



Quiosque no aeroporto de Brasília

mov(da)

aluguel de carros

»» 3T25

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.

Continuidade nas ações para melhoria na experiência dos clientes e captura de ganhos de eficiência operacional



Expansão da experiência digital nas lojas físicas

- 10 lojas com **totem de autotendimento**, com 26% dos contratos realizados pelo totem
- Tempo médio com **abertura de contratos em até 2min**
- NPS de 95%**
- Expansão para **mais 20 lojas** até dez/25



Movida Pit Stop, manutenção com agilidade e conforto

- Primeira **oficina de serviços rápidos** para atender clientes do RAC, GTF e Carro por Assinatura
- Espaços exclusivos** para comodidade dos **clientes** dentro de *shopping centers* e supermercados
- NPS de 94%**
- Expansão para **10 Movida Pit Stop** até dez/25
- Maior controle, gestão e redução de **custos de manutenção**



Lançamento do novo Programa Fidelidade Movida

- +2,4 milhões** de clientes cadastrados no programa
- Programa com o objetivo de **umentar a frequência** das locações e **preferência** na utilização **dos nossos serviços**
- Atratividade para **umentar a base de clientes** e **fidelizar** a base atual

Consistência das entregas com qualidade garante continuidade dos avanços estruturais que geram valor fidelizando e conquistando novos clientes



Variações 3T25 vs 3T24

i1

RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA NO PREÇO DO RAC

Ticket médio¹ cresce **12%** no 3T25 e alcança **R\$159** (vs R\$142)

Recorde!



i2

PATAMAR SUPERIOR NA PRECIFICAÇÃO DE GTF

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

i3

ALOCAÇÃO DE CAPITAL EM GTF TRAZ MAIOR PREVISIBILIDADE NOS RESULTADOS

GTF atinge **61%** do imobilizado bruto no 3T25

Recorde!

Recorde!

i4

MELHORA NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Mg EBITDA **68,8%** no RAC¹ e **76,5%** no GTF no 3T25 (vs 64,6% no RAC¹ e 76,0% no GTF)

i5

CONTINUIDADE DA BOA PERFORMANCE DE SEMINOVOS

24.472 carros vendidos no 3T25 com margem EBITDA estável em **1,0%**



¹Considera apenas operação no Brasil

Melhoria contínua na performance operacional e financeira levam à transformação dos indicadores de rentabilidade

Receita Líquida

Consolidada

R\$ **3,766** bi

Locação

Recorde!

R\$ **2,011** bi **↑ +15%**

EBITDA

Consolidado

Recorde!

R\$ **1,478** bi

Locação

Recorde!

R\$ **1,460** bi **↑ +19%**

EBIT

Consolidado

Recorde!

R\$ **854** mm

Locação

Recorde!

R\$ **854** mm **↑ +23%**

Frota

Total (final de período)

259 mil

Operacional (média)

227 mil **↑ +4%**

Lucro Líquido

R\$ **70** mm

-11%

ROIC LTM

14,4%

Melhor ROIC dos últimos 3 anos!

↑ +2,0 p.p

Crescimento do EBITDA (+19%) e do EBIT (+23%) superior ao da frota (+4%), combinados com o melhor ROIC dos últimos 3 anos

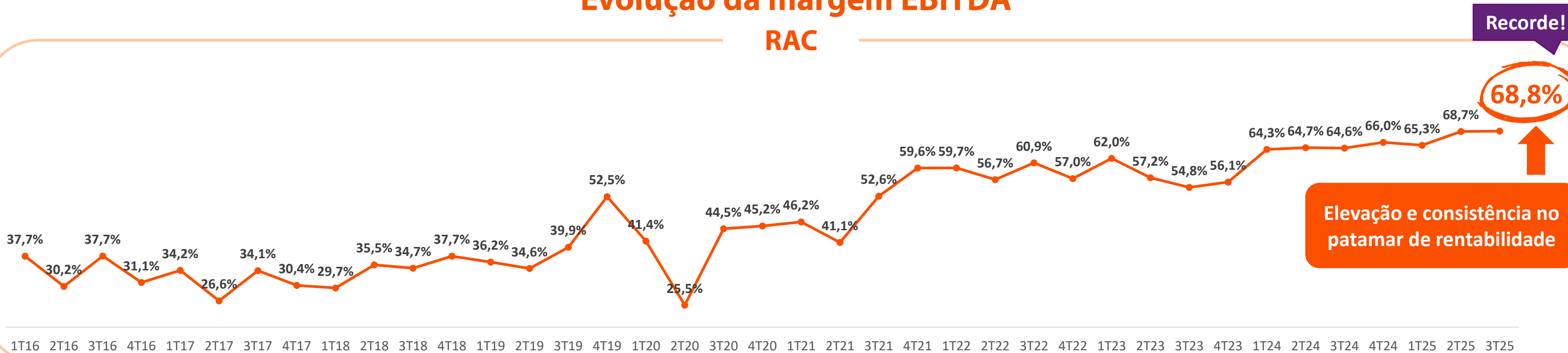
Margens EBITDA em patamares superiores de rentabilidade

Avanços consistentes na utilização do capital investido e na redução de custos e despesas com recordes nas margens de RAC e GTF

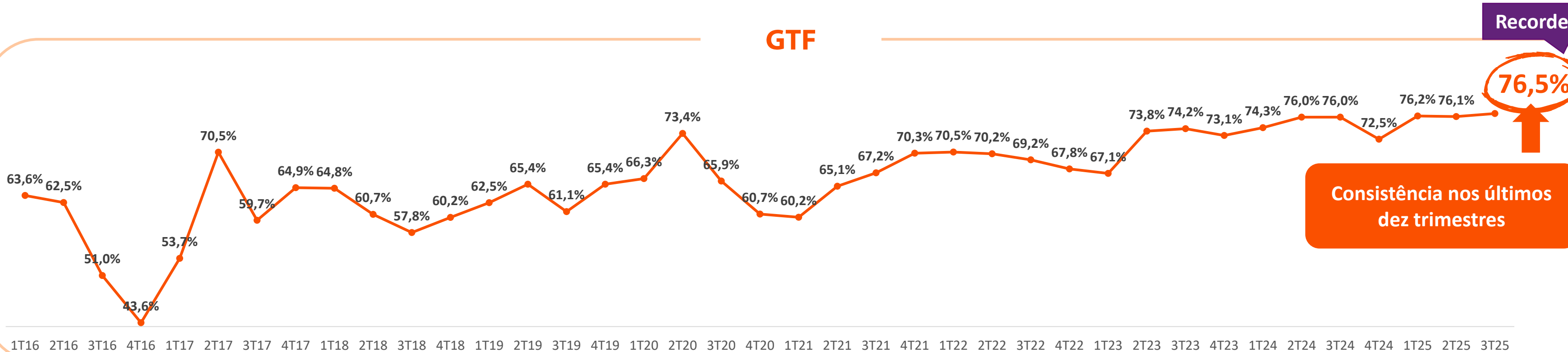


Evolução da margem EBITDA

RAC



GTF



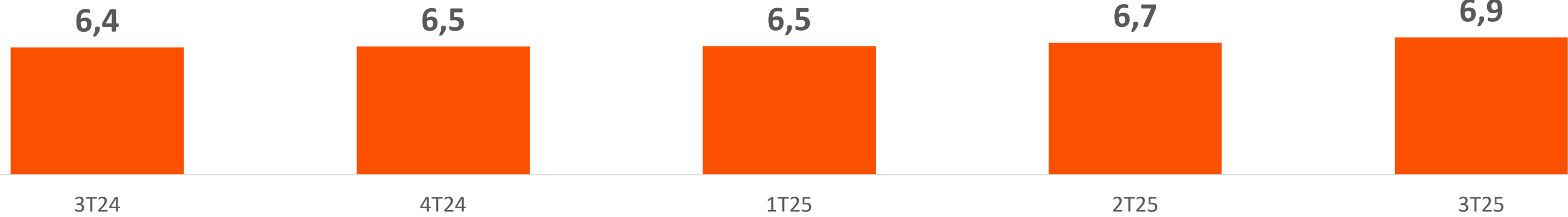
Assertividade no mix de compra de carros combinado com a maturidade da escala, estrutura de lojas, sistemas e pessoas resultam na estabilização da depreciação



Depreciação anualizada por frota média operacional¹ (R\$ mil)

Estabilização da taxa de depreciação entre **8% e 9% a.a.**

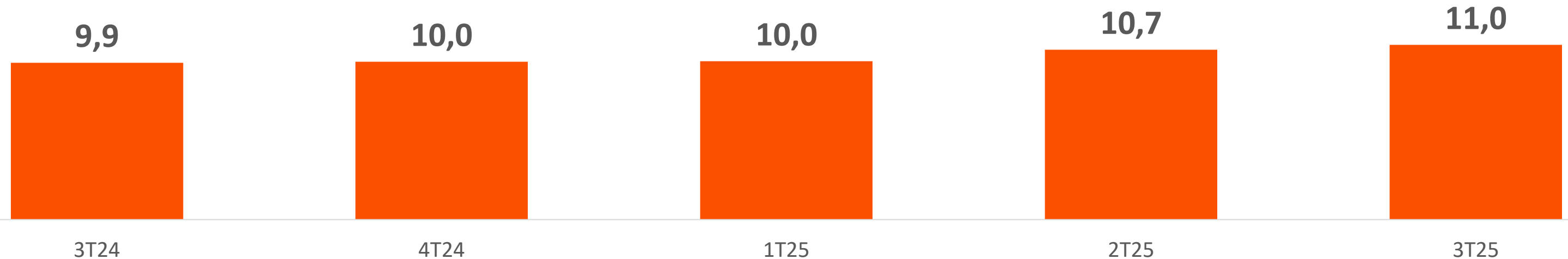
RAC



Depreciação anualizada por frota média operacional¹ (R\$ mil)

Estabilização da taxa de depreciação entre **9% e 10% a.a.**

GTF

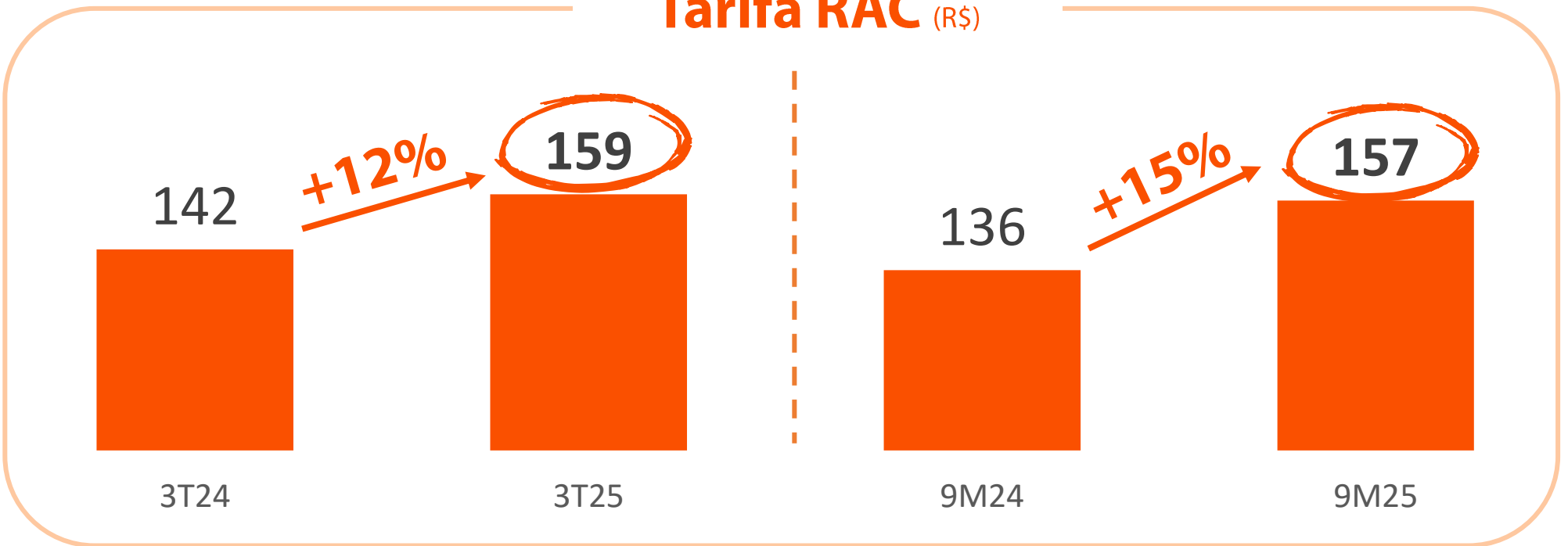


¹Depreciação por frota operacional = depreciação frota no trimestre * 4 / frota média operacional.

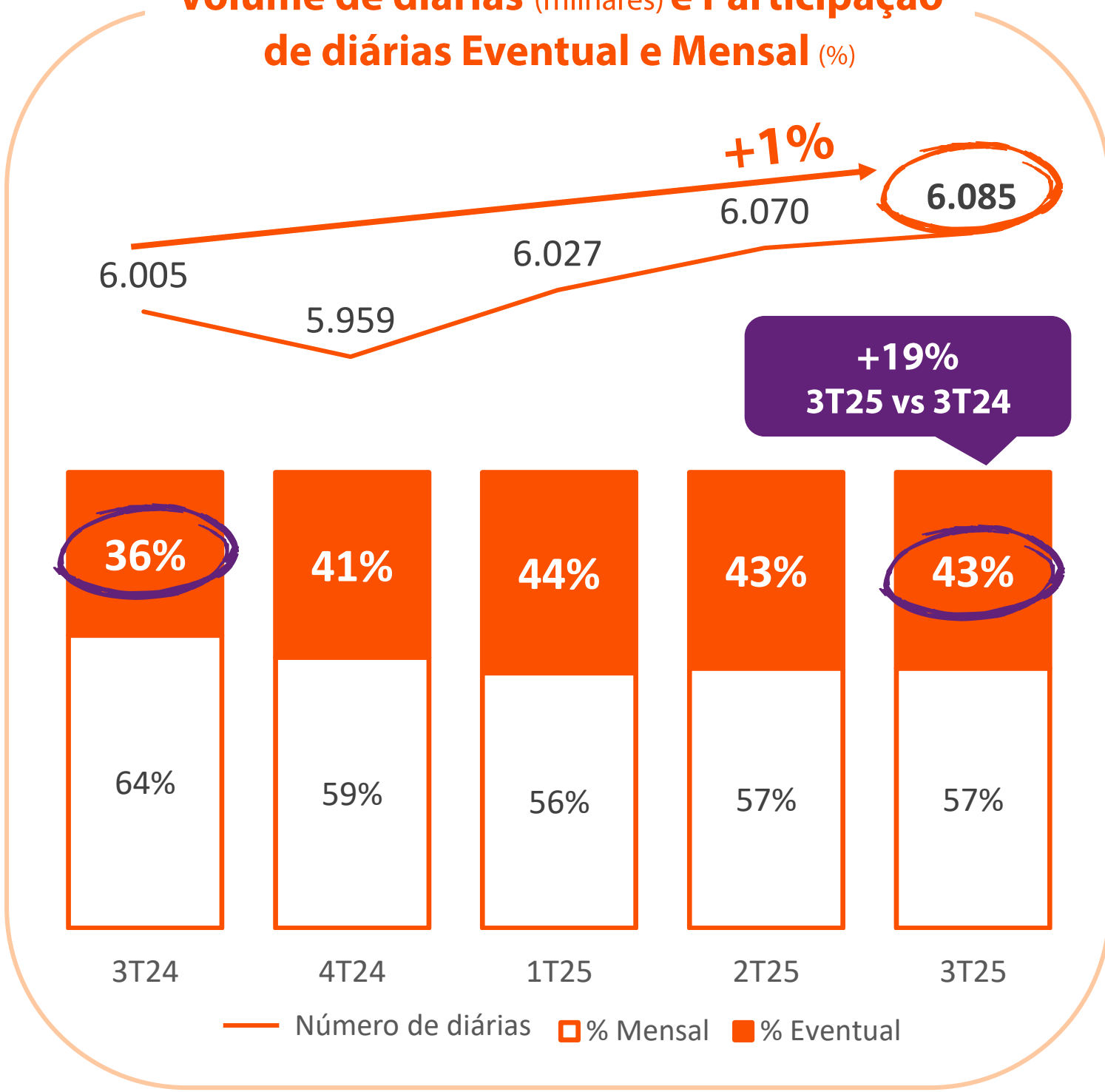
RAC: estratégia baseada na melhoria da qualidade do serviço com recomposição do preço e melhora no mix de venda entre eventual e mensal impulsiona o ticket médio e a rentabilidade do negócio



