com agilidade e conforto', shows a car in a service bay and a customer at a desk. The third column, 'Lançamento do novo Programa Fidelidade Movida', features a woman holding a card with the 'Fidelidade movida' logo.

Expansão da experiência digital nas lojas físicas	Movida Pit Stop, manutenção com agilidade e conforto	Lançamento do novo Programa Fidelidade Movida
<ul style="list-style-type: none">10 lojas com totem de autotendimento, com 26% dos contratos realizados pelo totemTempo médio com abertura de contratos em até 2minNPS de 95%Expansão para mais 20 lojas até dez/25	<ul style="list-style-type: none">Primeira oficina de serviços rápidos para atender clientes do RAC, GTF e Carro por AssinaturaEspaços exclusivos para comodidade dos clientes dentro de shopping centers e supermercadosNPS de 94%Expansão para 10 Movida Pit Stop até dez/25Maior controle, gestão e redução de custos de manutenção	<ul style="list-style-type: none">+2,4 milhões de clientes cadastrados no programaPrograma com o objetivo de aumentar a frequência das locações e preferência na utilização dos nossos serviçosAtratividade 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.



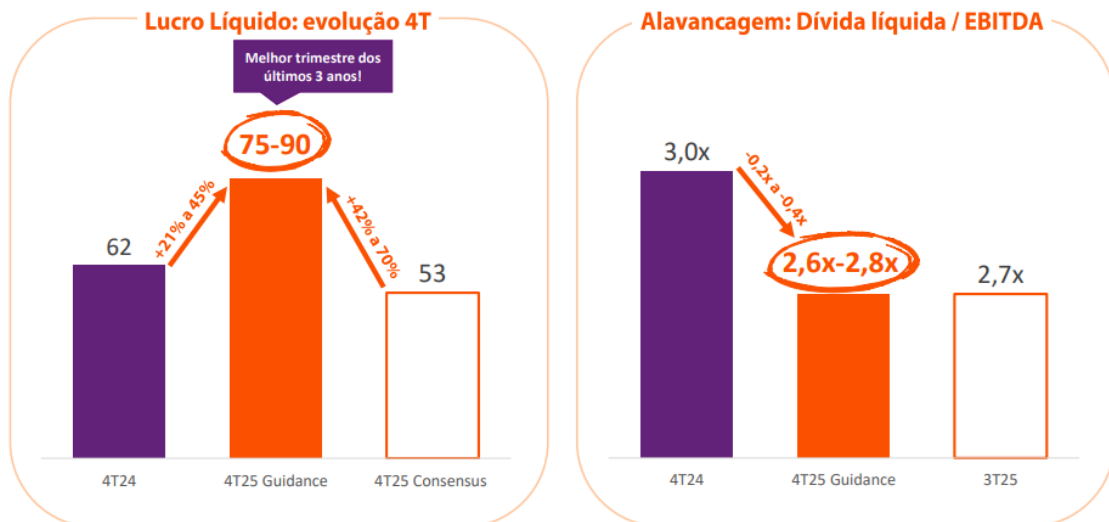
3. Guidance de Lucro Líquido*

A Moviada 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.

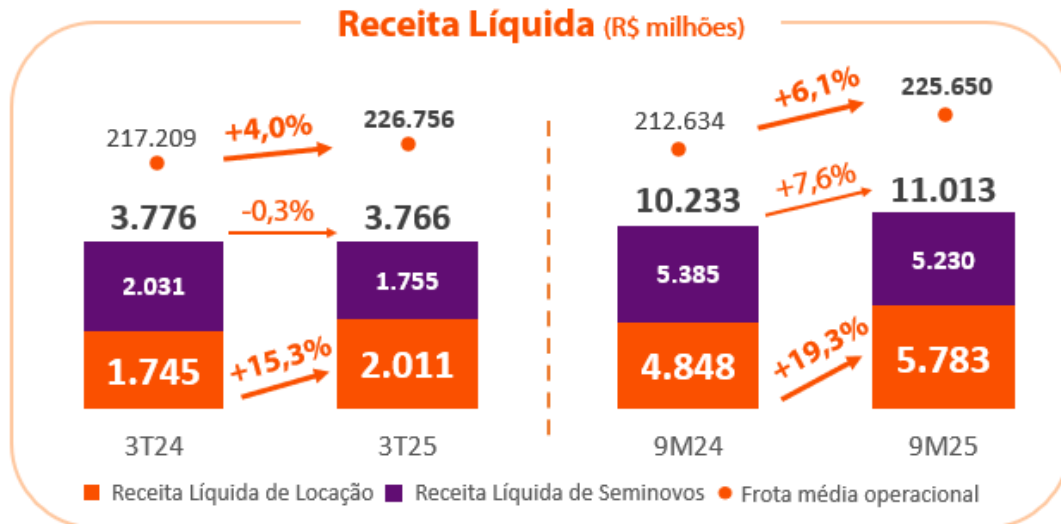


OBS: Considera o consensus da Bloomberg em 04 de novembro de 2025.

