movida
aluguel de carros

3T25

Divulgação de Resultados

Quiosque no aeroporto de Brasília

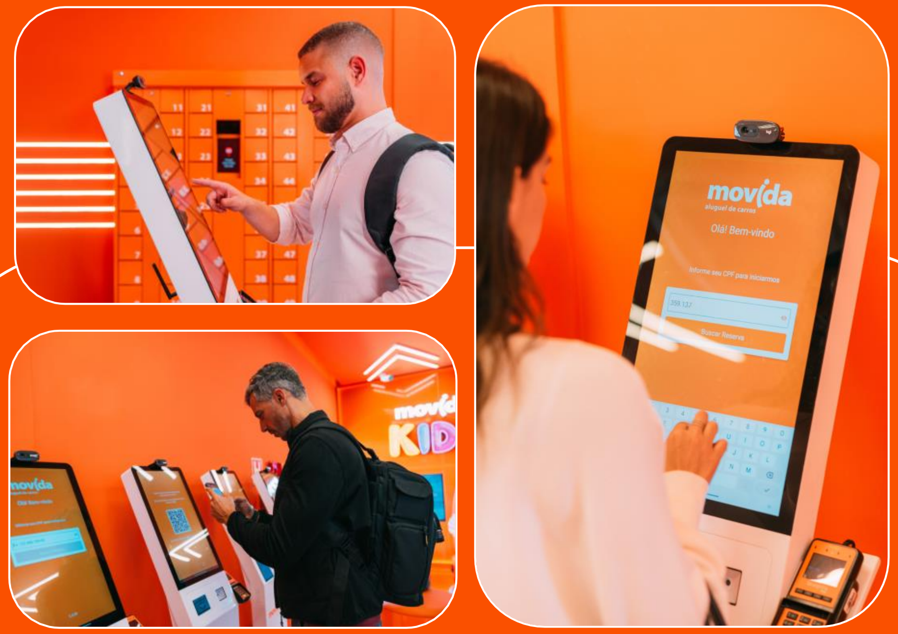
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Disclaimer

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 **aumentar a frequência** das locações e **preferência** na utilização **dos nossos serviços**
- Atratividade para **aumentar 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

1 — **RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA NO PREÇO DO RAC**

Ticket médio[1] **cresce 12%** no 3T25 e alcança **R$159** *(vs R$142)*

Recorde!

2 — **PATAMAR SUPERIOR NA PRECIFICAÇÃO DE GTF**

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

3 — **ALOCAÇÃO DE CAPITAL EM GTF TRAZ MAIOR PREVISIBILIDADE NOS RESULTADOS**

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

Recorde! **Recorde!**

4 — **MELHORA NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL**

Mg EBITDA **68,8%** no **RAC**[1] e **76,5%** no **GTF** no 3T25 *(vs 64,6% no RAC*[1] *e 76,0% no GTF)*

5 — **CONTINUIDADE DA BOA PERFORMANCE DE SEMINOVOS**

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

[1]Considera apenas operação no Brasil

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

movida

Variações 3T25 vs 3T24

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

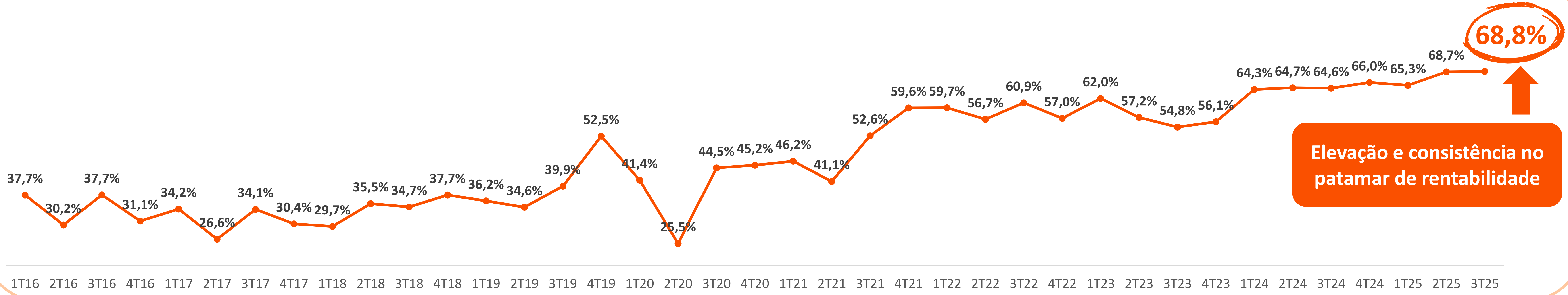
Margens EBITDA em patamares superiores de rentabilidade

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

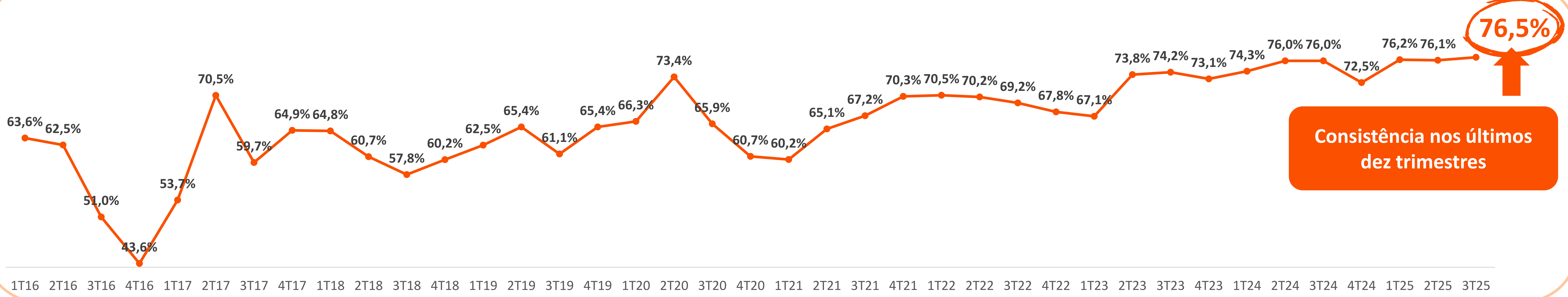
Recorde!



Elevação e consistência no patamar de rentabilidade

GTF

Recorde!



Consistência nos últimos dez trimestres

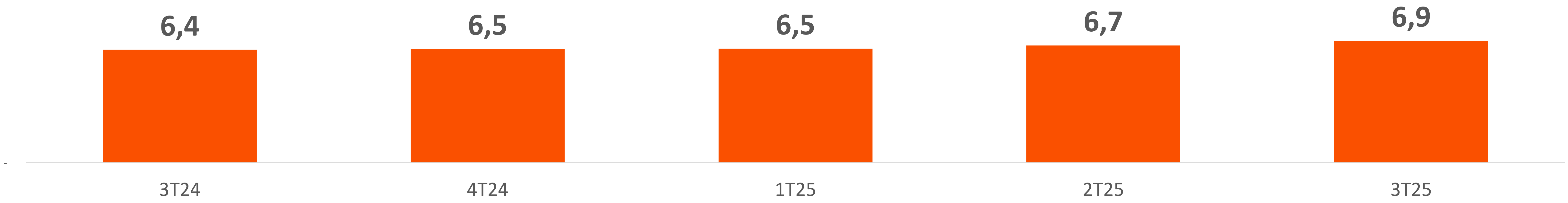
OBS: Considera apenas operação no Brasil

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 operacional[1] (R$ mil)

