



Loja do Aeroporto de Guarulhos

movida

aluguel de carros

»» 1T25

Divulgação de Resultados

UMA EMPRESA DO GRUPO



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

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

Consistência das entregas garante continuidade dos avanços estruturais que geram valor

1 RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA NO PREÇO DO RAC

Ticket médio¹ cresce **21%** no 1T25 e alcança **R\$158** (vs R\$130)

4 MELHORIA NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Mg EBITDA **65,3%** no RAC¹ e **76,2%** no GTF no 1T25 (vs 64,3% no RAC¹ e 74,3% no GTF)

2 PATAMAR SUPERIOR NA PRECIFICAÇÃO DE GTF

Novos contratos com *yield* médio de **3,5% a.m.** no 1T25 (vs 3,0% a.m.)

5 MAIOR PRODUTIVIDADE EM SEMINOVOS

24.784 carros vendidos no 1T25 (+7%) com margem EBITDA estável em **1,1%**

3 ALOCAÇÃO DE CAPITAL EM GTF TRAZ MAIOR PREVISIBILIDADE NOS RESULTADOS

GTF atinge **61%** do imobilizado bruto no 1T25 (vs 58%)



Melhoria na performance operacional em todas as linhas de negócios, evidenciada pelo crescimento do resultado superior ao da frota, levam à transformação dos indicadores de rentabilidade

Varições 1T25 vs 1T24

Receita Líquida

Consolidada

R\$ **3,568** bi

Locação

R\$ **1,879** bi **↑ +26%**

Recorde!

EBITDA

Consolidado

R\$ **1,338** bi

Locação

R\$ **1,320** bi **↑ +29%**

Recorde!

EBIT

Consolidado

R\$ **766** mm

Locação

R\$ **766** mm **↑ +30%**

Recorde!

Frota

Total (final de período)

257 mil

Redução de 11 mil carros vs dez/24

Operacional (média)

228 mil **↑ +10%**

Lucro Líquido

R\$ **78,5** mm

↑ +61%

ROIC LTM

12,4%

↑ +1,9 p.p

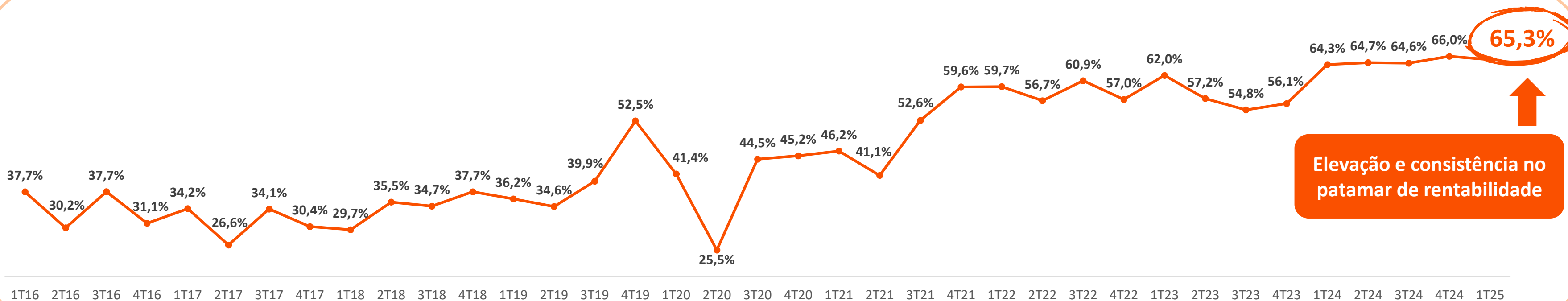
Margens EBITDA em patamares superiores de rentabilidade

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



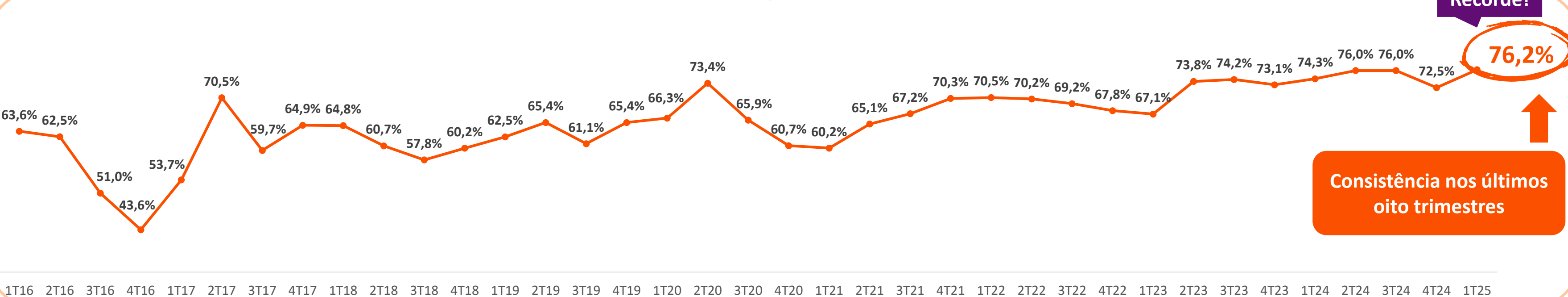
Evolução da margem EBITDA

RAC



Elevação e consistência no patamar de rentabilidade

GTF



Consistência nos últimos oito trimestres

Recorde!

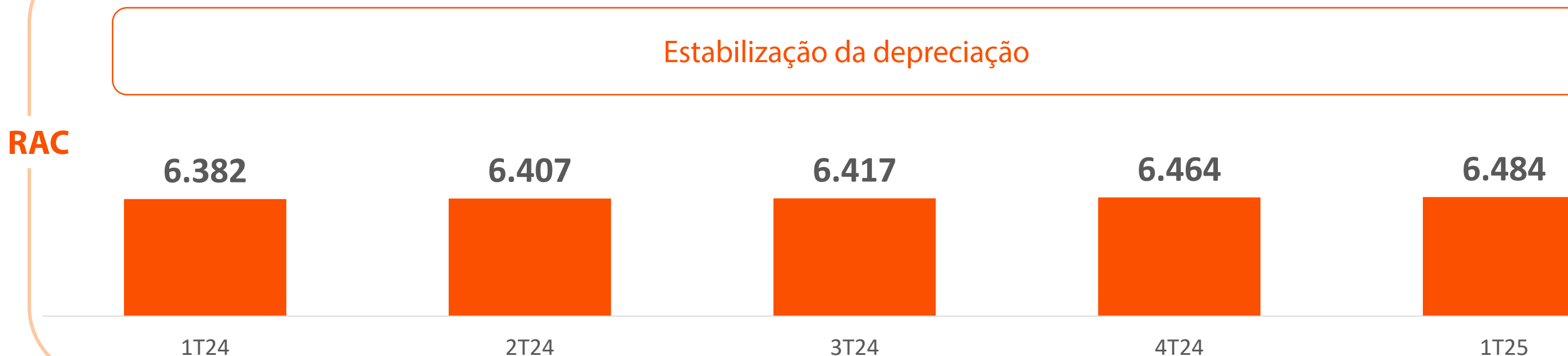
Estabilização da depreciação

RAC: manutenção do valor de depreciação por carro no RAC devido a melhoria do mix da frota

GTF: taxa de depreciação em GTF estabilizada nos novos carros refletindo a renovação de contratos

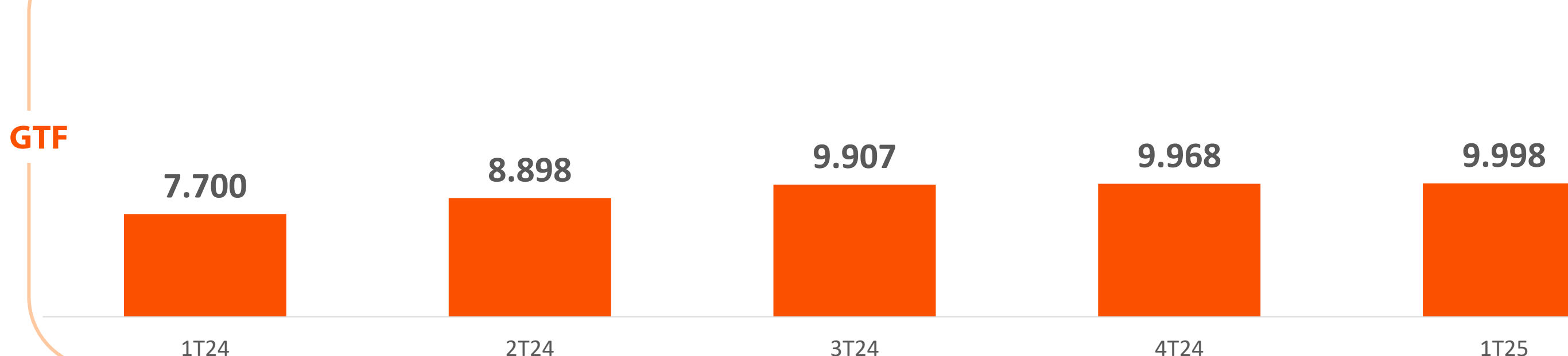


Depreciação anualizada por frota média operacional¹



Depreciação de **R\$6,5 mil por carro ao ano** com uma **depreciação** entre **8,0% e 9,0% a.a.** (ticket médio de R\$ 79 mil por carro)

