

movída

Divulgação
de Resultados



2T25

CONFERÊNCIA E WEBCAST

Português (com Tradução Simultânea para o Inglês)

Sexta-feira, 08 de agosto de 2025

9h00 (São Paulo) / 8h00 (NY)

[Zoom](#) para acessar o webcast



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

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

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

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

Variações 2T25 vs 2T24

Receita Líquida

Consolidada

R\$ **3,679** bi

Recorde!

Locação

R\$ **1,893** bi

↑ +18%

EBITDA

Consolidada

R\$ **1,379** bi

Recorde!

Recorde!

Locação

R\$ **1,359** bi

↑ +21%

EBIT

Consolidada

R\$ **785** mm

Recorde!

Recorde!

Locação

R\$ **784** mm

↑ +22%

Frota (carros)

Total (final de período)

262 mil

Operacional (média)

222 mil

↑ +4%

Lucro Líquido

R\$ **68** mm

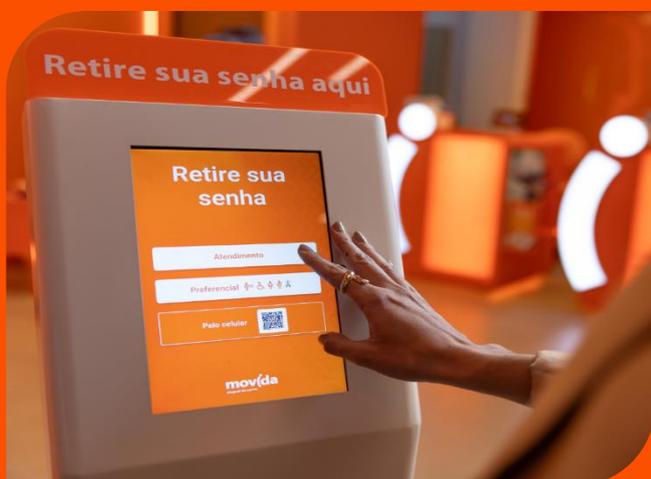
↑ +59%

ROIC LTM

Melhor ROIC dos últimos 2 anos!

12,7%

↑ +1,0 p.p.



UMA EMPRESA DO GRUPO

 SIMPAR

DESTAQUES POR LINHA DE NEGÓCIOS

Rent-a-Car (RAC)¹



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

Ticket médio de R\$154, crescimento de 15% vs. 2T24 – recomposição contínua do preço;

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

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

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

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

Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)



Priorização na alocação de capital em GTF

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

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

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

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

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

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

Seminovos



Ganho de produtividade em Seminovos

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

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

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

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

¹Considera somente operação Brasil

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

No 2T25, o **lucro líquido** foi de **R\$68 milhões, 59% maior** que o verificado no mesmo período do ano passado. O **ROIC do trimestre** foi de **12,7%**, maior rentabilidade dos últimos 2 anos, alta de **1,0 p.p.** frente ao 2T24 e **3,1 p.p. superior ao custo médio de dívida** da empresa. Estes resultados, combinados à melhora do **nível de eficiência operacional, demonstram a relevante mudança** da Companhia e a evolução contínua na **geração de valor aos acionistas.**

Encerramos o trimestre com uma frota total de **262 mil carros e receita líquida de R\$3,7 bilhões**, alta de **7,1%** frente ao 2T24. Apresentamos um **EBITDA recorde de R\$1,4 bilhão no 2T25**, expansão de **20,0%** no período em comparação com o 2T24. Os **resultados de locação registram expansão superior**, com receita líquida de **R\$1,9 bilhão, alta de 17,7%** frente ao mesmo período do ano anterior e **EBITDA de R\$1,4 bilhão, alta de 20,8%** sobre o realizado no 2T24. A frota média operacional cresceu apenas 4%, o que demonstra a **força do ganho de eficiência e otimização da geração de resultado frente ao capital investido.** A evolução do EBIT de locação foi ainda maior, **22%** na comparação com o 2T24, alcançando **R\$784 milhões e impulsionando os níveis de rentabilidade.**

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

No 2T25, realizamos diversas ações para **ganho de eficiência operacional** e evolução na **rentabilidade** do RAC. Continuamos o processo de **recomposição de preço** e registramos um **aumento na tarifa de 15%**. Esta evolução estabelece um novo patamar de preços que chegou a **R\$154 de diária média**, trazendo níveis **benchmark** de performance operacional no setor.

Com a estratégia da Companhia em **priorizar a alocação de capital do RAC no produto de “aluguel eventual”**, o número de diárias **expandiu 22%** no período. A sustentação desta performance nos produtos mensais e eventuais **impulsionará ainda mais os resultados nos próximos trimestres.** Desta forma, registramos **avanço importante na rentabilidade**, demonstrado pelo crescimento do **yield de 4,0% no 2T24 para 4,3% no 2T25.**

A **receita líquida** do RAC foi de **R\$843 milhões, alta de 12,6% frente ao mesmo período de 2024.** O EBITDA totalizou **R\$580 milhões** com crescimento de **19,7%** no mesmo período e **margem EBITDA recorde de 68,7%** com expansão de **4,0 p.p.** e **frota média operacional** de 91 mil carros.

Destacamos os resultados em Gestão e Terceirização de Frotas (**GTF**) com adição de **novos contratos em patamar superior de preços com yield médio de 3,5% a.m.** e **forte demanda do mercado.** O negócio encerrou o trimestre com **142 mil carros na frota total.** Os **contratos** representam um **backlog de receita futura de R\$7,0 bilhões**, que irão contribuir com os resultados nos próximos trimestres. O capital investido em GTF **representou 60% do imobilizado bruto consolidado** no 2T25, melhorando a **previsibilidade e resiliência** dos resultados consolidados.

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

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

Encerramos o 2T25 com um **caixa robusto de R\$3,4 bilhões** – posição confortável para executar os avanços em todas as frentes estratégicas. A agenda de gestão de dívida seguiu ativa no semestre com a **captação de R\$3,2 bilhões**. A **redução da alavancagem** é foco prioritário para dar continuidade à **geração de valor sustentável** e apresentamos uma evolução do indicador dívida líquida/EBITDA de **3,2x** no 2T24 para **2,9x** no 2T25, menor patamar dos últimos 8 trimestres.

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

A Movida tem Gente como seu principal diferencial. Agradecemos aos nossos **colaboradores pelas entregas e por tudo que ainda vamos construir juntos**. Estamos confiantes com o nosso planejamento e os resultados do 2T25 mostram que este será um novo ano de superação de metas e resultados sólidos para a **Movida**.

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

Gustavo Moscatelli | CEO

PRINCIPAIS INDICADORES

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

¹ Sobre Receita Líquida de Locação
² Sobre Receita Líquida Total

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



1. Referência no atendimento de clientes

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

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

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

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

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

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

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

- 🕒 Prêmio NPS – Opinion Box (maior pesquisa de NPS do Brasil – Prêmio NPS Benchmarking)
- 🕒 Melhor reputação de marca no setor de aluguel de carros no site Reclame Aqui com o selo do RA 1000 (maior plataforma on-line para registro e consulta da reputação de empresas no Brasil)

Combinação de inovações digitais com melhorias na experiência nas lojas físicas

- 🕒 Totem de autoatendimento (inovação no setor)
- 🕒 Lojas com sistema de senhas de espera para maior conforto e agilidade dos clientes (inovação no setor)
 - Melhoría na gestão e controle do nível de serviço em tempo real

Treinamento dos colaboradores para transformar cada interação com os clientes em uma experiência única e personalizada

- 🕒 322 mil novos clientes no primeiro semestre, com crescimento de 25% em jun/25 vs jun/24

Novo posicionamento da marca com campanha de marketing focada na melhor experiência do cliente reforçando os nossos diferenciais