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

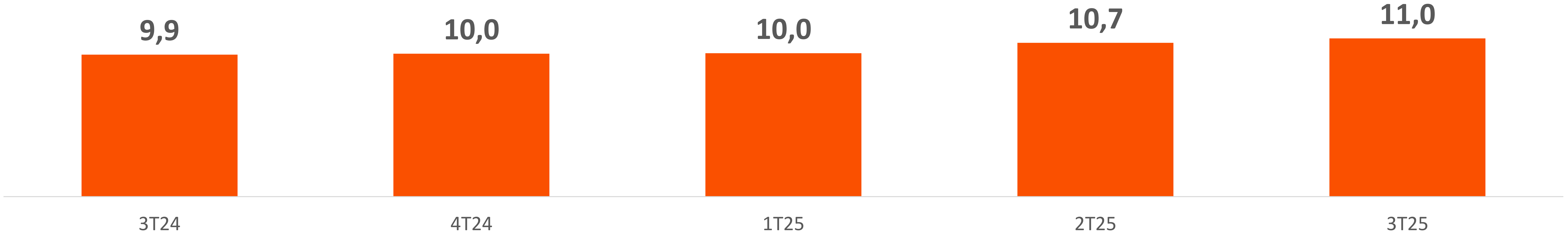
RAC



Depreciação anualizada por frota média operacional[1] (R$ mil)

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

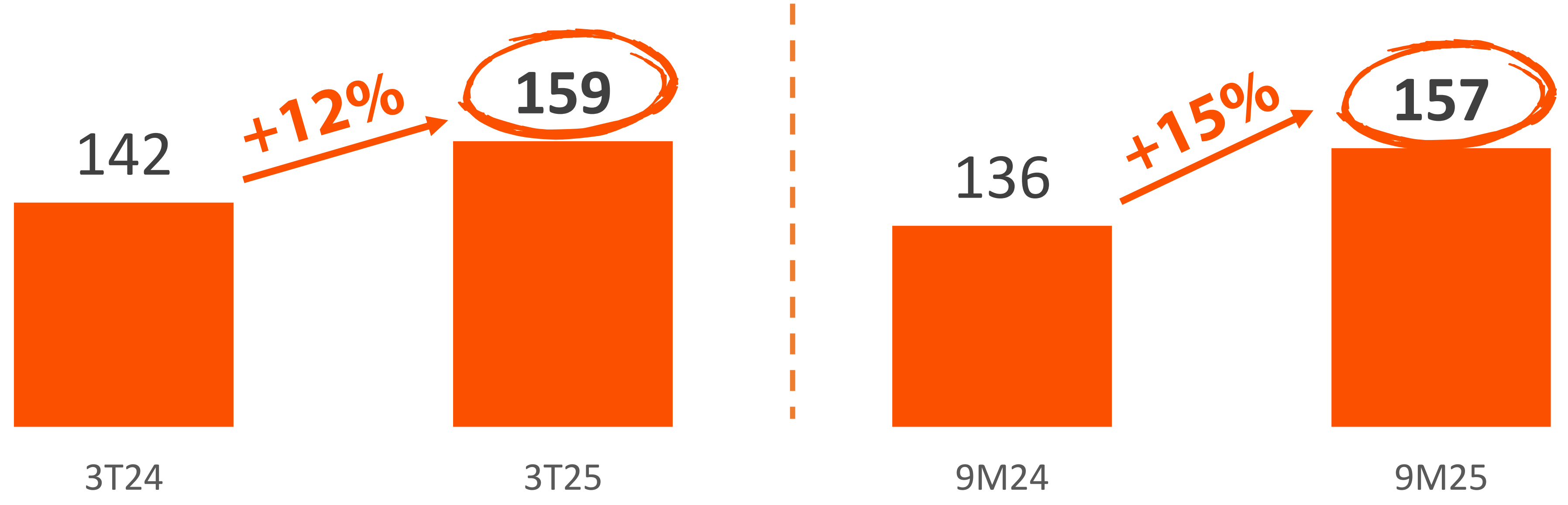
GTF



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

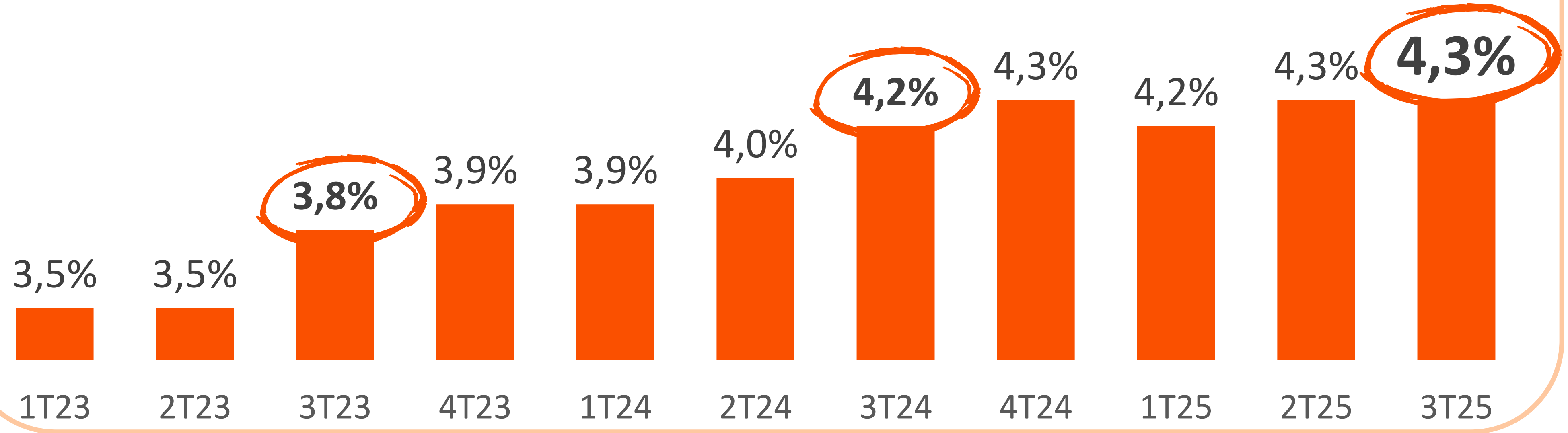
RAC: estratégia baseada na melhoria da qualidade do serviço com recomposição do preço e melhora no mix de venda entre eventual e mensal impulsiona o ticket médio e a rentabilidade do negócio

Tarifa RAC (R$)