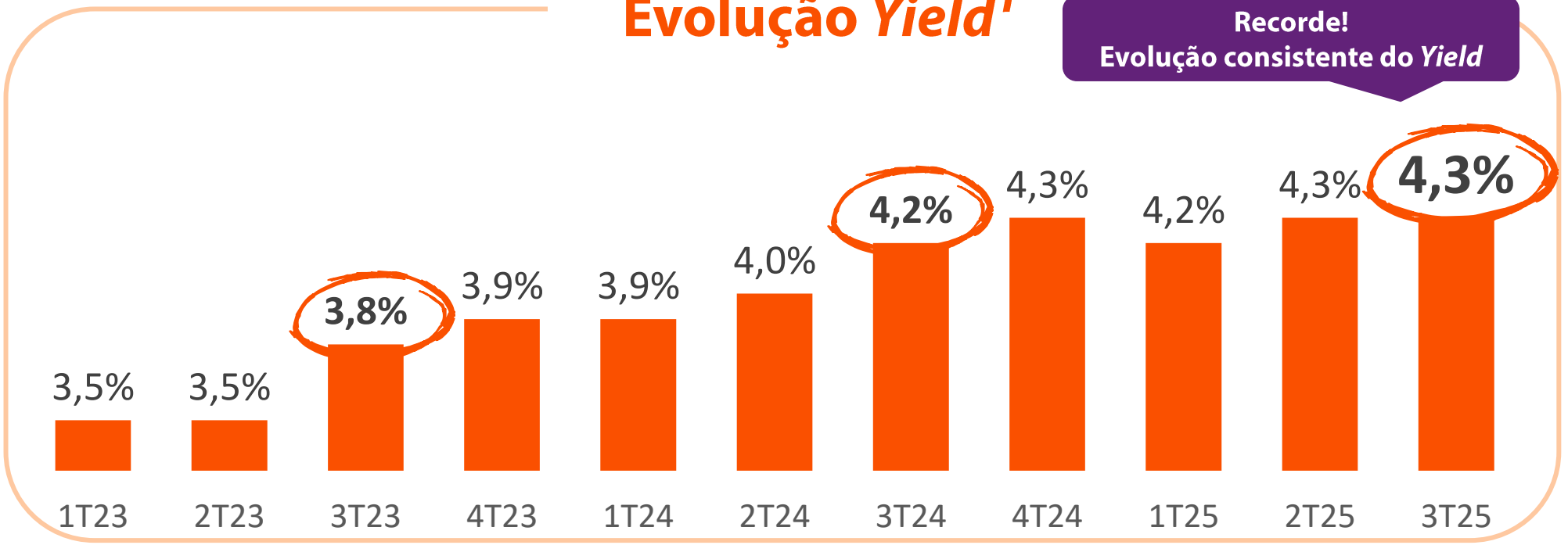
Tarifa RAC (R\$)



Volume de diárias (milhares) e Participação de diárias Eventual e Mensal (%)



Evolução Yield¹



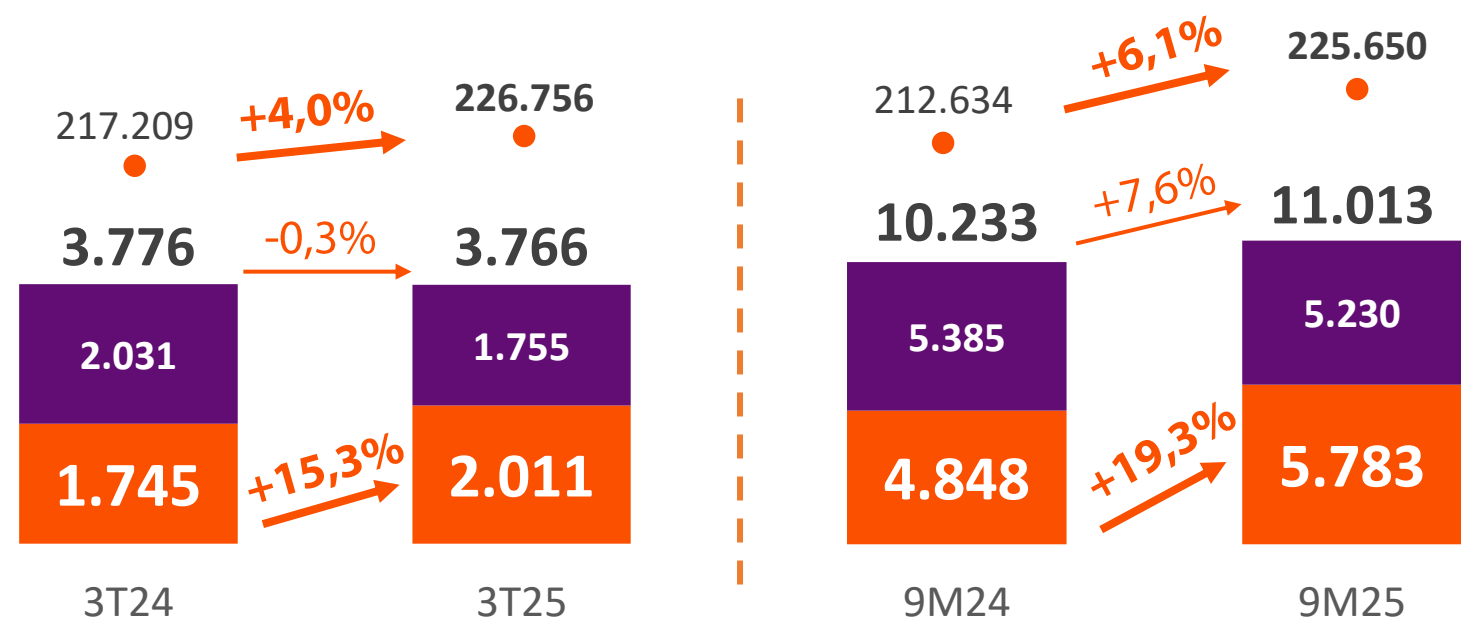
OBS: Considera somente operação Brasil. ¹Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

Lucro líquido de R\$70 mm no 3T25 e de R\$216 mm nos 9M25

Evolução significativa de eficiência operacional e lucratividade

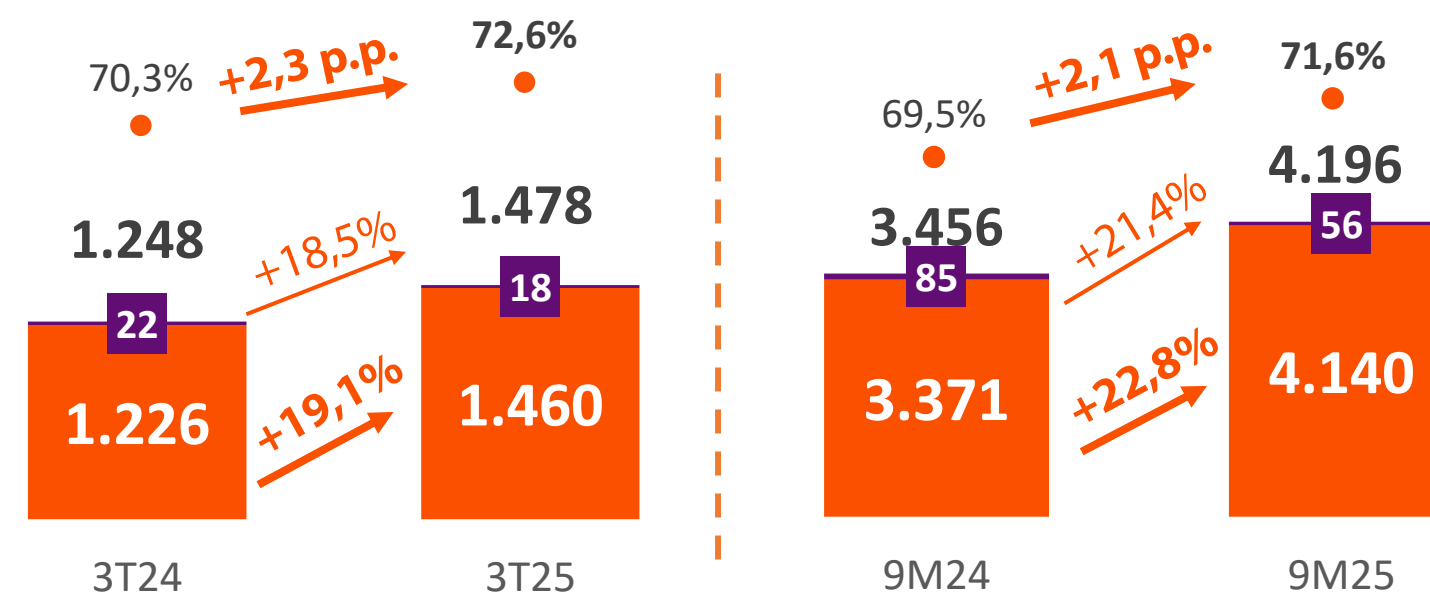


Receita Líquida (R\$ milhões)



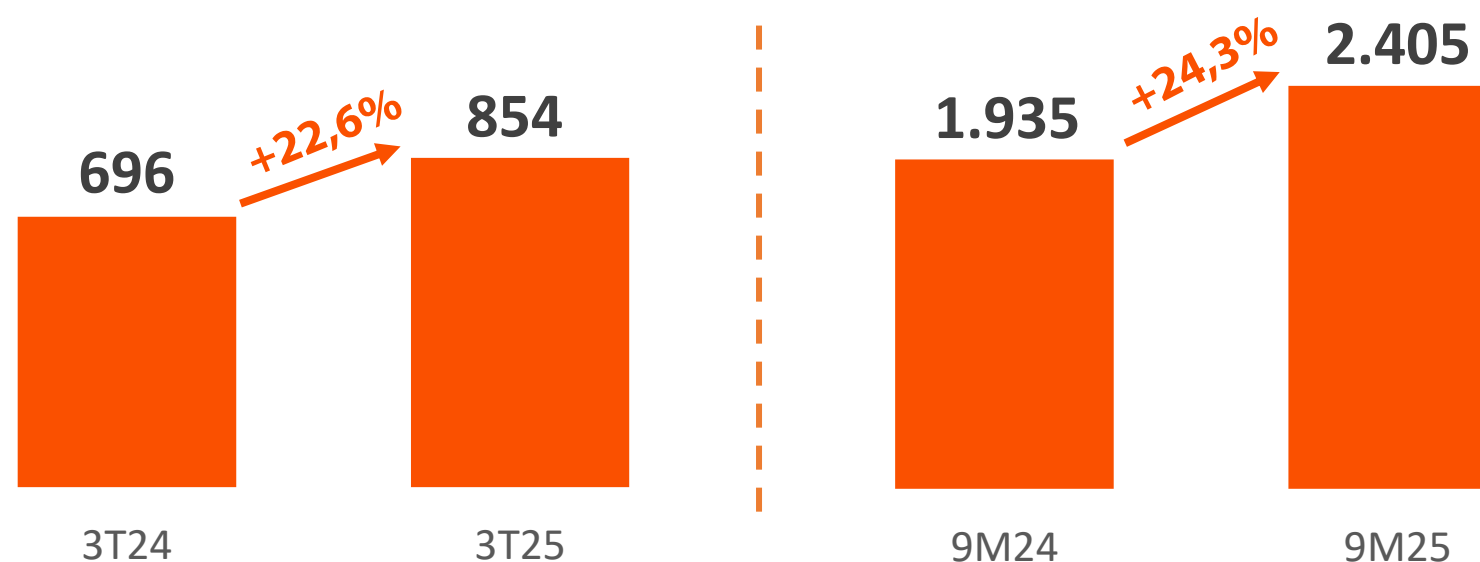
■ Receita Líquida de Locação ■ Receita Líquida de Seminovos ● Frota média operacional

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

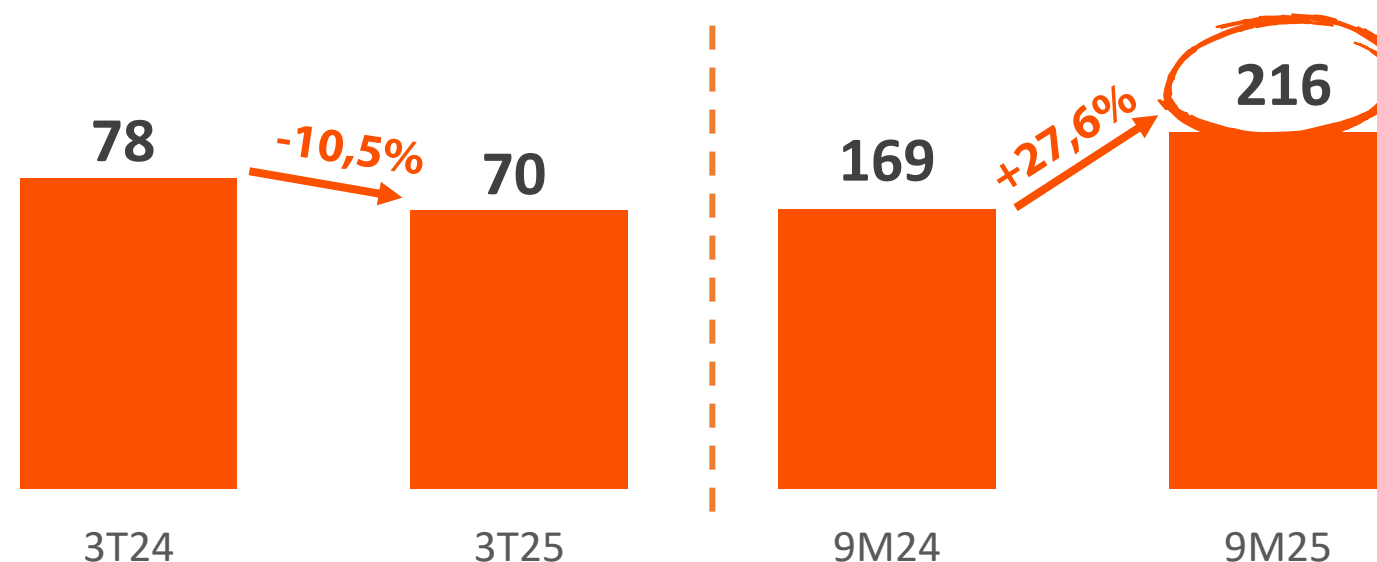


■ EBITDA de Locação ■ EBITDA de Seminovos ● Margem EBITDA de locação

EBIT (R\$ milhões)

