

## Teleconferência dos Resultados - Movida 4T25 PT

Bom dia e bem-vindos à Teleconferência da Movida para a discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2025. Estão presentes hoje conosco os senhores Gustavo Moscatelli, CEO, Daniela Sabbag, CFO e IRO, e Camilla Francischelli, diretora de RI. Este evento está sendo transmitido via Zoom e pode ser acessado no site da companhia em [ri.movida.com.br](http://ri.movida.com.br). Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo o evento durante a apresentação e, em seguida, os participantes poderão também enviar suas perguntas na plataforma e as mesmas serão respondidas pela administração durante esta teleconferência ou pela equipe de relações com investidores da Movida após o término da teleconferência.

Gostaria de lembrá-los que o conteúdo apresentado será feito na língua portuguesa com tradução simultânea para o inglês. Para aqueles que desejarem acompanhar o áudio dessa apresentação em inglês, é possível escolher o idioma através do ícone Interpretation, que fica na parte inferior à direita da plataforma. For those that don't speak Portuguese and want to listen this presentation in English, it is possible by pressing the Interpretation button presented on the bottom right corner of the platform and choose the language properly.

A partir de agora, os participantes já estão liberados para enviar perguntas por meio da plataforma Zoom. Vocês precisam apenas clicar no botão de Q&A localizado na parte inferior da tela e digitar a sua pergunta. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativo às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da movida, bem como em informações atualmente disponíveis para a companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Os resultados que serão discutidos constam no earnings release e na planilha de fundamentos disponíveis no site de RI da companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Gustavo Moscatelli. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir. Bom dia a todos e sejam muito bem-vindos à teleconferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2025 da Movida.

Gostaria de começar agradecendo, de coração, toda a nossa gente, mais de 6 mil colaboradores, pela dedicação e qualidade na execução das entregas dos nossos resultados. É com muita alegria que encerramos o ano apresentando este nível de excelência operacional que nos transformou em líder na geração de valor do setor de aluguel de carros no Brasil. Iniciando pelo slide 3, mostramos os principais indicadores desta nova fase da Movida.

A satisfação do cliente está no centro de toda a nossa estratégia, pois acreditamos que aqui está baseada a real sustentabilidade e perpetuação desses resultados positivos. Por isso, começamos destacando que em 2025 fomos reconhecidos como o melhor serviço de aluguel

de carros do país pelo Prêmio Opinion Box pela primeira vez. Tivemos o maior NPS do setor, comprovando a qualidade de nosso atendimento e a preferência dos consumidores pela Movida.

Este fortalecimento da percepção de valor da nossa marca se traduziu diretamente em participação de mercado. No quarto trimestre de 2025, lideramos o ganho de market share no setor, com o volume de diárias de RAC crescendo 12,3%. Este ganho também é fruto da nossa eficiência operacional, já que foi baseado na captura da demanda combinado ao aumento das taxas de ocupação da nossa frota.

É possível ver o reflexo desta evolução também nas margens EBITDA, onde, mais uma vez, fomos referência no setor em 2025. Fechamos o ano com margem de 67,4% no RAC e 75,9% em GTF e que foram impulsionadas pela recomposição de preços combinada a uma gestão austera de custos. A disciplina com que entregamos o planejamento estratégico resulta na nossa consolidação como companhia com maior retorno sobre o capital investido do setor, com o ROIC de 16,6% em 2025, o maior da nossa história.

Por isso, reforço que estamos em nosso melhor momento e o que nos deixa mais empolgados é que vemos diversas novas alavancas que ainda podemos acionar para entregarmos ainda mais valor para nossos stakeholders nos próximos anos. Passando para o slide 4, trazemos o principal pilar da nossa estratégia que está baseada na entrega do melhor serviço aos nossos clientes. Nosso foco está na criação de serviços para antecipar as necessidades dos clientes com eficiência operacional para a captura de valor.

Pensamos em como podemos entrar na jornada do cliente e não forçá-lo a seguir um fluxo operacional específico. Desta forma, além de melhorar a experiência no balcão de atendimento, criamos o Totem de Autoatendimento, uma solução que mistura uma experiência digital com a loja física e tem sido muito usado e elogiado pelos clientes. Atualmente, está presente em 23 lojas e representa cerca de 35% dos contratos abertos nessas lojas.

Nos próximos seis meses, faremos a expansão para mais 18 lojas. Vale destacar que somos a única empresa do setor com essa solução de atendimento para os clientes. Temos também a opção com experiência 100% digital, o Movida Express.

Essa modalidade é aderente para um nicho de mercado de clientes e mais comum também nas outras locadoras. Desta forma, gostaria de reforçar que nossa estratégia está baseada em atender os clientes da melhor forma e com maior eficiência operacional, de modo que cada cliente tenha uma experiência personalizada. Essas iniciativas e a força da nossa marca resultaram em um recorde de novos clientes em 2025, com 676 mil pessoas escolhendo pela primeira vez a experiência da Movida.

Seguindo agora para o slide 5, trazemos a evolução contínua do Yield e a melhora em todos os indicadores operacionais do segmento de RAC desde 2023. Esse desempenho reforça a disciplina na precificação, a melhoria do mix de produtos e a capacidade da Movida de crescer em demanda sem comprometer rentabilidade. Como vocês podem ver, combinamos crescimento de volume de diárias com disciplina e melhora consistente nos indicadores operacionais.