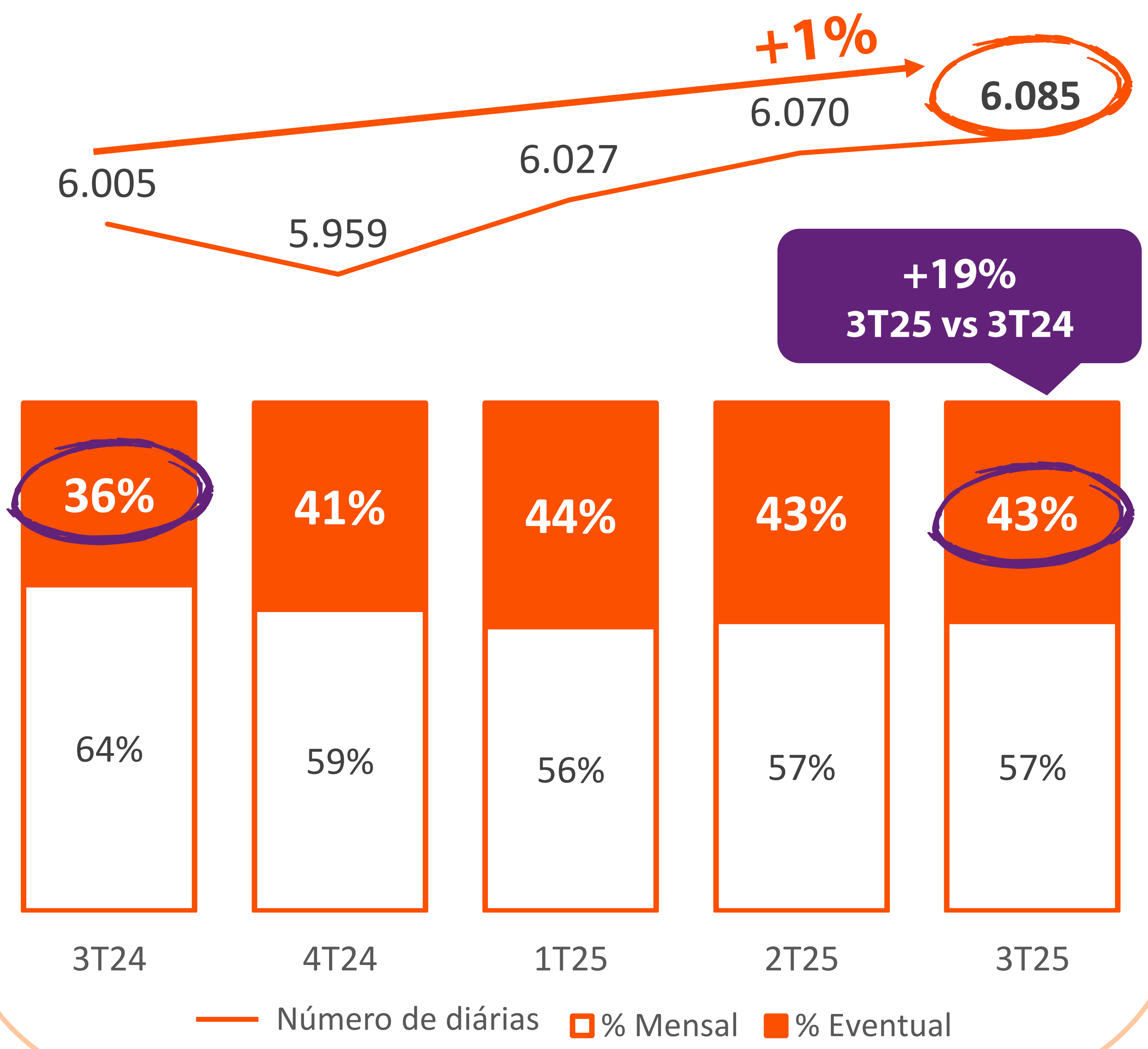


Evolução *Yield*[1]

Recorde!
Evolução consistente do *Yield*



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

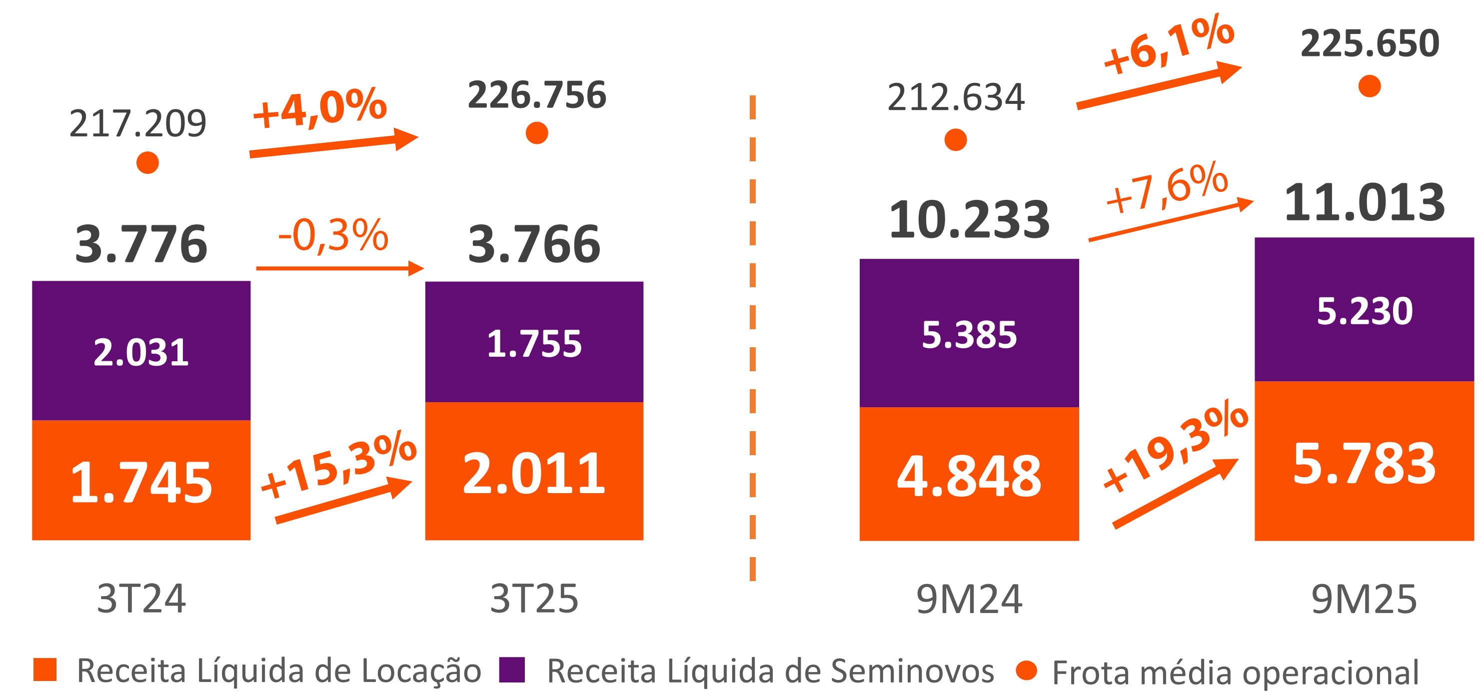


OBS: Considera somente operação Brasil. [1]*Yield* calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