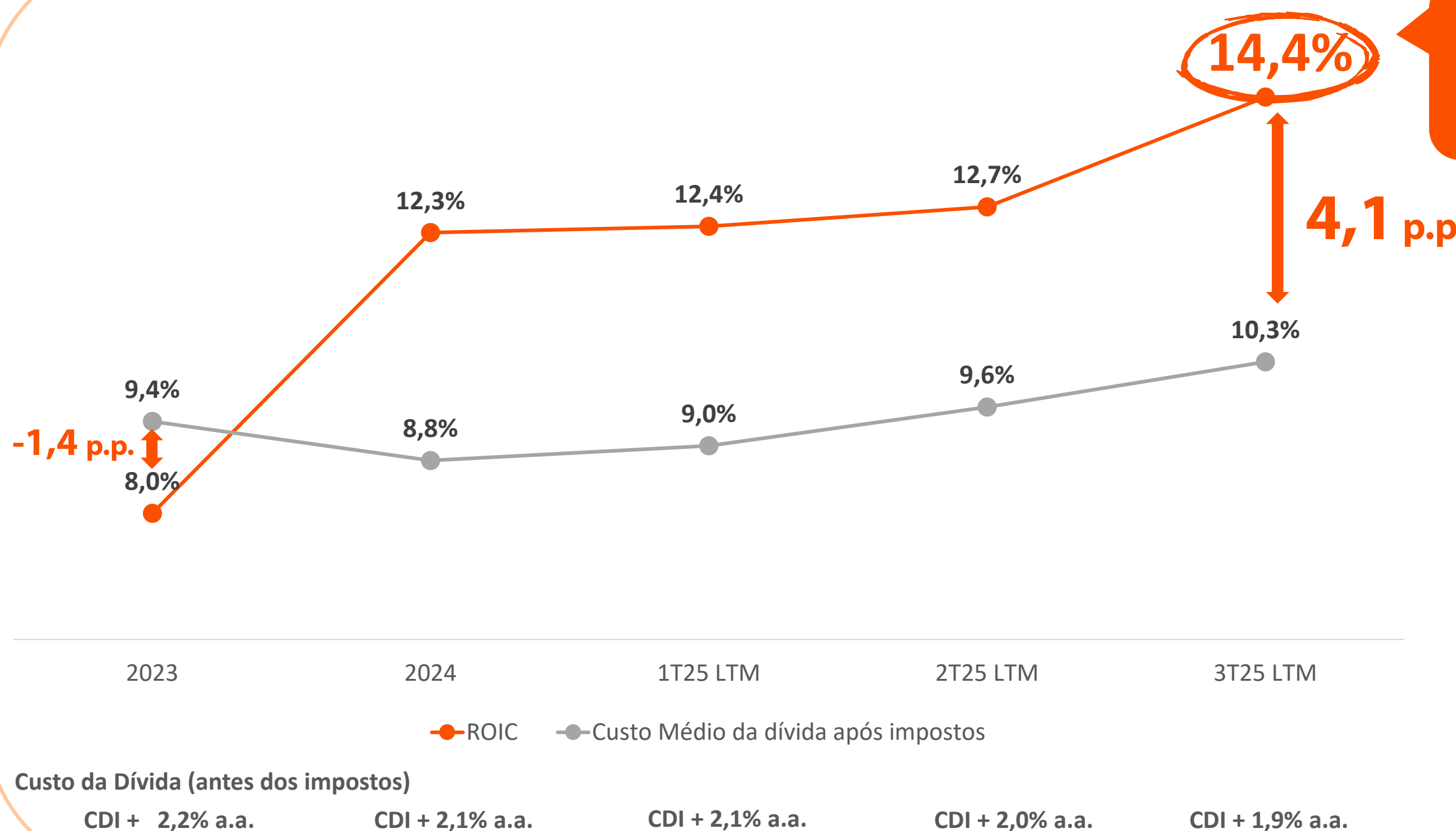


Lucro Líquido (R\$ milhões)



ROIC em expansão de 14,4% no 3T25 com spread de 4,1 p.p., melhor retorno nos últimos três anos

Evolução do ROIC



Melhor ROIC dos últimos 3 anos!

4,1 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**

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.

Guidance de lucro líquido e alavancagem do 4T25

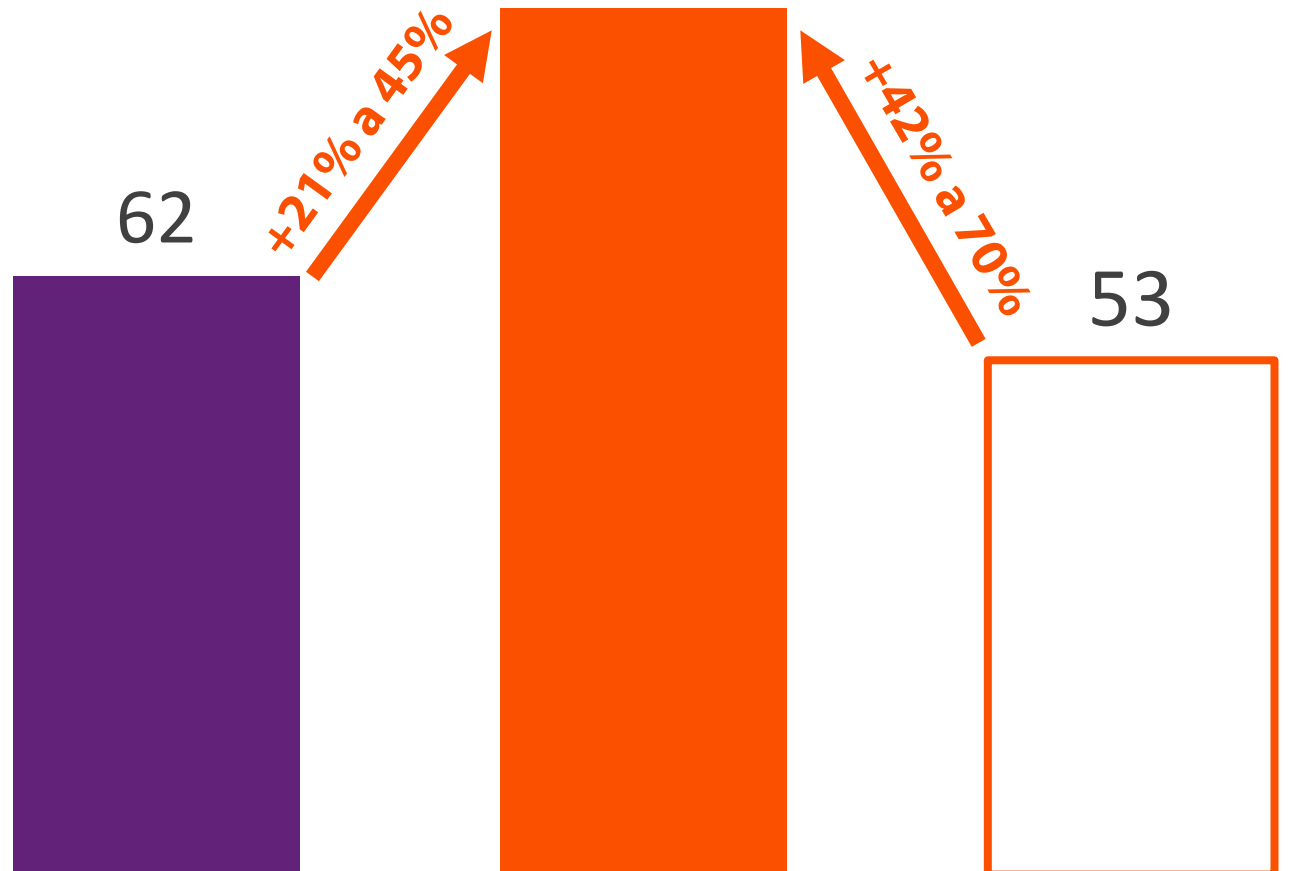


Melhora consistente dos indicadores operacionais e da qualidade de serviço para os clientes resultam na projeção do melhor lucro líquido no 4T25 dos últimos três anos e manutenção de menor alavancagem

Lucro Líquido: evolução 4T

Melhor trimestre dos últimos 3 anos!