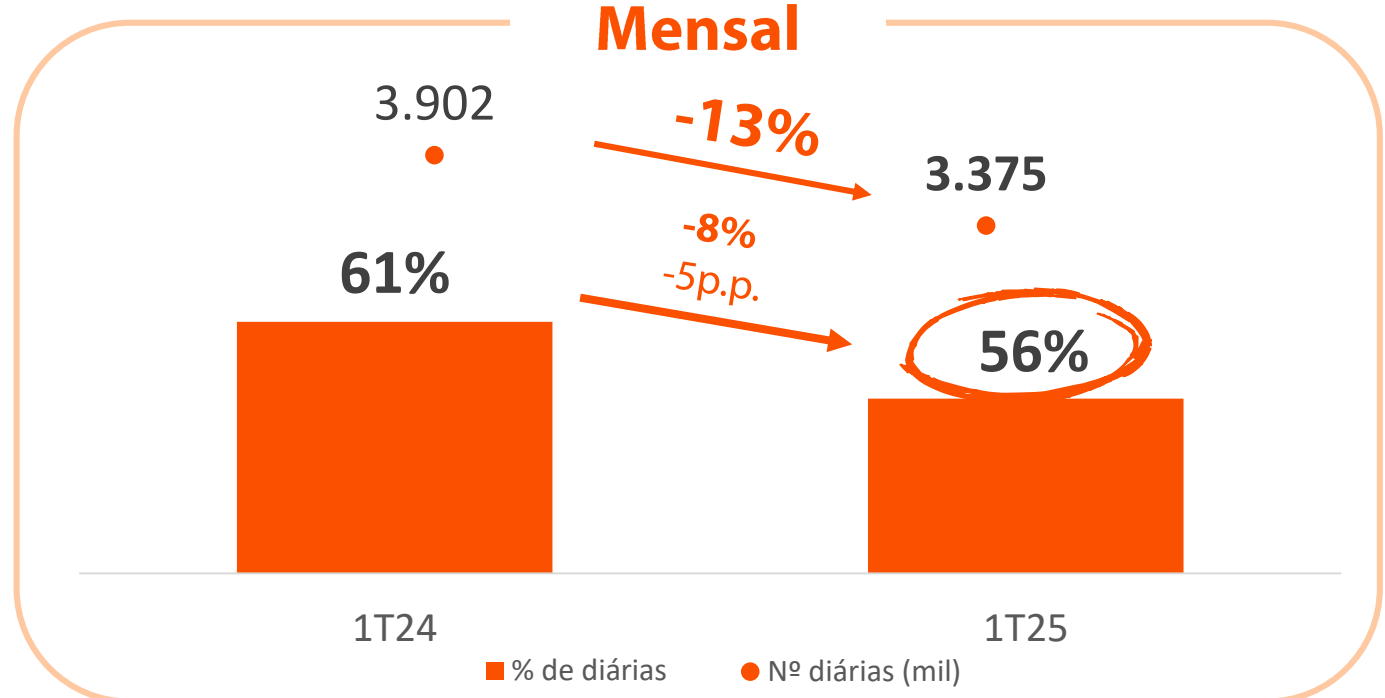
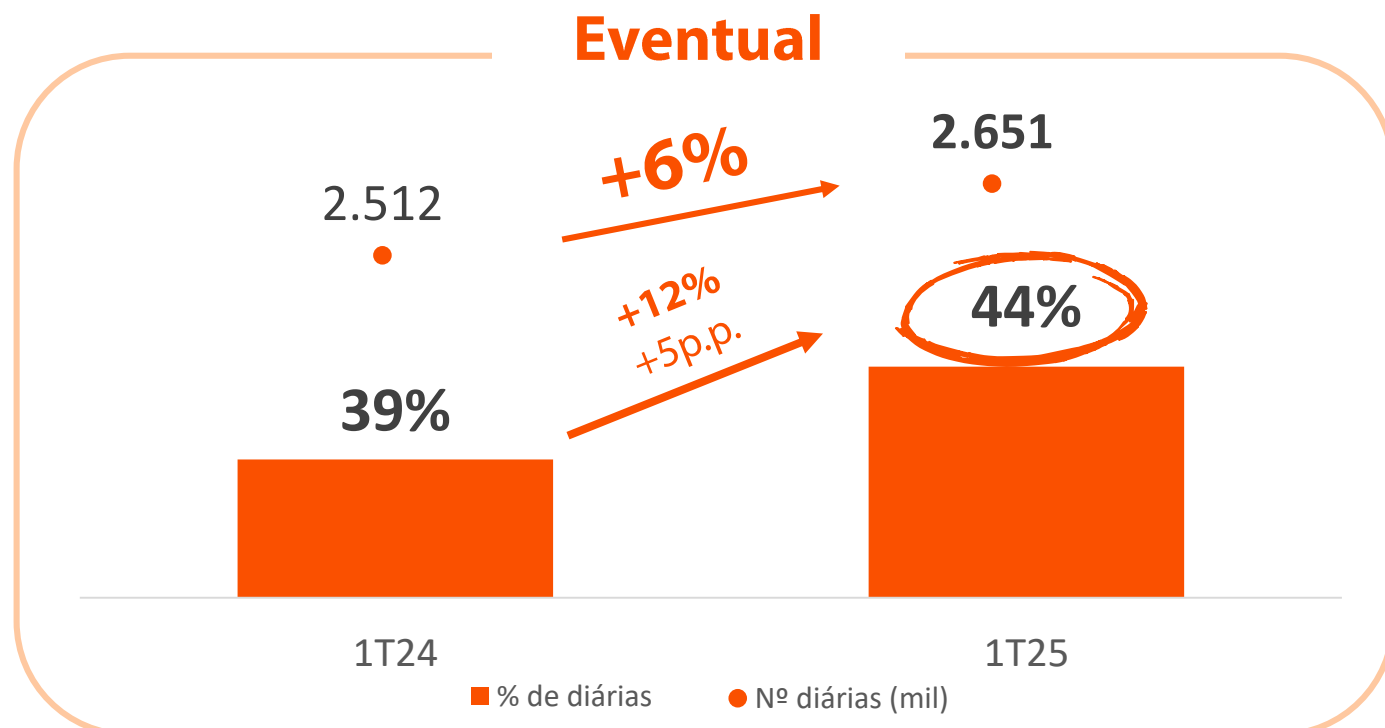
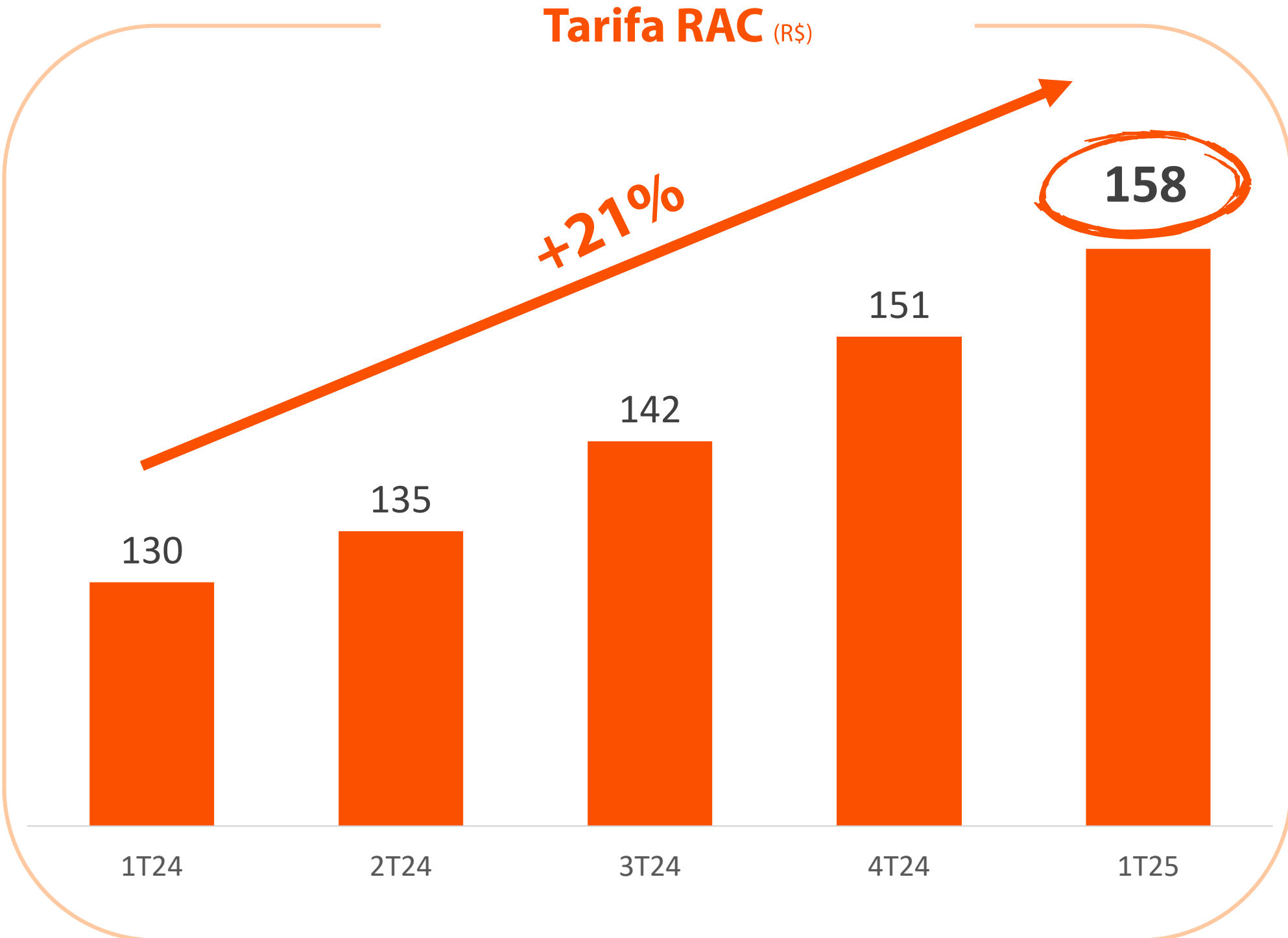
Depreciação anualizada por frota média operacional¹



Depreciação de **R\$10,0 mil por carro ao ano** com uma **depreciação** entre **8,0% e 10,0% a.a.** (ticket médio de R\$ 96 mil por carro)

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

RAC: estratégia de precificação combinada à melhoria no mix de vendas entre produto eventual e mensal impulsiona o ticket médio e a rentabilidade do negócio



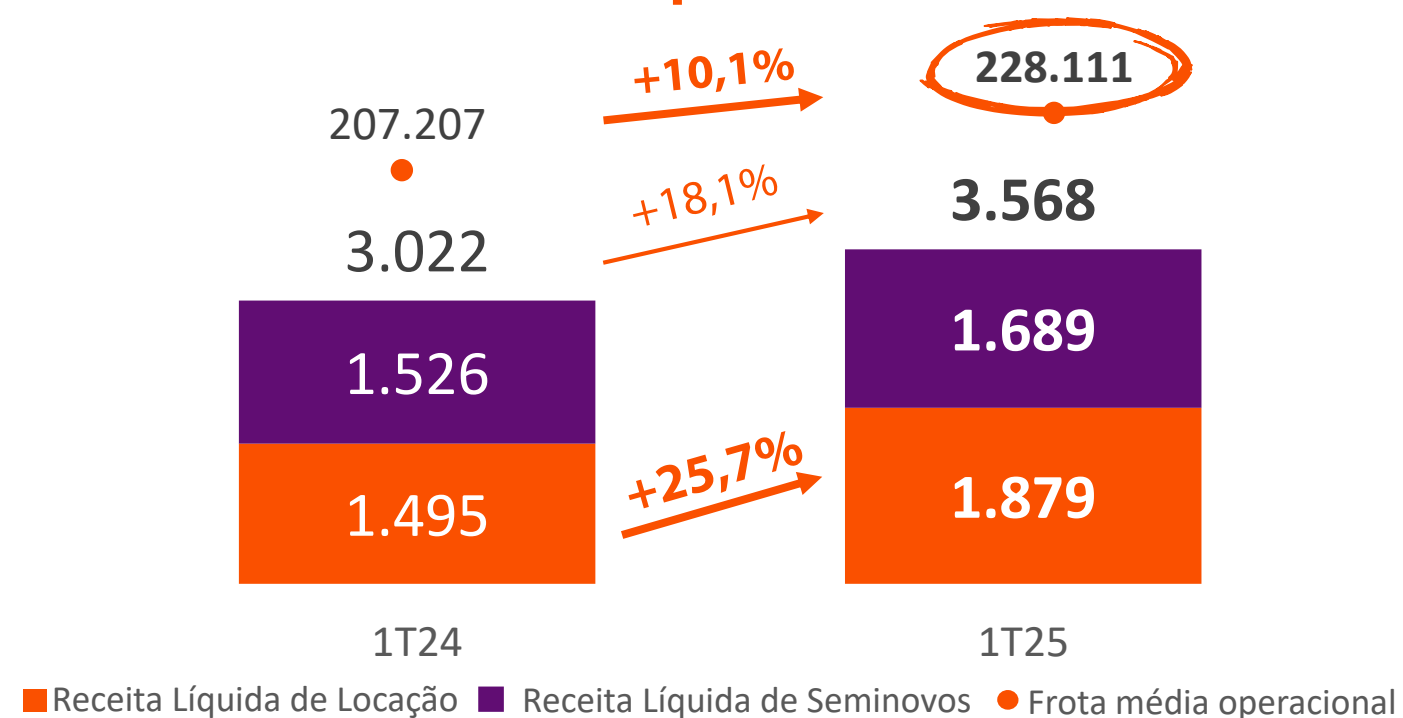
OBS: Considera somente operação Brasil.