2. Prioridades Estratégicas

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

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

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



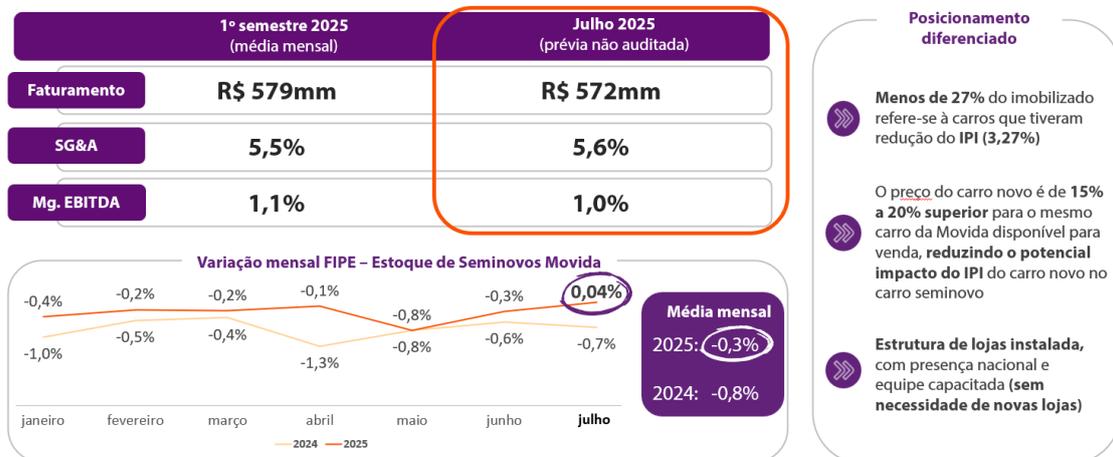
3. Prévia de Seminovos de Julho de 2025

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

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

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

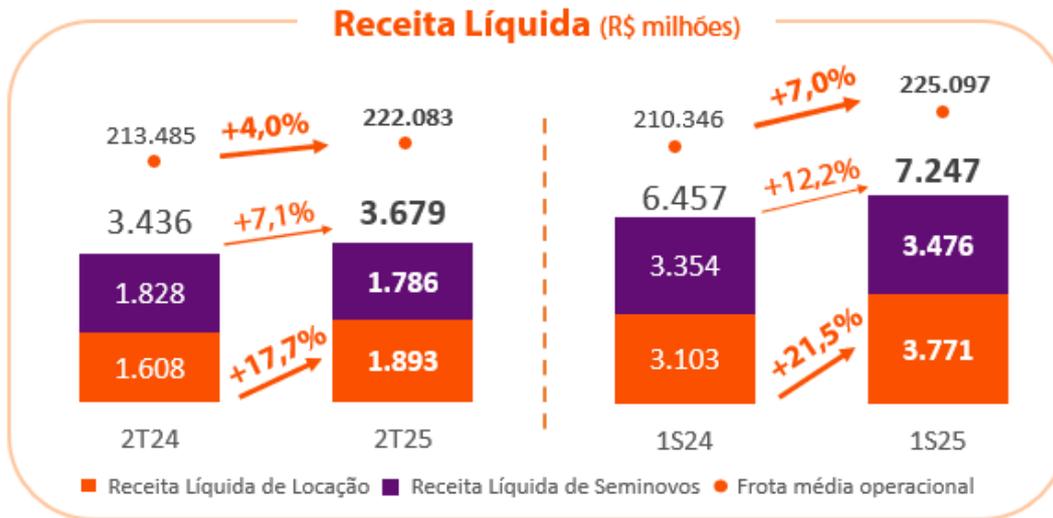
Em relação à variação mensal da Tabela FIPE do estoque de seminovos, observa-se uma desaceleração nas quedas de preço ao longo do ano, com julho apresentando uma alta de 0,04%. A média mensal de 2025 está em -0,3%, representando uma melhora significativa frente a 2024, que registrou -0,8%.



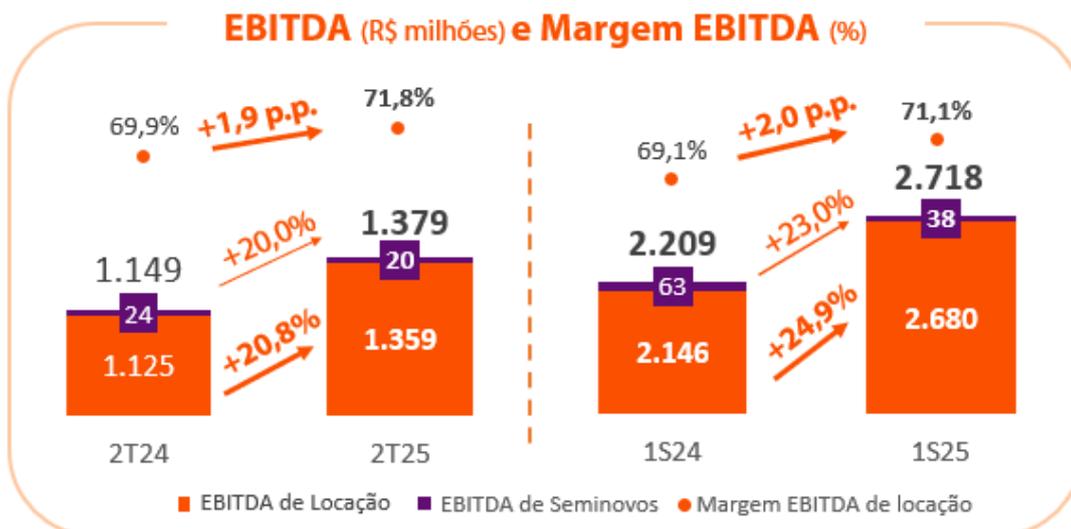
OBS: Números prévios não auditados.

4. Movida Consolidado

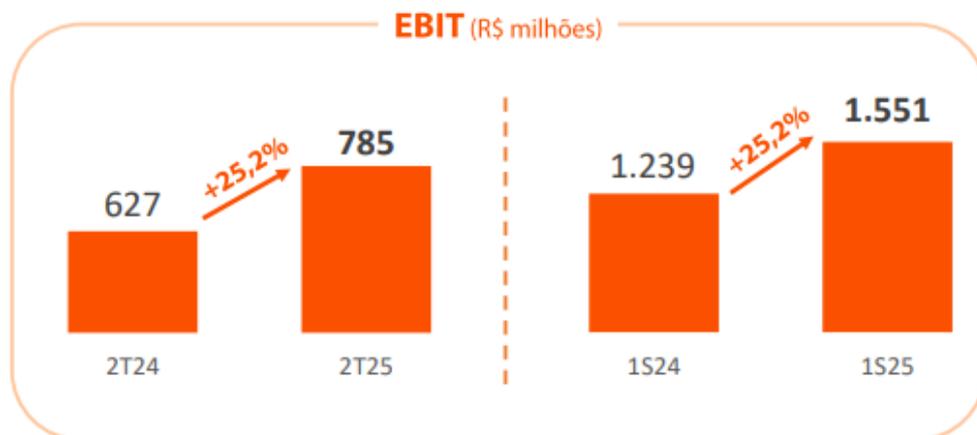
A receita líquida cresceu 7,1% no 2T25 em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$3,679 bilhões, na comparação semestral o crescimento foi de 12,2% em relação ao 1S24. Sustentado pela expansão da operação de Gestão e Terceirização de Frotas (GTF), do maior ticket médio de Rent-A-Car (RAC)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



O gráfico a seguir apresenta a evolução do EBITDA consolidado da Movida, que no 2T25 foi de R\$1,379 bilhão – crescimento de 20,0% em relação ao mesmo período do ano anterior e R\$2,718 bilhões no 1S25, aumento de 23,0% vs 1S24. Já o EBITDA de Locação (GTF+RAC) apresentou um crescimento de 20,8% e 24,9% no 2T25 e 1S25, respectivamente, sendo este o principal indicador para sustentação dos resultados operacionais da Companhia. A margem EBITDA de Locação, calculada pelo EBITDA de Locação dividido pela Receita Líquida de Locação foi de 71,8% no 2T25, um aumento de 1,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, na comparação semestral essa margem foi de 71,1%, aumento de 2,0 p.p..