75-90



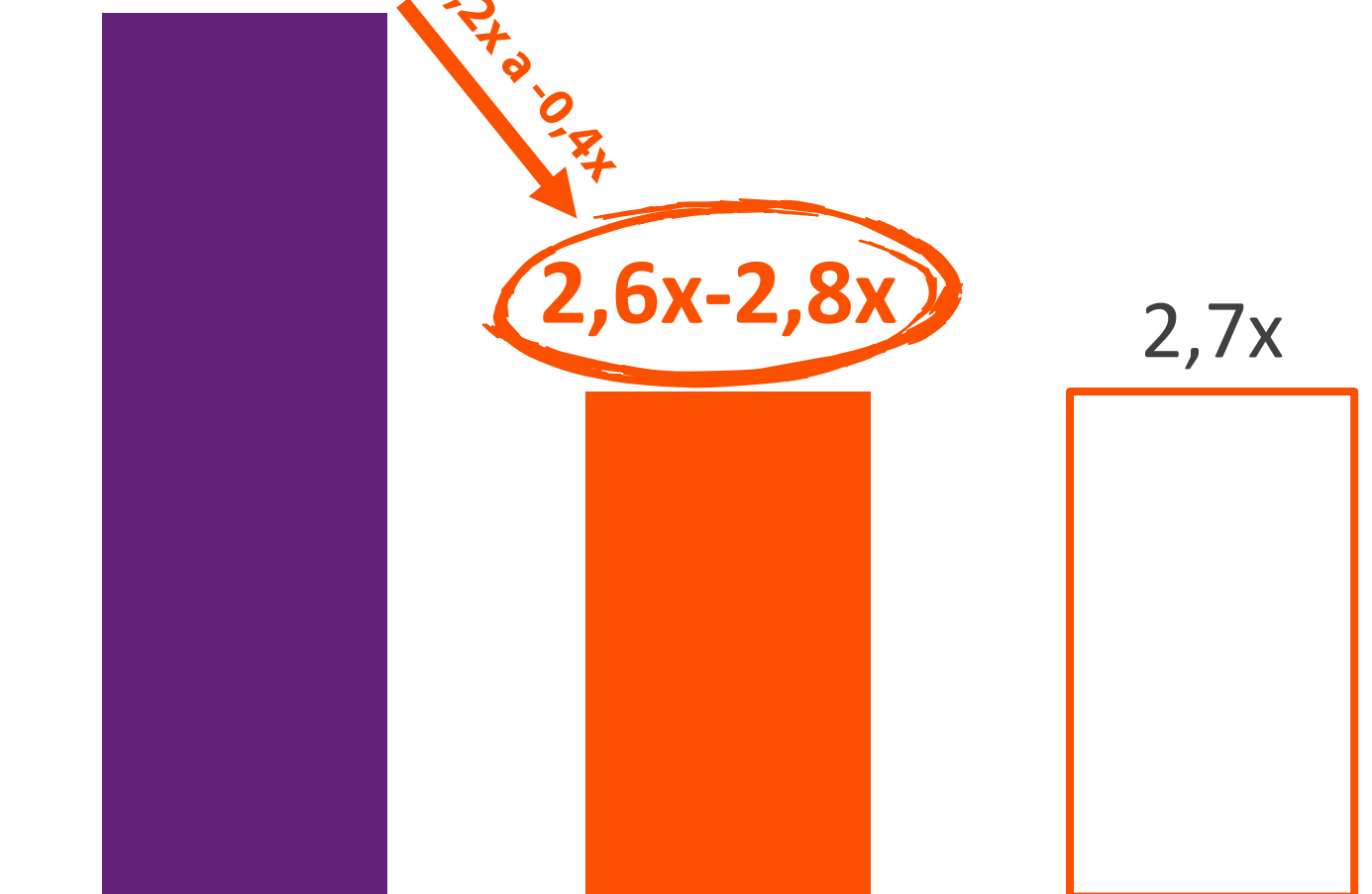
Alavancagem: Dívida líquida / EBITDA

3,0x

-0,2x a -0,4x

2,6x-2,8x

2,7x



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

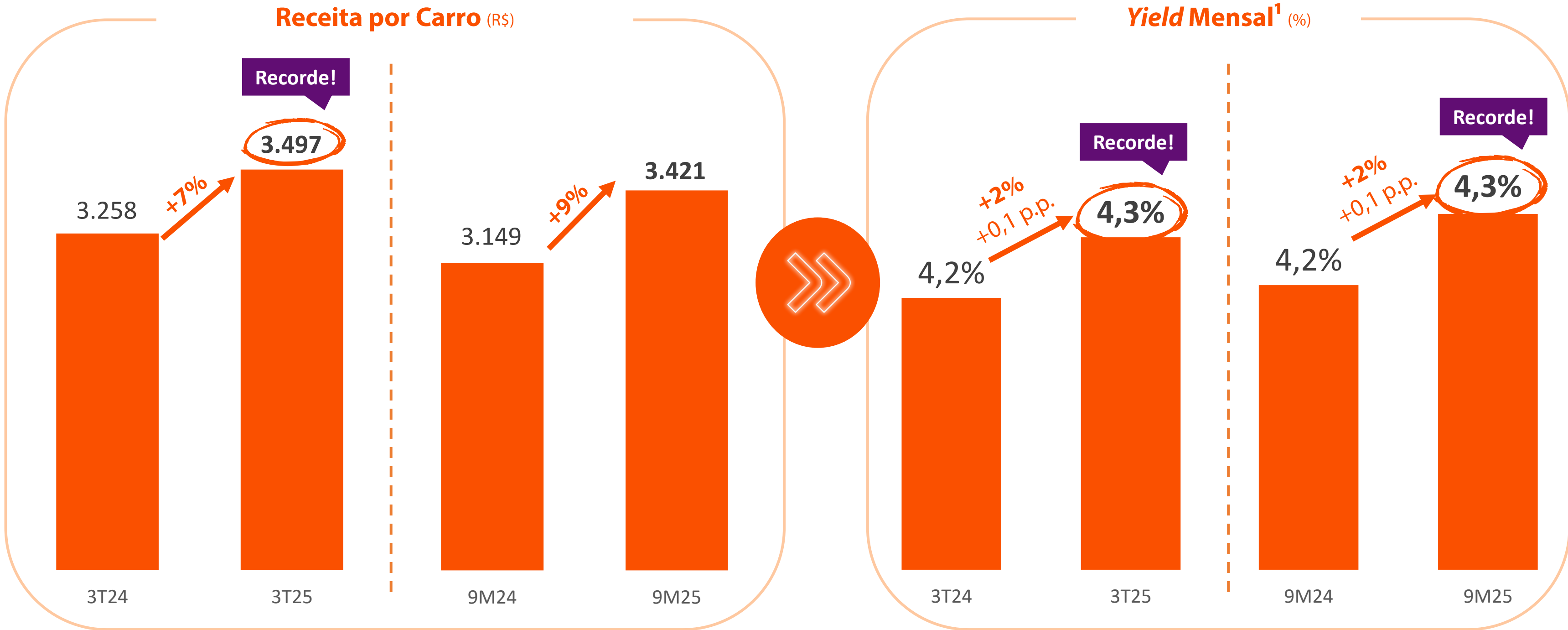
movida

aluguel de carros

Rent-A-Car



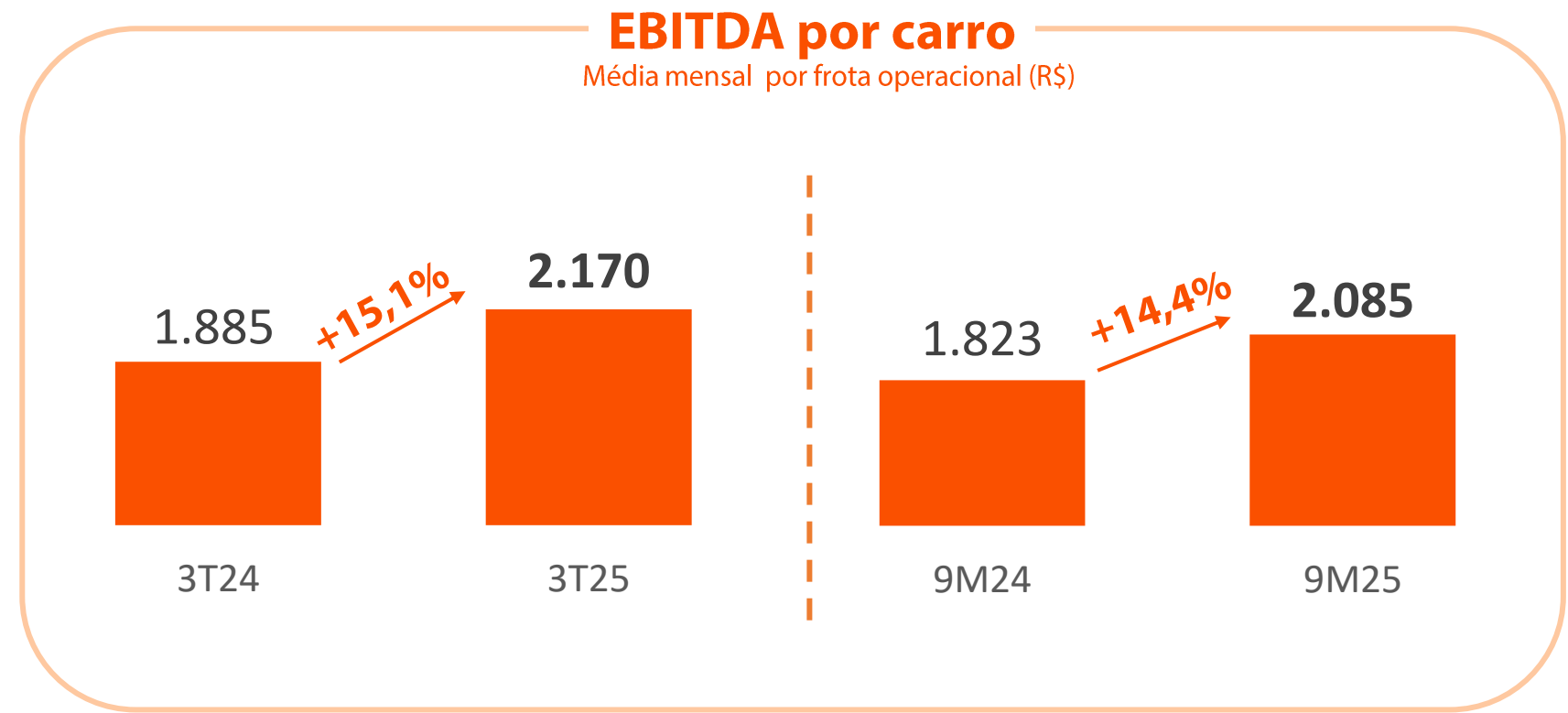
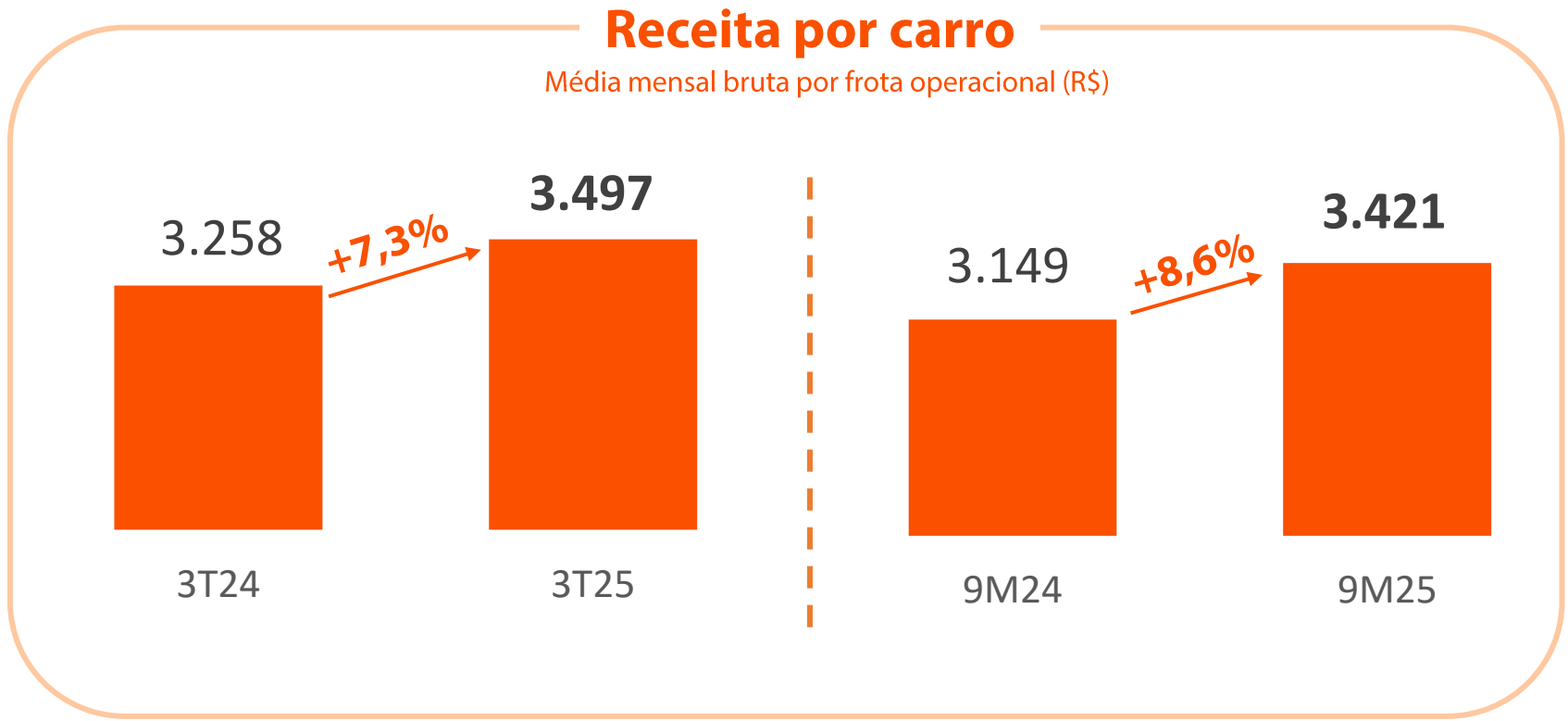
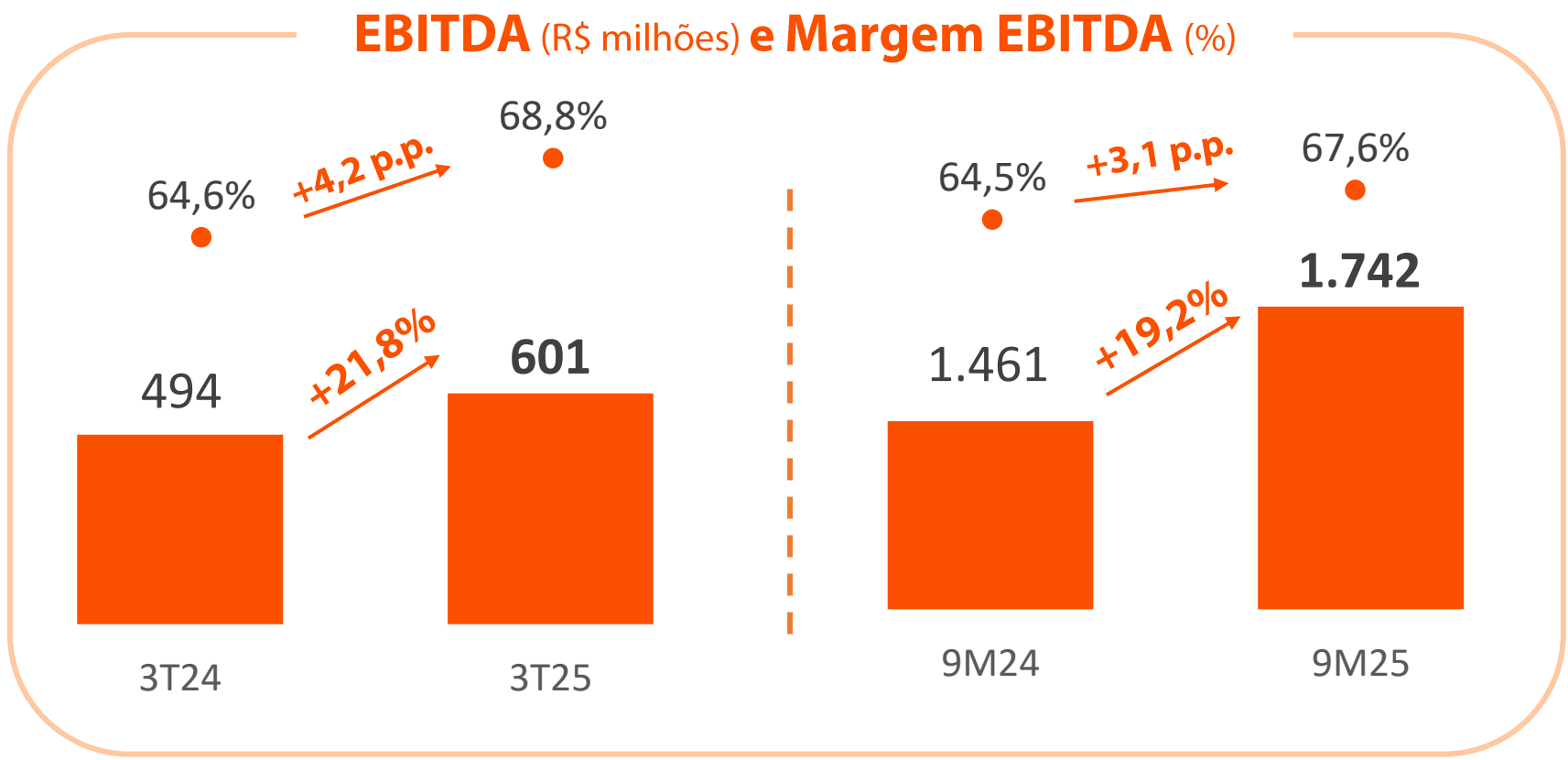
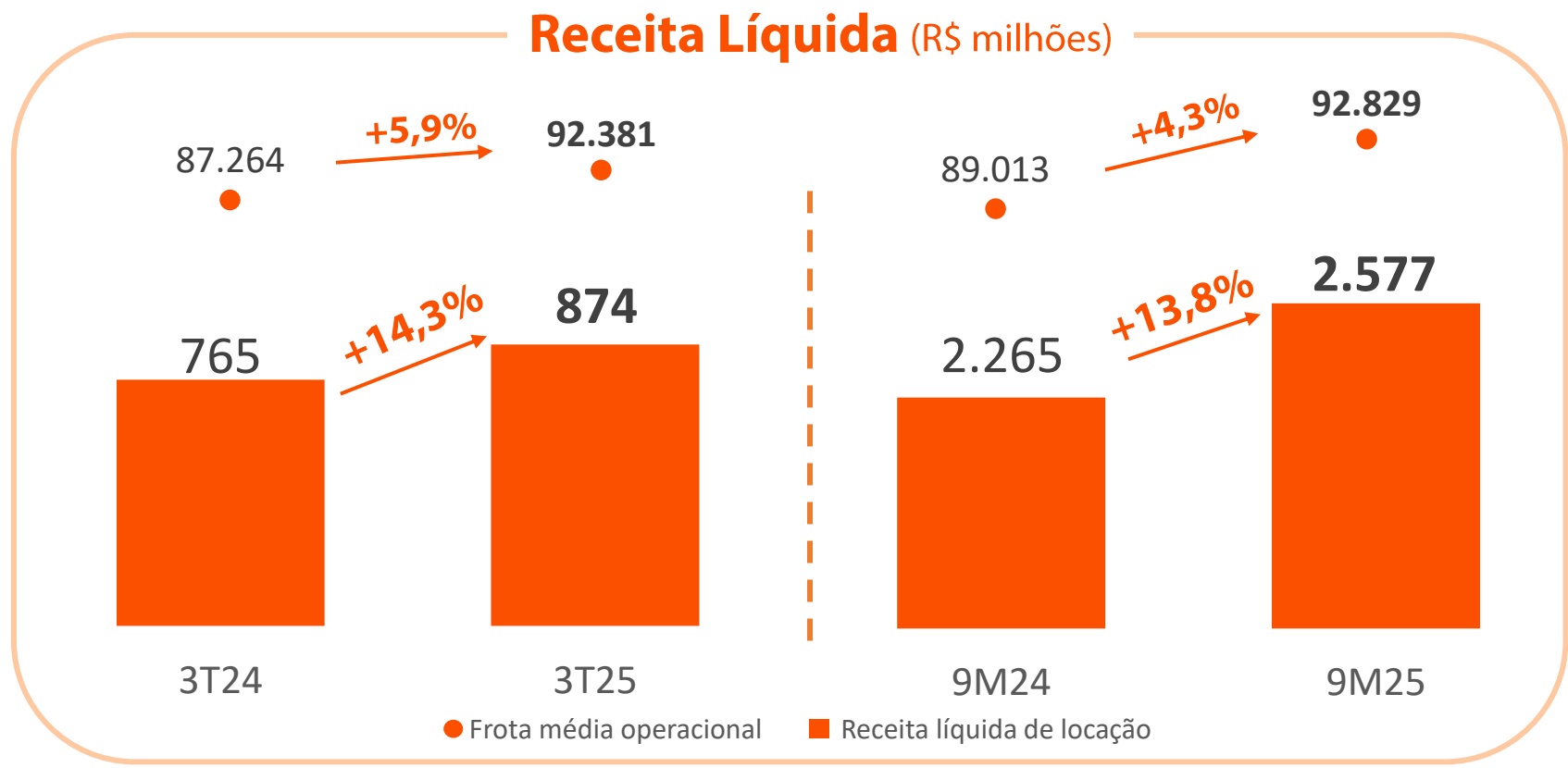
RAC: a alocação estratégica entre os segmentos (eventual e mensal), mix ideal da frota e recomposição dos preços das diárias impulsionam crescimento do *yield*



A estratégia de precificação, combinada ao ajuste contínuo do mix da frota, contribuem com a manutenção da trajetória sólida de *yield*, e traz avanços na receita por carro.