Lucro líquido de R\$78 mm no 1T25, crescimento de 61%

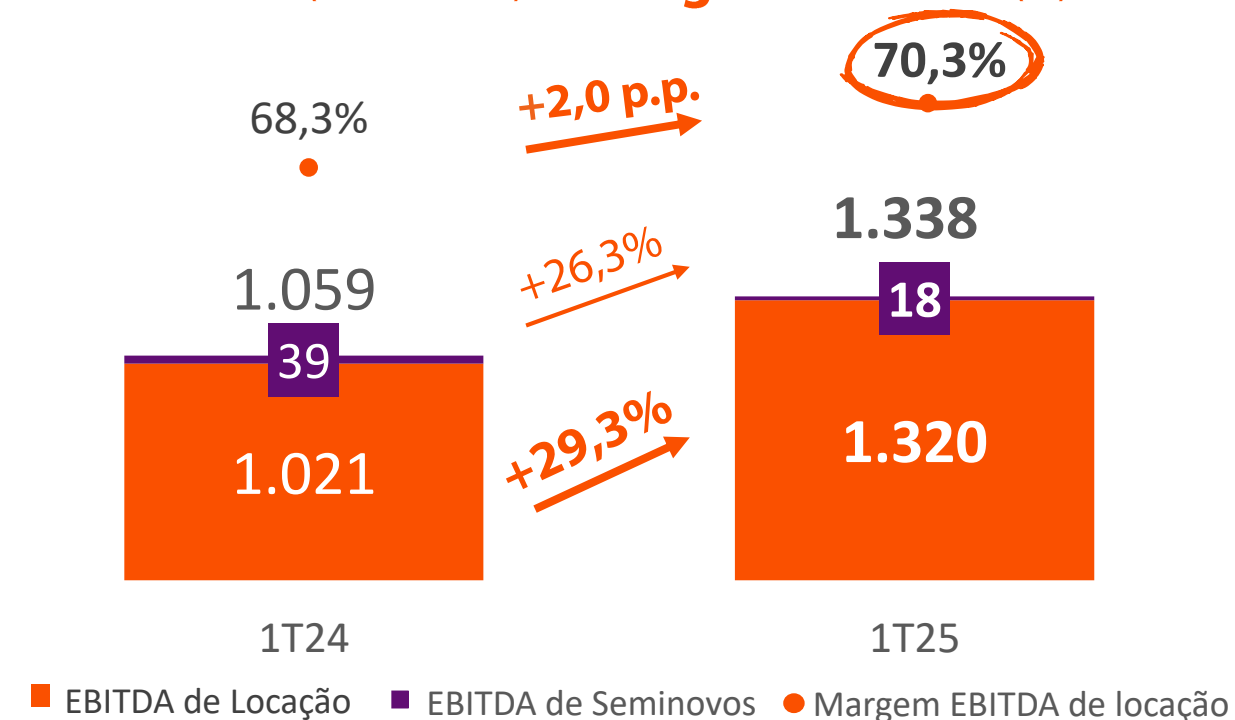
Melhoria significativa de eficiência operacional e lucratividade



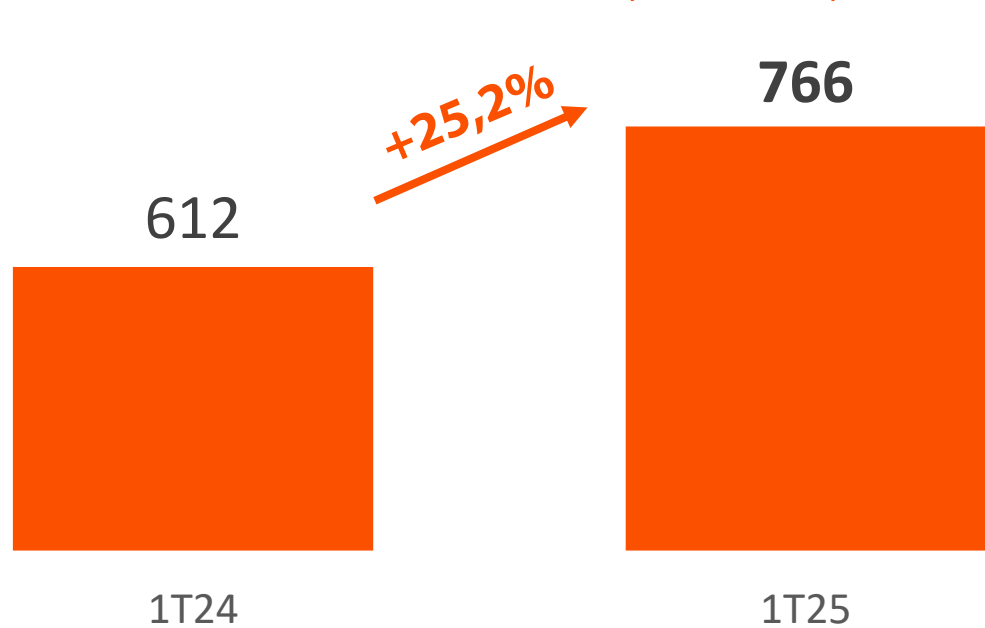
Receita Líquida (R\$ milhões)



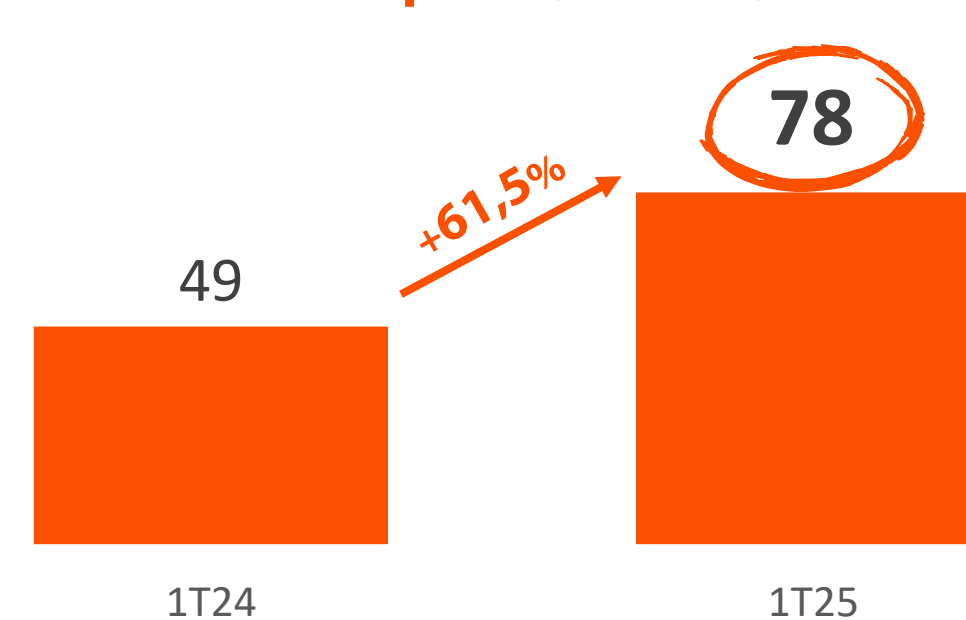
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



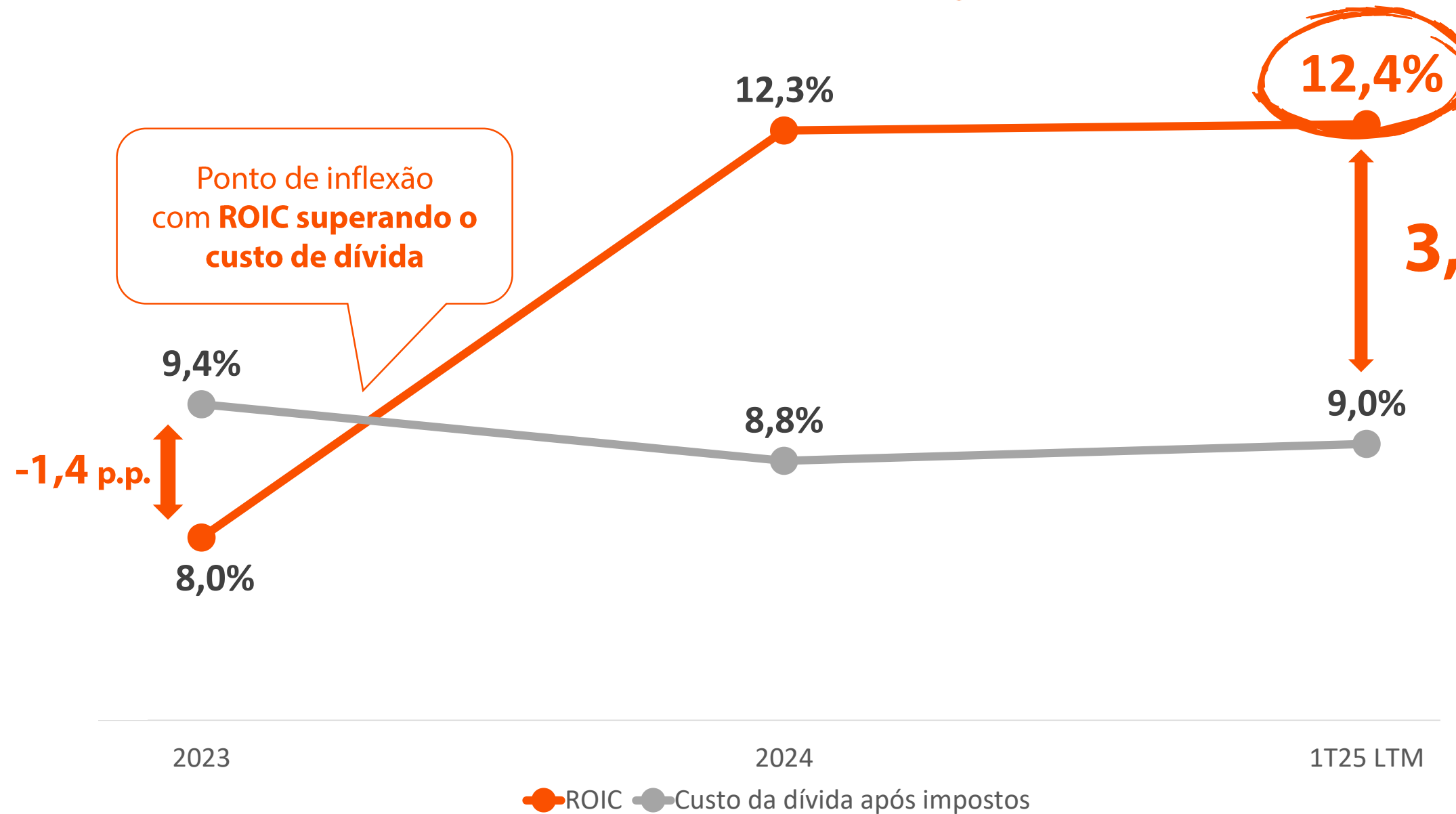
EBIT Consolidado (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)



Evolução do ROIC



ROIC em expansão

3,4 p.p.

Ponto de inflexão com **ROIC superando o custo de dívida**

-1,4 p.p.

Melhorias em:

- 1) Recomposição de **preços de RAC**
- 2) **Yields** crescentes em **GTF**
- 3) Estabilidade e **produtividade** em **Seminovos**
- 4) Disciplina na **alocação de capital**
- 5) Gestão das dívidas para **redução de spreads**

Custo da Dívida CDI + 2,2% a.a.

CDI + 2,1% a.a.

CDI + 2,1% a.a.

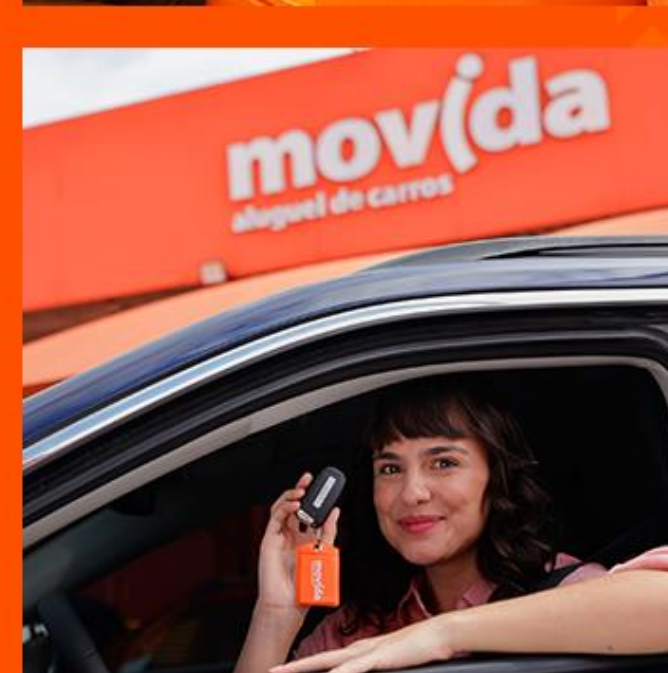
● ROIC ● Custo da dívida após impostos

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 no 3T24. Cálculo do ROIC considera alíquotas efetivas de IR acumuladas dos períodos