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



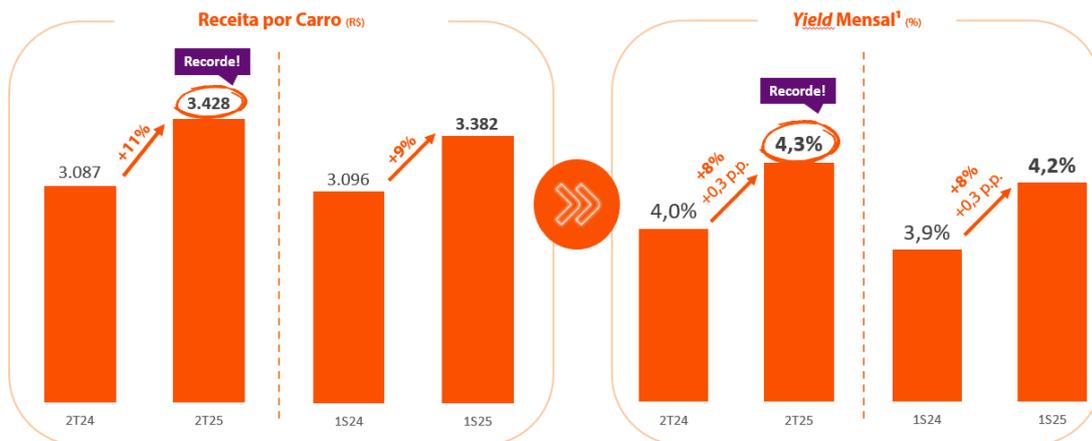
No 2T25 o lucro líquido contábil atingiu R\$68 milhões. Devido a assertividade das ações realizadas ao longo do ano, houve um crescimento de 59,1% contra o 2T24. No 1S25 a expansão foi de 60,3% frente ao 1S24, totalizando R\$ 146 milhões.



5. Aluguel de Carros (RAC)

a. Dados Operacionais

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



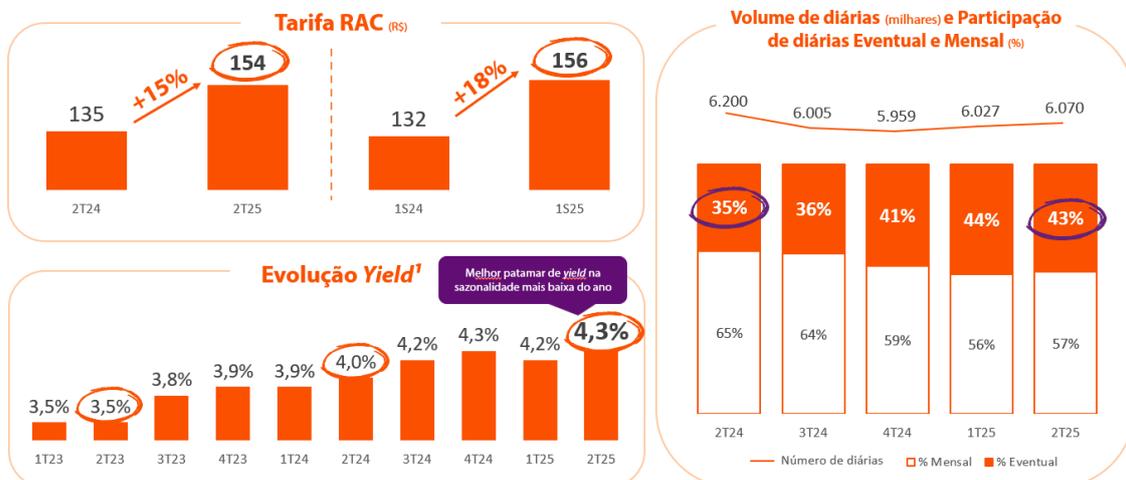
A estratégia de precificação, combinada ao ajuste contínuo do mix da frota, segue sustentando uma trajetória sólida de *yield*, e traz avanços na receita por carro.

OBS: considera somente operação Brasil.

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

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

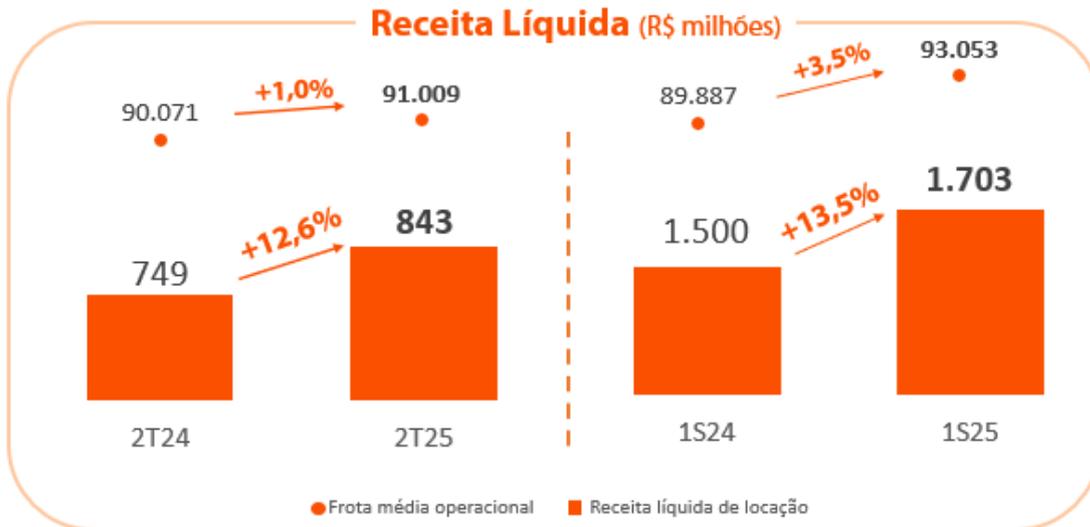
A estratégia de priorização de volume de diárias eventuais mostrou resultados positivos, com um aumento de 8p.p. nesse segmento em comparação com o 2T24. Com isso, as diárias mensais registraram uma redução de 8p.p. no mesmo período. As priorizações impulsionaram o ticket médio de vendas e a rentabilidade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



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

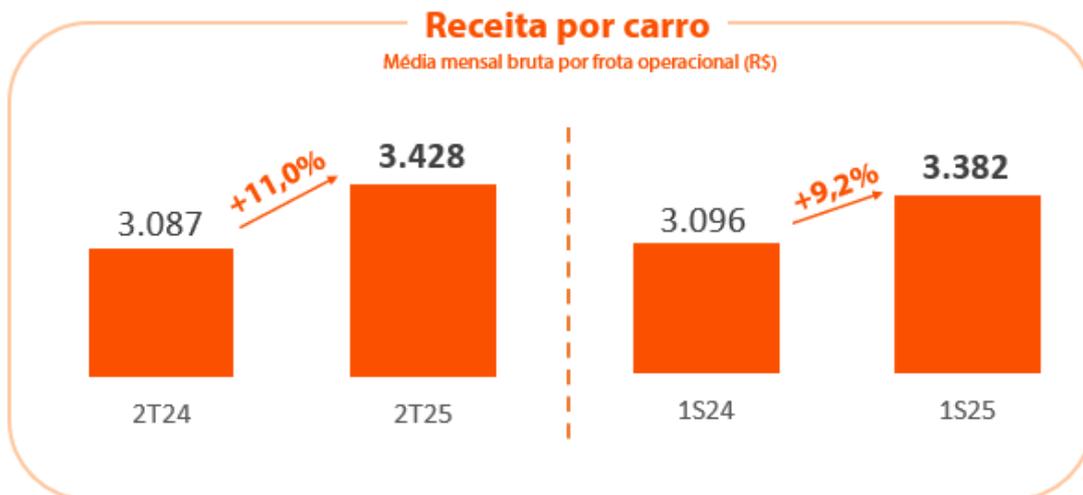
b. Receita

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



OBS: considera somente operação Brasil.