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

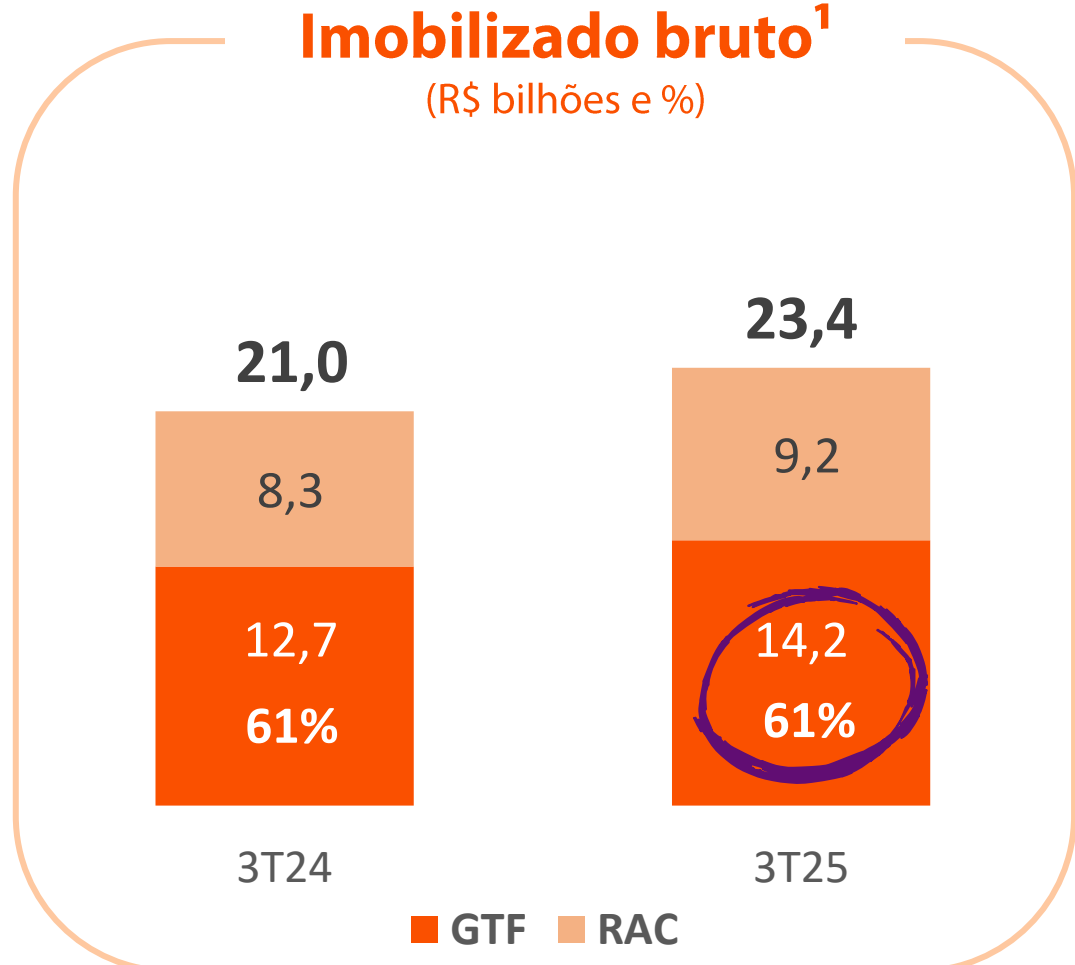
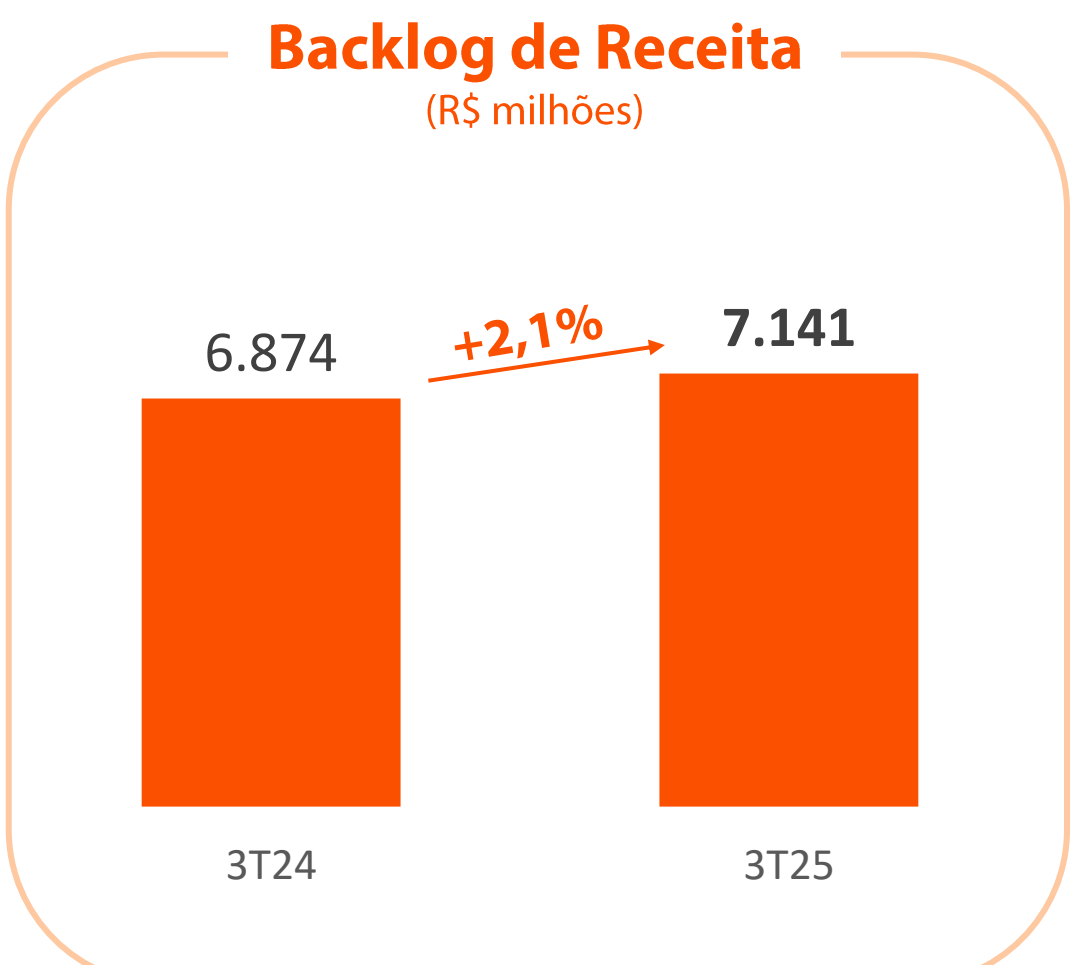
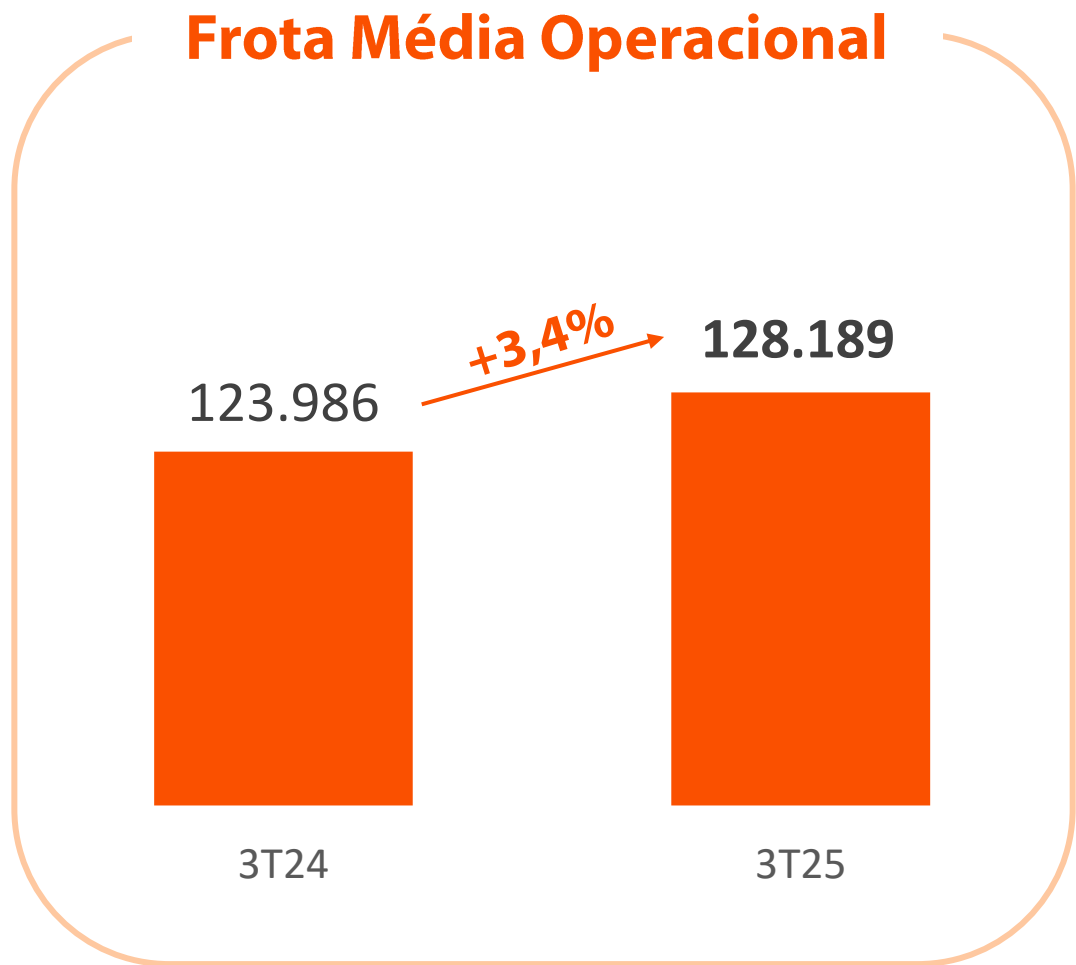
Gestão e Terceirização de Frotas