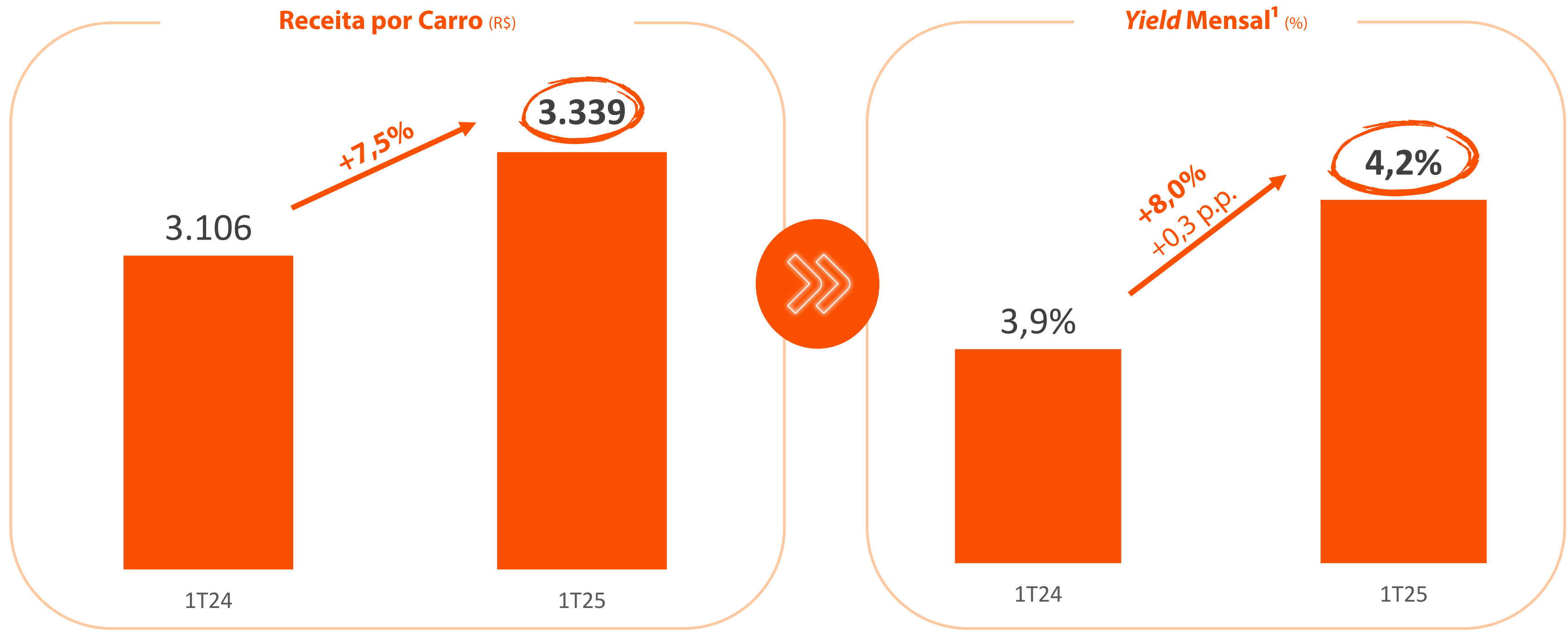
movida

aluguel de carros

Rent-A-Car



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

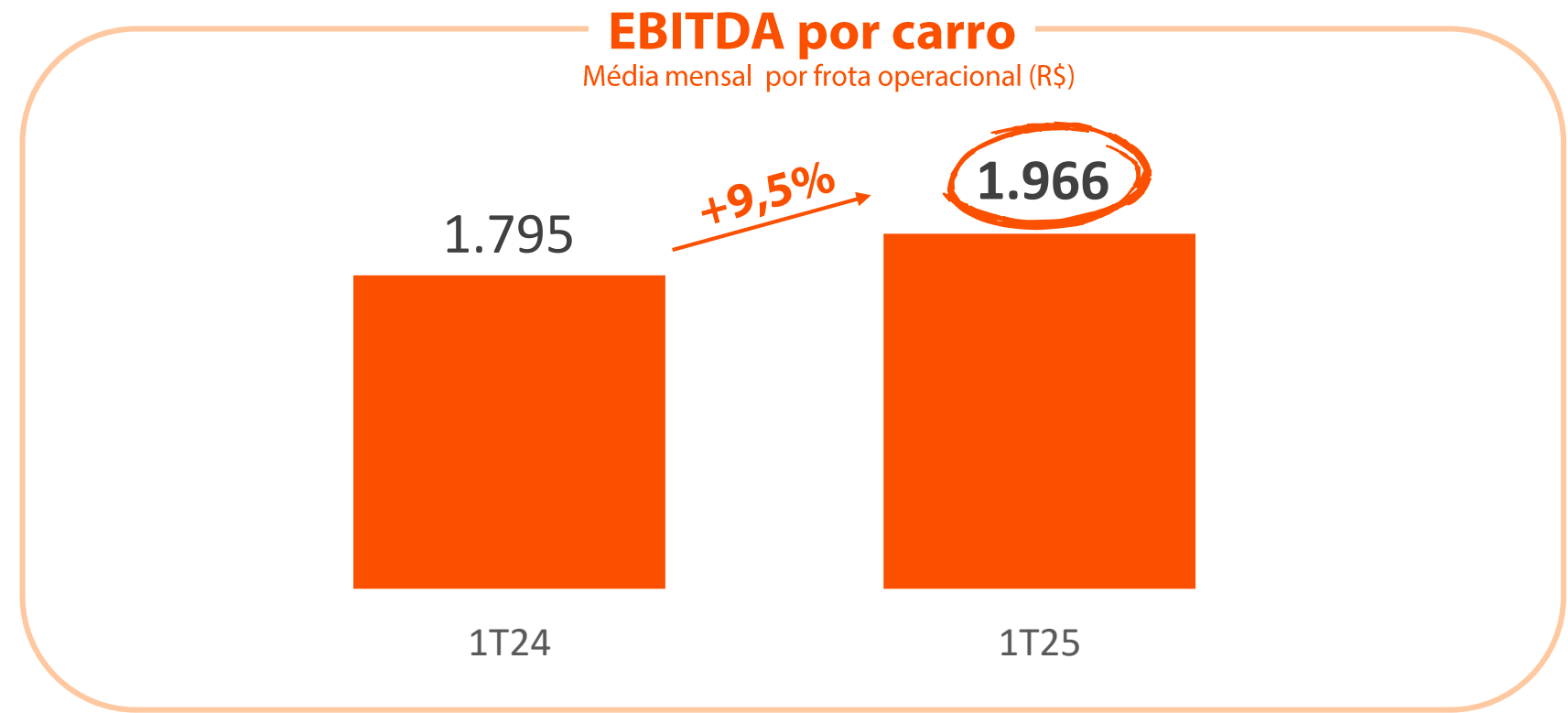
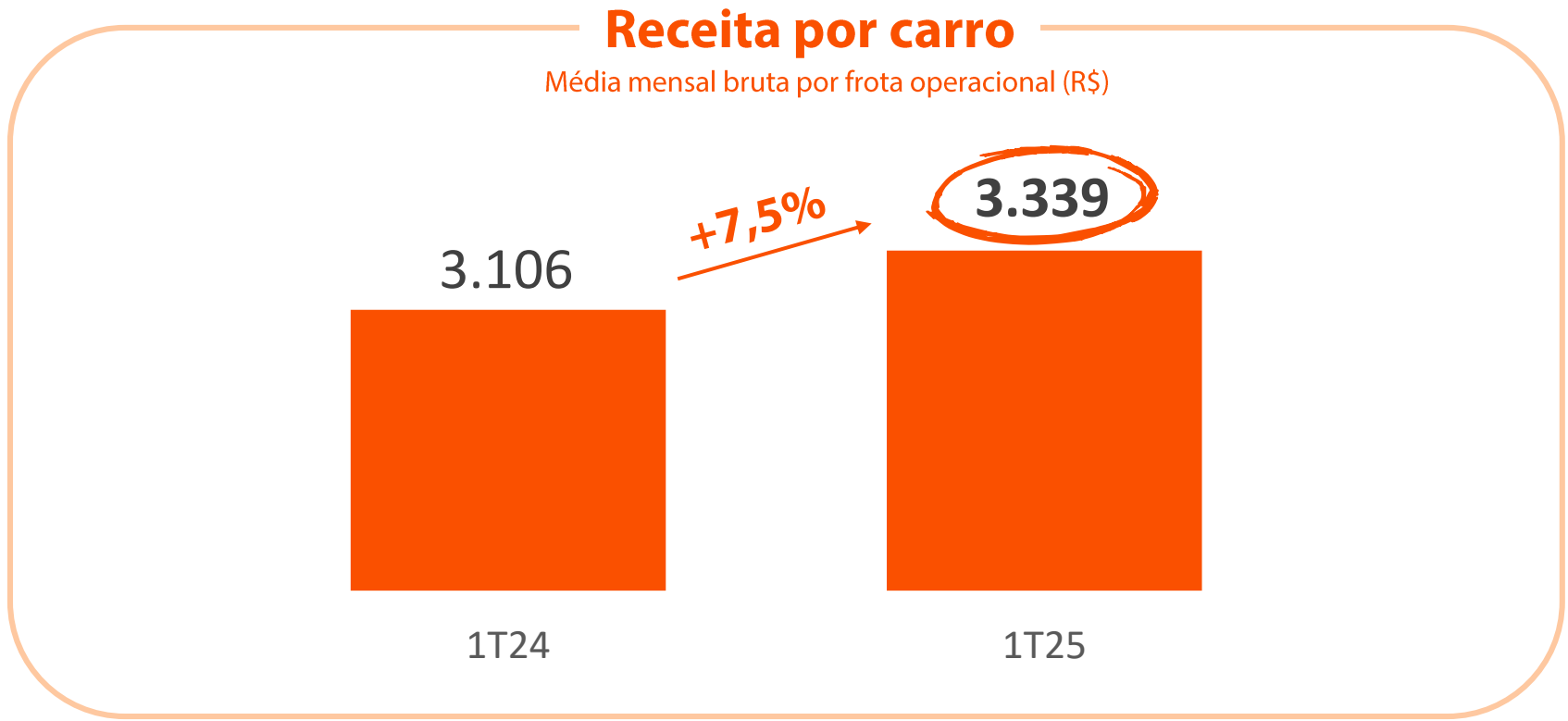
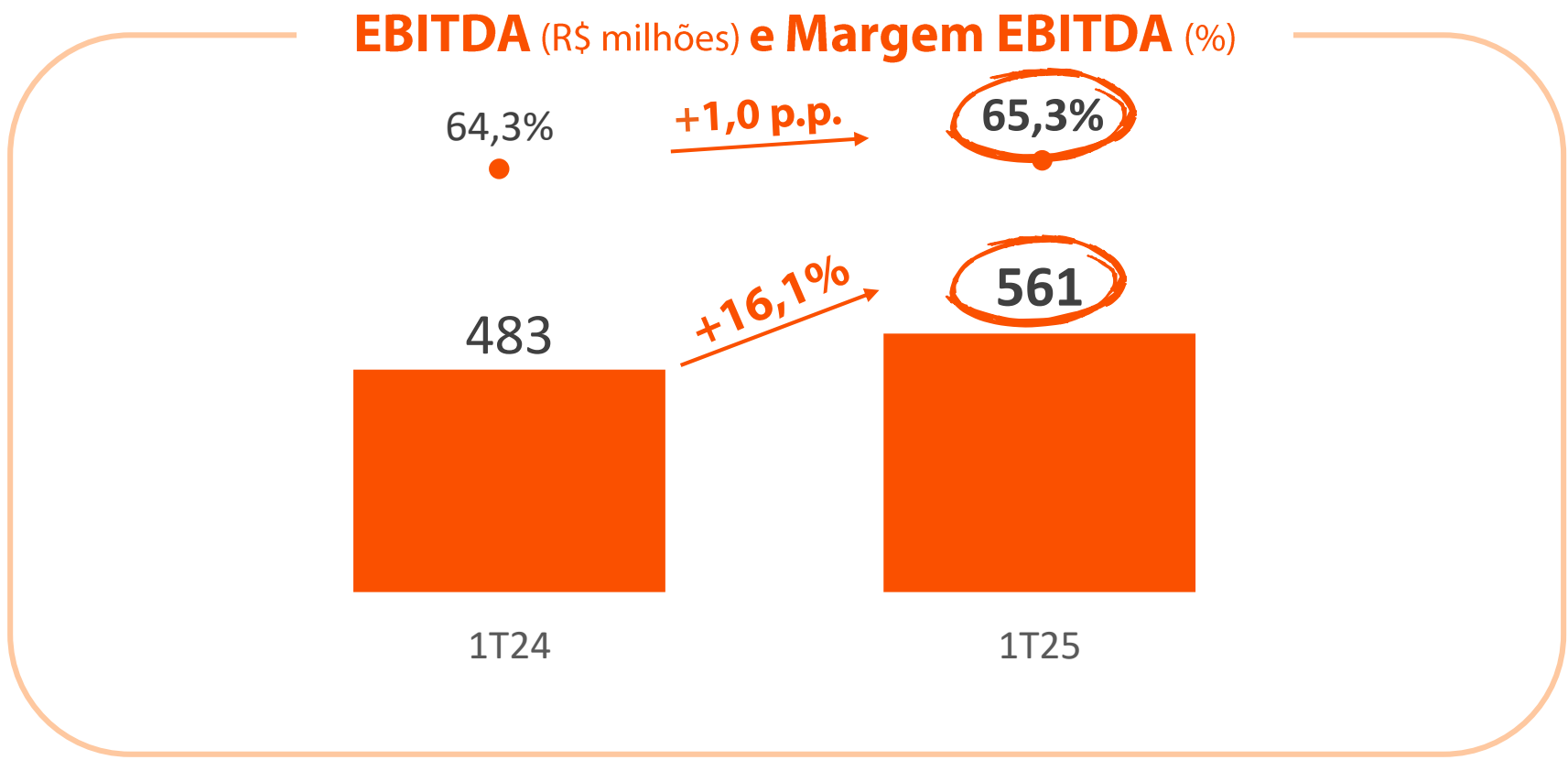
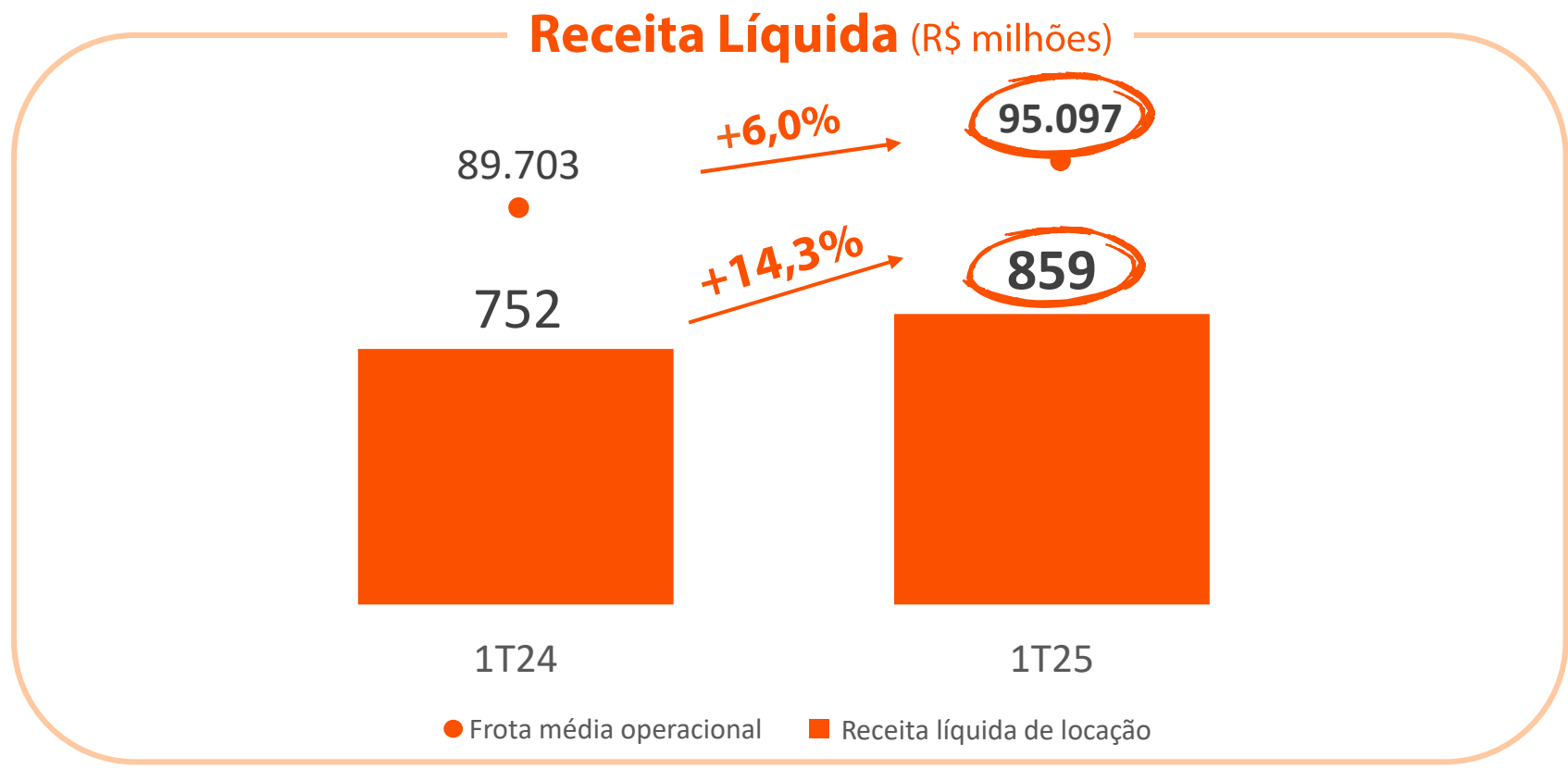