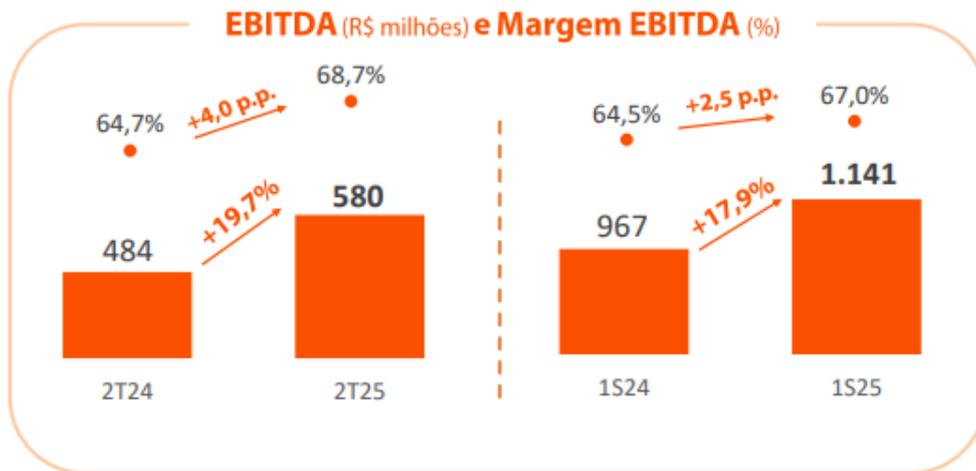
A receita por carro, calculada pela média mensal da receita bruta pela frota operacional, apresentou um crescimento de 11,0% no 2T25 frente ao 2T24, tendo uma receita média mensal de R\$3.428. No 1S25 a evolução foi de 9,2% chegando a R\$3.382 em receita por carro.



OBS: considera somente operação Brasil.

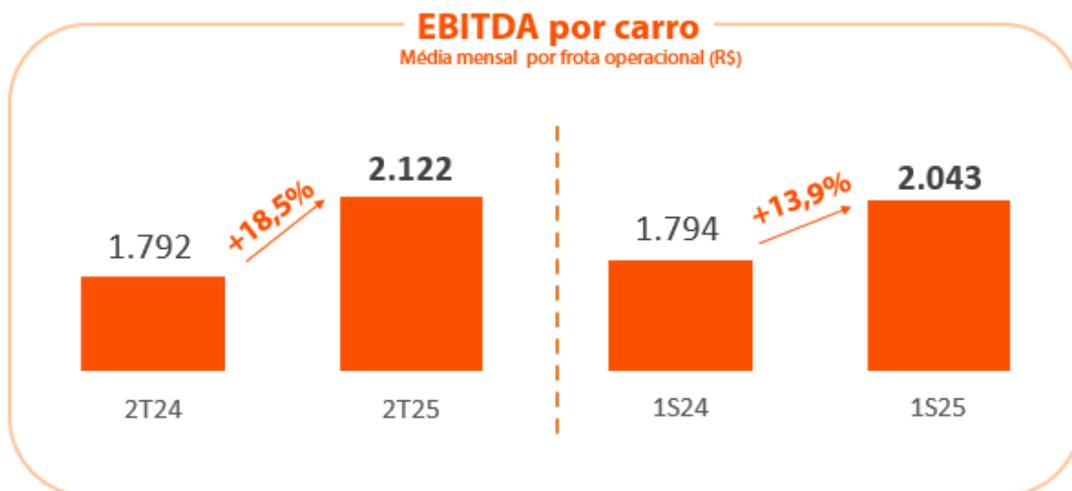
c. Resultado Operacional

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



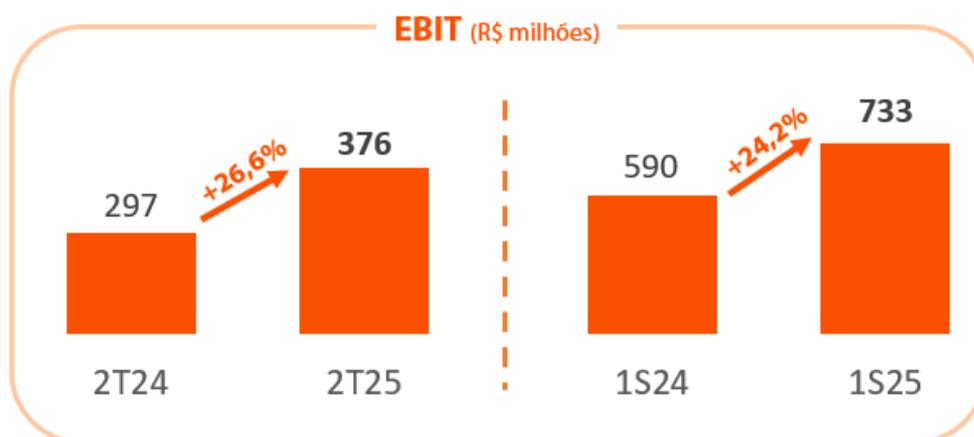
OBS: considera somente operação Brasil.

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



OBS: considera somente operação Brasil.

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



OBS: considera somente operação Brasil.

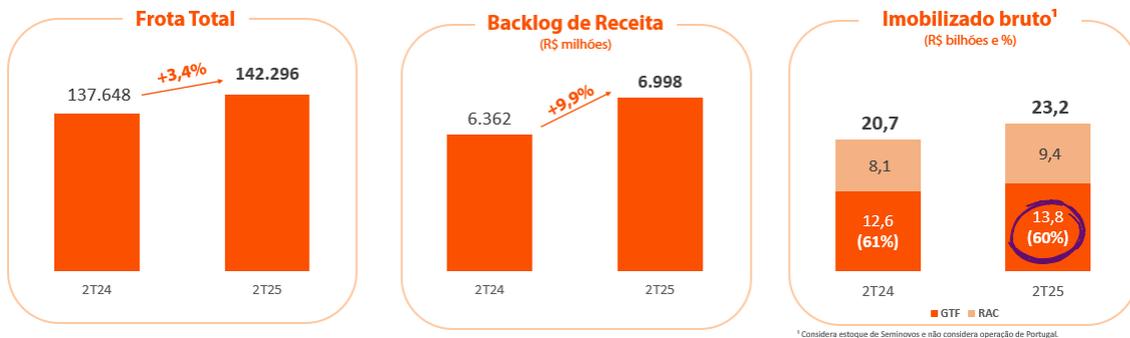
6. Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)

GTF B2B, CS Frotas e Carro por Assinatura

a. Dados Operacionais

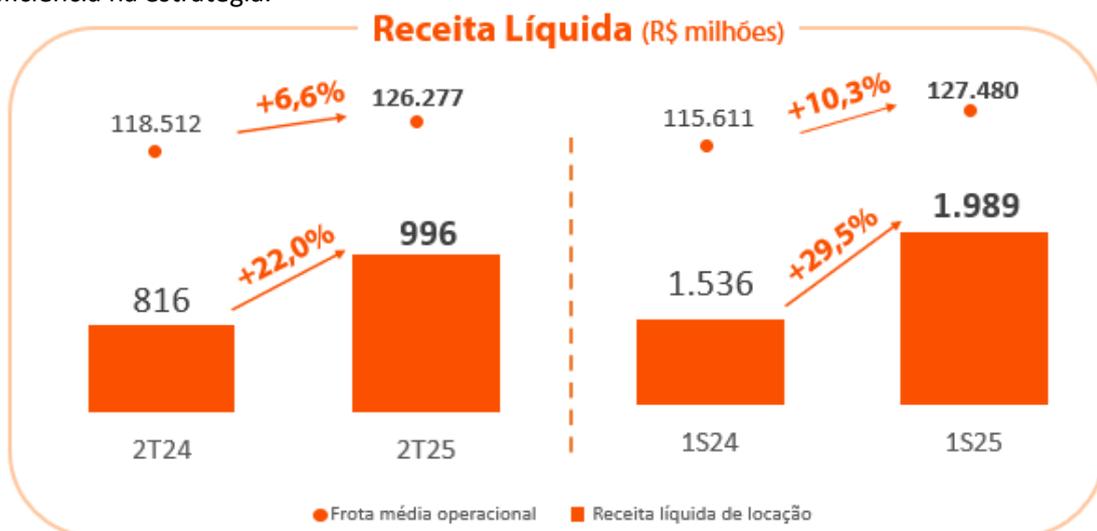
No 2T25 a frota total cresceu 3,4%, frente ao 2T24, chegando a 142 mil carros e passando a representar 54% da frota total da Companhia.

A robusta atividade comercial e o novo ticket médio dos contratos de longo prazo geraram um montante de receita futura contratada em GTF (backlog) de R\$7,0 bilhões, que teve um crescimento de 9,9% na comparação anual e assegura mais estabilidade para os próximos períodos. A manutenção da representatividade do segmento de GTF contribuiu para a previsibilidade dos resultados, que seguiu no range de 60% do imobilizado bruto no segundo trimestre.