UMA EMPRESA DO GRUPO



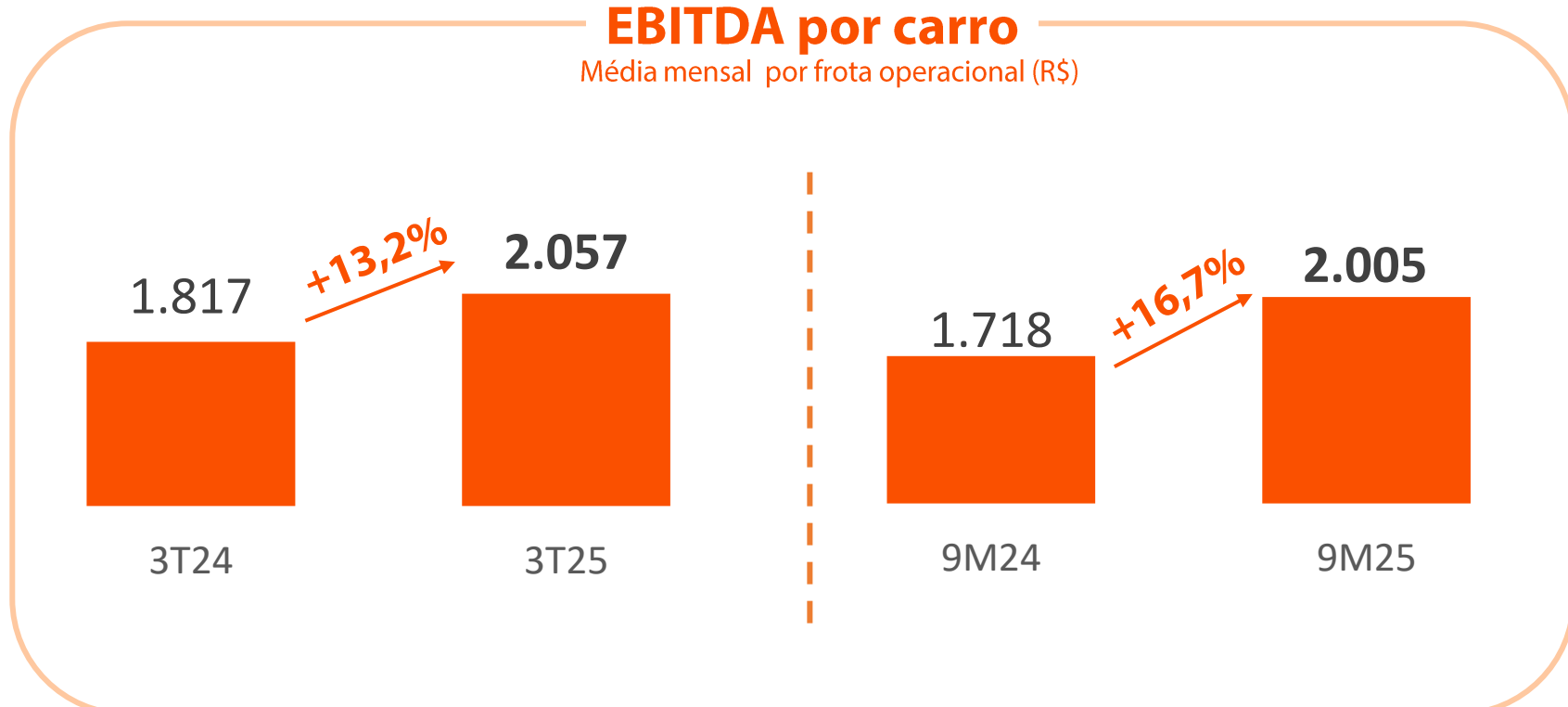
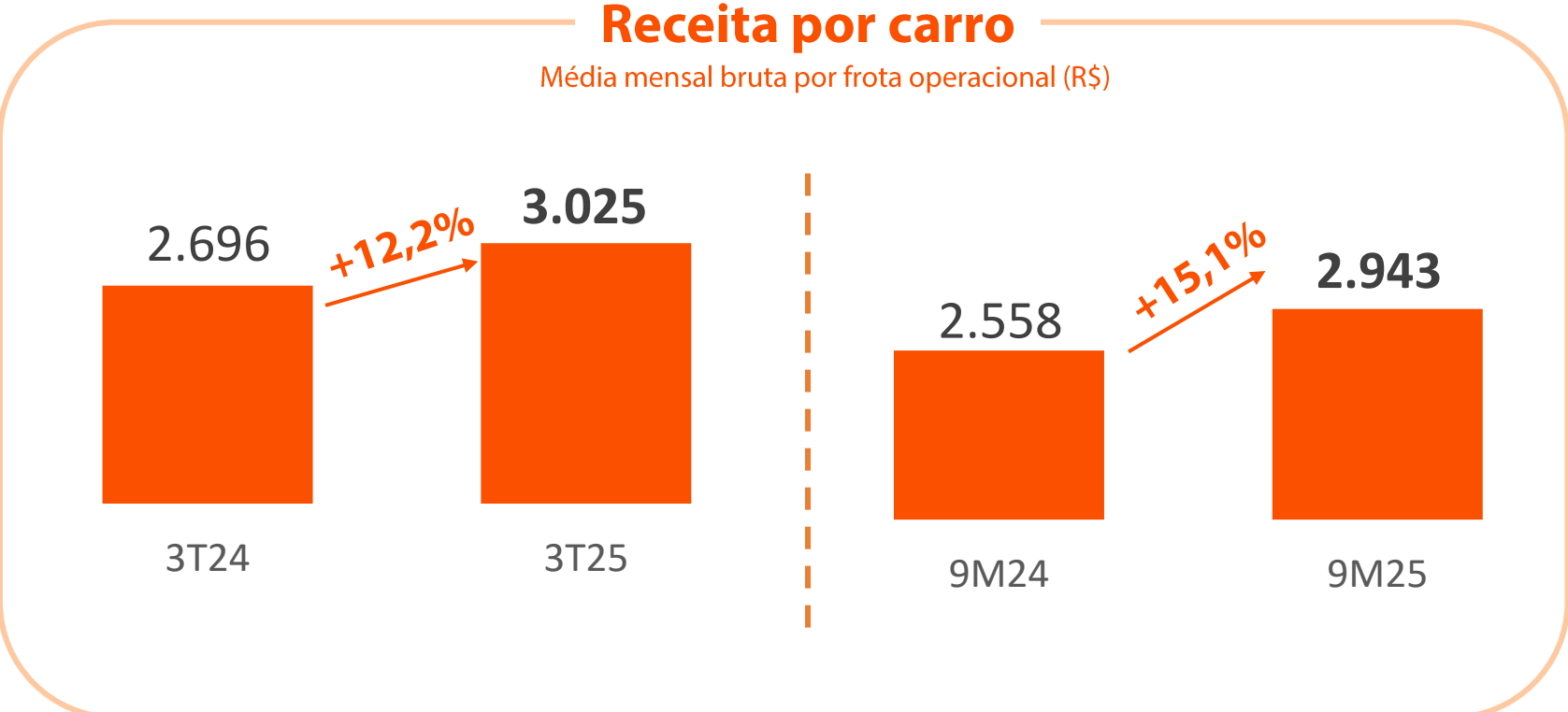
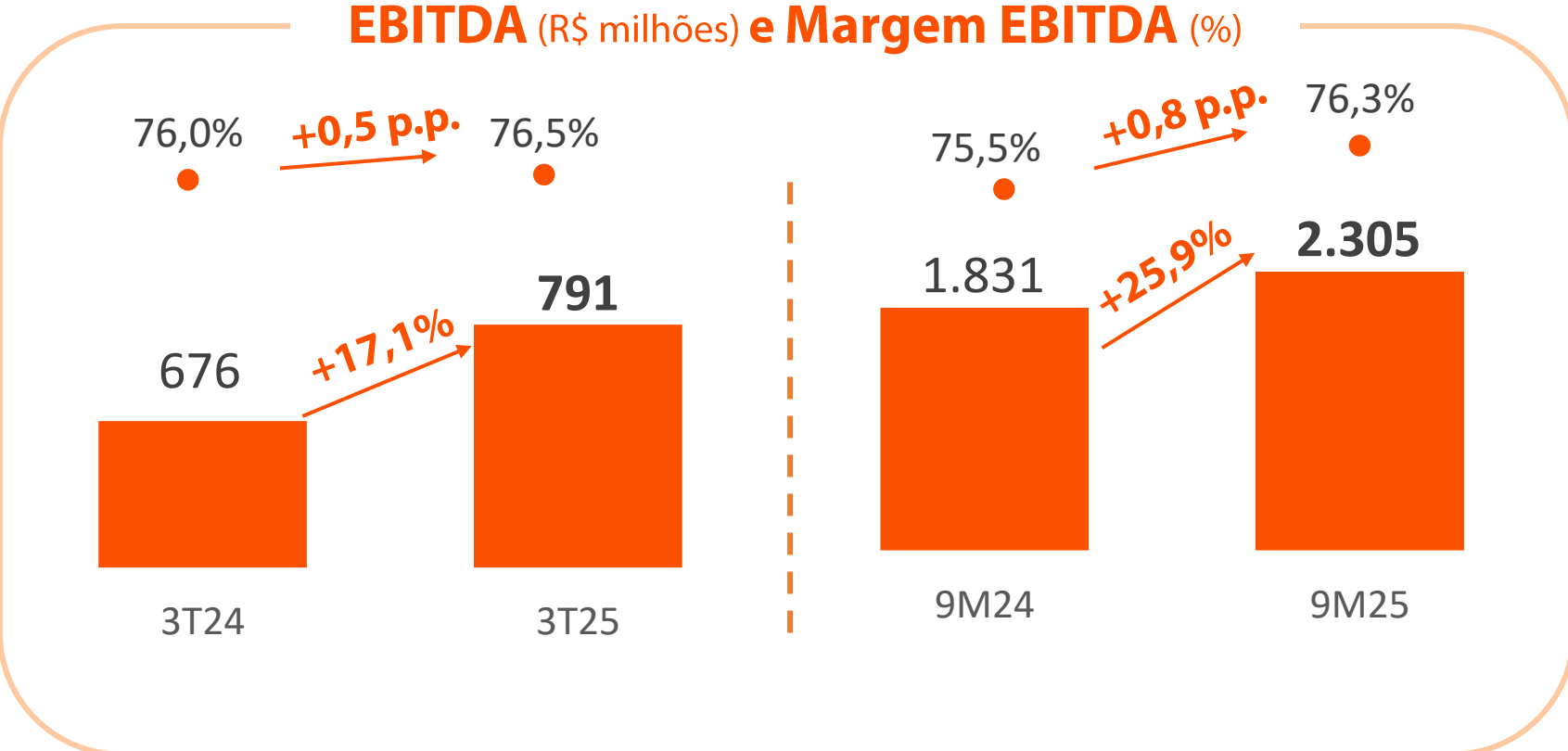
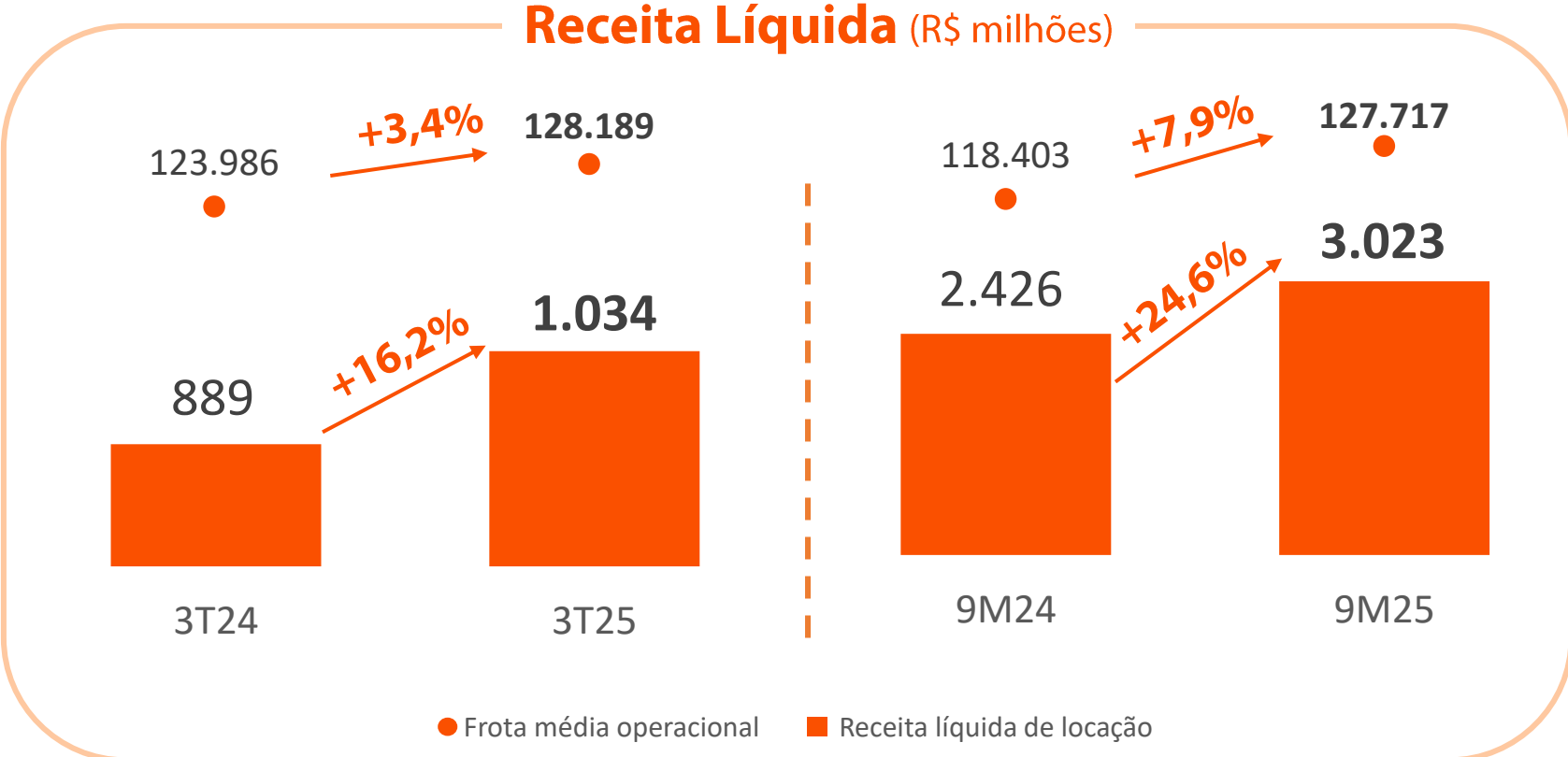
GTF: consistência dos contratos de longo prazo reforça a previsibilidade dos resultados consolidados futuros



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



GTF: aceleração na receita com manutenção de forte margem EBITDA



seminovos mov(da)