Trajetória de evolução do *yield* superior ao crescimento da receita por carro evidencia a assertividade da estratégia de precificação combinada ao ajuste eficiente do mix da frota

OBS: Considera somente operação Brasil.

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

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



OBS: Considera somente operação Brasil

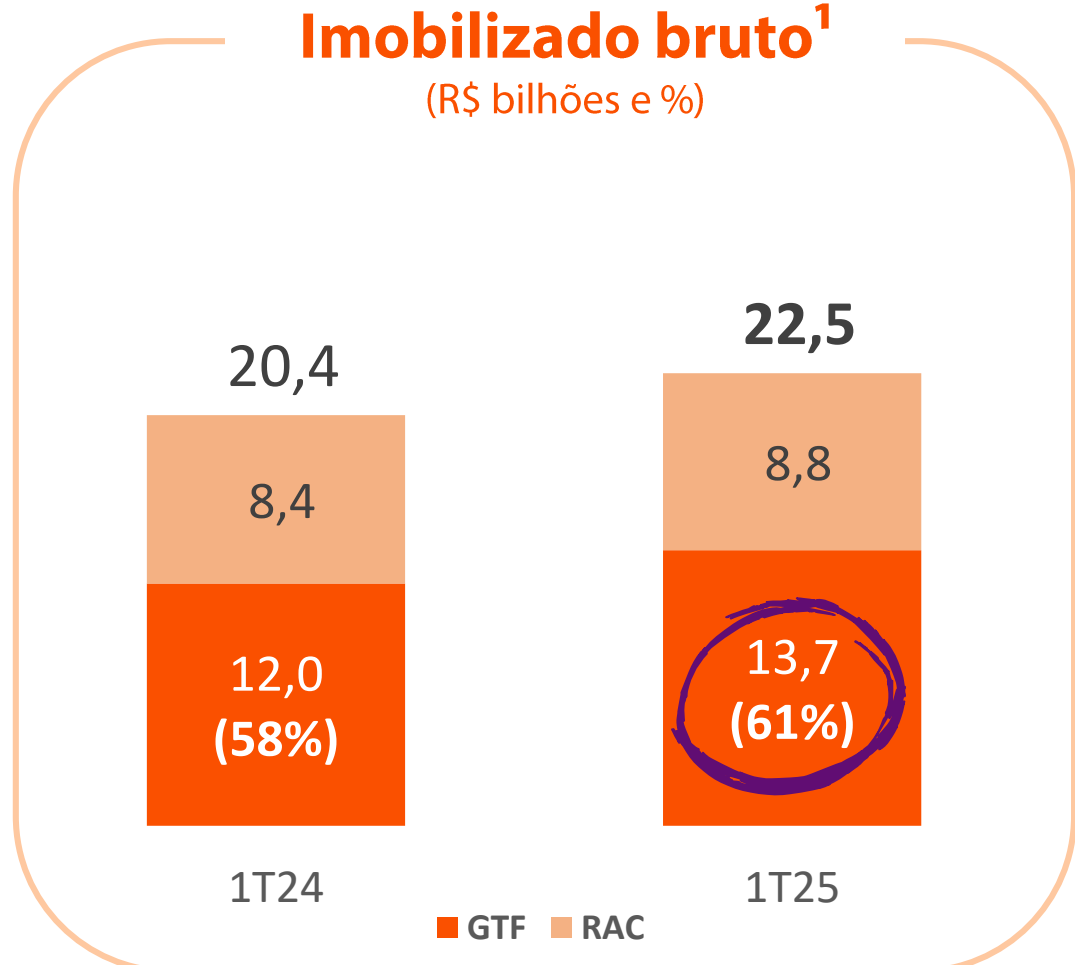
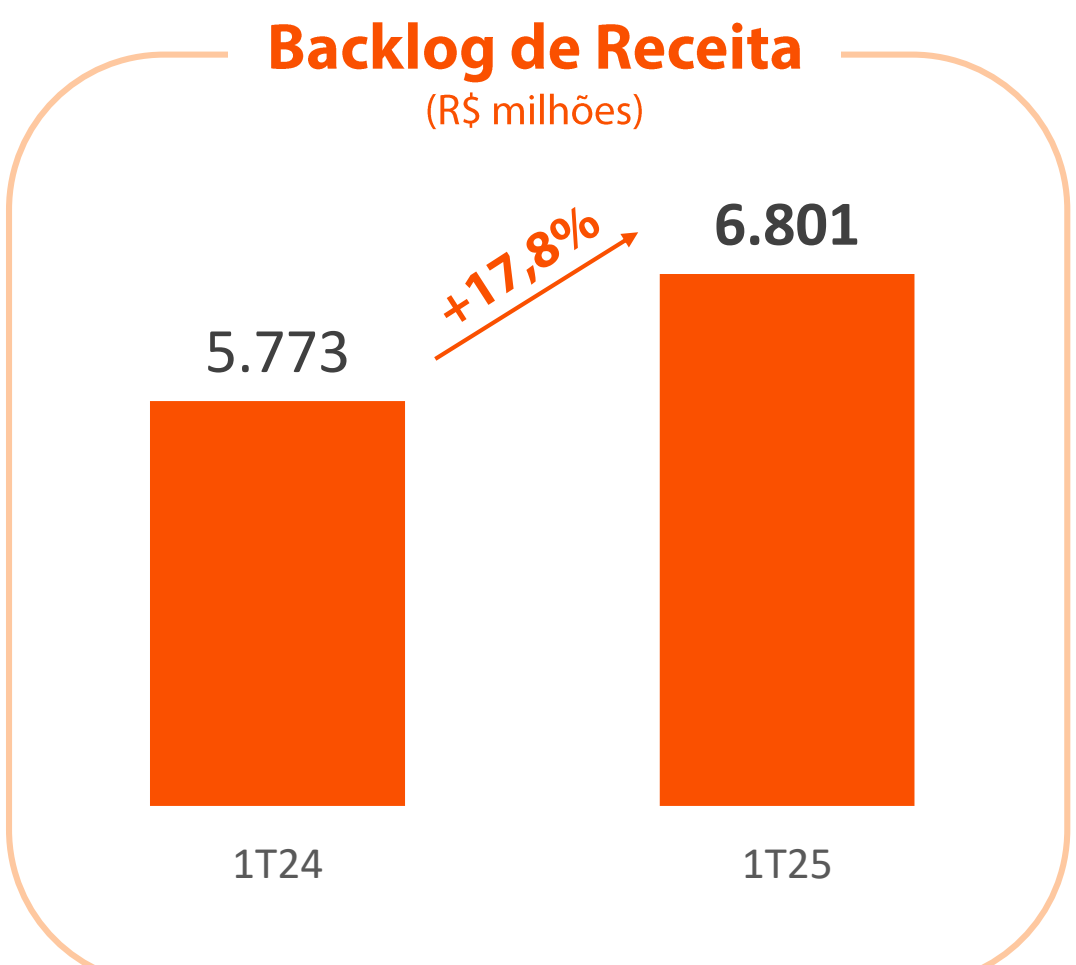
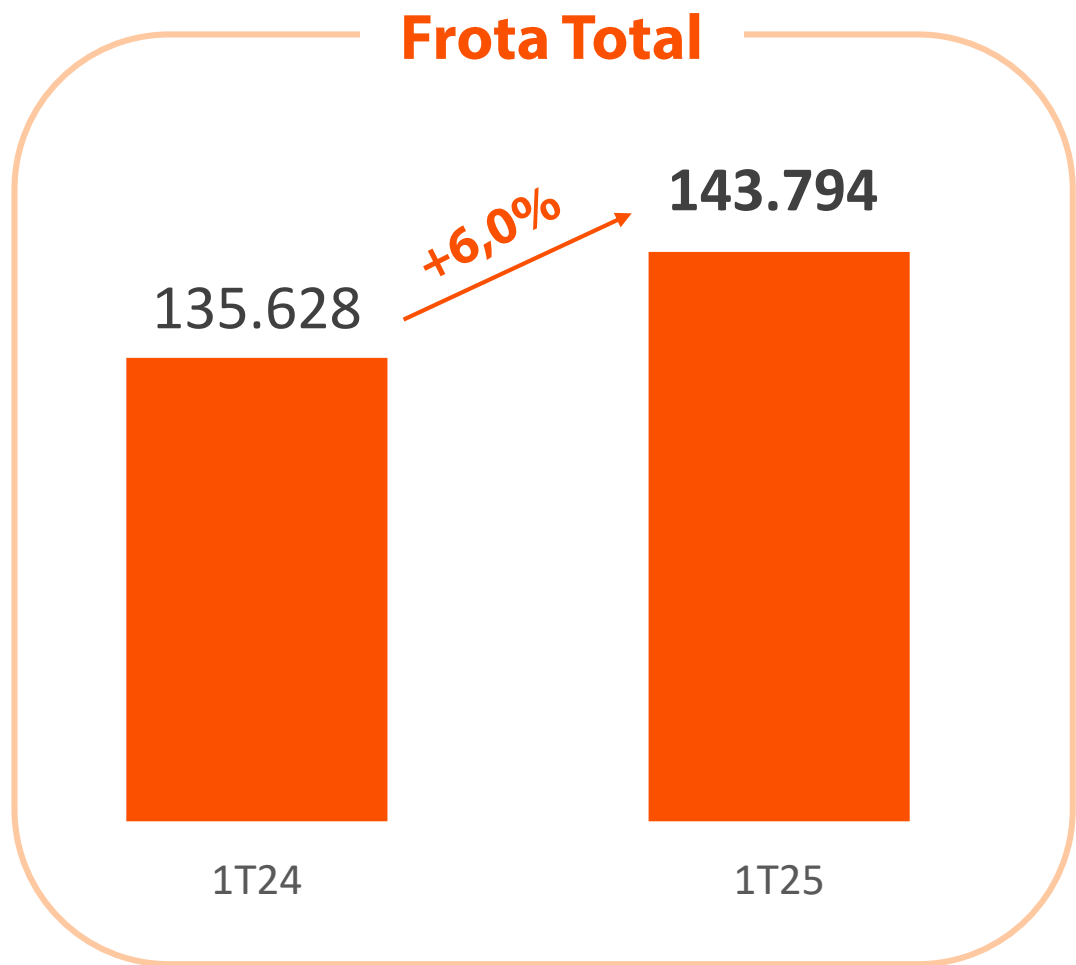
mov(da)

aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas



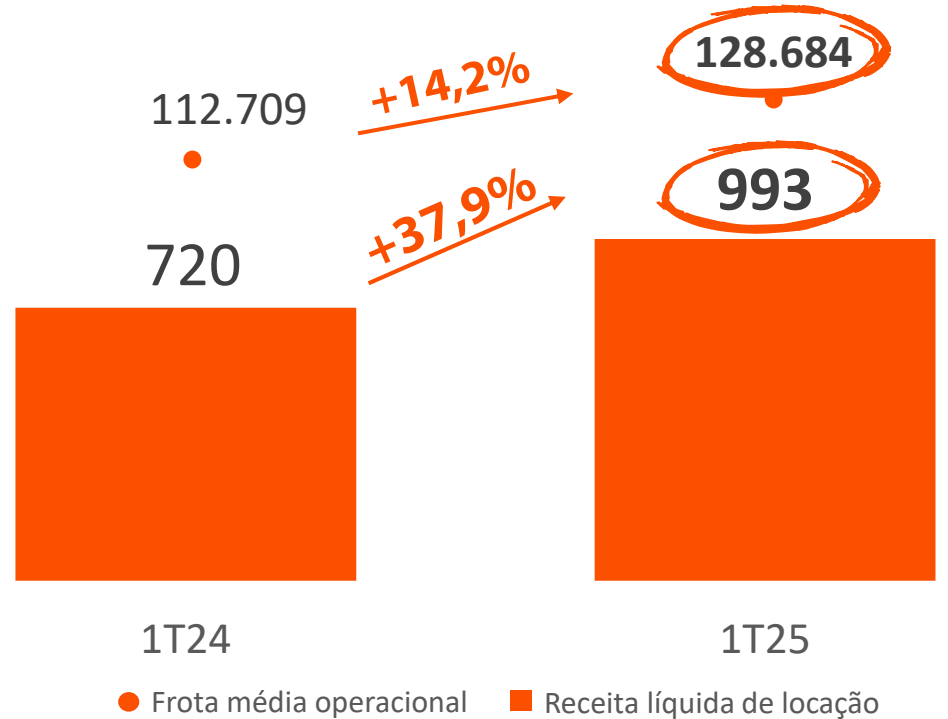
GTF: aumento da participação dos contratos de longo prazo garante expansão e previsibilidade dos resultados consolidados nos próximos períodos



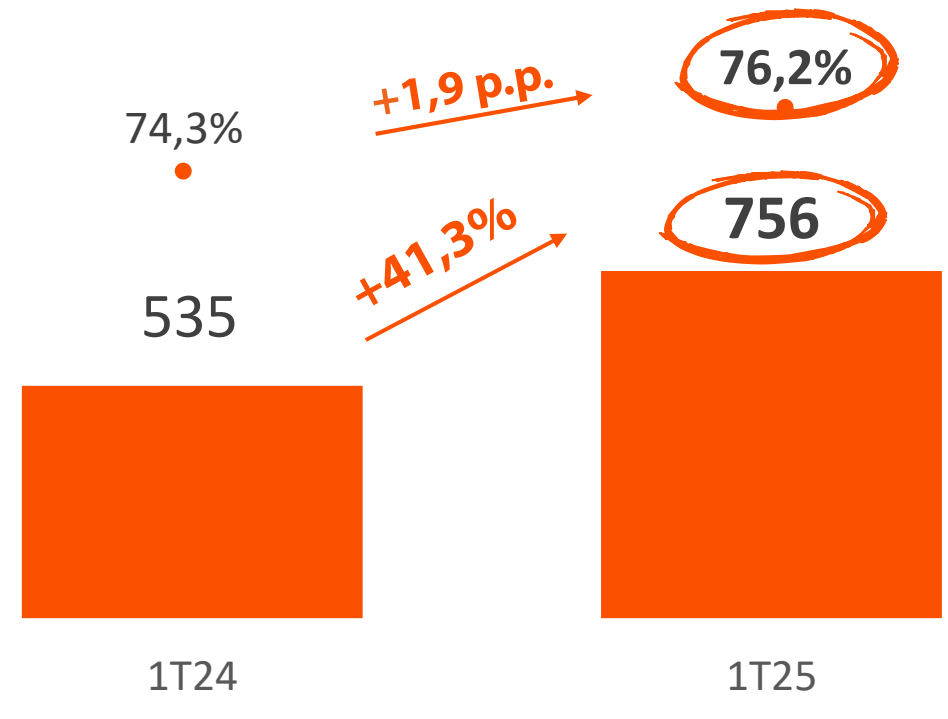
¹ Considera estoque de Seminovos e não considera operação de Portugal.



Receita Líquida (R\$ milhões)

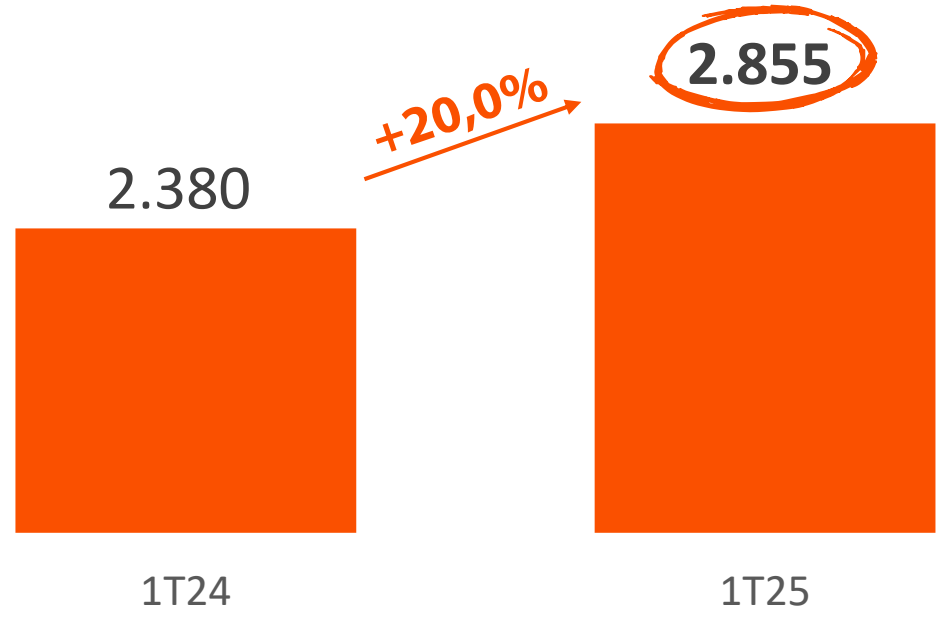


EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



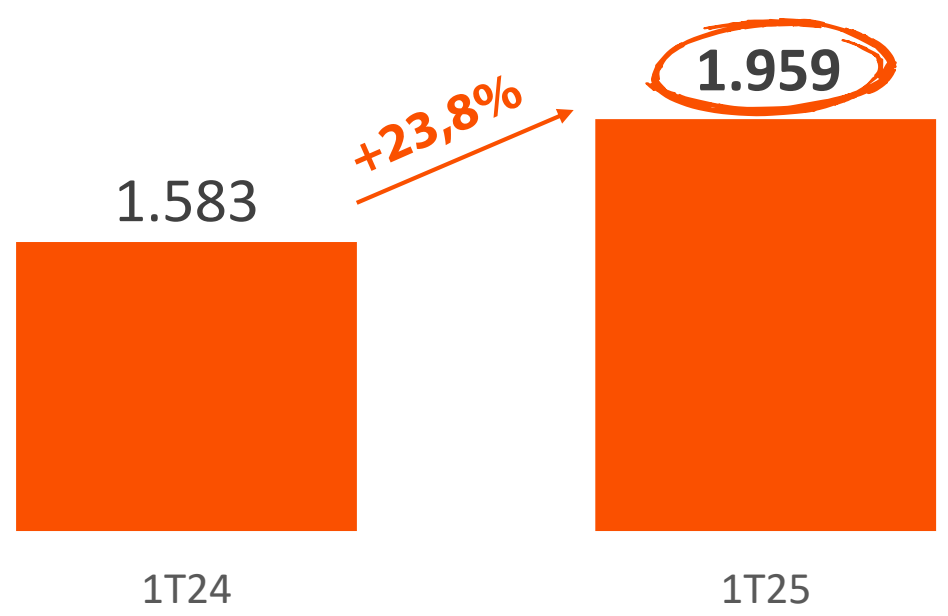
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



seminovos mov(da)