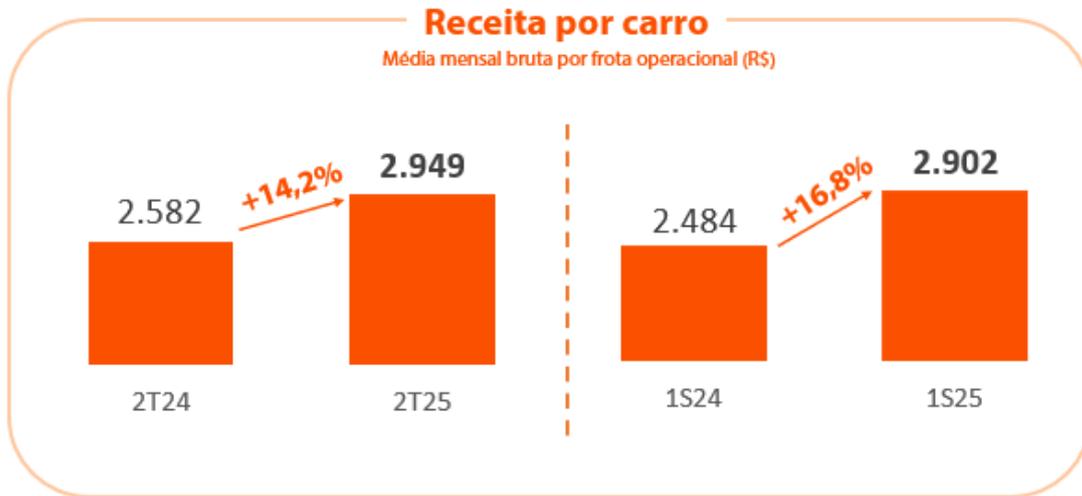
b. Receita

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



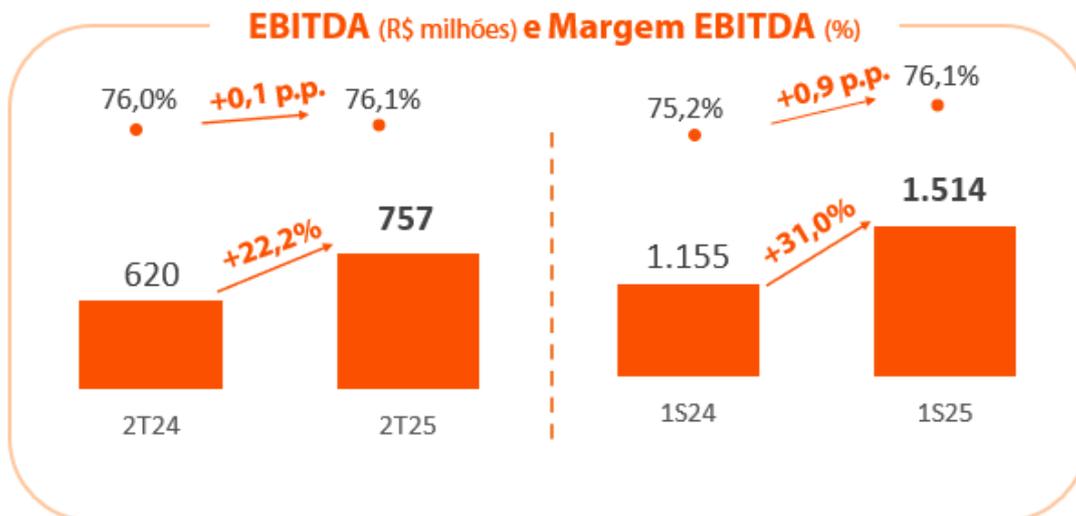
A receita por carro no trimestre cresceu 14,2% em relação ao mesmo período de 2024, chegando à média de R\$ 2.949 por mês no 2T25 em razão da mudança de yields praticados e da renovação

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

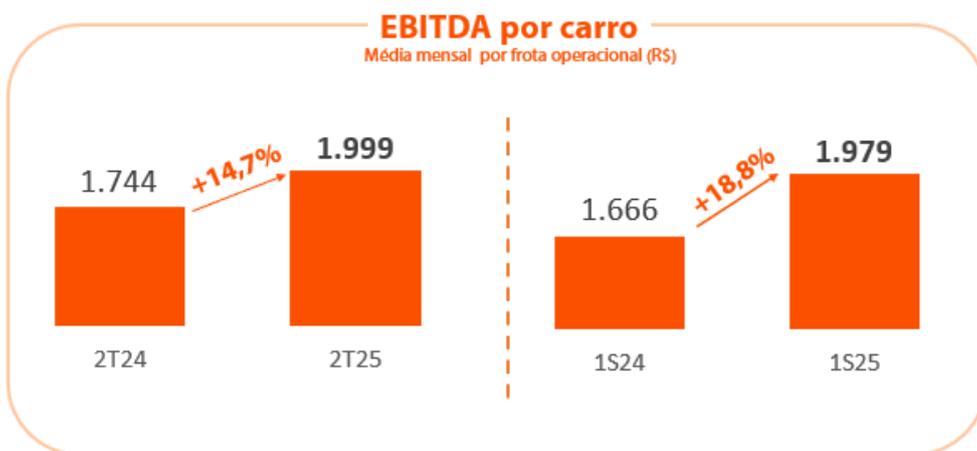


c. Resultado Operacional

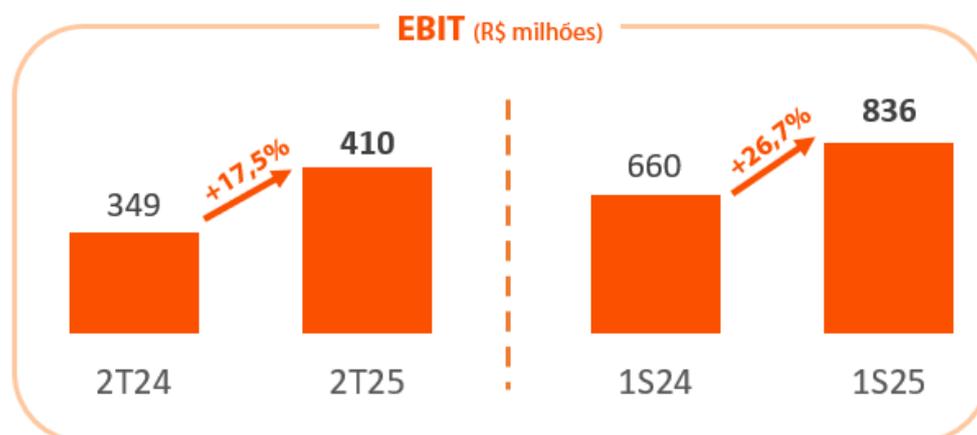
O EBITDA alcançou R\$757 milhões no 2T25, um aumento de 22,2% em relação ao 2T24 com margem de 76,1% que aumentou 0,1 p.p. frente ao mesmo período. Na comparação semestral EBITDA e a margem obtiveram um crescimento de 31,0% e 0,9 p.p., respectivamente.



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



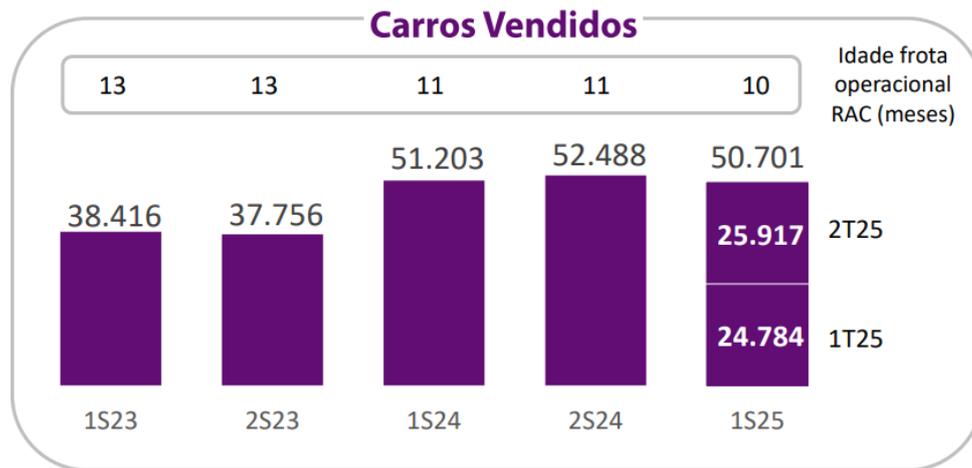
O EBIT atingiu o montante de R\$410 milhões no 2T25, um crescimento de 17,5% em relação ao ano anterior, devido à evolução operacional e à mudança do patamar da depreciação praticada no período. O EBIT também evoluiu no 1S25 versus o 1S24, totalizando R\$836 milhões, crescimento de 26,7%.