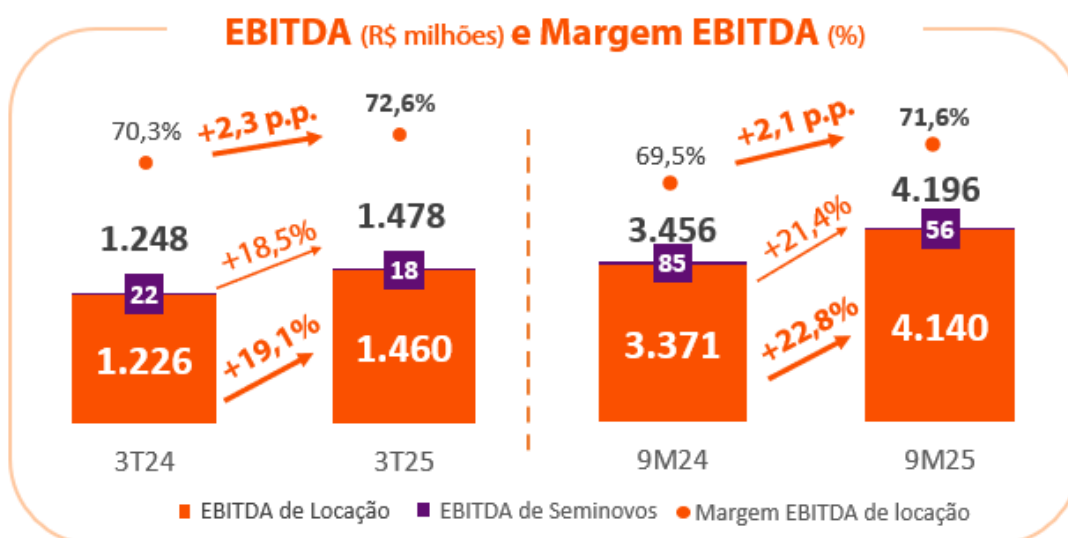
*Informações não auditadas

4. Movida Consolidado

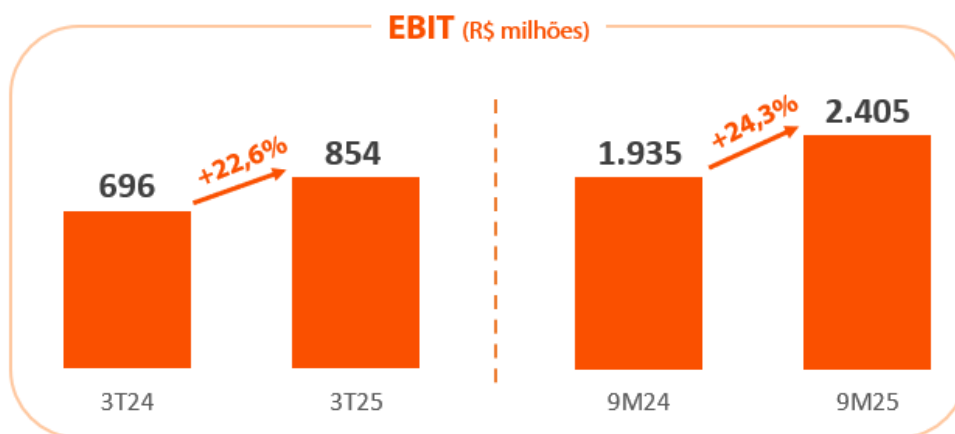
No 3T25, a receita líquida totalizou R\$3,766 bilhões, em linha com o 3T24. Na comparação dos nove meses a receita foi de R\$11,013 bilhões, crescimento foi de 7,6% em relação ao 9M24. Esse desempenho foi impulsionada pela expansão da operação de Gestão e Terceirização de Frotas (GTF), do maior ticket 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.



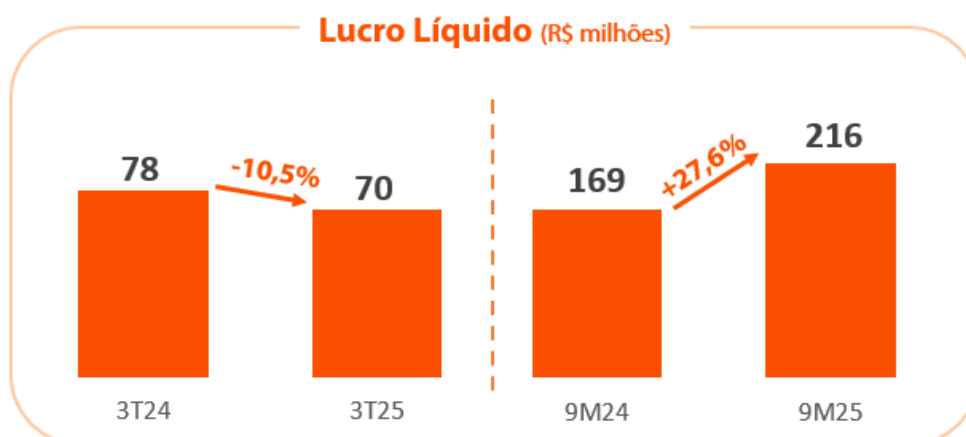
O gráfico a seguir apresenta a evolução do EBITDA consolidado da Movida, que no 3T25 foi de R\$1,478 bilhão – crescimento de 18,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e R\$4,196 bilhões no 9M25, aumento de 21,4% vs 9M24. Já o EBITDA de Locação (GTF+RAC) apresentou um crescimento de 19,1% e 22,8%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



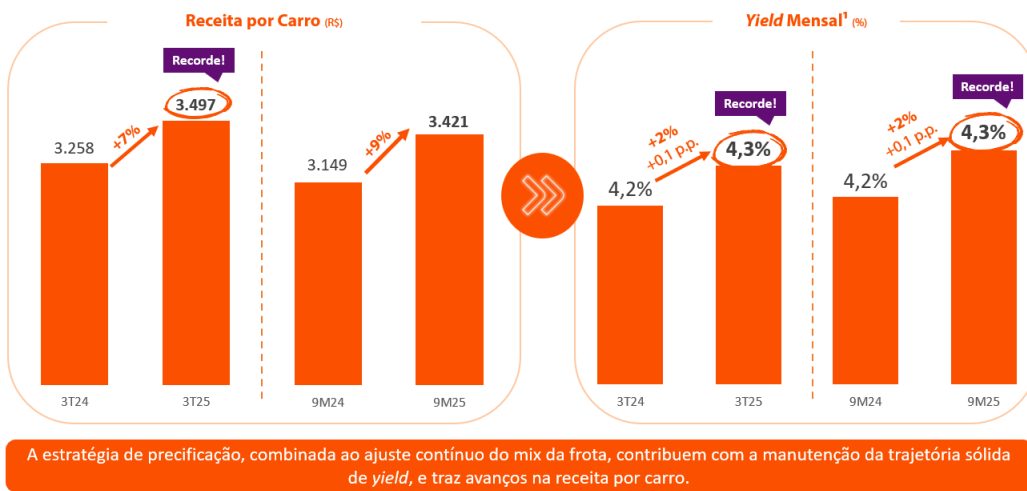
No 3T25 o lucro líquido contábil atingiu R\$70 milhões. No 9M25 a expansão foi de 27,6% frente ao 9M24, totalizando R\$ 216 milhões.



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.

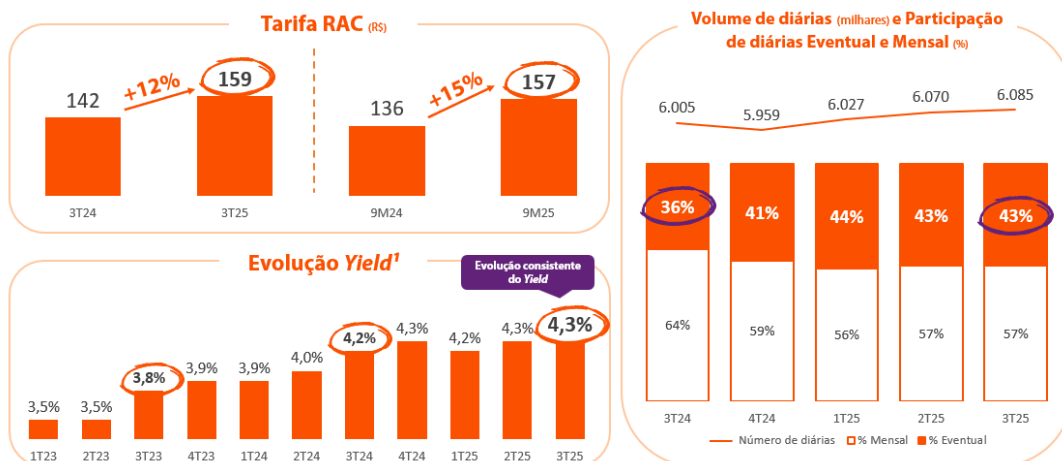


OBS: considera somente operação Brasil.