Como comentei, o volume de diárias avançou 12% e a taxa de ocupação cresceu quase 1% versus o quarto trimestre de 2025. A tarifa do RAC atingiu 158 reais em 2025, um crescimento de 13% versus 2024 e mantendo uma trajetória sólida de expansão ao longo do ano, que entendemos também ser sustentável para o ano de 2026. Agora, passando para o slide 6, apresentamos mais um trimestre com recordes sequenciais na Receita Líquida, no EBITDA e no EBIT da companhia.

A melhora operacional ao longo do ano resultou em uma transformação consistente dos principais indicadores de rentabilidade. Em 2025, alcançamos a Receita Líquida Recorde de R\$ 14,7 bilhões, o EBITDA Recorde de R\$ 5,7 bilhões, o EBIT Recorde de R\$ 3,3 bilhões e um lucro líquido de R\$ 318 milhões. Como resultado, entregamos o melhor ROIC da nossa história, alcançando 16,6%, um avanço de 4,3 pontos percentuais em relação a 2024 e 8,6 pontos percentuais em relação a 2023.

É importante destacar a composição da evolução desses indicadores quando analisamos o negócio de locação como nosso core business. A frota operacional avançou 6% no ano, enquanto a Receita Líquida de locação cresceu 19%, o maior patamar de receita de locação já registrado pela companhia. No mesmo período, o EBITDA e o EBIT de locação aumentaram 22% e 24%, respectivamente, ambos também em níveis recorde.

O atual grau de eficiência operacional se reflete diretamente nesses resultados, sustentando um avanço significativo no ciclo de geração de valor aos nossos acionistas. Seguindo para o slide 7, gostaria de destacar a recorrência e estabilidade da nossa operação, como uma importante participação de contratos mensais do RAC e anuais do GTF. Desde 2023, a receita recorrente desses produtos cresceu 51% e atingiu 73% da receita bruta total da companhia em 2025.

O capital investido em contratos recorrentes avançou 41% no período, passando a representar 78% da alocação de capital total. O aumento da representatividade das receitas recorrentes acima do crescimento do capital investido reforça a previsibilidade dos nossos resultados, reduz a volatilidade operacional e confere maior estabilidade ao nosso modelo de negócio. Agora, passando para o slide número 8, trouxemos resultados financeiros consolidados da movida.

A receita líquida foi de R\$ 3,7 bilhões no quarto trimestre, um aumento de 12,6% em comparação ao quarto trimestre de 2024 e de R\$ 14,7 bi em 2025. A receita de alocação cresceu 17,1% no trimestre. Vale ressaltar que a nossa frota cresceu apenas 4,5% na comparação anual, o que demonstra ganhos de produtividade em nossa operação.

O EBITDA alcançou R\$ 1,5 bilhão no trimestre, uma expansão de quase 20% versus o trimestre do ano anterior. Enquanto isso, o EBITDA de alocação apresentou um crescimento ainda maior, de 20,2% em relação ao TRI do ano anterior e 22% na comparação anual. Como já destaquei, as margens EBITDA permanecem em patamares recordes.

O EBIT do quarto trimestre foi de R\$ 851 milhões, expandindo 24% frente ao mesmo período do ano passado. Com esses avanços, elevamos o patamar dos resultados da companhia, encerrando o ano com lucro líquido de R\$ 102 milhões no trimestre, um crescimento de 64,5% e de R\$ 318 milhões no acumulado do ano, uma expansão de 37,5% em relação a 2024.

Avançando para o slide 9, apresentamos o resultado do trabalho contínuo e das evoluções implementadas pela companhia refletido no retorno sobre o capital investido.

O ROIC atingiu 16,6% em 2025, um avanço de 4,3 pontos percentuais em relação a 2024 e 8,6 pontos percentuais em relação a 2023. Esse desempenho evidencia a continuidade da expansão da geração de valor aos acionistas, superando em 2025 o custo da dívida em 5,8 pontos percentuais e representando o melhor retorno já registrado pela companhia. Essa evolução, combinada às iniciativas em execução, como a recomposição de preços, a melhoria dos yields, a continuidade dos ganhos de produtividade em seminovos e a disciplina na alocação de capital e na gestão de dívida, nos coloca em uma trajetória sustentável de crescimento do ROIC Spread.

Passando agora para o slide 10, apresentamos a execução com muita disciplina do nosso planejamento estratégico. Ao longo dos últimos dois anos, todas as metas operacionais e financeiras comunicadas através de guidance para o mercado foram integralmente superadas, reforçando a previsibilidade do nosso modelo de negócios e a credibilidade dos compromissos assumidos com o mercado. Essa trajetória fortalece a confiança do mercado na nossa gestão e execução do planejamento da companhia e posiciona a movida para avançar de forma sustentável nos próximos anos.

Avançando para o slide 11, apresentamos o novo guidance de lucro líquido para o primeiro trimestre de 2026. A projeção reflete a melhoria consistente dos nossos indicadores operacionais e da qualidade do nosso serviço, que vem impulsionando resultados cada vez mais sólidos. Para o trimestre, estimamos um lucro líquido entre R\$ 110 e R\$ 130 milhões, o que representa um crescimento, considerando o ponto médio do guidance, de 54% em relação ao primeiro trimestre do ano passado e de 71% em relação ao consenso de mercado para o trimestre.

Acreditamos que, com isso, teremos o melhor resultado trimestral dos últimos cinco anos da companhia. Agora, eu vou passar a palavra para a nossa diretora de RI, Camila. Obrigada, Moscatelli.

Bom dia a todos. Dando sequência na apresentação, entramos nos destaques por linhas de negócio. No slide 13, apresentamos os destaques de RAC.

No primeiro gráfico, observamos uma receita líquida de R\$ 969 milhões no trimestre, um crescimento de 19,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. A frota média operacional aumentou somente 9% na mesma comparação, alcançando 97 mil carros. Registramos este trimestre a maior receita por carro da história da companhia, R\$ 3.704,00 por mês, um avanço de praticamente 10% frente ao quarto trimestre de 2024.