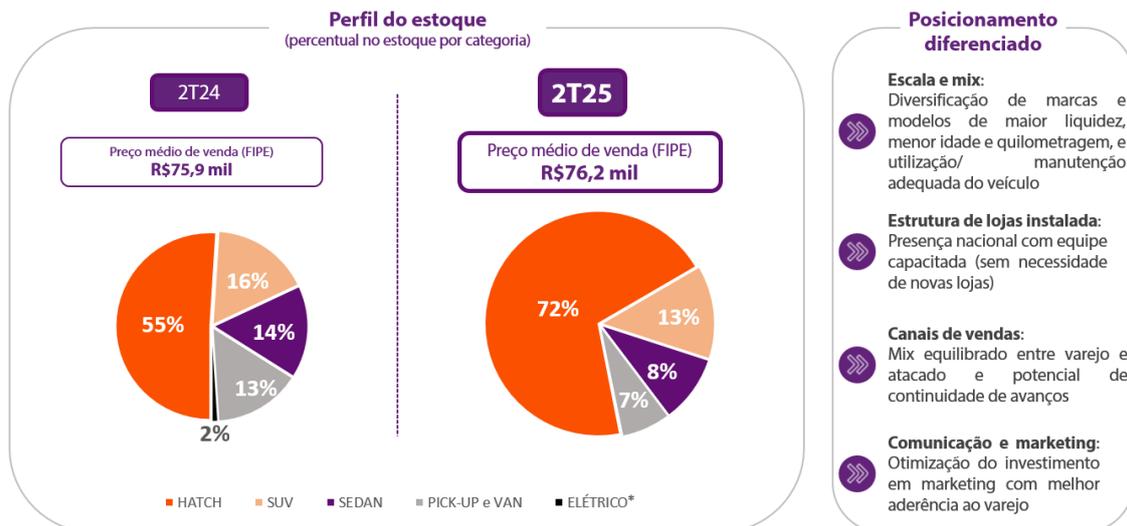
7. Seminovos

a. Dados Operacionais

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



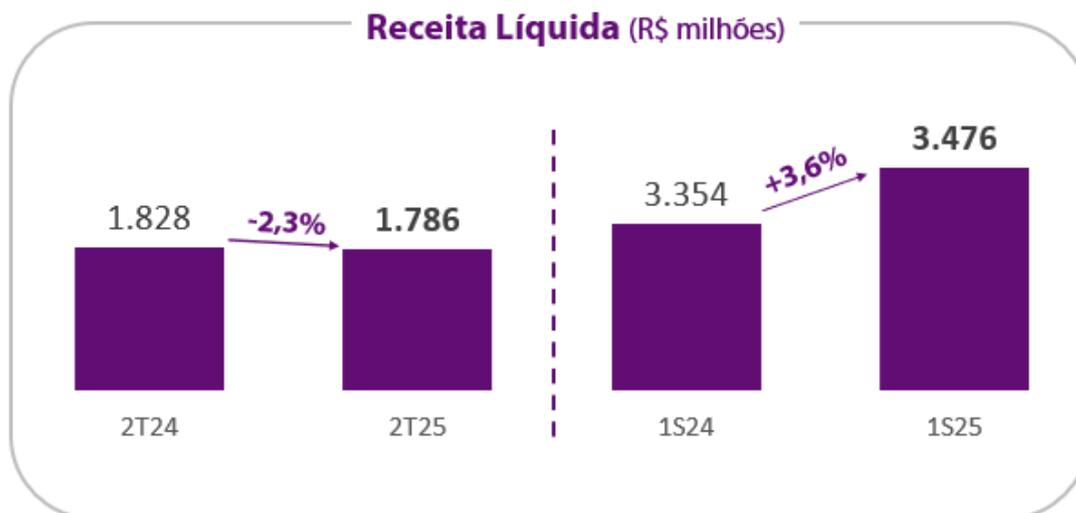
Além da evolução no número de vendas, o mix de carros no estoque de seminovos segue melhorando sequencialmente, alinhado com a estratégia atual da empresa com maior participação de carros de entrada (hatch), que possuem maior liquidez no giro. Como visto no gráfico abaixo, atualmente 72% do perfil de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



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

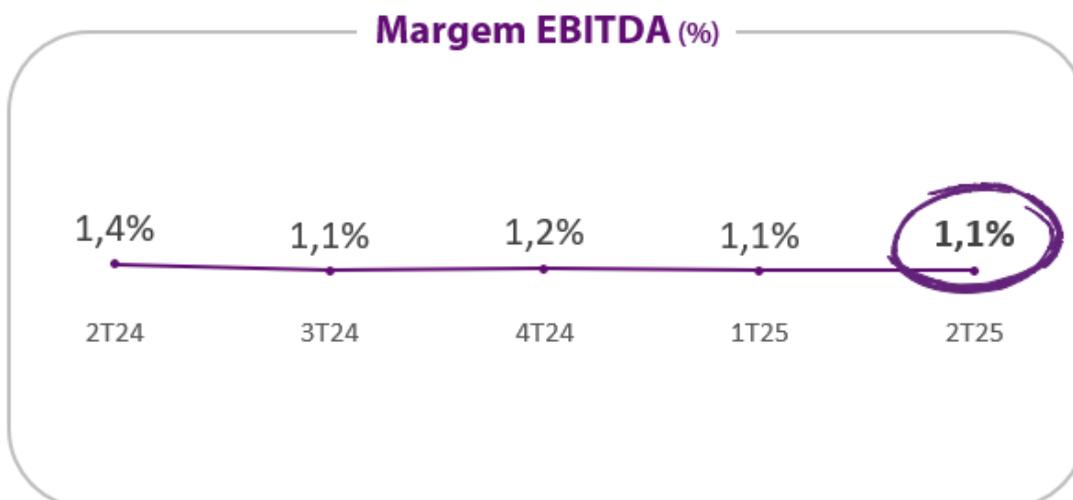
b. Receita

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



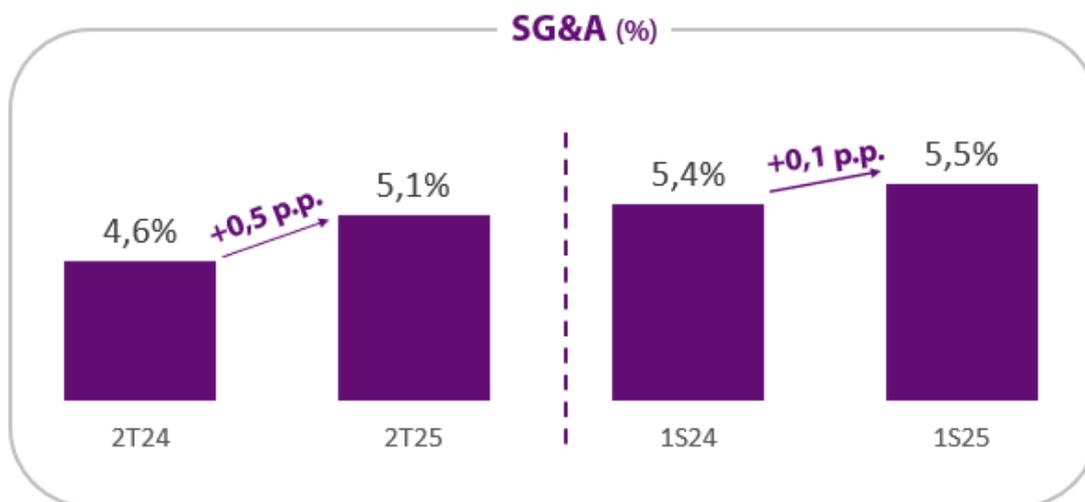
c. Resultado Operacional

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



d. SG&A

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



8. Depreciação

a. Depreciação de RAC

A depreciação anualizada por carro operacional do RAC no 2T25 foi de R\$6,7 mil, refletindo a assertividade no mix da frota, com uma depreciação dos novos carros entre 8,0% e 9,0% ao ano. Esse valor está em linha ao do trimestre anterior, mantendo um patamar saudável de taxa de depreciação no RAC.



b. Depreciação de GTF

A depreciação anualizada por carro operacional do GTF no 2T25 foi de R\$10,7 mil, refletindo um mix de carros estável, com uma depreciação dos novos carros entre 9,0% e 10,0% ao ano. Esse valor está em linha ao do trimestre anterior, mantendo um patamar saudável de taxa de depreciação no GTF.