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

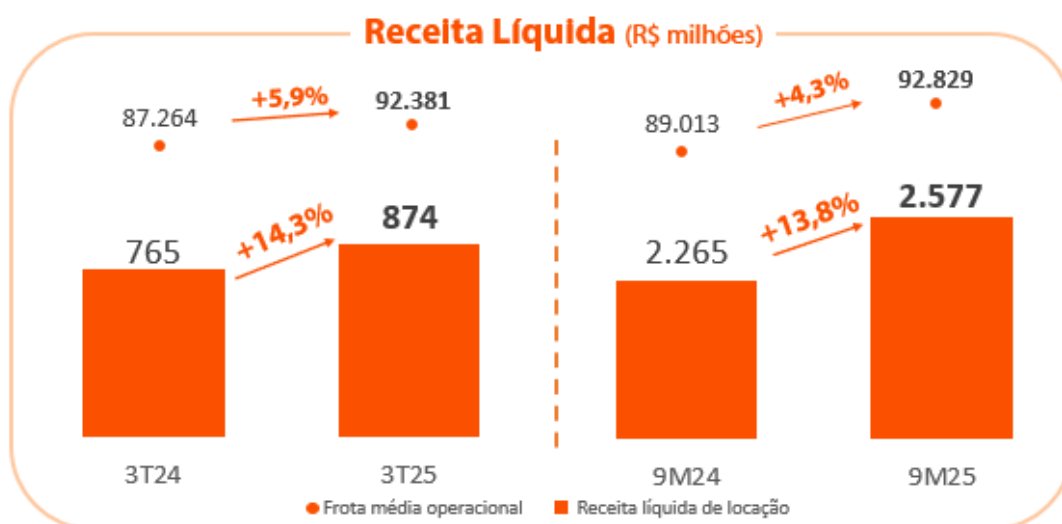
A diária média no 3T25 foi de R\$159 representando um crescimento de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior e de R\$ 157 nos 9M25, aumento de 15% versus 9M24.

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.



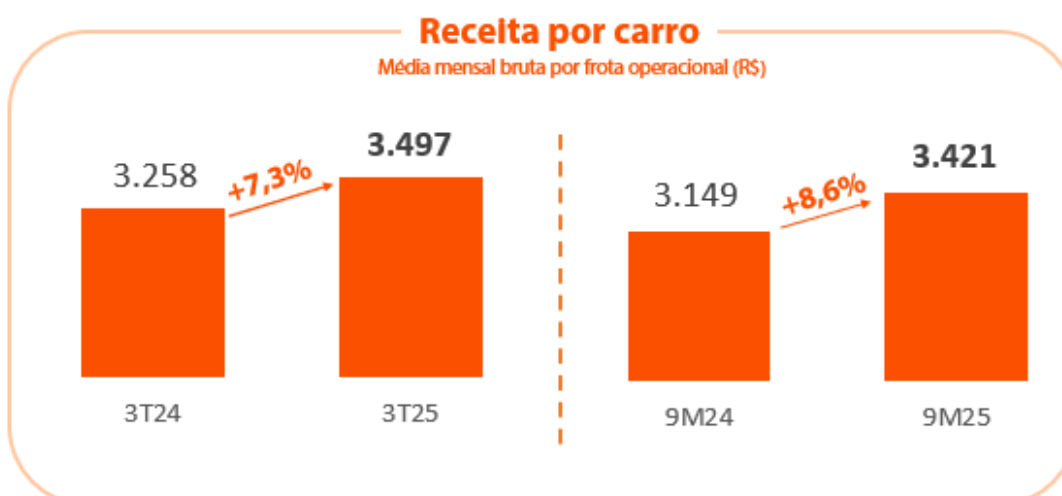
b. Receita

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.



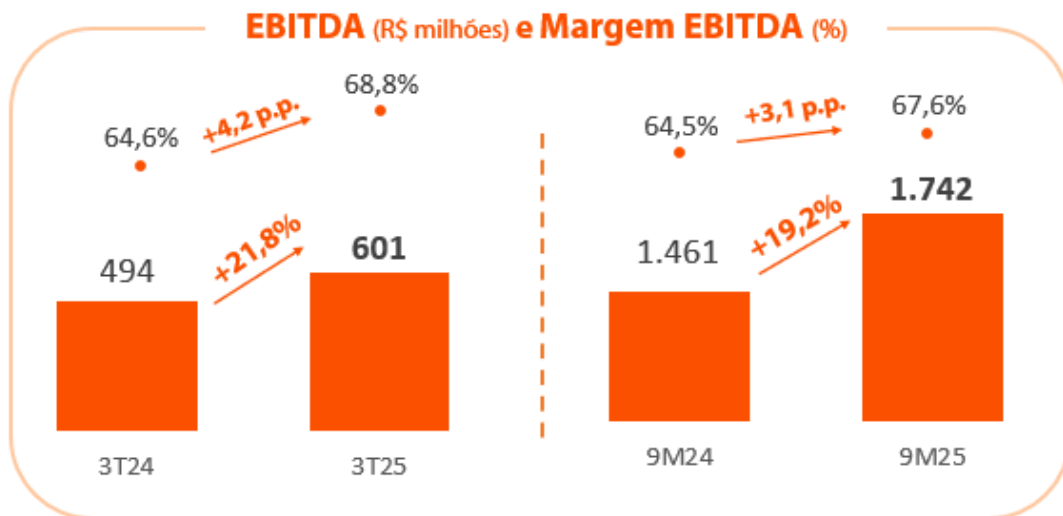
OBS: considera somente operação Brasil.

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.



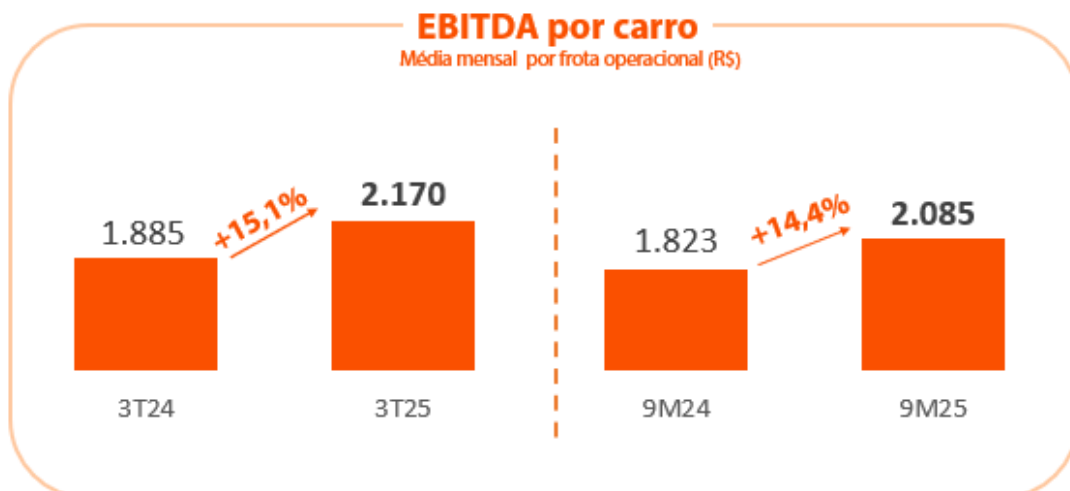
c. Resultado Operacional

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.