Em 2025, a receita por carro foi de R\$ 3.493,00, um crescimento de 8,9% em relação a 2024. O EBITDA atingiu R\$ 649 milhões no trimestre, crescimento de 21,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA manteve-se em níveis robustos, alcançando 67% no período, um avanço de 1 ponto percentual frente ao quarto trimestre de 2024.

Consequentemente, o EBITDA por carro seguiu uma trajetória positiva, chegando a R\$ 2.239,00 por mês no trimestre, alta de 11,4% frente ao ano passado e totalizou R\$ 2.125,00 por carro em 2025. Passando para o slide 15, apresentamos os indicadores operacionais de

gestão e terceirização de frotas. Encerramos o quarto trimestre com uma frota total de 129.703 carros, crescimento de 1,9% em relação ao quarto trimestre de 2024.

O backlog de Receita Futura, que considera exclusivamente os contratos já operacionais, totalizou R\$ 8,4 bilhões no quarto tri de 2025, uma expansão de 23% frente ao mesmo período do ano anterior. No gráfico ao lado, destacamos a continuidade da tendência positiva do Yield dos novos contratos de IGTF. Encerramos o quarto trimestre com um crescimento de 0,2 ponto percentual no Yield, alcançando um nível de 3,5% por mês.

Esse desempenho reflete uma precificação mais assertiva e alinhada ao perfil dos contratos incorporados ao longo do ano de 2025. No slide 16, apresentamos os resultados financeiros de IGTF. A Receita Líquida atingiu R\$ 1,1 bilhão no trimestre, um crescimento de 14,9% em relação ao quarto trimestre do ano passado, enquanto a Frota Operacional avançou apenas 1,9% no mesmo período, como já comentamos.

Em 2025, a Receita Líquida somou R\$ 4,1 bilhões, expansão de 21,9% frente a 2024, ao passo que a Frota Média Operacional cresceu apenas 6,3% no mesmo período. Tivemos, portanto, um novo aumento sequencial na Receita Mensal por Carro, que atingiu R\$ 3.123 no quarto trimestre, alta de 12,3% na comparação anual. Em 2025, a mesma evolução foi de 14,2% em relação a 2024.

O EBITDA no quarto trimestre de 2025 apresentou um crescimento de 18,7% frente ao mesmo período do ano passado, chegando a R\$ 812 milhões e elevando a margem EBITDA do segmento para 74,9%. Já em 2025, o EBITDA totalizou R\$ 3,1 bilhões com um crescimento de 23,9%. Conseqüentemente, o EBITDA por carro também apresentou resultados crescentes com uma média de R\$ 2.086 por mês, o que representa um aumento de 16,5% frente ao quarto trimestre de 2024.

Em 2025, a mesma evolução foi de 16,6%. A seguir, no slide 18, apresentamos os indicadores de seminovos. Seguimos com uma performance saudável na operação, com venda de 22,2 mil carros no quarto trimestre de 2025.

Guardadas essas sazonalidades, temos apresentado um volume de vendas estável ao longo do ano, o que reforça a maturidade e a escala da companhia, gerando mais eficiência operacional. No acumulado de 2025, vendemos 97,3 mil carros. A receita líquida foi de R\$ 1,6 bilhão no quarto trimestre e de R\$ 6,8 bilhões em 2025, com o preço médio dos veículos aumentando de R\$ 67,3 mil para R\$ 71,4 mil no acumulado do ano, um crescimento de 6% frente a 2024.

A margem EBITDA se manteve em níveis estáveis ao longo dos últimos 6 trimestres, sendo de 1% no quarto trimestre de 2025. Importante ressaltar neste slide que a continuidade do patamar de volumes de vendas nos últimos 8 trimestres garante a manutenção da idade média da frota em níveis adequados. Por fim, analisando o SG&A, observamos uma redução de 1,7 ponto percentual no trimestre, de 6,7% da receita no quarto trimestre de 2024 para 5% da receita no quarto trimestre de 2025.

No consolidado do ano, houve uma redução de 0,3 ponto percentual, passando de 5,5% para 5,2%. Continuando no slide 19, trouxemos a evolução da tabela FIP do nosso estoque de carros, que apresentou em 2025 uma desvalorização média mensal de 0,4% frente a 0,7% em

2024, demonstrando a assertividade no mix de compra e na gestão do ciclo completo do ativo da companhia. Vale destacar também o avanço do nosso novo canal de vendas por meio de Auto Shoppings, que reforça a estratégia de ampliar a capilaridade comercial e capturar o maior fluxo de clientes do varejo.

A presença nestes espaços complementa a nossa rede física tradicional, já temos 17 pontos em operação e temos previsão de abertura de mais 5 novos pontos até maio de 2026. Passando agora para o slide 20, mostramos a estabilização de nossas taxas de depreciação. Em RAC, o patamar foi mantido em cerca de R\$ 7 mil por ano por carro e em GTF, R\$ 11 mil por ano por carro, mantendo o mesmo percentual em relação ao valor de aquisição.

Neste slide, do lado direito, destacamos um pouco da performance de seminovos nos últimos dois anos. Já giramos 99% da frota do RAC desde dezembro de 2023 e em GTF, 68% dos carros que tínhamos em dezembro de 2023 também já foram vendidos. A margem EBITDA da venda desses veículos foi positiva em 1,3% no mesmo período.

Esse conjunto de dados reforça a assertividade do valor residual e da gestão do ciclo de ativos da movida. Passo agora a palavra para a nossa CFO e IRO, Daniela Sabbag. Obrigada Camila e bom dia a todos.