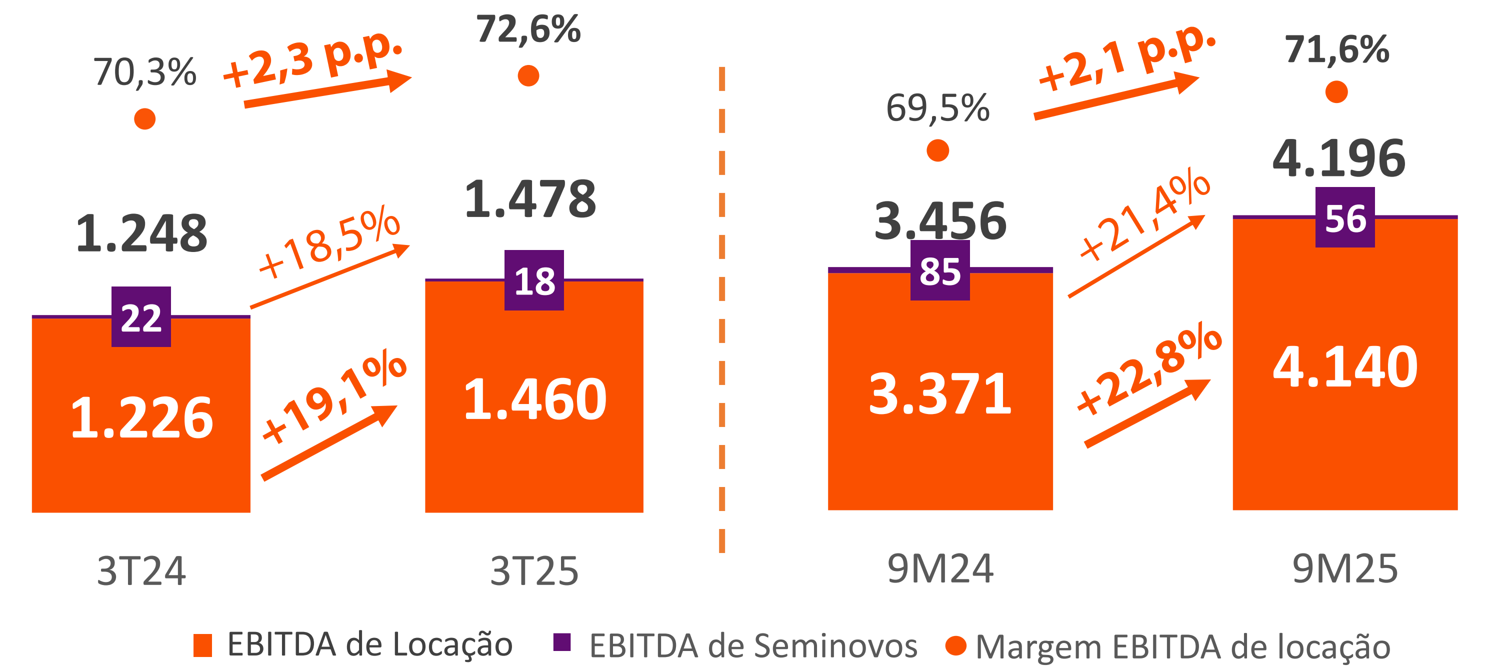
Lucro líquido de R$70 mm no 3T25 e de R$216 mm nos 9M25

Evolução significativa de eficiência operacional e lucratividade

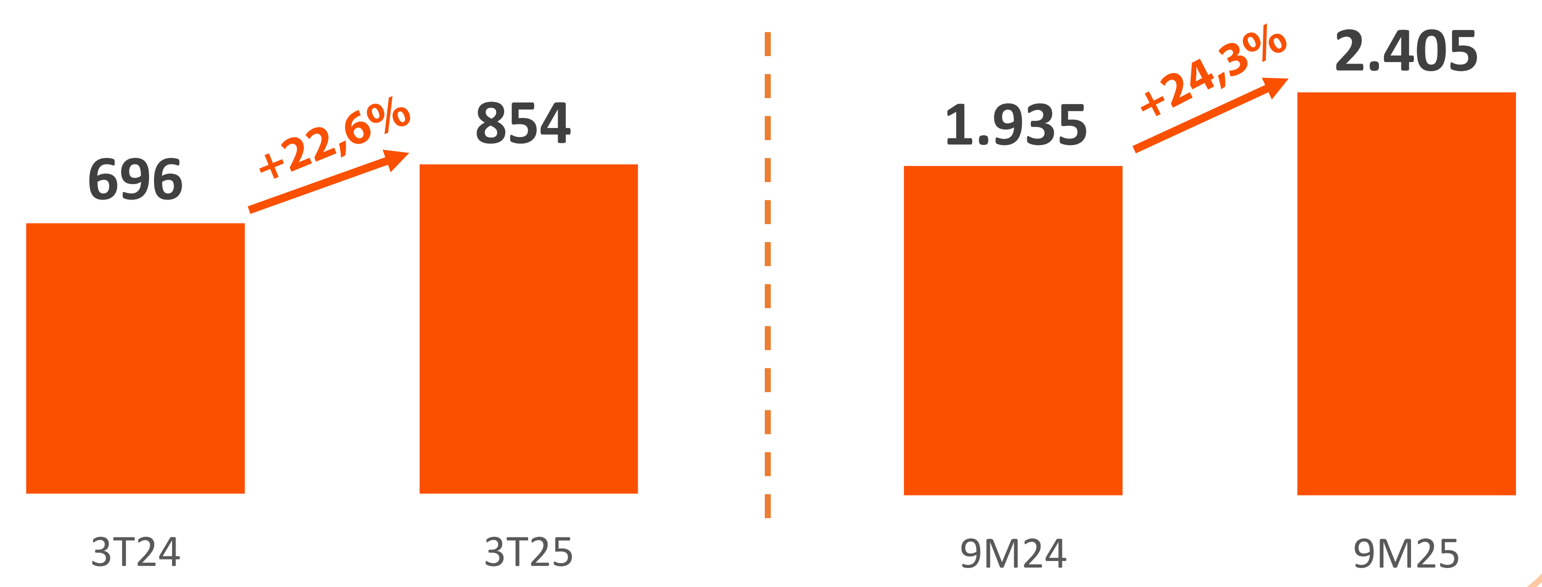
Receita Líquida (R$ milhões)



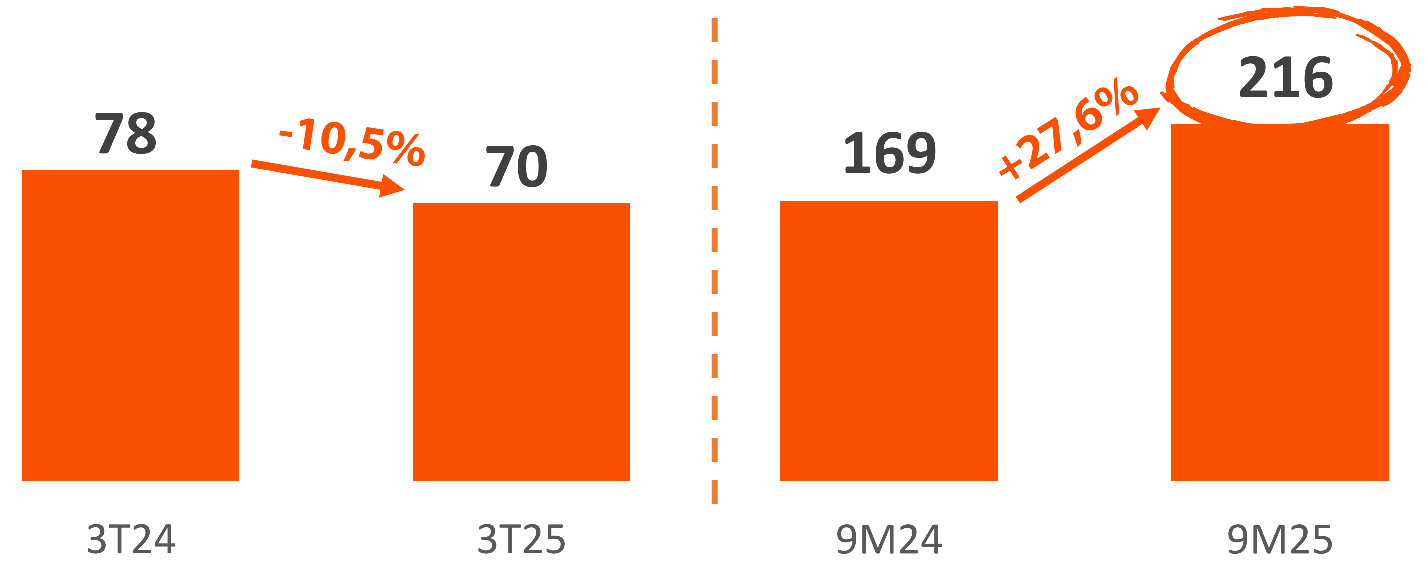
EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R$ milhões)