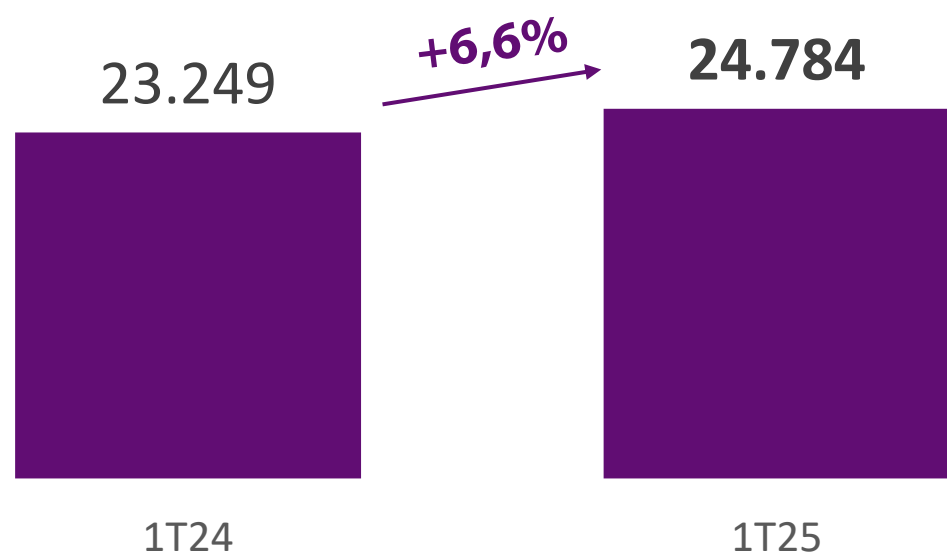
UMA EMPRESA DO GRUPO



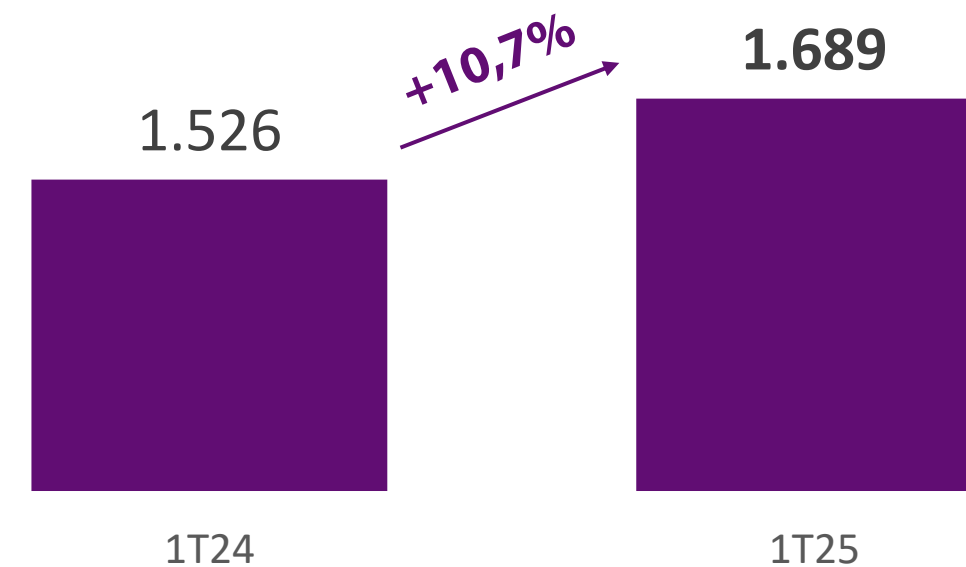
Seminovos: eficiência operacional com redução do SG&A e estabilização da margem EBITDA



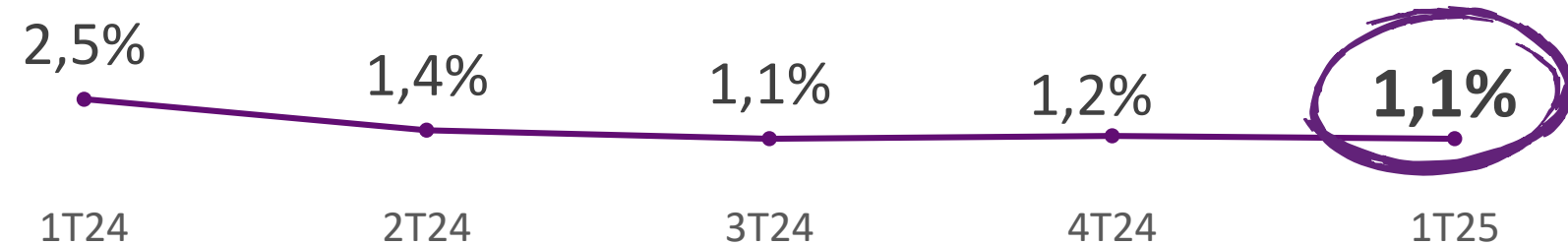
Carros Vendidos



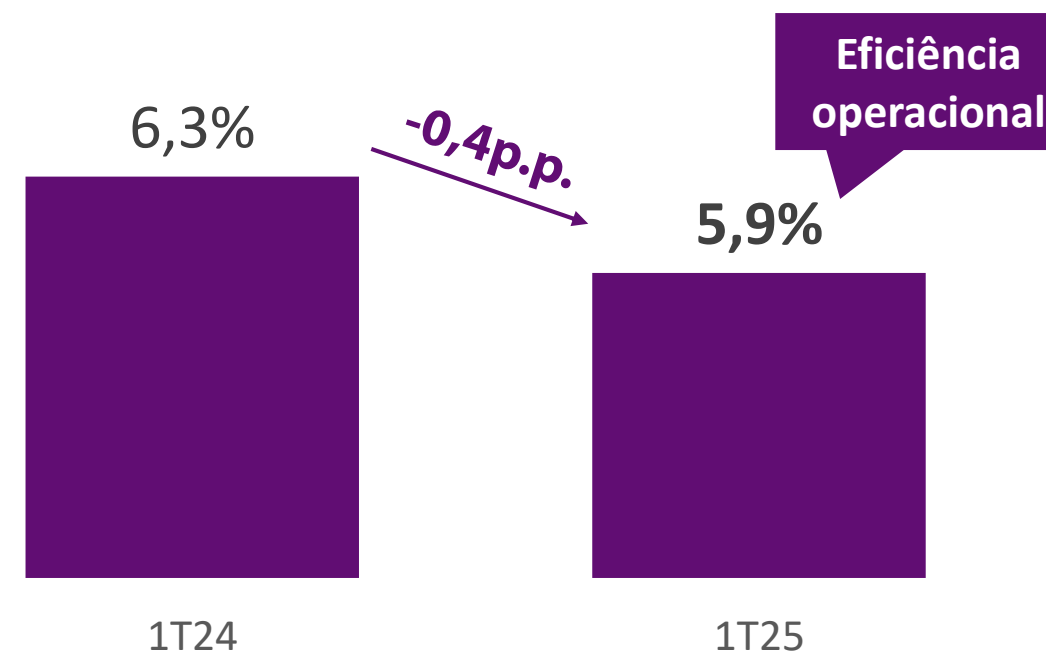
Receita Líquida (R\$ milhões)



Margem EBITDA (%)



SG&A (%)



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

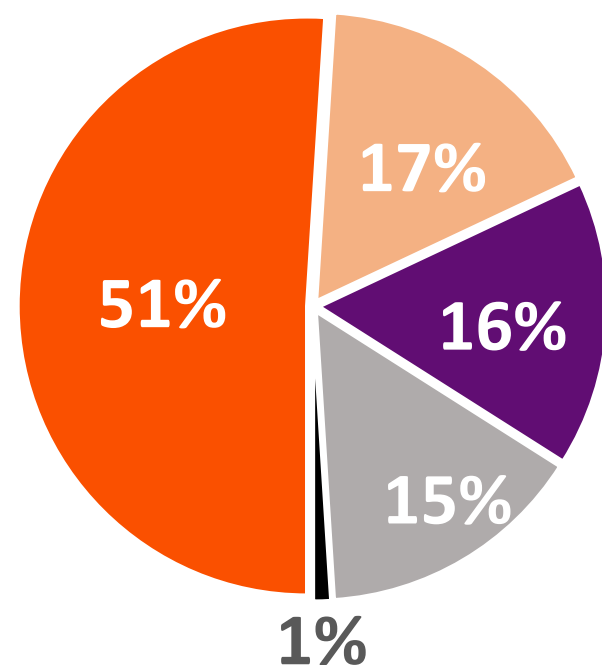


Perfil do estoque

(percentual no estoque por categoria)

1T24

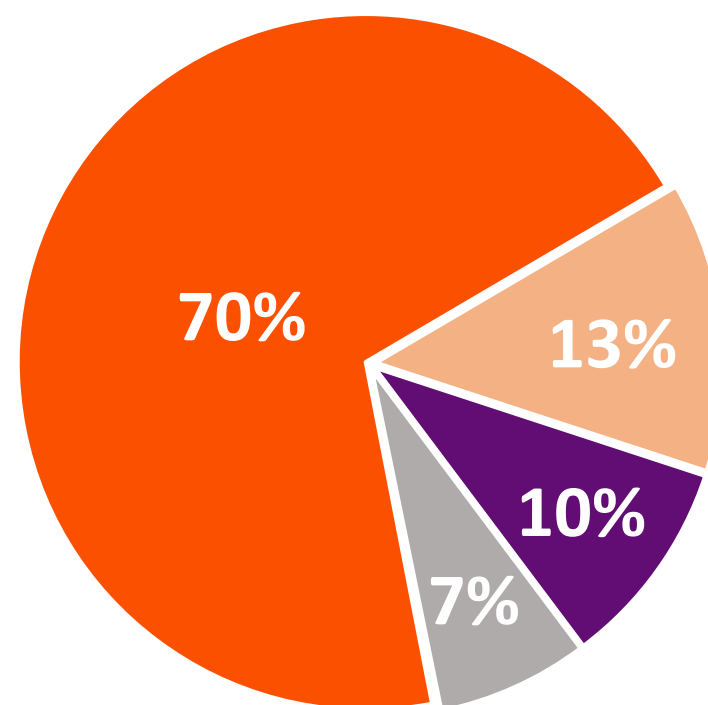
Preço médio de venda (FIPE)
R\$77,2 mil



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

1T25

Preço médio de venda (FIPE)
R\$75,1 mil



Posicionamento diferenciado

- **Escala e mix:** Diversificação de marcas e modelos de carros à venda com maior liquidez, menor idade e quilometragem e utilização adequada do veículo
- **Estrutura de lojas instalada:** Presença nacional com equipe capacitada (sem necessidade de novas lojas)
- **Canais de vendas:** Mix entre varejo e atacado equilibrados, com espaço para melhora
- **Comunicação e marketing:** Otimização do investimento em marketing com aderência ao varejo

* A Companhia possui 29 carros elétricos no estoque e 47 carros elétricos na frota operacional da companhia.

movida

aluguel de carros

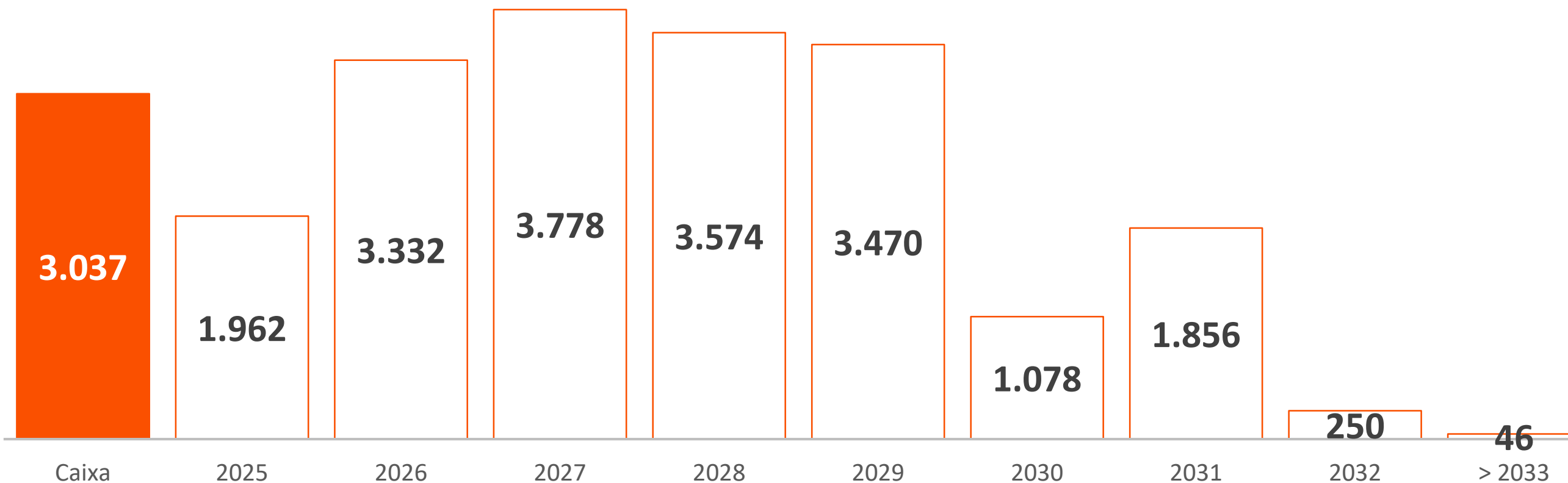
Balanco e Estrutura de Capital



Perfil saudável de dívida com alongamento dos vencimentos e acesso a fontes de financiamento refletem qualidade na gestão do balanço