Indo agora para o slide 22, entramos na discussão sobre a estrutura de capital, liquidez e gestão da dívida, um dos pilares centrais da nossa agenda financeira ao longo de 2025 e início de 2026. Nesse slide, trazemos a evolução recente da dívida da movida e o detalhamento das captações realizadas neste período que tiveram como objetivo principal reforçar a liquidez e alongar o cronograma das amortizações. Aqui, vale destacar a robustez dos financiamentos realizados nos primeiros dois meses de 2026, com captações que totalizaram 3,5 bilhões, concluindo a necessidade da companhia frente aos vencimentos de 2026.

Dentre todas as emissões deste slide, destacamos a captação de 235 milhões de dólares com o IFC, equivalente a aproximadamente 1,3 bilhão de reais, com recursos próprios do IFC, mas também de bancos internacionais que iniciam seu relacionamento com a movida e reforçam o nosso acesso diversificado a funding. Esse conjunto de operações compõe um reforço expressivo de capital que fortalece o balanço da companhia e amplia sua capacidade estratégica. A dívida bruta no quarto trimestre 25 totalizou 18,1 bilhões, a dívida líquida atingiu 15,5 bilhões, com custo médio de CDI mais 1,8% ao ano e prazo médio de 4,1 anos.

Seguindo para o slide 23, trazemos nossos indicadores de dívida, alavancagem e cronograma de fornecedores. Ao lado esquerdo do slide, a nossa alavancagem medida por dívida líquida sobre EBITDA chegou ao seu menor patamar dos últimos cinco anos, 2,6 vezes EBITDA no quarto trimestre 25, seguindo uma trajetória descendente, sendo 0,5 vez inferior ao do primeiro trimestre 25. Se anualizarmos os resultados do quarto TRI 25, a alavancagem seria de 2,5 vezes.

Também apresentamos a evolução da dívida e do imobilizado na comparação entre os fechamentos de 2024 e 2025. Enquanto a dívida bruta registrou redução de aproximadamente 1 bilhão, ou seja, 5,2 inferior em relação a 2024, o imobilizado avançou 8,1%. No gráfico de cronograma de pagamentos de fornecedores, observamos o saldo de 5,5 bilhões em 2025 e os desembolsos trimestrais previstos para 2026.

Importante destacar que os valores estão bem distribuídos ao longo dos trimestres, com montantes a pagar com montadoras até o quarto trimestre 26, refletindo melhores negociações de prazo. Vou passar agora a palavra novamente ao Gustavo Moscatelli para a conclusão da apresentação. Muito obrigada a todos.

Obrigado, Daniela. Antes de passar pelas prioridades, gostaria de destacar que a Movida está em seu melhor momento. Iniciamos 2026 enxergando ainda mais alavancas para impulsionar a experiência do cliente e nossa eficiência operacional, resultando em um modelo de negócios cada vez mais robusto.

Com jornadas personalizadas e processos mais integrados, a companhia reforça sua capacidade de integrar valor sustentável e capturar oportunidades relevantes de rentabilidade. Como um dos exemplos, começamos o ano já inovando e somos hoje a única empresa do setor a oferecer atendimento diretamente na área de embarque dos aeroportos. A estratégia nesta situação é estarmos presentes na jornada do cliente em uma hora oportuna, onde há tempo hábil para resolver com calma e conveniência o próximo passo da jornada da viagem.

Falando agora sobre as prioridades estratégicas, gostaria de ressaltar as seguintes. Primeiro, a continuidade da recomposição de preços em ambas as linhas de locação, com oportunidades em diversos mercados. Uma redução estrutural no custo de manutenção via verticalização dos serviços.

O aumento da taxa de ocupação no RAC impulsionando a receita na mesma base de ativos. E a estabilidade de margens e volumes em seminovos, dado que estamos hoje com uma operação muito mais madura e enxergamos oportunidades relevantes ligadas a novos canais de varejo. Essas iniciativas levarão a uma evolução na geração de caixa e a redução da alavancagem, sustentando a trajetória de expansão de rentabilidade.

A movida hoje está em um momento único, de liderança na geração de valor com nossa operação e muito confortável com a escala que construímos, com o comprometimento de nosso time e confiantes que este ano superaremos novamente nossas próprias metas. Aos nossos clientes, acionistas e fornecedores, nosso muito obrigado pela confiança. Agora podemos abrir a sessão de perguntas e respostas.

Muito obrigado. Pressione a tecla abaixar a mão para sair da fila de espera. Pedimos que quando fizerem suas perguntas, falem próximos do receptor do aparelho para que todos possam ouvi-los com clareza.

Os participantes também podem enviar perguntas por escrito através da plataforma. Basta clicar no botão de Q&A localizado na barra inferior da tela e digitar a sua pergunta. A nossa primeira pergunta vem do Sr. Andre Ferreira, do Bradesco BBI.

Por favor, pode prosseguir. Oi, bom dia, Moscatelli, Dani, Camila. Parabéns pelo resultado, obrigado pelo espaço aqui.

Eu tenho duas perguntas. A primeira é explorando um pouco o guidance de lucro do primeiro trimestre. O que tem de principal premissa ali, de volume, de expansão de margem no HAC-GTF? Se assume depreciação estável e o quanto assume de alíquota efetiva? E a minha

segunda pergunta é sobre o volume de venda de seminovos, que ela desacelerou um pouco nos últimos dois trimestres, mas ainda no patamar que permite vocês renovarem.