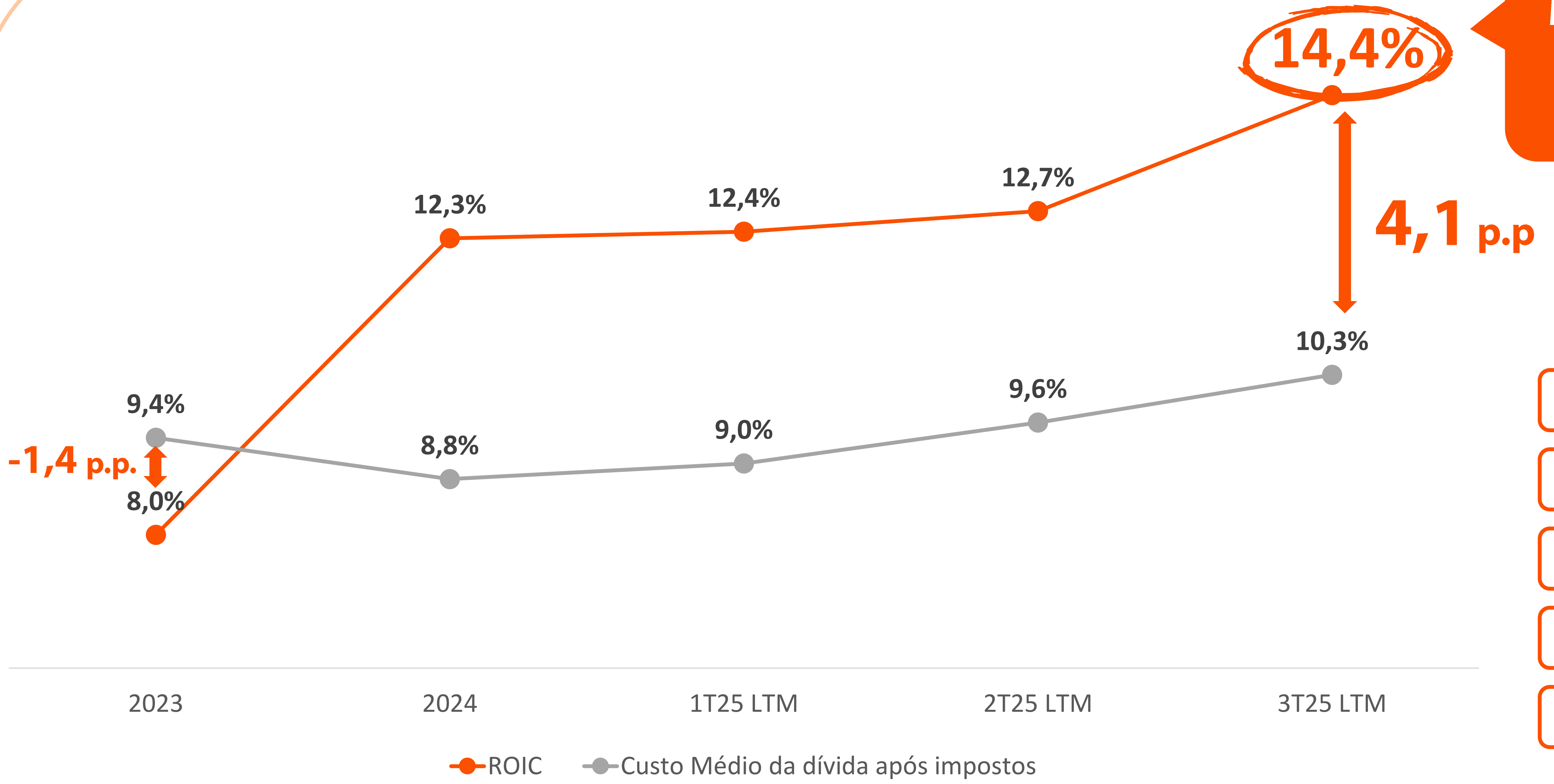


Lucro Líquido (R$ milhões)



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!

Custo da Dívida (antes dos impostos)

2023	2024	1T25 LTM	2T25 LTM	3T25 LTM
CDI + 2,2% a.a.	CDI + 2,1% a.a.	CDI + 2,1% a.a.	CDI + 2,0% a.a.	CDI + 1,9% a.a.

Melhorias em:

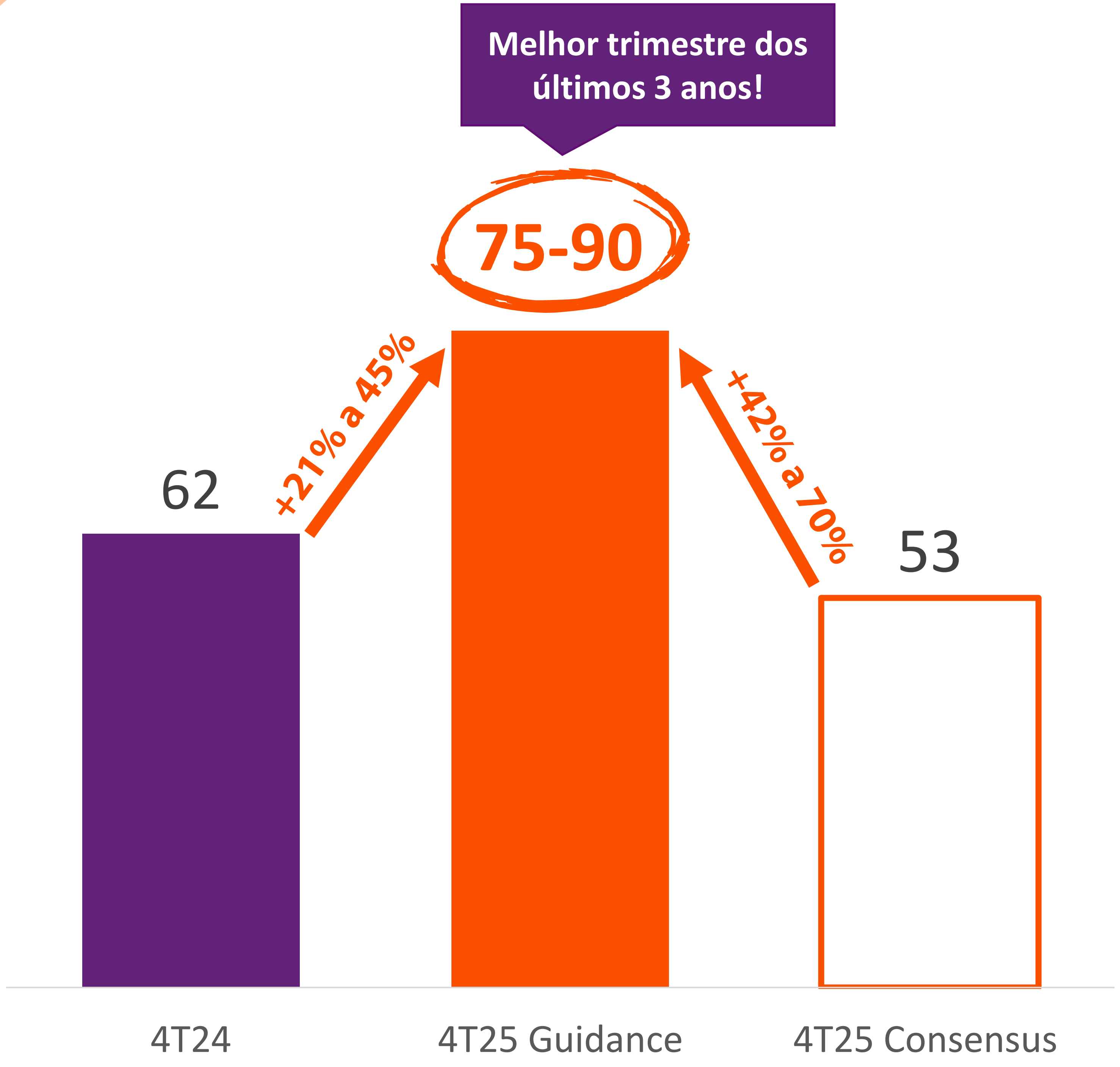
1) Recomposição de **preços de RAC**
2) **Yields** crescentes em **GTF**
3) Estabilidade e **produtividade** em **Seminovos**
4) Disciplina na **alocação de capital**
5) Gestão das dívidas para **redução de spreads**