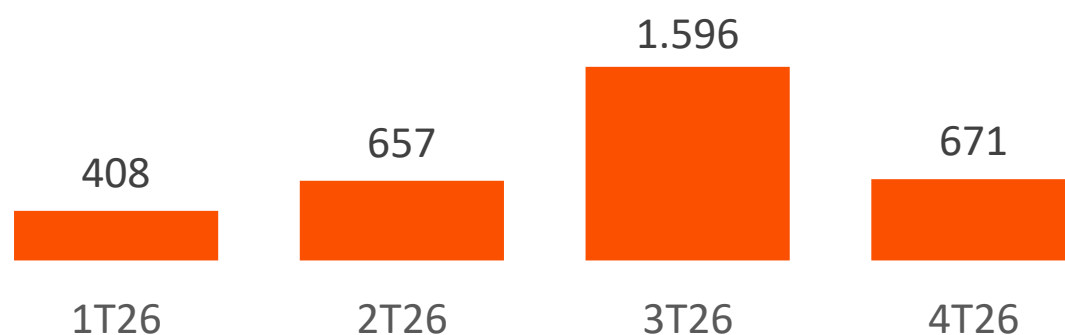
Cronograma de vencimento de dívidas



Vencimentos 2025



Vencimentos 2026



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

Dívida bruta

R\$ 18,9 bi

(vs R\$19,0 bi no 4T24)

Dívida líquida

R\$ 15,9 bi

Prazo médio da dívida líquida

3,5 anos

Custo médio da dívida

CDI + **2,1%** a.a.

Total de captações no 1T25

R\$ 1,2 bi

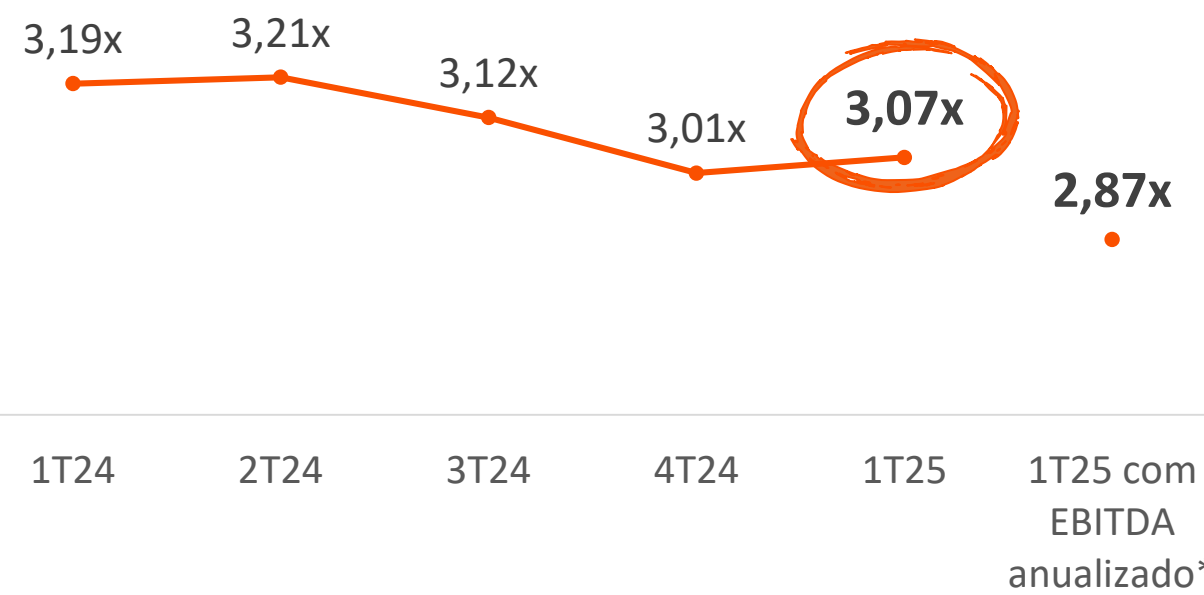
Indicadores sólidos de alavancagem e balanço



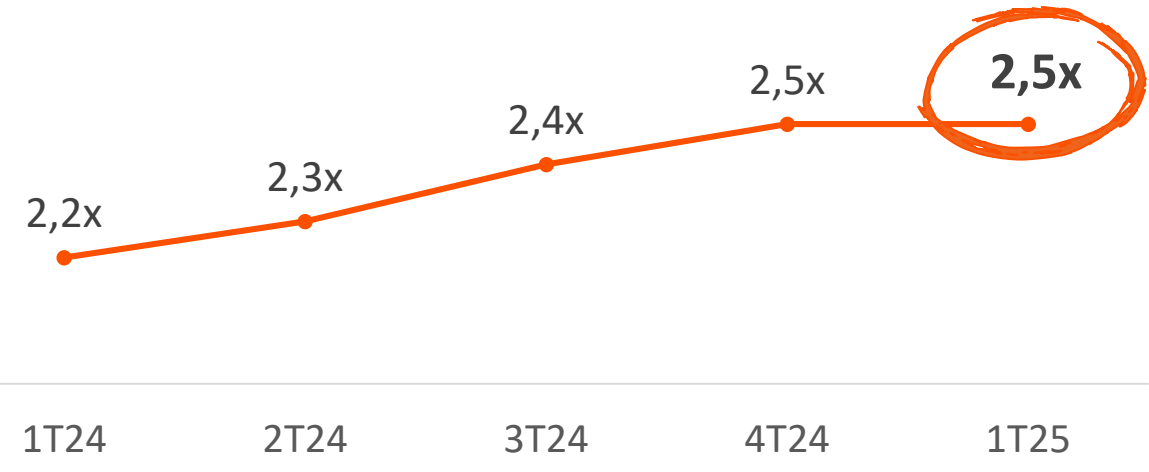
Manutenção da alavancagem em relação ao 4T24 com redução do saldo de fornecedores em R\$1,8 bilhão no período indica desalavancagem nos próximos trimestres

Covenants

Dívida Líquida / EBITDA¹

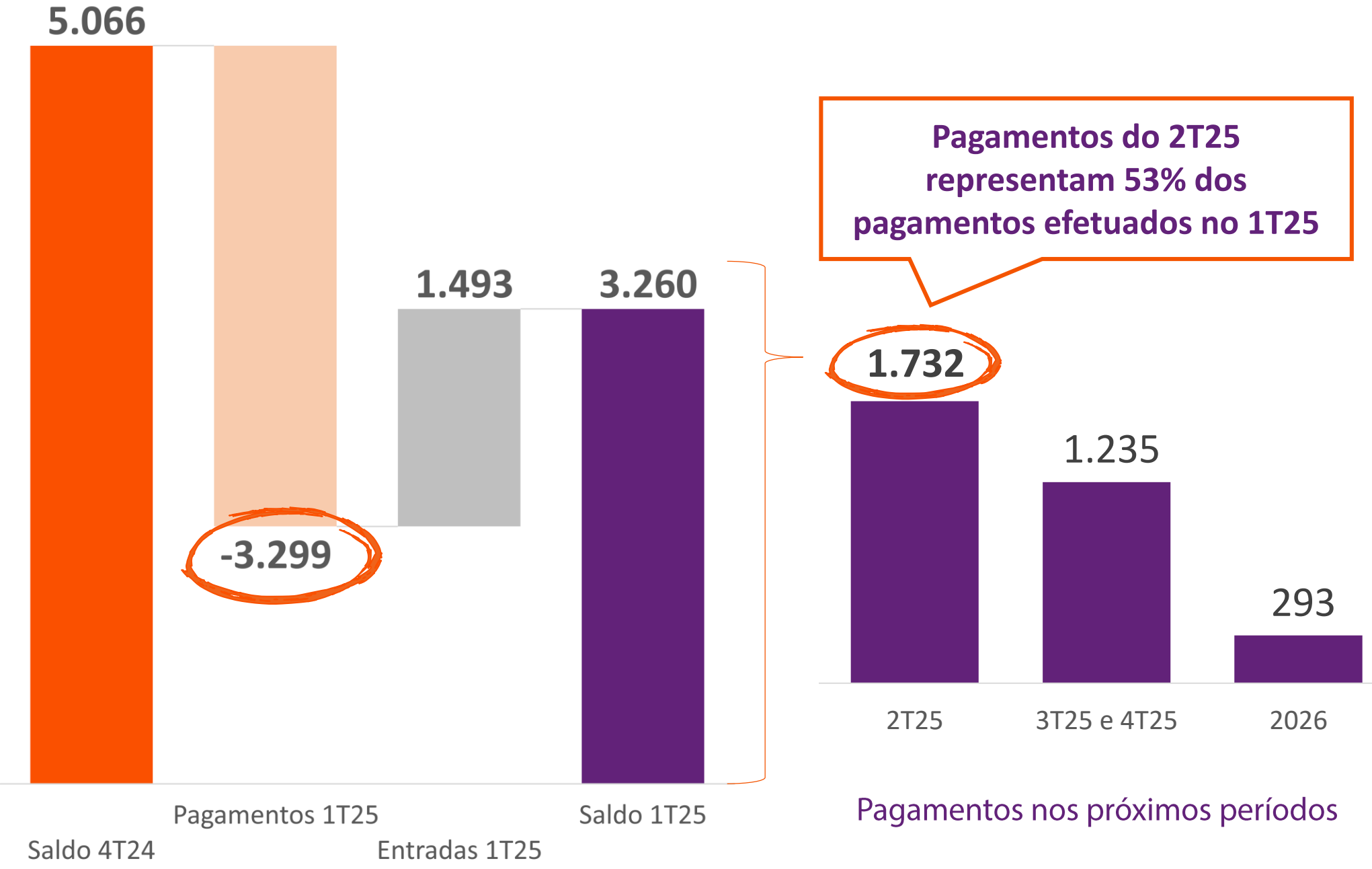


EBITDA LTM / Despesa Financeira Líquida¹



Cronograma de Fornecedores

(Somente montadoras - R\$ milhões)



Pagamentos do 2T25 representam 53% dos pagamentos efetuados no 1T25

1.732

2T25 3T25 e 4T25 2026

Pagamentos nos próximos períodos

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

i1

Preços de locação

- Continuação do repasse do preço da **diária de RAC (+21% no preço)**
- Foco no segmento de **RAC em diárias eventuais (+6% de participação)**
- **Maiores yields** nos contratos de **GTF (aumento de 20% na receita por carro)**

i2

Posicionamento diferenciado em Seminovos

- **Maior produtividade** na venda de **carros por loja no varejo (redução de 6% no SG&A)**
- **Posicionamento diferenciado** com melhor mix de carros (**crescimento de 7% no volume de vendas**)
- **Estabilidade da margem EBITDA (1,1% no 1º trimestre)**

i3

Eficiência operacional

- Continuidade das ações focadas em melhoria da receita e redução de custos traz **eficiência operacional com benefício nas margens**
 - **RAC: margem de 65,3%, crescimento de +1,0 p.p.**
 - **GTF: margem de 76,2%, crescimento de +1,9 p.p.**

i4

Gestão das dívidas

- **Redução da alavancagem ao longo do ano** através de geração de caixa operacional
- Acesso a **captação de recursos com R\$1,2 bi captados** no primeiro tri
- **Dinâmica de caixa** a ser favorecida pela **menor concentração de pagamento de fornecedores (montadoras)** nos próximos trimestres (**estimativa de desembolso de caixa no 2T25 representa 53% do total que foi feito no 1T25**)



MUITO OBRIGADO!

mov(ida
por Você

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