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

9. Resultado Financeiro

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

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

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



10. Investimento em frota

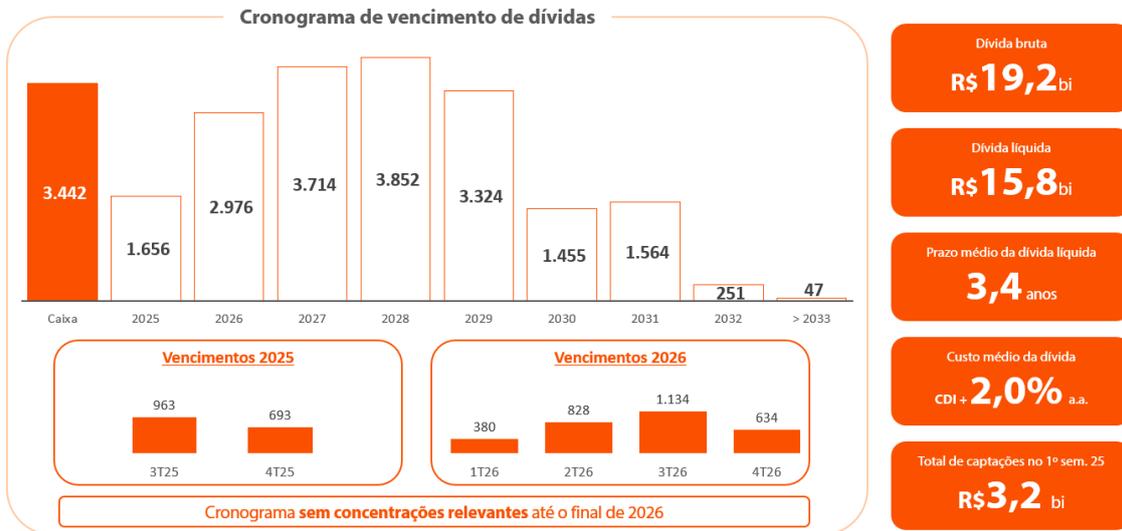
No 2T25, o RAC apresentou um CAPEX líquido negativo de R\$778,8 milhões, reflexo da renovação e do crescimento de frota para o período de sazonalidade do terceiro trimestre, em um trimestre em que a frota total cresceu em 6,9 mil carros frente ao final do 1T25. Já o GTF apresentou um CAPEX líquido de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

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

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

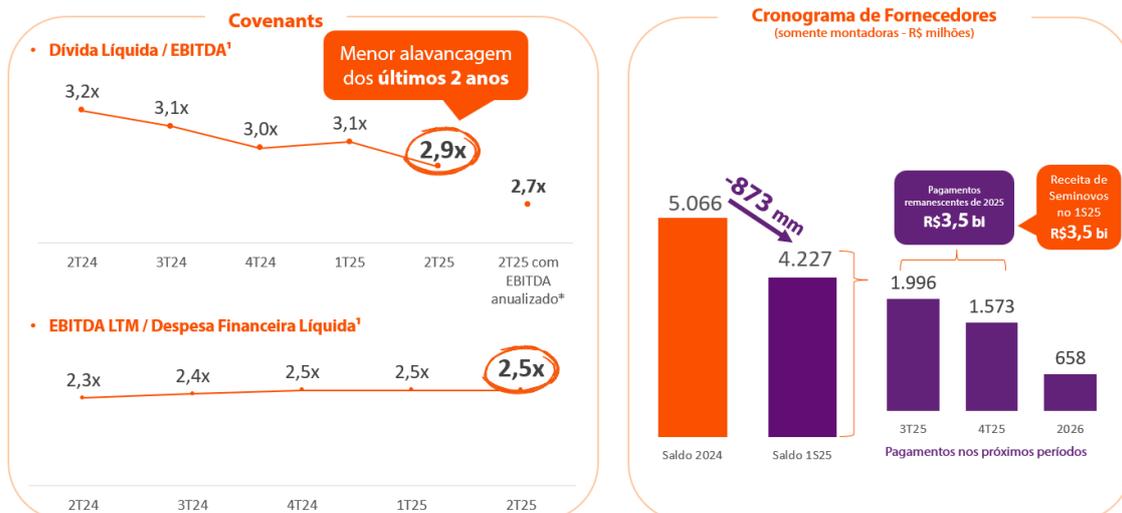
11. Estrutura de Capital

A dívida líquida finalizou o trimestre em R\$15,8 bilhões, com uma posição de caixa atual de R\$3,4 bilhões. Após as captações realizadas em 2024, a Companhia melhorou significativamente o cronograma de vencimento da dívida com alongamento do prazo e redução do spread médio, chegando a um custo médio de CDI + 2,0% a.a. no 2T25, com prazo médio da dívida de 3,4 anos. Além disso, não há nenhuma concentração de pagamento relevante até o final de 2026.



Os indicadores de dívida a seguir mostram a estratégia da Companhia de manter uma gestão disciplinada do balanço, como pode ser observado na alavancagem medida por dívida líquida/EBITDA (*covenant*) - que foi de 2,9x no 2T25, redução de 0,3x frente ao 2T24. Ao considerar o EBITDA do 2T25 anualizado, o indicador seria ainda melhor, demonstrando a solidez do resultado operacional como base para a continuação da redução de alavancagem.

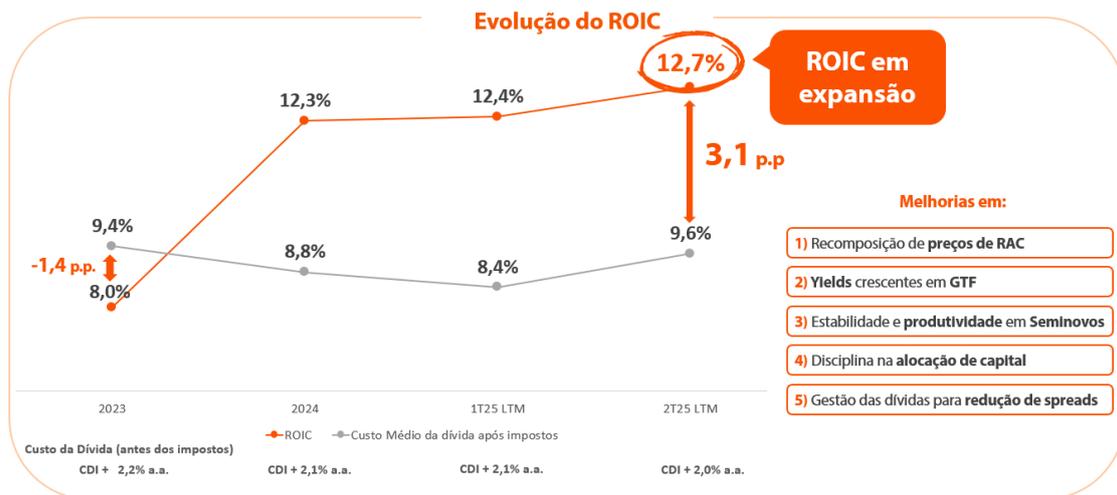
Referente ao pagamento de carros a montadoras – uma das principais linhas de passivo da Movida - observa-se que o saldo ao comparar com o trimestre anterior reduziu R\$873 milhões em linha com a estratégia de evolução da frota da Companhia.