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.

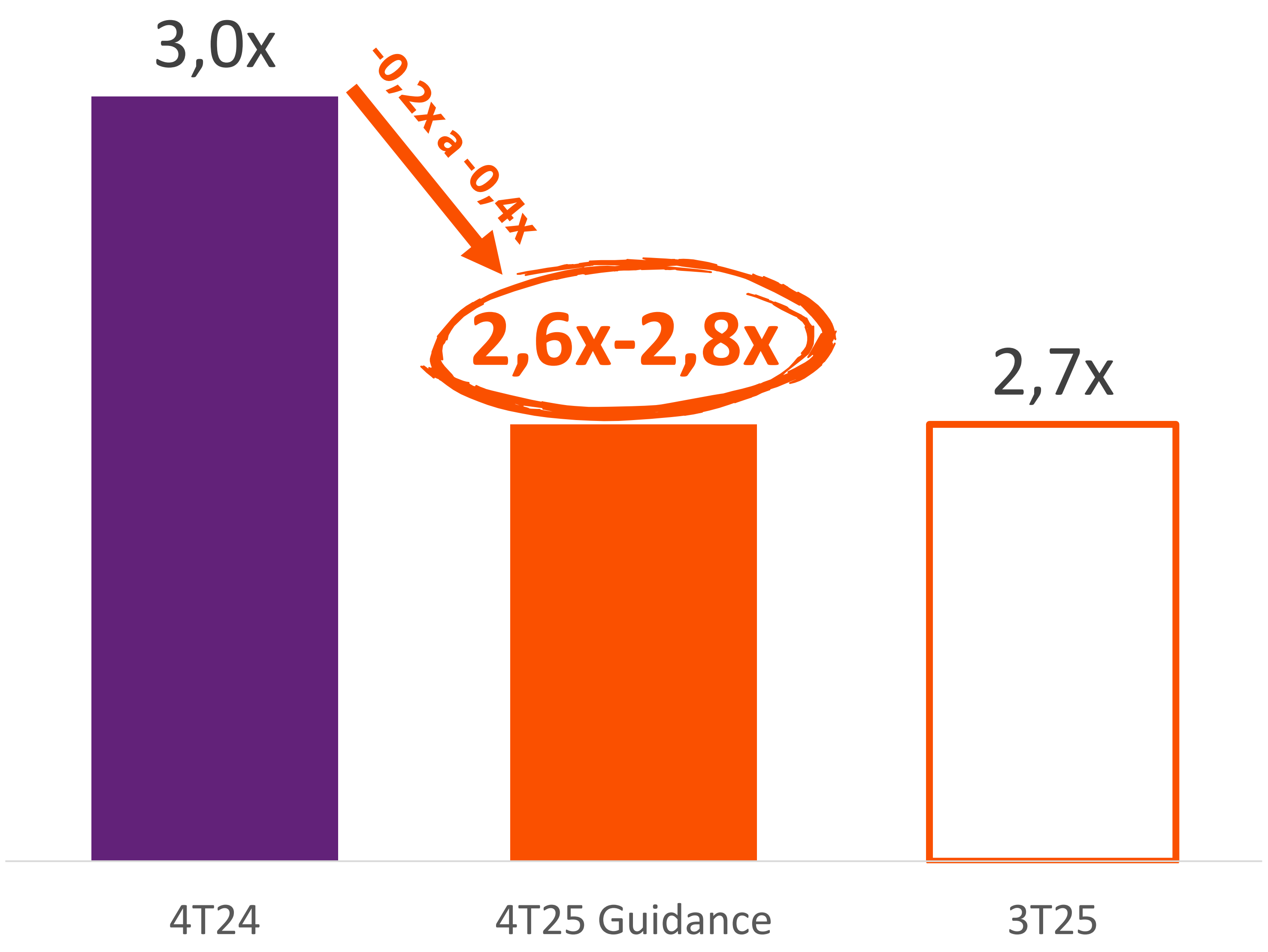
Guidance de lucro líquido e alavancagem do 4T25