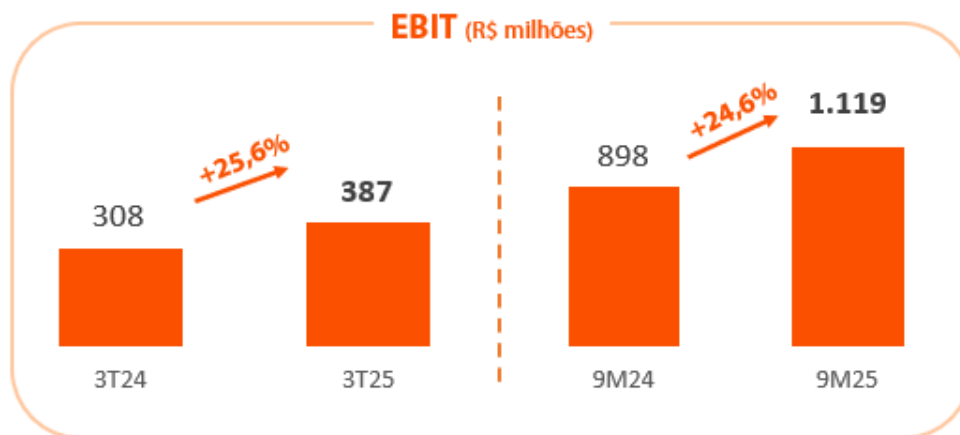
OBS: considera somente operação Brasil.

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.



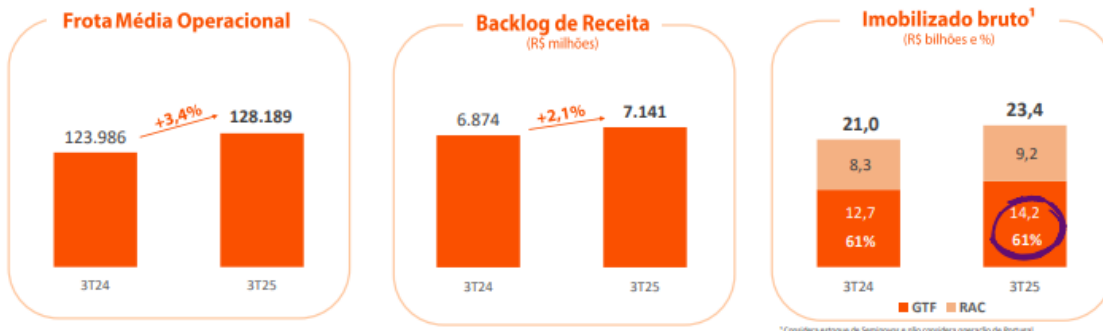
Aeroporto de Guarulhos

6. Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)

GTF B2B, CS Frotas e Carro por Assinatura

a. Dados Operacionais

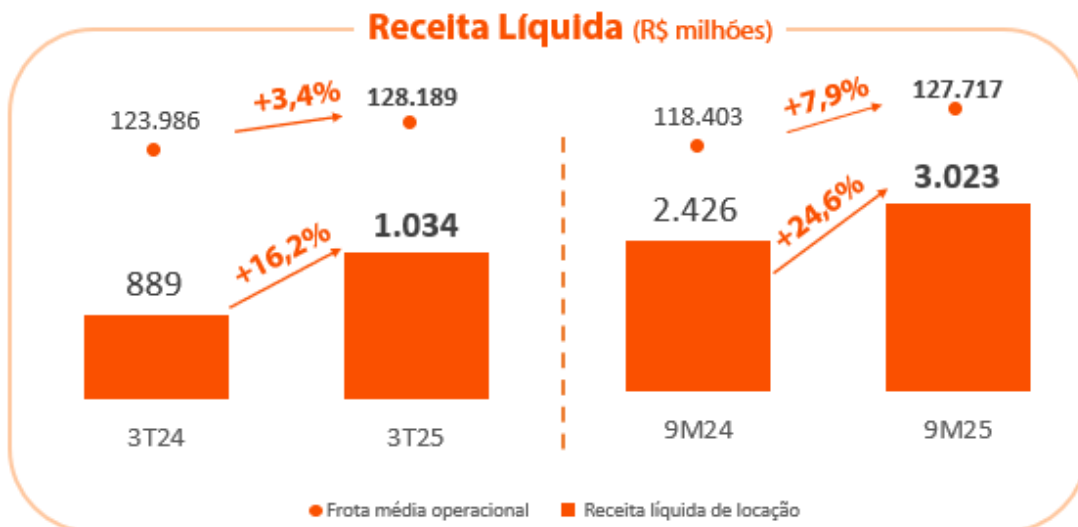
No 3T25 a frota média operacional cresceu 3,4%, frente ao 3T24, chegando a 128 mil carros e passando a representar 55% da frota total da Companhia.



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.

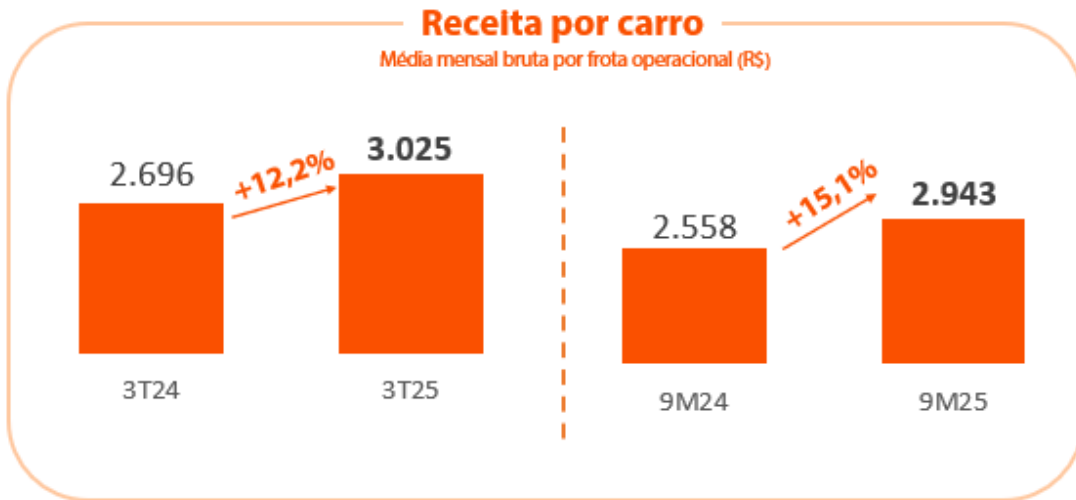
b. Receita

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.