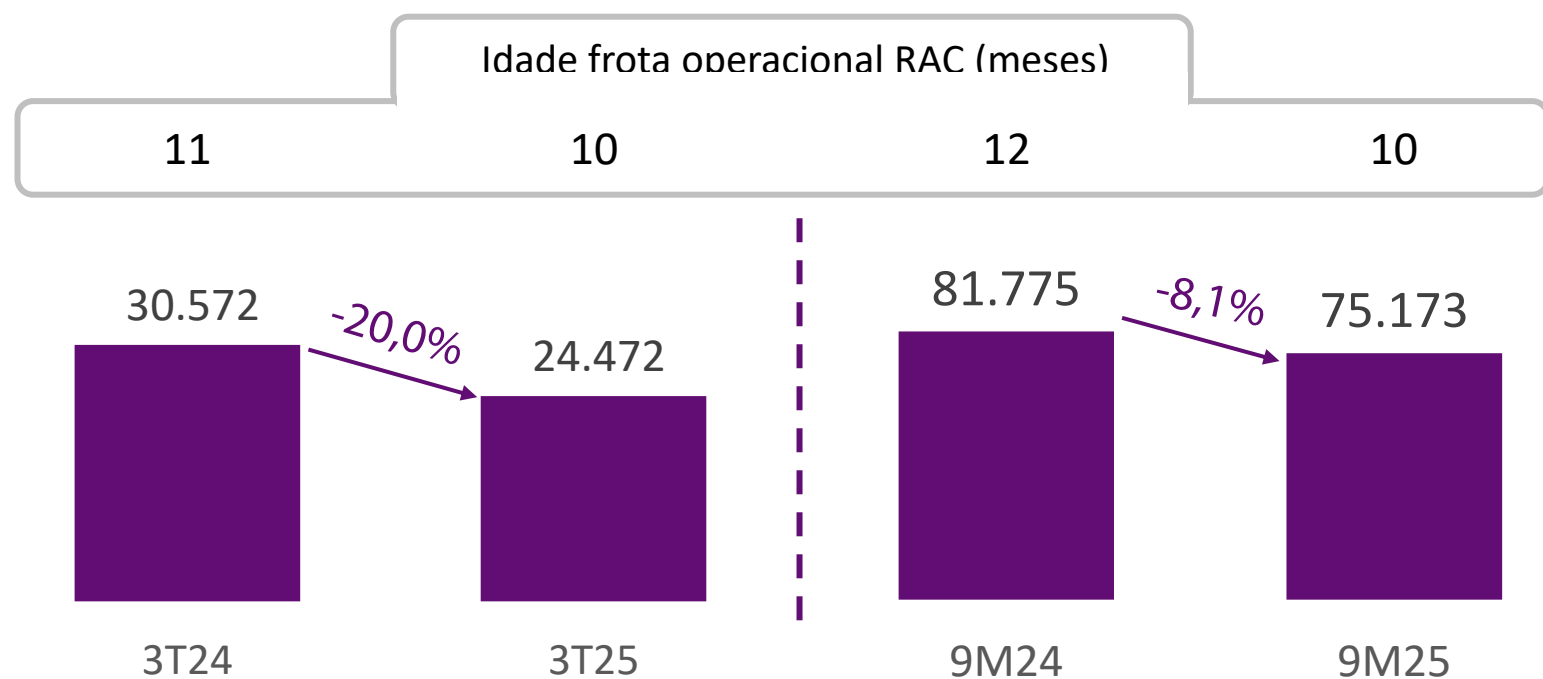
UMA EMPRESA DO GRUPO



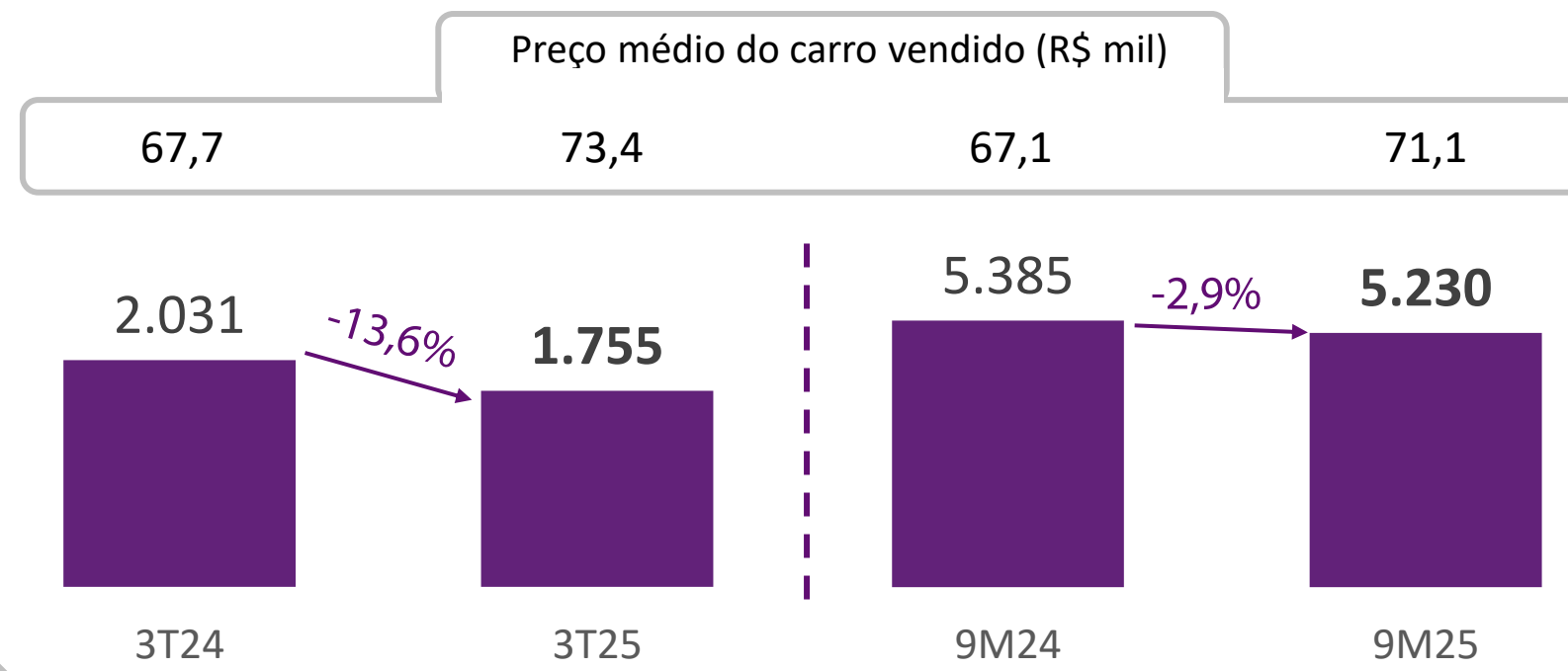
Seminovos: planejamento de compras e de desmobilização de veículos, combinado com a estrutura de vendas, resultam em maior eficiência operacional e desempenho de vendas consistente



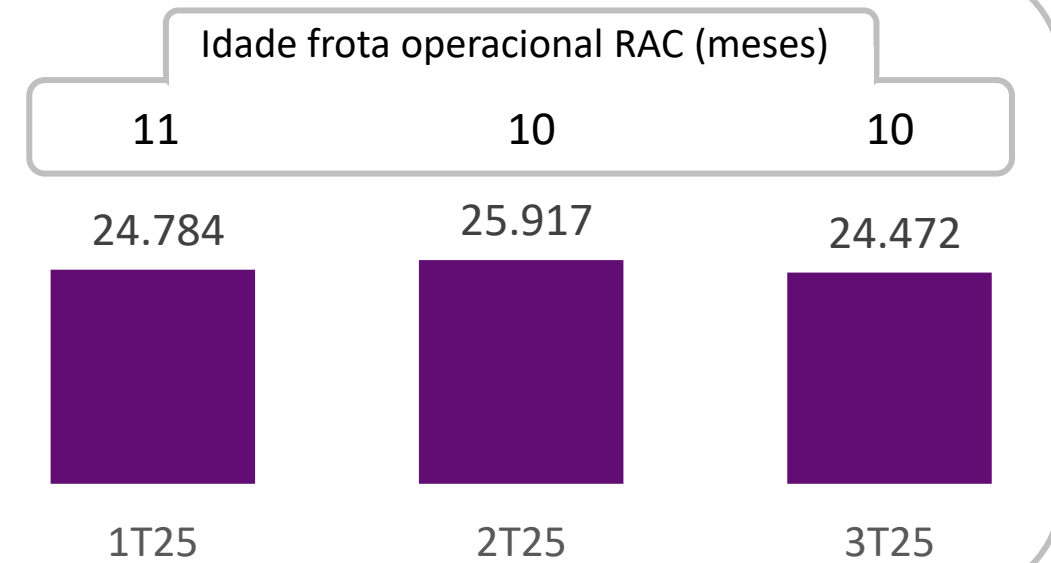
Carros Vendidos (3T e 9M)



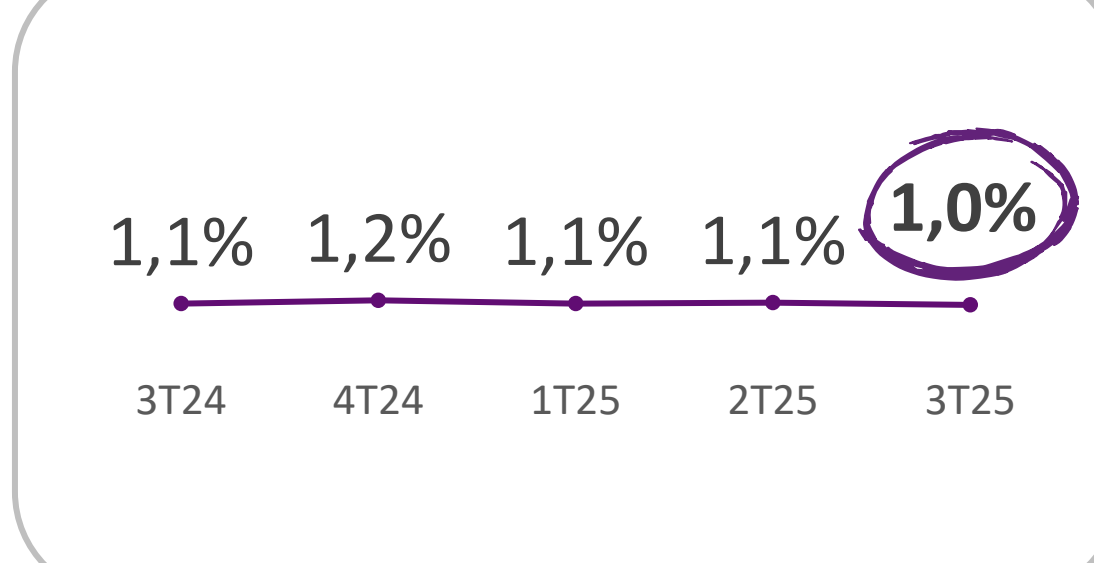
Receita Líquida (R\$ milhões)



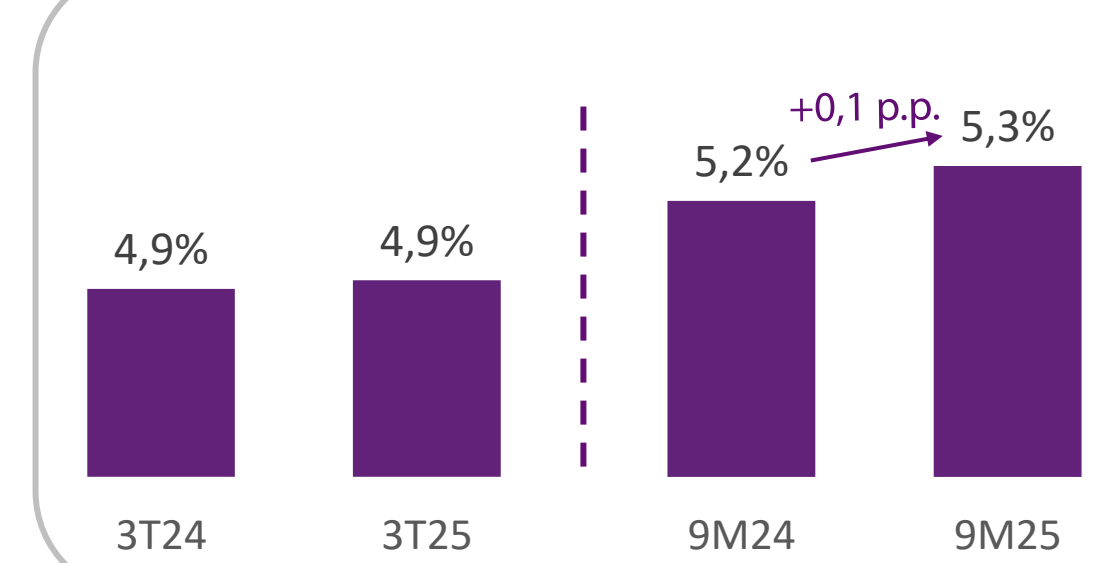
Carros Vendidos (1T ao 3T)



Margem EBITDA (%)



SG&A (%)

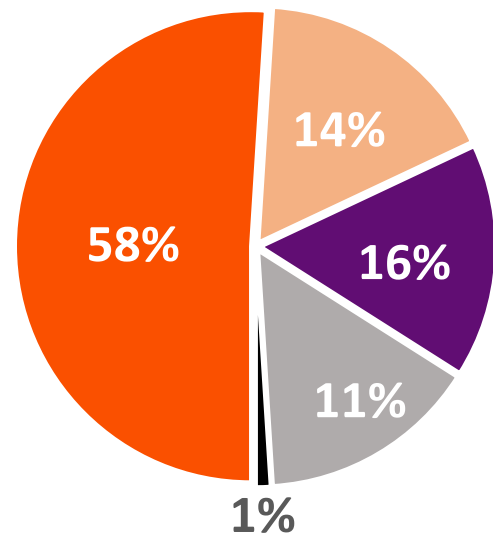


Volume de vendas consistente dos últimos trimestres garante a manutenção da idade média da frota em níveis adequados e previsibilidade da operação

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

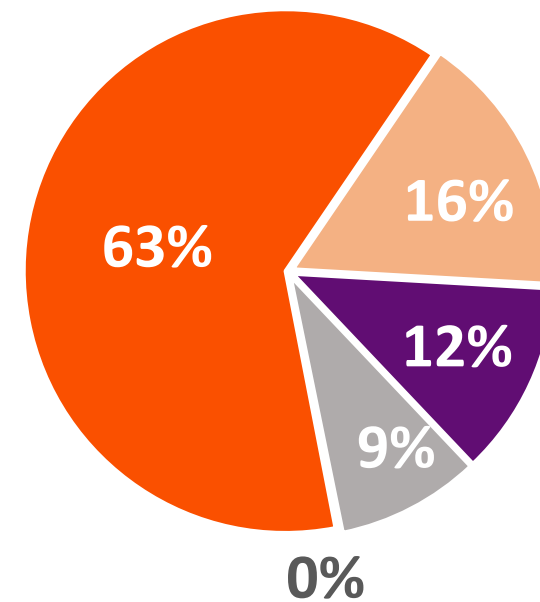
3T24

Preço médio de venda (FIPE)
R\$74,9 mil



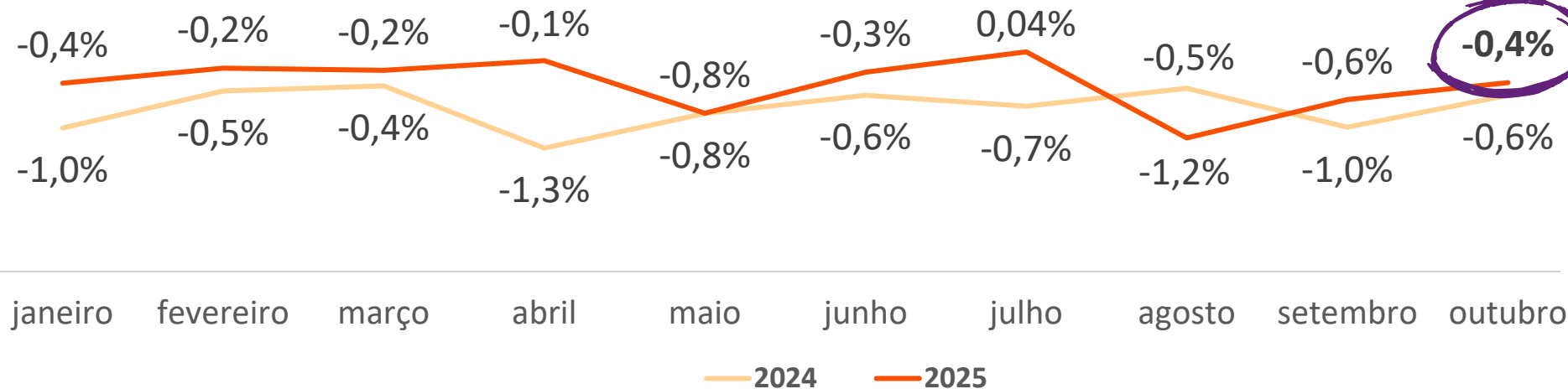
3T25

Preço médio de venda (FIPE)
R\$79,6 mil



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

Variação mensal FIPE – Estoque de Seminovos Movida



Média mensal

2025: -0,4%

2024: -0,8%

Posicionamento diferenciado

Escala e mix:

Diversificação de marcas e modelos de maior liquidez, menor idade e quilometragem, e utilização/manutenção adequada do veículo

Estrutura de lojas instalada:

Presença nacional com equipe capacitada

Canais de vendas:

Mix equilibrado entre varejo e atacado e potencial de continuidade de avanços

Comunicação e marketing:

Otimização do investimento em marketing com melhor aderência ao varejo

O preço do carro novo é de **15% a 20% superior** para o mesmo carro da Movida disponível para venda, **reduzindo o potencial impacto do IPI** do carro novo no carro seminovo

movida

aluguel de carros

Balanco e Estrutura de Capital



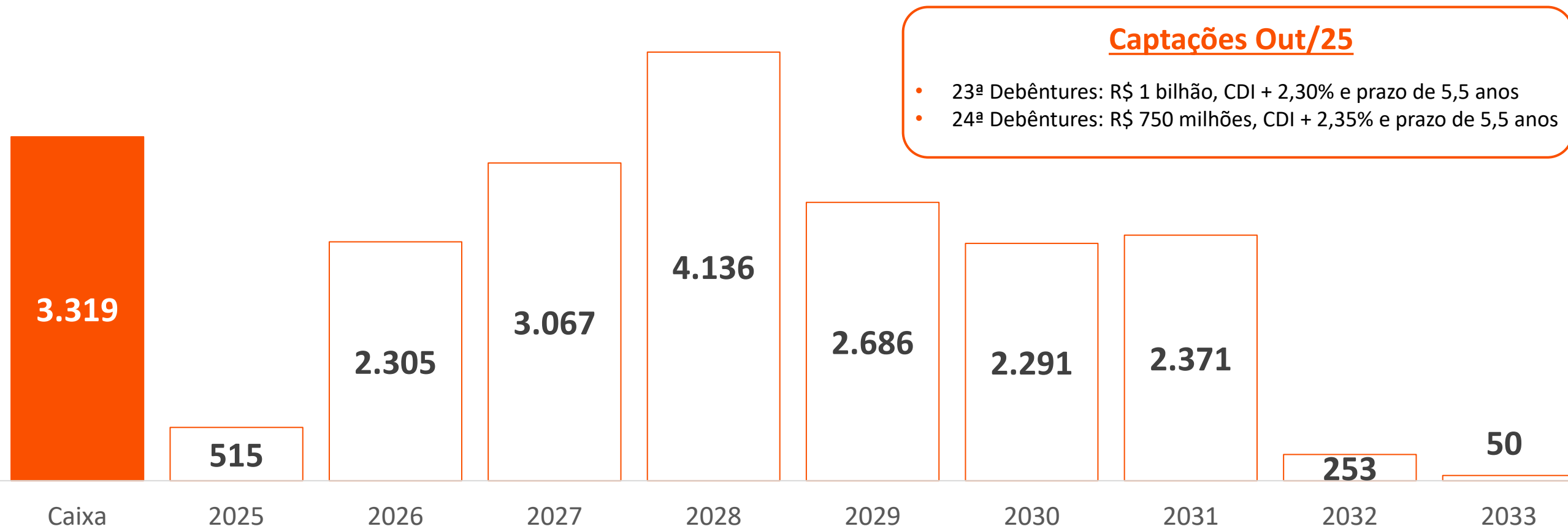
UMA EMPRESA DO GRUPO



Estrutura de capital sólida, alongamento de prazos e acesso diversificado a *funding*, reforçam a qualidade da gestão financeira e do balanço



Caixa e cronograma de vencimento de dívidas pro forma



Captações Out/25

- 23ª Debêntures: R\$ 1 bilhão, CDI + 2,30% e prazo de 5,5 anos
- 24ª Debêntures: R\$ 750 milhões, CDI + 2,35% e prazo de 5,5 anos

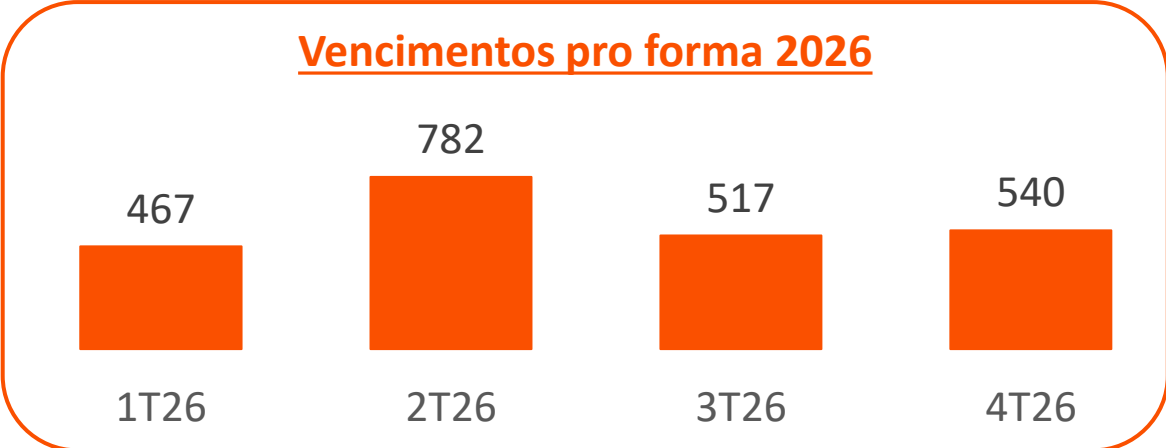
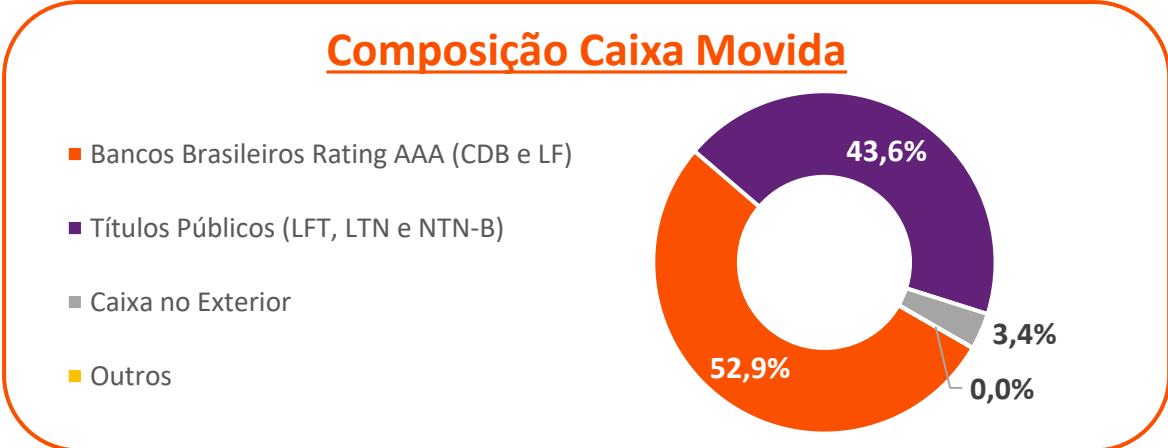
Dívida bruta
R\$ 18,8 bi

Dívida líquida
R\$ 15,5 bi

Prazo médio da dívida líquida
3,2 anos

Custo médio da dívida
CDI + **1,9%** a.a.

Total de captações nos 9M25
R\$ 4,3 bi



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

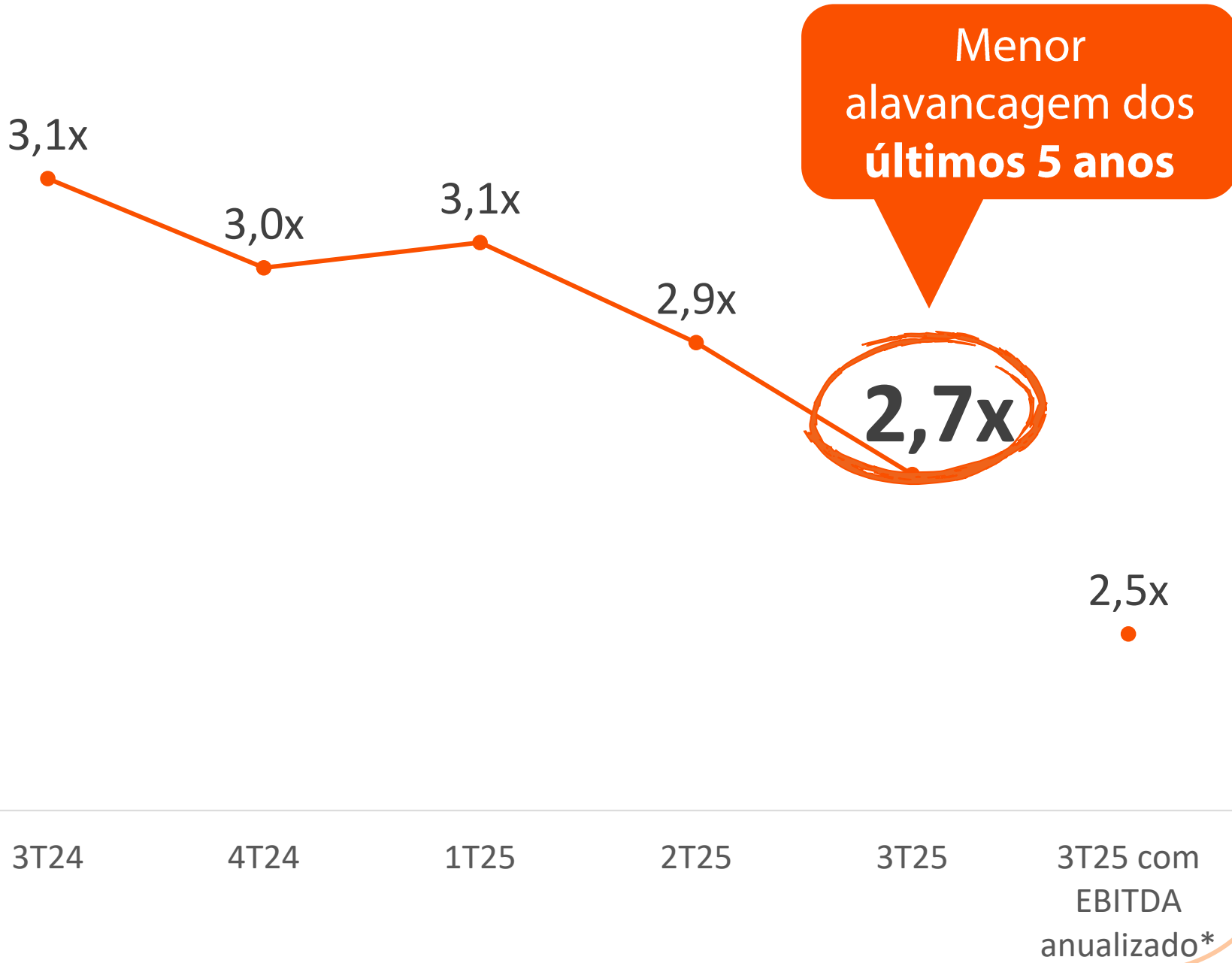
Obs: Caixa e cronograma de vencimentos das dívidas pro forma considerando as captações e rolagens de dívidas realizadas em outubro.

Menor alavancagem dos últimos cinco anos e redução da linha de fornecedores demonstra disciplina e continuidade na redução da alavancagem

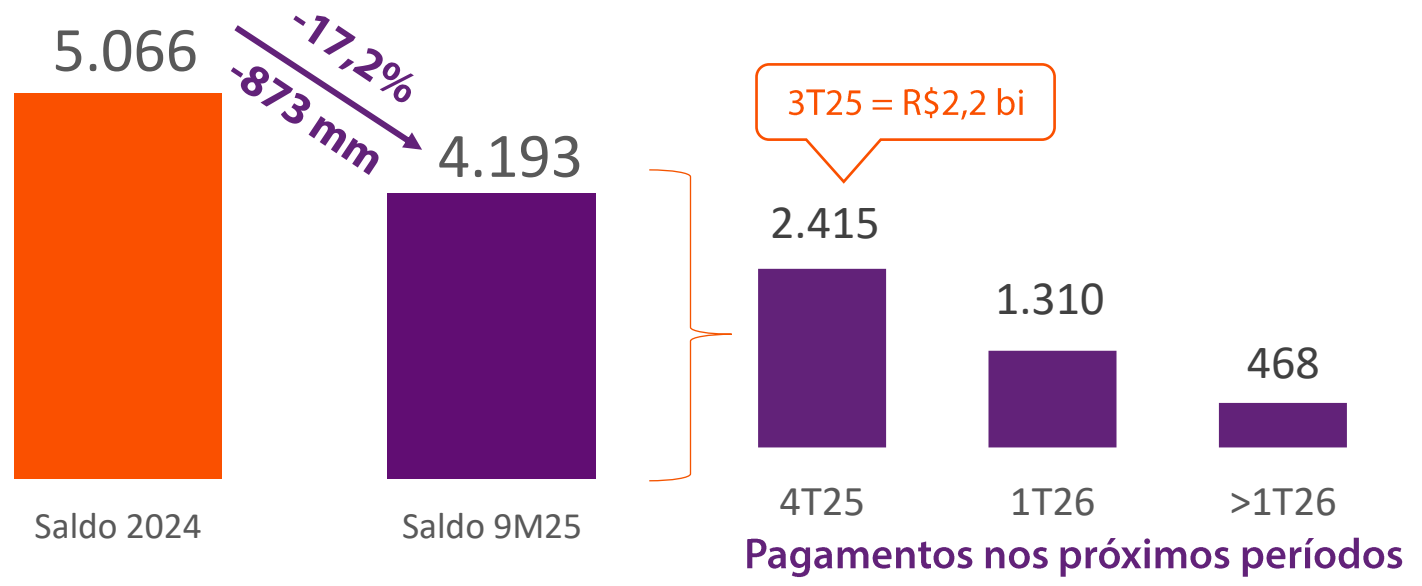


Covenant

- Dívida Líquida / EBITDA¹
(Covenant ≤ 3,5x)

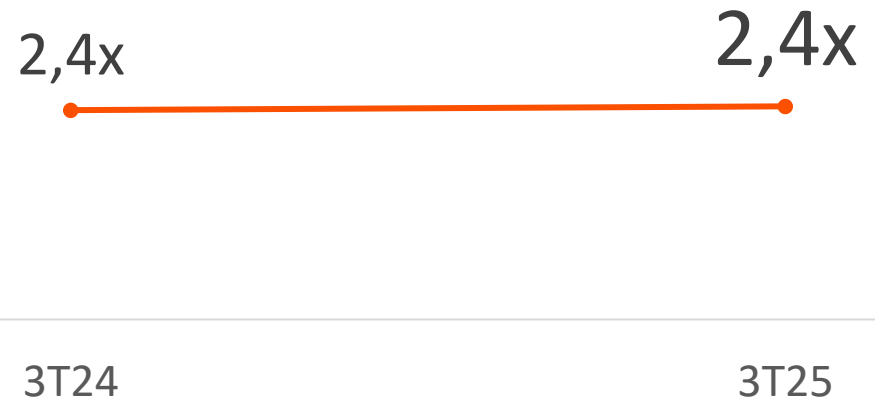


Saldo de Fornecedores (somente montadoras - R\$ milhões)



Covenant

- EBITDA LTM / Despesa Financeira Líquida¹
(Covenant ≥ 1,5x)



¹ Verificar conciliações no Release na página 27
*Dívida líquida 3T25 dividida pelo EBITDA 3T25 anualizado (*4)



Melhora da taxa de ocupação do RAC

- **Maximiza** a utilização da frota, diluindo custos fixos e aumentando rentabilidade
- Contribui para **maior yield** e expansão das **margens**



Continuidade na revisão de repasse de preços

- Melhorias contínuas na ferramenta de *pricing* com **inteligência artificial** e *machine learning* para capturar o **maior valor na locação** de cada carro



Internalização da manutenção com Movida Pit Stop e Centros de Preparação

- Reforça a verticalização do negócio, garante **maior** controle e agilidade na manutenção com redução significativa de custo
- Melhora a **experiência do cliente** e aumenta a eficiência no capital investido via disponibilidade da frota



Digitalização de processos para captura de redução de SG&A

- **Digitalização e automação** através do uso intensivo de tecnologia para **redução do SG&A** e ganhos de controle e margens



Aumento no canal de vendas de varejo em Seminovos

- Nova atuação em **modelos de lojas** em autoshopping com **baixo CAPEX** e **rápido retorno**
- Objetivo de criar novo canal de vendas para **transformar carros de atacado em varejo**

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

MUITO OBRIGADO!

mov(i)da
por Você

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