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



Alavancagem: Dívida líquida / EBITDA



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

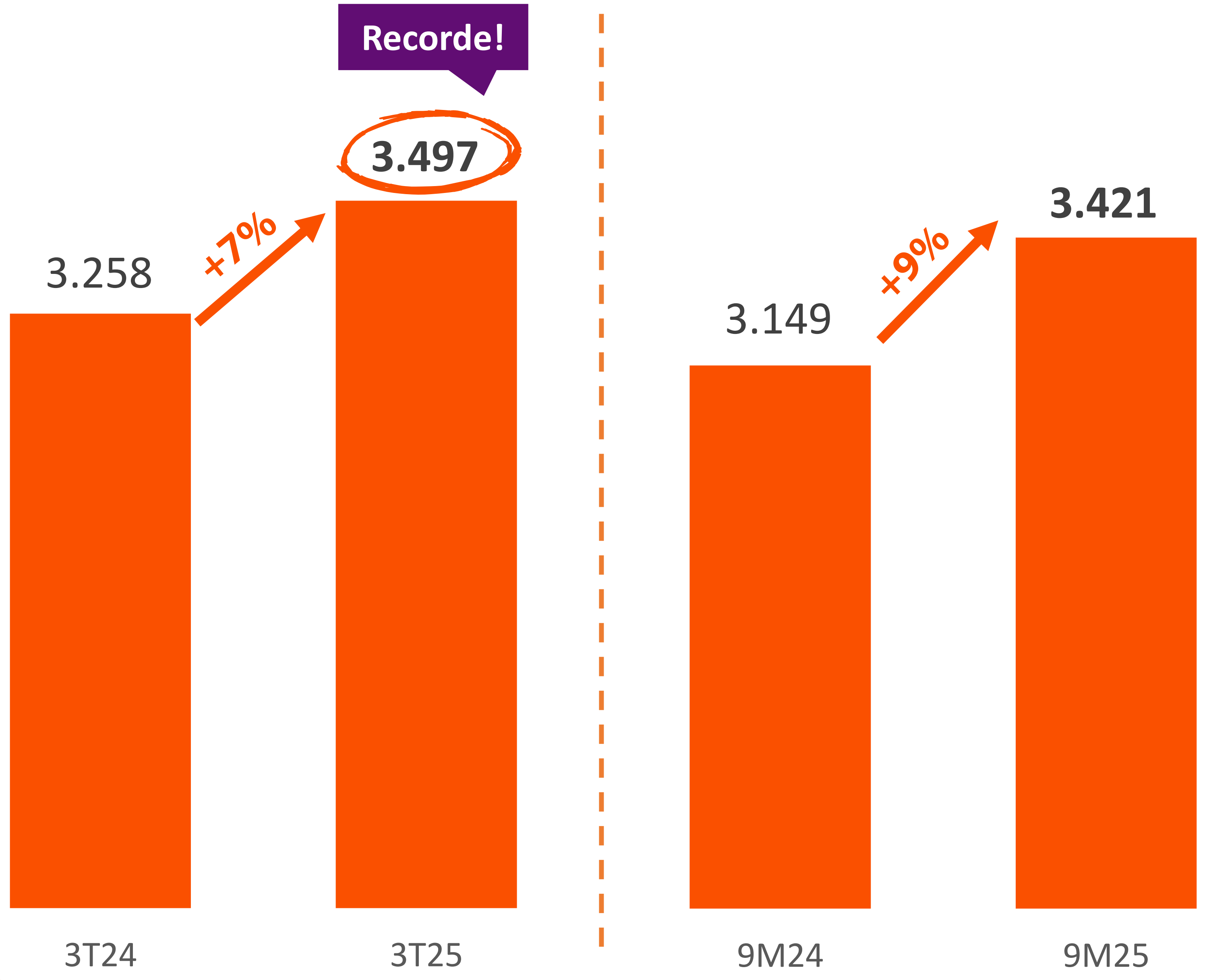
movida
aluguel de carros

Rent-A-Car

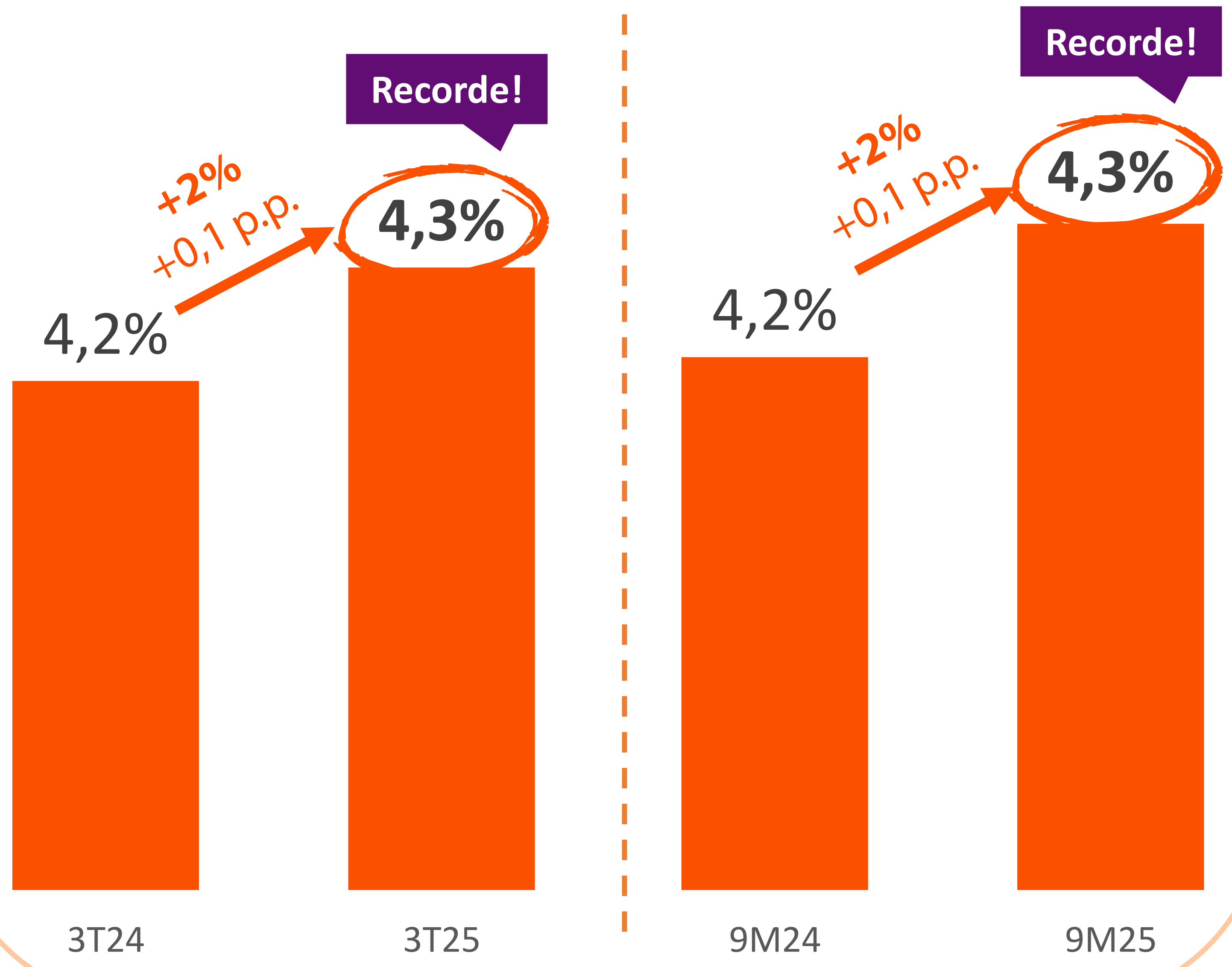
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

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

Receita por Carro (R$)



Yield Mensal[1] (%)



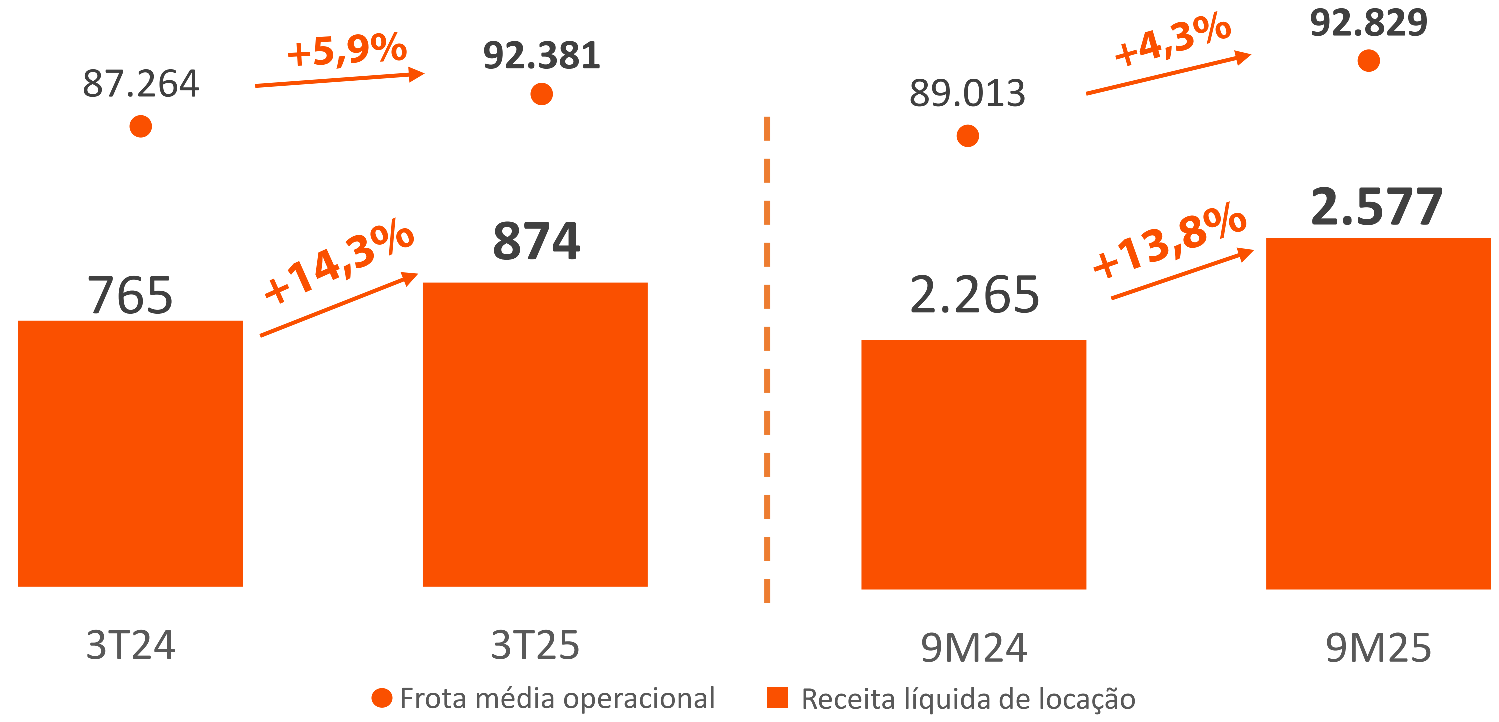
A estratégia de precificação, combinada ao ajuste contínuo do mix da frota, contribuem com a manutenção da trajetória sólida de *yield*, e traz avanços na receita por carro.