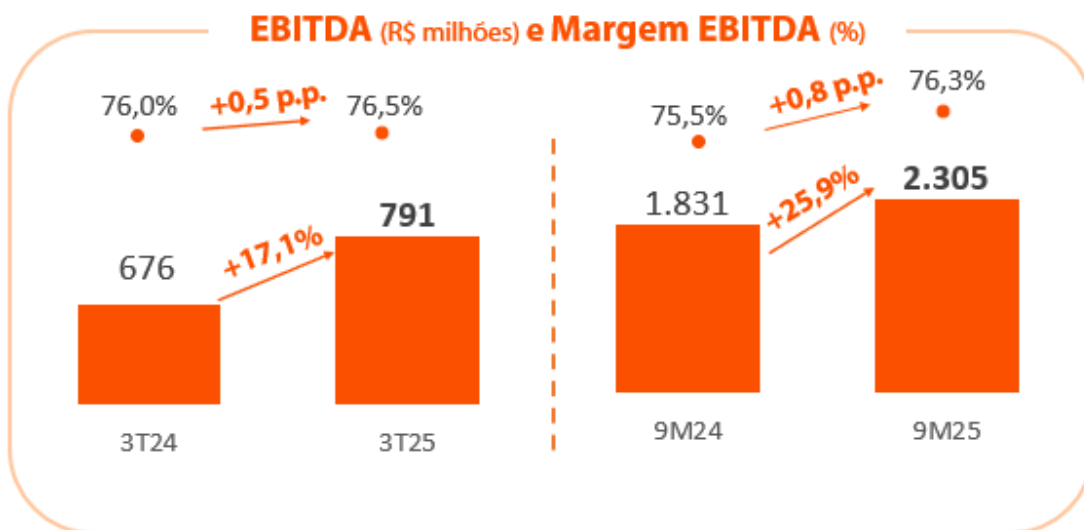
A receita por carro no trimestre cresceu 12,2% em relação ao mesmo período de 2024, chegando

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%

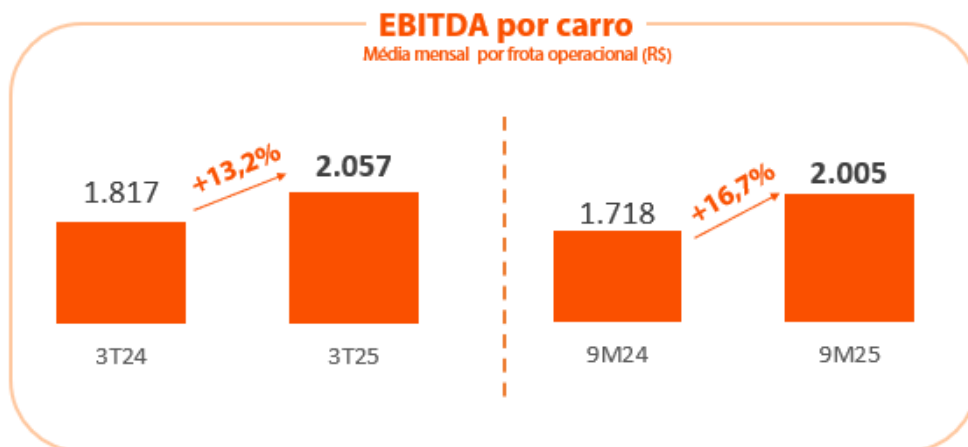


c. Resultado Operacional

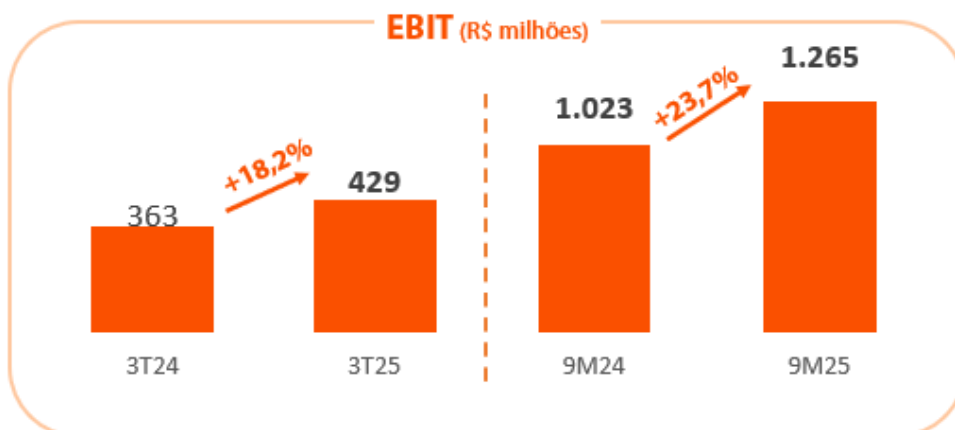
O EBITDA alcançou R\$791 milhões no 3T25, um aumento de 17,1% em relação ao 3T24 com margem de 76,5% que aumentou 0,5 p.p. frente ao mesmo período. Na comparação dos nove meses EBITDA e a margem obtiveram um crescimento de 25,9% e 0,8 p.p., respectivamente.



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%.

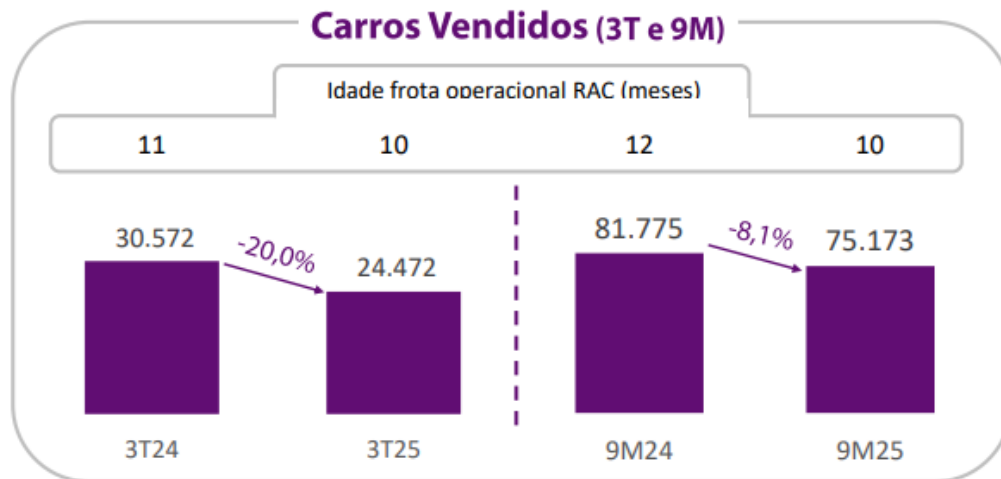


7. Seminovos

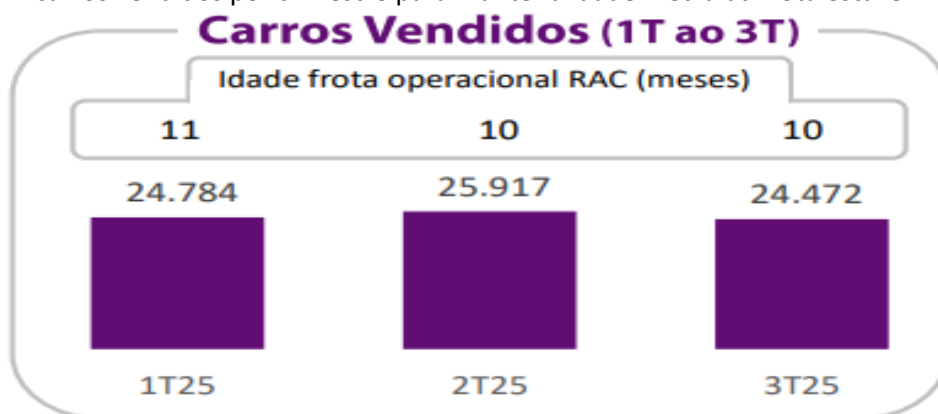
a. Dados Operacionais

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.