Então, a minha pergunta é assim, como vocês avaliam a dificuldade de vender o carro? Como essa dificuldade foi se desenvolvendo ao longo do ano? E qual o volume de vendas por trimestre vocês almejam chegar em 2026? Obrigado. A gente teve um crescimento significativo em volume, com preço também na mesma proporção de crescimento que você viu no quarto trimestre. Isso falando do RAC e as outras operações estabilizadas.

Os seminovos com margem estabilizada, com volume estabilizado, e o GTF com esse crescimento também que você viu no quarto trimestre. Então isso fez com que a gente adotasse a estratégia de divulgar isso para o mercado, para o mercado ter já em primeira mão uma prévia ou uma estimativa do que a gente pretende entregar no primeiro trimestre, dado que a gente já tem janeiro e fevereiro entregues, e como eu comentei, com resultados superiores ao que a gente se planejou. Com relação a premissas de cada negócio, a gente não divulgou isso.

Mas o que eu posso te falar é que a alíquota efetiva considera pagamento via JCP, assim como a gente fez ano passado, então uma alíquota por volta de 20% a 25%. Depreciação estável, a gente não está vendo nenhum movimento de depreciação nesse momento, embora tenha algumas melhorias operacionais que possam futuramente até reduzir a taxa de depreciação, mas a gente não está considerando isso agora. E como eu falei, acho que o principal motivador foi uma performance muito acima do esperado no RAC, tanto em volume, ganhando market share, e em preço, continuando a recomposição que você viu no ano passado.

Com relação a seminovos, acho que a minha leitura é um pouco diferente da sua. A gente está com uma operação, olhando a companhia como um todo, estabilizada em volume de carros, a gente praticamente não teve crescimento de carros no ano passado, um crescimento de 2%, então a operação está estabilizada, e o volume de seminovos que a gente precisa vender trimestre a trimestre para manter a idade média da frota que está hoje por volta de 10 meses, que é bastante saudável na minha visão, é por volta de 23 a 25 mil carros. Obviamente que você tem alguma sazonalidade, o quarto trimestre, por conta de dezembro, você tem um volume menor de venda de carros, mas isso é conhecido por todos, mas tirando isso, eu não vejo nenhum ponto de atenção.

Pelo contrário, acho que isso é uma fortaleza no nosso modelo de negócio atual, que não tem nenhum desafio de incremento de venda de seminovos. Embora a gente veja uma tendência de melhoria no mercado, mas ainda a taxa de juros continua em um patamar elevado, as restrições de crédito ainda continuam no mercado, então a gente não precisa aumentar o número de lojas, não precisa fazer esforço adicional de vendas, acho que é uma fortaleza no nosso modelo atualmente.

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Rezende, do Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

Oi, Moscatelli, Dani, Camila, obrigado por abrir espaço aqui para a gente e parabéns pelo resultado, pelas indicações para o primeiro trimestre do ano. Queria detalhar um pouco mais as dinâmicas que vocês já acabaram explorando um pouco na apresentação, principalmente

em relação à estratégia no RAC. A gente foi surpreendido pela combinação de aumento de preço forte com volume forte.

Você comentou, Moscatelli, sobre ganho de market share, colocaram-se no release também. Queria só enxergar como a companhia tem percebido a estratégia, tem mais exposição ao eventual, o quanto a dinâmica de preço do RAC teve um efeito apples to apples versus o mix mudando um pouquinho, ficando mais favorável no quarto trimestre, e como a gente poderia pensar nessa dinâmica de preço ao longo de 2026. Se a gente deveria ver mais volume, mais preço agora para 2026, vocês comentaram também sobre subutilização, mas só para a gente conseguir calibrar um pouco melhor a nossa modelagem.

E passando por seminovos, a companhia parece estar com volume em um patamar bem saudável, só que eu queria entender como vocês têm visto a dinâmica, tanto de preço de carro novo quanto de seminovo. Entendo que a companhia tenha feito melhores operacionais que dão espaço eventualmente para uma revisão para baixo da depreciação, mas eu queria entender um pouco mais dos fatores exógenos, como a indústria tem se comportado em relação a preço, tanto do novo quanto do seminovo. Obrigado.

Bom dia, Gabriel. Obrigado pelas perguntas e pela participação aqui. Com relação à estratégia do RAC, a gente adotou uma estratégia de alocar mais capital no produto eventual, porque ele se mostrou mais suscetível ao aumento de preço que a gente fez ao longo dos últimos dois anos, e isso trouxe a rentabilidade do RAC e da companhia como um todo para um outro patamar, se acompanhou de perto.

Em detrimento a isso, a gente operou, principalmente no ano passado, com uma taxa de ocupação mais baixa, por volta de 72%, 73%. O que a gente está fazendo agora como estratégia é, tentando acertar qual é o mix ideal, e eu acho que não é muito longe do que a gente está agora, mas qual é o mix ideal do produto eventual e mensal para a gente elevar essa taxa de ocupação para próximo de 78% ou algo nessa magnitude. E eu acho que o primeiro trimestre já vai indicar isso, e parte do guidance reflete já uma melhoria nesse indicador, porque, de novo, por mais que a gente ainda esteja comparando aqui, como você comentou, apples to apples, o mix ainda não mudou, a gente vê oportunidade de melhorar a eficiência na ponta com esse mix de uma participação maior do eventual.

A gente tem visto alguns movimentos no produto mensal mais aderentes ao aumento de preço, então pode ser que a gente tenha um pouco mais de exposição esse ano no mensal, mas, por enquanto, e no quarto trimestre, que é o número que você tem, a comparação é perfeita ainda no mix de eventual e mensal. Com relação a seminovos, a gente não está vendo nenhum movimento de preço fora do que a gente se planejou, nem no novo e nem no seminovo, no começo desse ano. Os preços de novos a gente está vendo acompanhar a inflação, até algumas montadoras um pouco acima da inflação, e os seminovos a gente está vendo a depreciação muito em linha com o que a gente tem nos últimos dois anos, no RAC entre 8 e 9 e no GTF por volta de 10.