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

12. Rentabilidade

O retorno sobre capital investido (ROIC) no 2T25 LTM foi de 12,7% (+0,4 p.p. *versus* 2024), mais uma evolução sequencial relevante na rentabilidade. O indicador passou a superar em 3,1 p.p. o custo médio da dívida no período e reflete a assertividade das iniciativas conduzidas desde 2023 que, combinada à implantação das ações em andamento, possibilitarão uma geração de valor ainda maior e mais sustentável.



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

Conciliação ROIC (R\$ milhões)	2T25
EBIT contábil 2T25 LTM	2.932,5
(+) Impacto do Rio Grande do Sul no 3T24	4,7
EBIT ajustado anualizado	2.937,2
(-) Impostos (alíquota efetiva 25,0%)	(726,9)
NOPAT	2.210,3
Dívida líquida média ¹	14.818,9
Patrimônio Líquido médio ²	2.576,1
Capital investido médio	17.395,0
ROIC LTM	12,7%

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

13. Fluxo de Caixa

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

Caixa livre gerado (R\$ milhões)		1T25	2T25
A	OPERACIONES		
	EBITDA	1.338,3	1.379,1
	Receita na venda dos carros líquida de impostos	(1.689,3)	(1.786,4)
	Custo depreciado dos carros baixados	1.589,8	1.693,7
	(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-
	Variação do capital de giro	(840,1)	310,5
	Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel	398,7	1.596,9
B	CAPEX		
	Receita na venda dos carros líquida de impostos	1.689,3	1.786,4
	Investimento em carros	(1.457,0)	(2.953,7)
	CAPEX carros líquidos	232,3	(1.167,4)
	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros	(1.805,1)	932,6
B	Investimento líquido em frota	(1.572,7)	(234,8)
C	Investimentos, outros imobilizados e intangíveis	(51,2)	(56,2)
A+B+C	Caixa livre gerado (aplicado) antes de juros e outros	(1.225,2)	1.306,0

14. Consolidação da estratégia

Para 2025, ações já estão sendo implementadas com o intuito de potencializar os avanços em eficiência e rentabilidade. Os principais pilares que estão sendo executados são: i) Nível de serviço ao Cliente; ii) Eficiência operacional; iii) Maior retorno do capital investido; e iv) Melhor alocação de capital.



Variações 2T25 vs 2T24

- Cliente** 🏆

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

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

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

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

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

15. Anexos

Histórico da Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados RAC - Brasil (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% 6M/6M
Receita Bruta	935,9	834,2	12,2%	1.888,4	1.670,0	13,1%
Deduções	(92,6)	(85,7)	8,1%	(185,7)	(169,7)	9,4%
Receita Líquida	843,3	748,5	12,7%	1.702,7	1.500,3	13,5%
Custo	(304,7)	(298,3)	2,1%	(636,7)	(608,6)	4,6%
Cost Ex-depreciation	(101,4)	(111,2)	-8,8%	(228,7)	(231,4)	-1,2%
Depreciação	(203,3)	(187,1)	8,7%	(408,0)	(377,1)	8,2%
Depreciação Frota	(151,6)	(144,3)	5,1%	(305,7)	(287,4)	6,4%
Depreciação Outros	(20,8)	(16,5)	26,1%	(42,3)	(36,7)	15,3%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(30,9)	(26,3)	17,5%	(60,1)	(53,0)	13,4%
Lucro Bruto	538,6	450,2	19,6%	1.066,0	891,8	19,5%
<i>Margem Bruta</i>	<i>63,9%</i>	<i>60,1%</i>	<i>+3,8 p.p</i>	<i>62,6%</i>	<i>59,4%</i>	<i>+3,2 p.p</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(162,4)	(153,3)	5,9%	(333,5)	(301,7)	10,5%
EBITDA	579,5	484,1	19,7%	1.140,5	967,2	17,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>68,7%</i>	<i>64,7%</i>	<i>+4,0 p.p</i>	<i>67,0%</i>	<i>64,5%</i>	<i>+2,5 p.p</i>
EBIT	376,2	296,9	26,7%	732,5	590,0	24,2%
<i>Margem EBIT</i>	<i>44,6%</i>	<i>39,7%</i>	<i>+4,9 p.p</i>	<i>43,0%</i>	<i>39,3%</i>	<i>+3,7 p.p</i>

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

Demonstração de Resultados RAC - Consolidado (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% 6M/6M
Receita Bruta	989,3	877,8	12,7%	1.968,2	1.736,6	13,3%
Deduções	(92,6)	(85,7)	8,1%	(185,7)	(169,7)	9,4%
Receita Líquida	896,8	792,1	13,2%	1.782,5	1.566,9	13,8%
Custo	(351,1)	(335,3)	4,7%	(719,7)	(675,5)	6,5%
Cost Ex-depreciation	(123,7)	(128,3)	-3,6%	(267,9)	(262,7)	2,0%
Depreciação	(227,4)	(207,0)	9,9%	(451,8)	(412,8)	9,4%
Depreciação Frota	(163,8)	(154,1)	6,3%	(329,9)	(305,3)	8,1%
Depreciação Outros	(21,5)	(17,0)	26,5%	(43,5)	(38,6)	12,7%
Amortização de direito de uso (IFRS 16)	(42,1)	(35,8)	17,6%	(78,3)	(69,0)	13,5%
Lucro Bruto	545,6	456,7	19,5%	1.062,8	891,4	19,2%
<i>Margem Bruta</i>	<i>60,8%</i>	<i>57,7%</i>	<i>+3,2 p.p</i>	<i>59,6%</i>	<i>56,9%</i>	<i>+2,7 p.p</i>
Despesas Gerais e Administrativas	(171,0)	(159,0)	7,5%	(348,7)	(314,0)	11,1%
EBITDA	602,1	504,7	19,3%	1.165,9	990,2	17,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>67,1%</i>	<i>63,7%</i>	<i>+3,4 p.p</i>	<i>65,4%</i>	<i>63,2%</i>	<i>+2,2 p.p</i>
EBIT	374,7	297,7	25,9%	714,1	577,4	23,7%
<i>Margem EBIT</i>	<i>41,8%</i>	<i>37,6%</i>	<i>+4,1 p.p</i>	<i>40,1%</i>	<i>36,8%</i>	<i>+3,2 p.p</i>

Demonstração de Resultados GTF (R\$ milhões)	2T25	2T24	Var% A/A	1S25	1S24	Var% 6M/6M
Receita Bruta	1.117,1	918,1	21,7%	2.219,3	1.722,9	28,8%
Deduções	(121,2)	(102,1)	18,7%	(230,3)	(186,5)	23,5%
Receita Líquida	995,9	816,0	22,0%	1.989,1	1.536,4	29,5%
Custo	(479,4)	(390,2)	22,9%	(943,7)	(728,8)	29,5%
Custo Ex-depreciação	(135,3)	(120,3)	12,5%	(272,4)	(236,9)	15,0%
Depreciação	(344,0)	(269,8)	27,5%	(671,3)	(491,9)	36,5%
Depreciação Frota	(338,8)	(263,6)	28,5%	(660,5)	(480,6)	37,4%
Depreciação Outros	(5,2)	(6,2)	-16,1%	(10,8)	(11,3)	-4,4%
Lucro Bruto	516,5	425,8	21,3%	1.045,4	807,6	29,4%
Margem Bruta	51,9%	52,2%	-0,3 p.p	52,6%	52,6%	-0,0 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(106,6)	(77,1)	38,3%	(208,9)	(147,2)	41,9%
EBITDA	757,4	620,0	22,2%	1.513,7	1.155,2	31,0%
Margem EBITDA	76,1%	76,0%	+0,1 p.p	76,1%	75,2%	+0,9 p.p
EBIT	409,9	348,7	17,6%	836,5	660,4	26,7%
Margem EBIT	41,2%	42,7%	-1,6 p.p	42,1%	43,0%	-0,9 p.p

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

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

¹ Sobre Receita Líquida de Locação

² Sobre Receita Líquida Total

Histórico do Balanço Patrimonial

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

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

Conciliação da Alavancagem

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

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

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

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