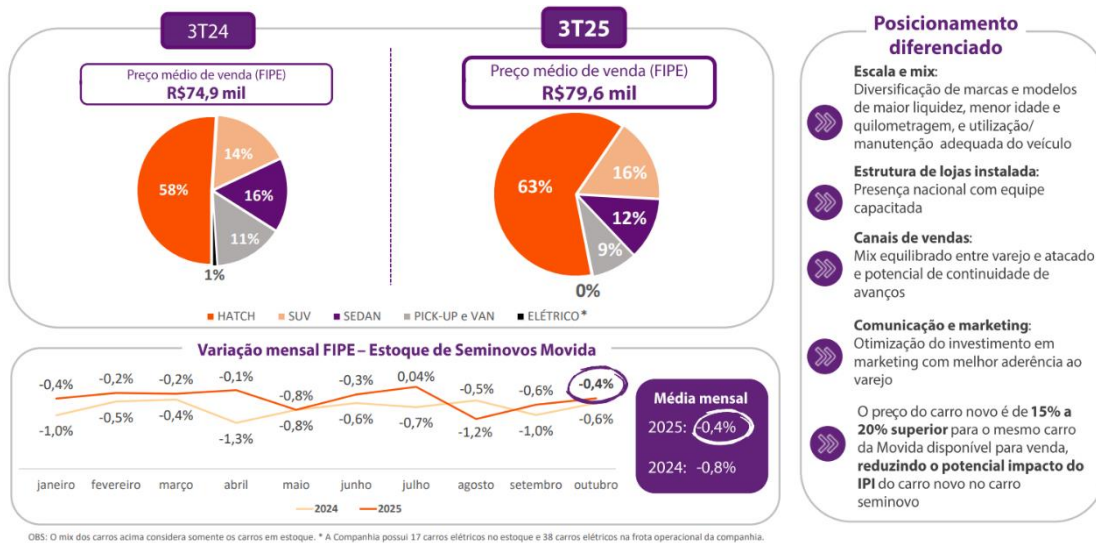


Também destacamos a evolução dos trimestres ao longo de 2025, com o patamar estável de 25 mil carros vendidos por trimestre para manter a idade média da frota estável.



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%.

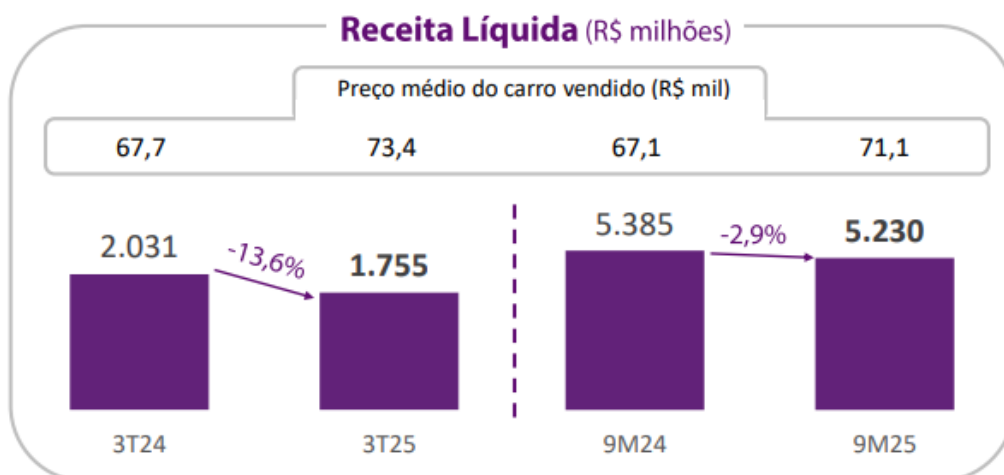


OBS: O mix dos carros acima considera somente os carros em estoque. * A Companhia possui 17 carros elétricos no estoque e 38 carros elétricos na frota operacional da companhia.

b. Receita

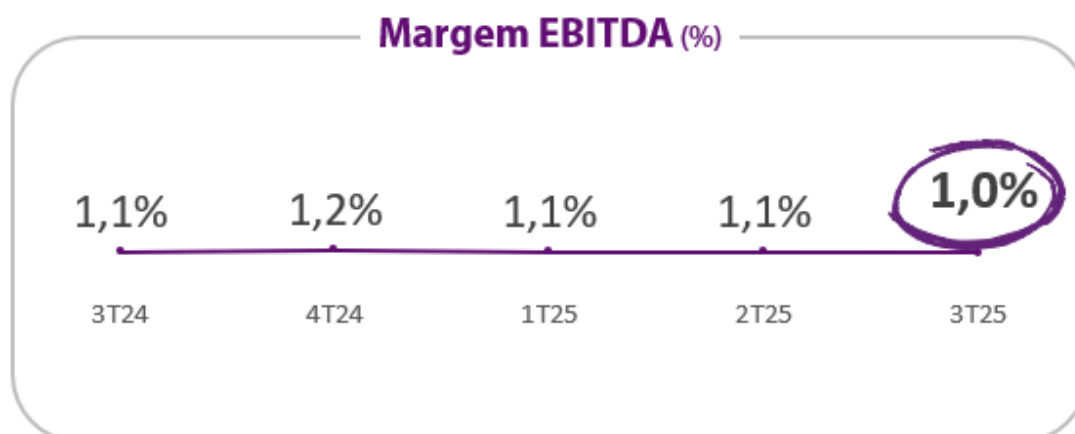
No 3T25, a receita líquida com venda de veículos totalizou R\$ 1,8 bilhão, uma redução de 13,6% em relação ao 3T24. Essa variação reflete o menor volume de vendas no período, parcialmente compensado pelo aumento do preço médio dos veículos vendidos, que passou de R\$ 67,7 mil para R\$ 73,4 mil.

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.