Então aqui eu não estou vendo nenhuma surpresa por enquanto, embora tenha uma expectativa de todo mundo que isso tende a melhorar, uma vez que a taxa de juros cai e se aumente a liquidez do produto seminovos, e isso naturalmente pode retroalimentar toda a

cadeia do ativo, reduzindo a depreciação. Mas por enquanto, olhando o preço puramente como você comentou, não vejo nenhuma surpresa. Ah, claro.

Obrigado, Moscatelli, e parabéns para você e para o time. Obrigado, Gabriel. Nossa próxima pergunta vem do senhor Alberto Valério, do UBS.

Por favor, pode prosseguir. Bom dia, Moscatelli, Daniela, Camila, obrigado pela oportunidade. Mais um ponto aqui nos seminovos, e eu também queria tocar na gestão de dívida que vocês têm feito muito bem.

Parabéns para todo o time. Nos seminovos a gente vê que a depreciação do RAC está próxima dos 9%, na nossa conta aqui 8,7% do preço médio da frota, e no FLIT mais próximos de 10%. Considerando o preço que vocês estão vendendo hoje, com o que vocês compraram há 22 meses atrás no RAC, ou há 34 meses atrás no FLIT, eu posso assumir que vocês estão considerando uma piora nesse spread de compra e venda de RAC, que hoje está perto dos 6%, 7%, e você deprecia na 9%, estaria piorando um pouquinho esse spread.

E no FLIT ao contrário, hoje a gente está vendo mais próximo dos 28% de compra e venda, o carro que você comprou lá atrás e vendendo hoje. A gente pode estar considerando que vai ter uma melhora na venda do carro do FLIT, que está hoje nos 69 mil, evoluindo, e o do RAC dando uma piorada versus o que você comprou lá atrás. Isso é correto? E há outro ponto na gestão de dívida, como é que fica o cash cap para o ano? Depois a gente viu o movimento do BNDES, que vai aportar um dinheiro não só na Simpar, mas também na Movida e na Vamos, e a gente tem uma conta de fornecedor de dívida.

O quanto que vocês veem de cash gap para o ano? Já está fechado ou não está? Essas são as minhas duas perguntas. Muito obrigado pela oportunidade. Oi, Alberto.

Bom dia. Obrigado pela participação e pelas perguntas aqui. Eu vou começar com relação aos seminovos/depreciação que você comentou.

Eu vejo a taxa de apreciação do RAC e do GTF estabilizada, dado não só ao que eu comentei na pergunta anterior sobre o preço propriamente do carro novo, do seminovo, mas por outros fatores também. E eu não poderia deixar de destacar a estabilização do volume de vendas que a gente precisa fazer. Isso traz para a gente uma segurança e um controle do preço individual muito maior do que se tivesse uma pressão de vendas, que é o que a gente não tem.

E eu acho que tem iniciativas importantes aqui, como, por exemplo, a abertura de um canal novo de varejo que pode, na verdade, surpreender e trazer um percentual maior de venda no varejo do que a gente executa hoje, e isso retroalimentar a taxa de apreciação para uma taxa de apreciação menor. Então, na verdade, neste caso, eu acho que eu vejo alguns sinais positivos em relação ao que a gente divulgou no ano passado e no ano retrasado, que é essa taxa do RAC entre 8 e 9, que você comentou, e no GTF entre 9 e 10. O gap do valor de renovação eu vejo um pouco diferente, porque, de fato, no GTF, como o ciclo é muito longo, naturalmente o gap é muito maior do que no RAC, isso você comentou, mas no RAC a gente mudou um pouquinho o mix da frota.

A gente saiu de um mix de 78 mil, estamos próximo de 85. Então, naturalmente, se você comparar o mesmo carro, você vai ver que o gap não aumentou. É uma questão de estratégia de mix que a gente adotou e acho que agora o mix está bem acertado.

Você viu aí os volumes do RAC, o quanto que cresceram e o preço acompanhando também. Com o seu segundo ponto agora, com relação à dívida, a gente soltou um fato relevante no começo deste ano, mostrando que a gente, de fato, concluiu toda a necessidade de captação para 2026. Então, o cash gap para este ano é zero.

A gente rolou vencimentos deste ano, tomou dinheiro novo, como a operação do IFC, que acho que traz uma chancela para a companhia de governança, de saúde financeira, de visão de longo prazo, acho que importante, foram 235 milhões de dólares, uma operação de longuíssimo prazo. E acho que, junto com as outras operações, ficou claro que para este ano a gente não tem mais nenhuma lição de casa para fazer. O valor que tem fornecedores próximo de 5 bilhões de reais, ele naturalmente é pago com a geração de caixa do segmento de locação e também com a venda de seminovos, que por volta de 1.700, 1.800 por trimestre.

Então, a gente está totalmente equacionado com relação a isso. E acho que tem um ponto adicional aqui muito importante, do ponto de vista não só de caixa, mas de estrutura de capital, que é a operação com o BNDES, que você comentou, que pode trazer ainda mais estabilidade para a estrutura de capital, ainda mais robustez. E acho que, naturalmente, a consequência disso vai ser uma redução no custo médio da dívida, nas dívidas marginais.