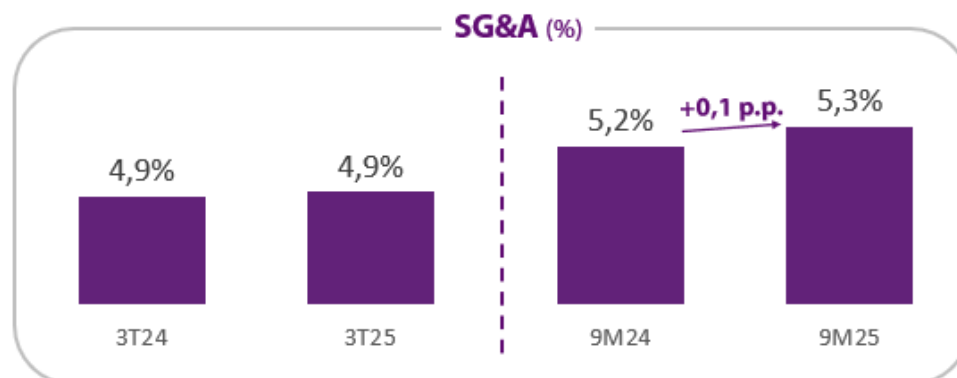
c. Resultado Operacional

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



d. SG&A

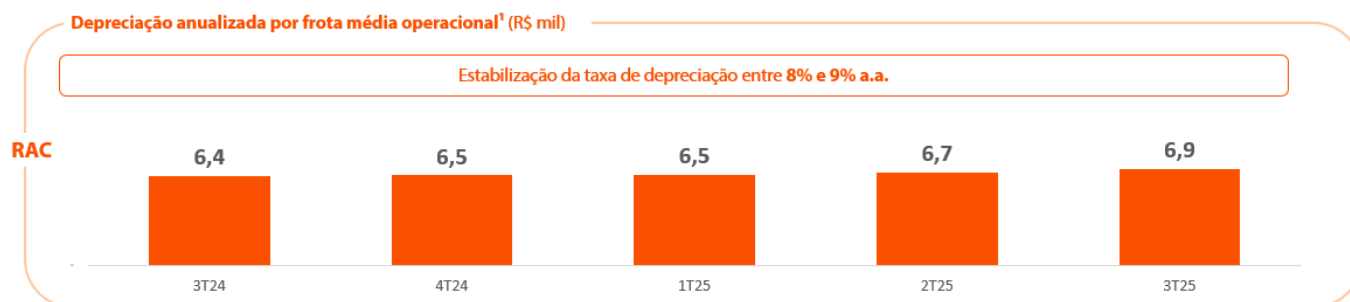
As despesas equivaleram 4,9% da receita no 3T25, estável comparado ao mesmo trimestre do ano anterior e 0,1 p.p. na comparação dos nove meses.



8. Depreciação

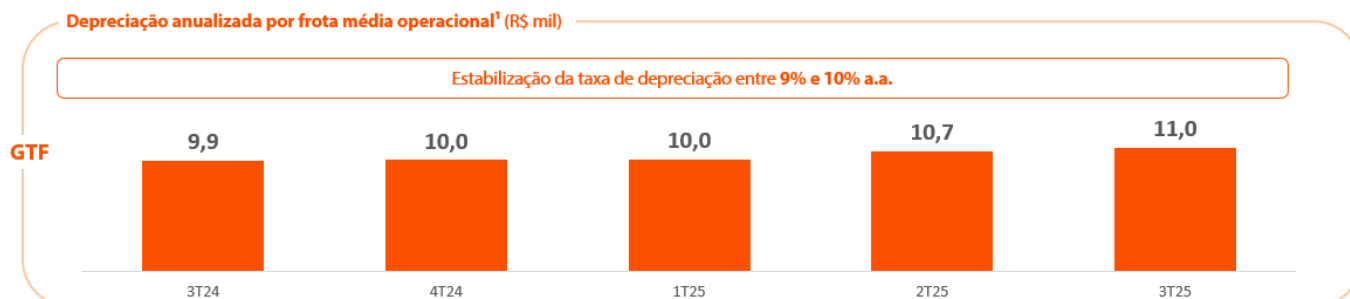
a. Depreciação de RAC

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.



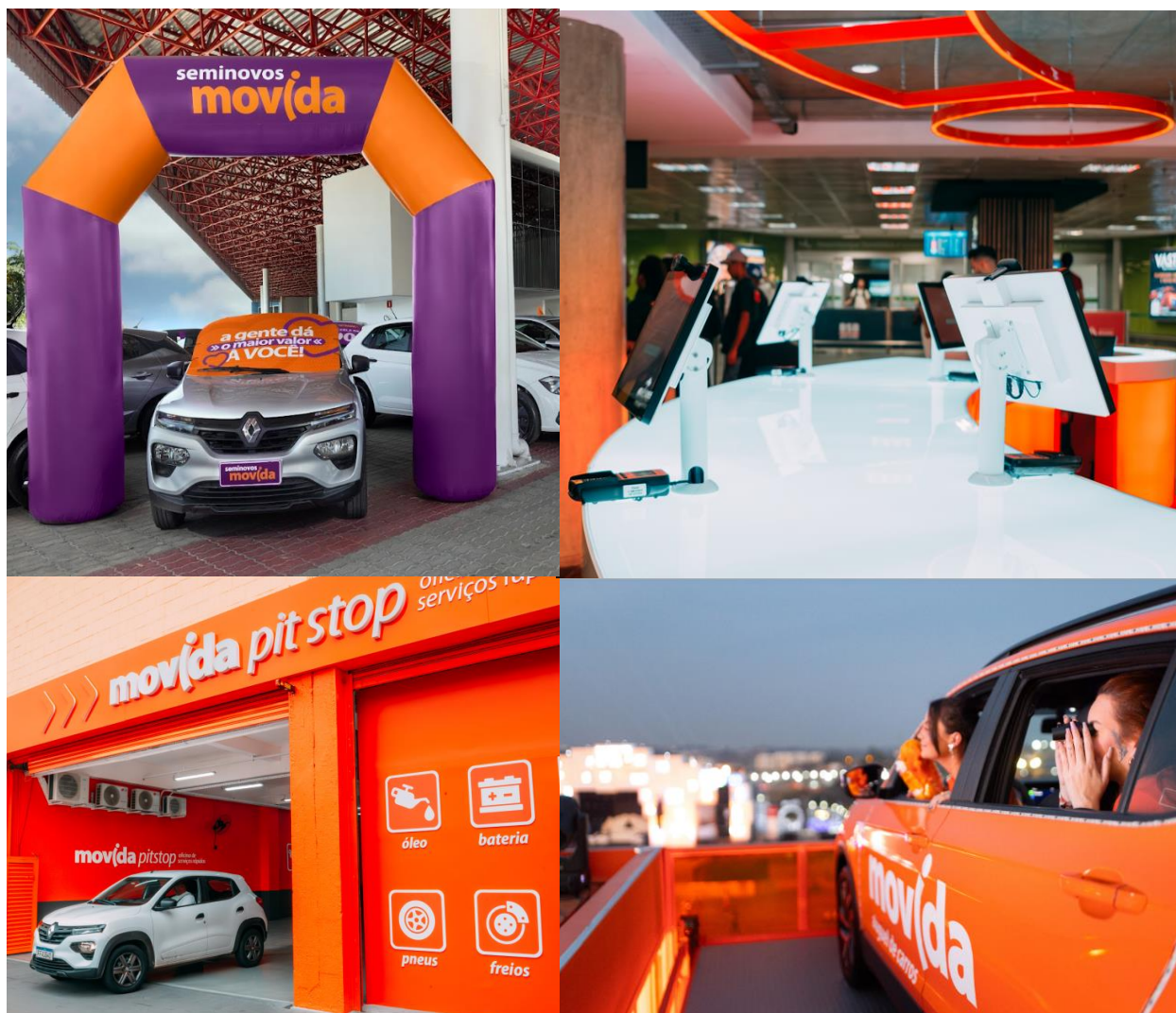
¹Depreciação por frota operacional = depreciação frota no trimestre * 4 / frota média operacional

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.

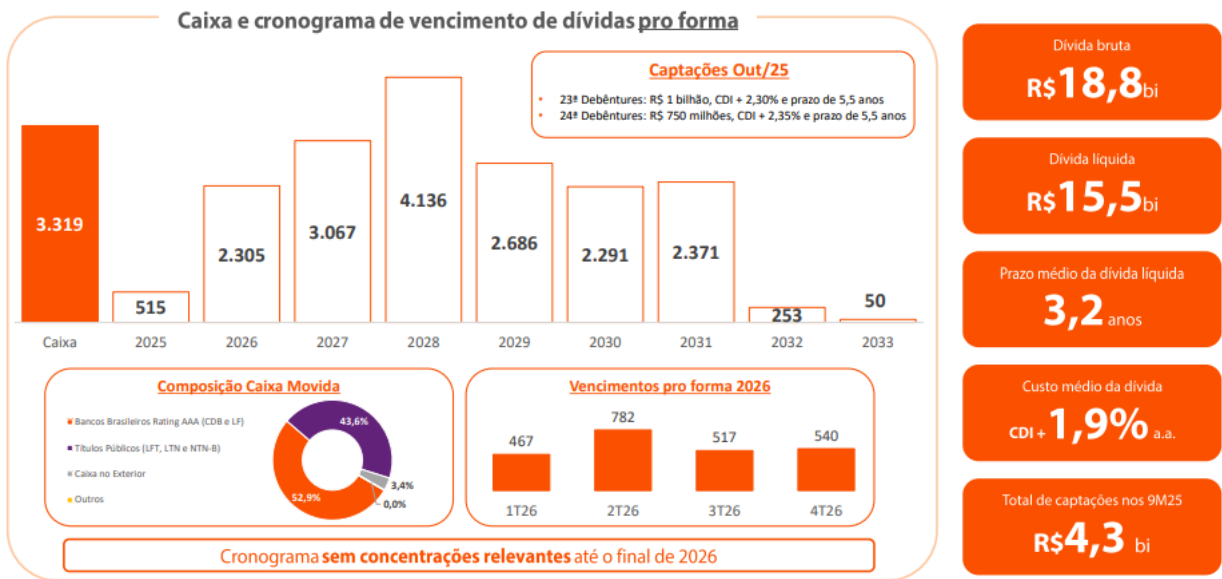
No consolidado, o CAPEX líquido foi de R\$441,0 milhões no 3T25. Os tickets médios de compra de R\$ 97,87 mil no trimestre no RAC e de R\$103,39 mil em GTF representam aumento de 17,1% no RAC e aumento de 6,0% no GTF frente o 3T24, respectivamente, devido ao perfil de renovação de frota no RAC e perfil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

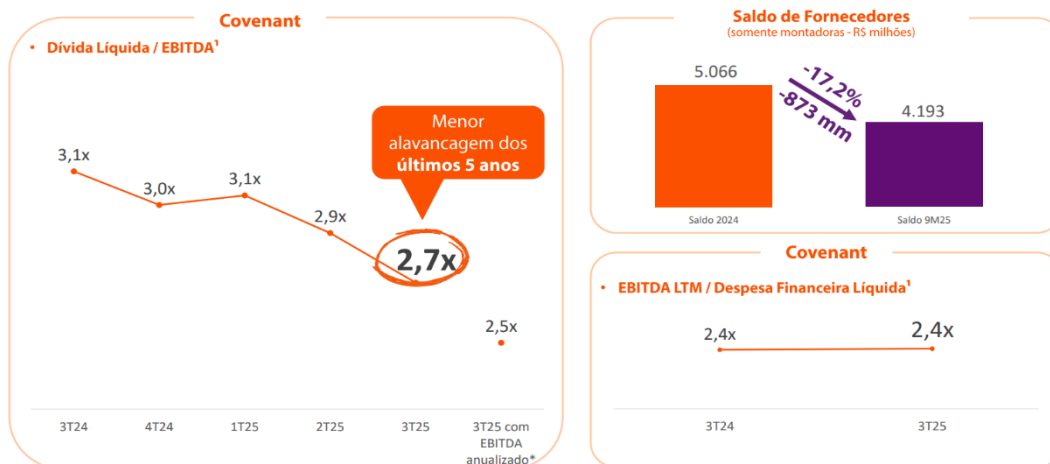
A dívida líquida finalizou o trimestre em R\$15,5 bilhões, com uma posição de caixa atual de R\$3,3 bilhões. Após as captações realizadas ao longo de 2025, a Companhia melhorou significativamente o cronograma de vencimento da dívida com alongamento do prazo e redução do spread médio, chegando a um custo 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.



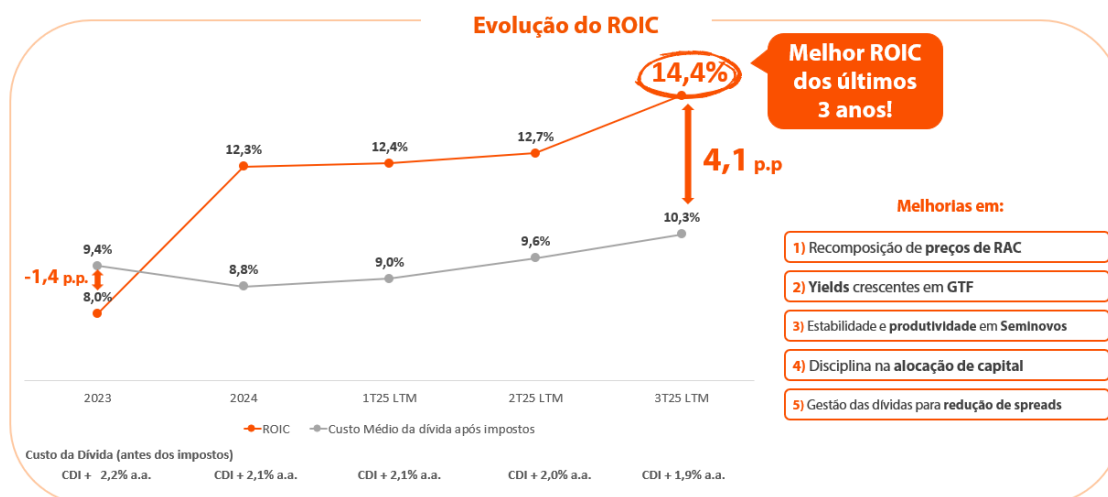
Os indicadores de dívida a seguir mostram a estratégia da Companhia de manter uma gestão disciplinada do balanço, como pode ser observado na alavancagem medida por dívida líquida/EBITDA (*covenant*) - que foi de 2,7x no 3T25, redução de 0,4x frente ao 3T24. Ao considerar o EBITDA do 3T25 anualizado, 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	OPERACIONAIS	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%	
B	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%	
B		Investimento líquido em frota	(476,2)	(781,8)	-39,1%	(2.249,7)	(3.429,8)	-34,4%
C		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.



- i) 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
- i) 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
- i) 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
- i) 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
- i) 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