Então, isso deve trazer também, do ponto de vista de geração de valor, uma rentabilidade maior, olhando daqui para frente. Ficou claro. Muito obrigado.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Mendes, do JP Morgan. Por favor, pode prosseguir. Oi, bom dia, pessoal.

Mosca, Dani, Camila, obrigado aqui pelo espaço. Dois pontos também. O primeiro é o que o Gabriel falou na pergunta anterior, pensando na alocação de capital de maneira um pouco mais abrangente.

Quando vocês pensam essa geração de caixa do business, mais o dinheiro que vai entrar na companhia, mais a não necessidade de adicionar esse liability management, como é que vocês pensam a alocação do capital marginal para a renovação de frota, foco em desalavancagem, ou acelerar pagamento de dividendos e alta CP? Enfim, quero comentar um pouquinho como é que vocês veem essa evolução do capital sendo alocado durante o ano. E o segundo ponto é no GTF. Vocês comentaram bastante sobre o RAC, já a dinâmica de aumento de ocupação e crescimento, mas podendo falar um pouco do GTF também, por favor, em relação a como tem sido esse perfil de crescimento, ainda que um pouco mais marginal do que o RAC, pensando entre o GTF tradicional e o segmento de aluguel para pessoa física de longo prazo.

Enfim, podendo comentar um pouco sobre o Outlook GTF também seria bastante interessante. Obrigado, pessoal. Bom dia, Guilherme.

Obrigado pela participação e pelas perguntas. Começando aqui pela alocação de capital, a gente no ano passado adotou uma estratégia de priorizar a alocação de capital de toda

geração de caixa do ano para redução da alavancagem da companhia. E se acompanhou durante os trimestres essa evolução sendo feita, de forma que a gente chegou no final do ano com alavancagem 2,6 vezes, que é a menor alavancagem dos últimos 4, 5 anos da companhia.

E esse ano a estratégia é a mesma. A gente não tem um plano de expansão de frota. Obviamente que tem o CAPEX para renovação, mas todo o excedente continuará sendo destinado para redução do endividamento da companhia, porque de fato a gente ainda está no ambiente com uma taxa de juros bastante elevada.

Mesmo com a tendência de queda, ainda é uma taxa de juros média no ano, bastante elevada. Então a gente entende que a melhor alocação nesse período é alocar para reduzir o endividamento da companhia. Com relação ao perfil de crescimento do GTF, por enquanto, nesta composição de números que você viu no resultado, basicamente o crescimento vem do GTF tradicional para empresas e para empresas mistas, como vocês sabem, porque a gente também tem um negócio para empresas mistas.

E o negócio de carro por assinatura ainda tem pouco crescimento dentro desses números. A gente investiu muito em estruturação de equipe, de processos, investiu em tecnologia para, de fato, criar o produto de forma operacional, bastante saudável, olhando internamente. E a partir de agora, a gente vai adotar uma estratégia de go-to-market para crescer esse segmento também, que tem uma vinda de crescimento muito grande, como você conhece.

Então o perfil de crescimento, por enquanto, foi mais o tradicional mesmo. Agora, daqui para a frente, você deve ver e a gente até pode pensar em dar um discurso adicional do crescimento do carro por assinatura, que eu acho que é o ponto que você trouxe, nos próximos trimestres, nos próximos anos. Legal, Moussa, obrigado.

Só um follow up, porque quando você pensa esse aluguel para pessoa física no GTF versus o GTF tradicional, o perfil de Roicspread, rentabilidade, ele é muito diferente. Pensando se a gente deveria ver isso em termos de, talvez, margens maiores, ou um Roexpred acelerando em função desse aumento de participação do PF para longo prazo. E sim, o perfil de Roexpred do carro por assinatura ele é superior ao do GTF tradicional para a empresa, porque no carro por assinatura você, de fato, consegue colocar na equação todos os benefícios que você tem pela escala que você tem hoje.

Inclusive, o custo capital da companhia versus uma pessoa física, que é infinitamente menor. Então, quando você coloca tudo isso na equação e compara com uma empresa, às vezes até uma empresa de grande porte, naturalmente o Roic spread é muito maior. Você tem toda a razão.

Agora, acho que um ponto importante é, mesmo não considerando a expansão do carro por assinatura, a gente já tem uma rentabilidade contratada muito superior ao que você viu no ano passado e no ano retrasado. Se você olhar a carteira da companhia, ela tinha no final de 2025 um yield médio de 3,2% ao mês, e em 2024 de 3%. E durante o ano, a gente contratou yield de novos contratos de 3,5%.

E isso, naturalmente, você vai ver o reflexo no resultado em 2026 e 2027. Então, mesmo sem essa questão do carro por assinatura, tem um trabalho que foi feito de reprecificação do GTF

tradicional, que vai trazer uma rentabilidade que a gente não viu no resultado de 2025, mas a partir de 2026 você vai ver uma melhora significativa. Obrigado.

Muito claro. Bom dia. Nossa próxima pergunta vem da senhora Heloisa Cruz do Stoxos.

Por favor, pode prosseguir. Obrigada, bom dia e parabéns pelo resultado para vocês e para todo o time da Movida. Eu tenho duas perguntas.

A primeira, eu queria saber um pouquinho mais dos anedóticos do ganho de margem e até quando você falou agora sobre o ganho de yield que você vai capturar ao longo de 2026, se isso tende a ser acompanhado por mais ganho de margem. Então, acho que a primeira pergunta seria um pouquinho mais de detalhes sobre isso. E aí a outra pergunta é sobre o aumento de yield.

O que vocês atribuem isso? É menor competição? É o ganho na compra do preço de carro? Algumas montadoras que estão dando algum tipo de oportunidade para vocês? Como é que eu posso enxergar isso e o caminho disso ao longo dos próximos trimestres? Bom dia, Elo. Obrigado também pela participação e pelas perguntas. É muito evidente para nós aqui o ganho de margem que a gente teve e o que a gente espera daqui para frente combinado com um ganho de yield.

É resultado do trabalho e da estratégia de precificação que a gente adotou nos últimos dois anos. A gente, de fato, colocou muita atenção, investimento não só de tempo e dinheiro, em ferramentas de precificação e estruturação de equipe e passamos a olhar a área de pricing como uma das áreas mais estratégicas da companhia e que é acompanhada por mim diariamente. E de fato, toda vez que a gente se aprofunda e a gente tem feito isso de forma recorrente, a gente vê mais oportunidades no quesito precificação, porque, de fato, esse é um negócio com uma granularidade muito grande.

Você ter o preço certo do carro, na data certa, com antecedência certa, com número de diárias correta, e isso tudo espalhado pelo Brasil, com sazonalidades, feriados, etc. De fato, aqui tem um trabalho muito bem feito até agora, mas a oportunidade que a gente vê para frente é ainda maior. Então, a gente espera, sim, ganhos de yield durante o ano de 2026, porque a gente está, de fato, muito focado nessa área de precificação e, junto com isso, naturalmente, ganho de margem.

Agora, o ganho de margem tem uma outra alavanca importante, além de só o preço comparado com o mesmo preço do mesmo carro no ano passado, que é a elevação da taxa de ocupação. A gente, como eu comentei anteriormente, a gente navegou por volta de 72%, 73% de ocupação e, mesmo se a gente não conseguisse aumentar o preço e elevasse a taxa de ocupação para 78%, a gente já teria um aumento representativo de yield e rentabilidade e, conseqüentemente, as margens, como você comentou. Mas, de novo, eu reforço que o aumento de preço para a gente é claro para esse ano, assim como a melhora na eficiência para também aumentar a taxa de ocupação, que, como eu comentei, foi um dos motivadores do guidance do primeiro trimestre.

Perfeito. Obrigada. Obrigado.

Nossa próxima pergunta vem do senhor Samuel Alckmin, do BTG. Por favor, pode prosseguir. Opa, bom dia, pessoal.

Obrigado pelo espaço. A minha pergunta aqui é em relação a margem de seminovos. Se vocês tiveram algum impacto agora no Q4 do programa de IPVA, se vocês anteciparam, e como vocês estão vendo essa margem no Q1, você vai ter também algum impacto vindo desse programa de IPVA grátis.

Oi, Samuel, bom dia. Eu ouvi o começo da pergunta, mas o final falhou aqui para a gente. Se você puder repetir, por favor.

Não, o final seria se no Q1 vocês esperam algum impacto também do programa de IPVA grátis na margem de seminovos. Oi, Samuel. Então, deixa eu comentar sobre seminovos no ponto que você trouxe.

Obrigado pela pergunta. A gente não viu, de fato, o impacto no mercado como você comentou e talvez como uma outra empresa comentou. Acho que foi quase business as usual para a gente.

Você viu os volumes comparados, o nosso quarto trimestre contra o quarto trimestre do ano anterior foi até melhor, mas a gente não viu e eu não considero que a questão do programa de IPVA foi um impulsionador de volume, não. Pode ter tido alguma atuação oportunística, mas ela não foi estrutural. Tanto que as margens elas se comportaram de forma estável e no começo desse ano segue da mesma forma.

Acho que esse não foi um ponto que mexeu, de fato, com o mercado e para a gente menos ainda, como você viu nos números. Beleza, obrigado. Obrigada.

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o senhor Gustavo Moscatelli para prosseguir com suas observações finais. Por favor, senhor, fique à vontade.

Bom, queria terminar o nosso código de resultados do ano de 2025 agradecendo a todos os colaboradores da Movida que trabalham aqui comigo todos os dias para fazer essa empresa ser melhor a cada dia. Agradecer a participação de todos os investidores, analistas de mercado, toda a confiança dos nossos acionistas, do controlador, dos fornecedores. E passar a mensagem que a gente ficou muito contente com a performance da companhia em 2025.

A gente de fato mudou de patamar e de maturidade na companhia como um todo. Hoje eu sinto que eu sou CEO de uma companhia muito mais madura e isso me traz muito mais confiança para gerir a companhia no dia a dia e olhar para oportunidades que ela tem nesse mercado que ainda é muito incipiente no Brasil. E dizer que o que a gente vê pela frente, e acho que o guidance do primeiro trimestre corrobora isso, ele é muito animador.

A gente ainda está no ambiente de taxa de juros elevado, mesmo assim o resultado do primeiro trimestre com uma taxa de juros muito superior ao do primeiro trimestre do ano passado cresce mais de 50%, ano contra ano, e a gente vê isso de uma forma exponencial até o final do ano. Tudo que a gente tem feito e tem muita coisa em desenvolvimento, a gente comentou aqui sobre as iniciativas de aumentar a venda no varejo com um novo canal de vendas, redução de custo com muita austeridade, com verticalização da manutenção, tudo

isso ainda não refletiu no resultado de 2025, mas são alavancas importantes no resultado que a gente espera para 2026. Eu encerro aqui o palco agradecendo a todos pela presença e deixando a mensagem que de fato 2026 para a gente tem uma expectativa muito grande de desenvolvimento da companhia de uma forma sustentável, olhando longo prazo, mas com uma atenção muito grande nos resultados de curto prazo.

Então, muito obrigado a todos, a gente se encontra na próxima conferência. Isso conclui a teleconferência de hoje da Movida. Muito obrigada pela participação e tenham um bom dia.