OBS: Considera somente operação Brasil.

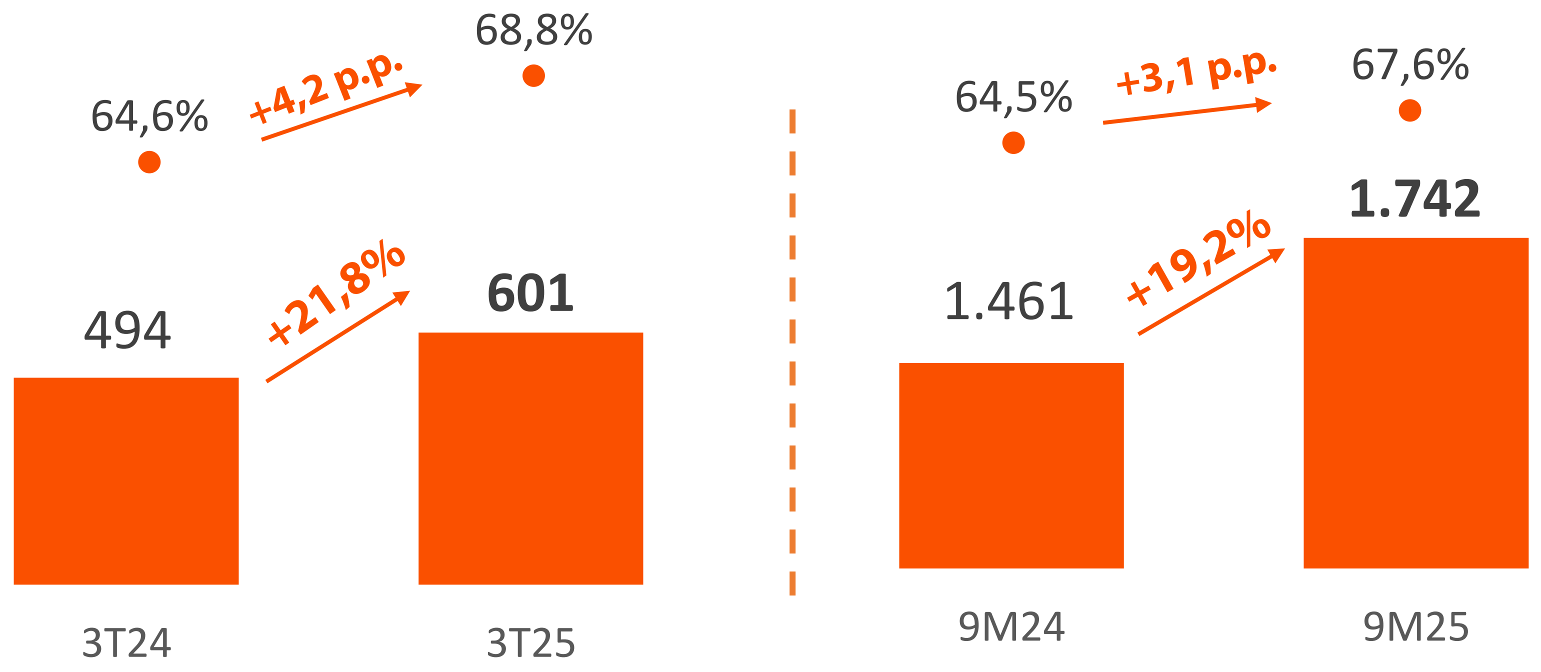
[1]*Yield* calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

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

Receita Líquida (R$ milhões)

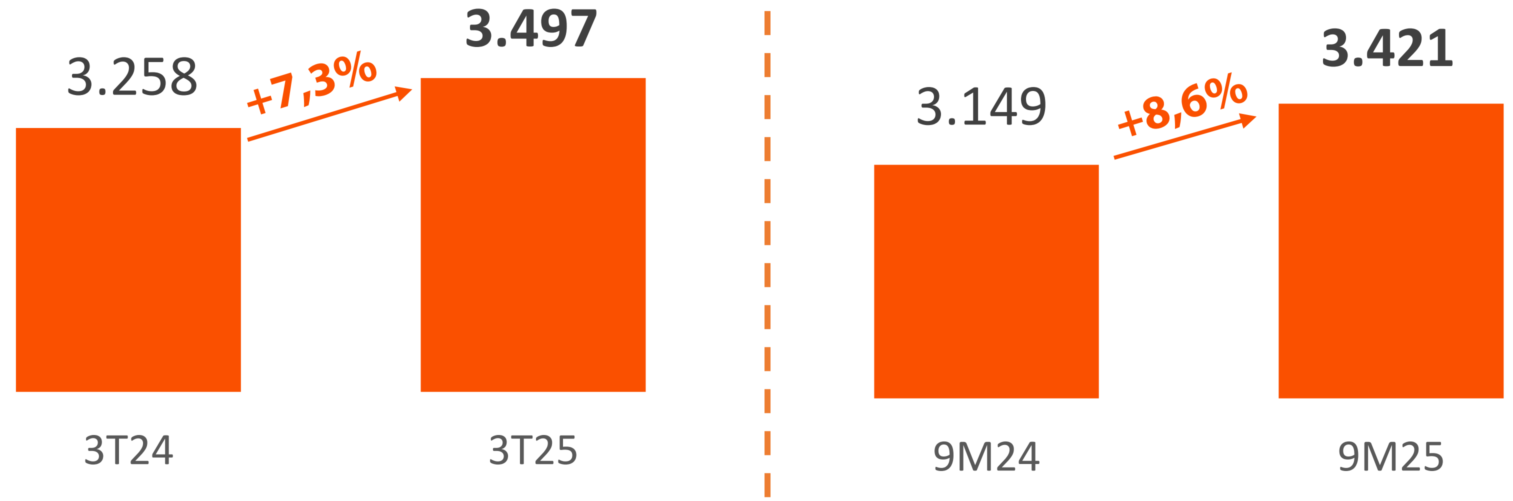


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



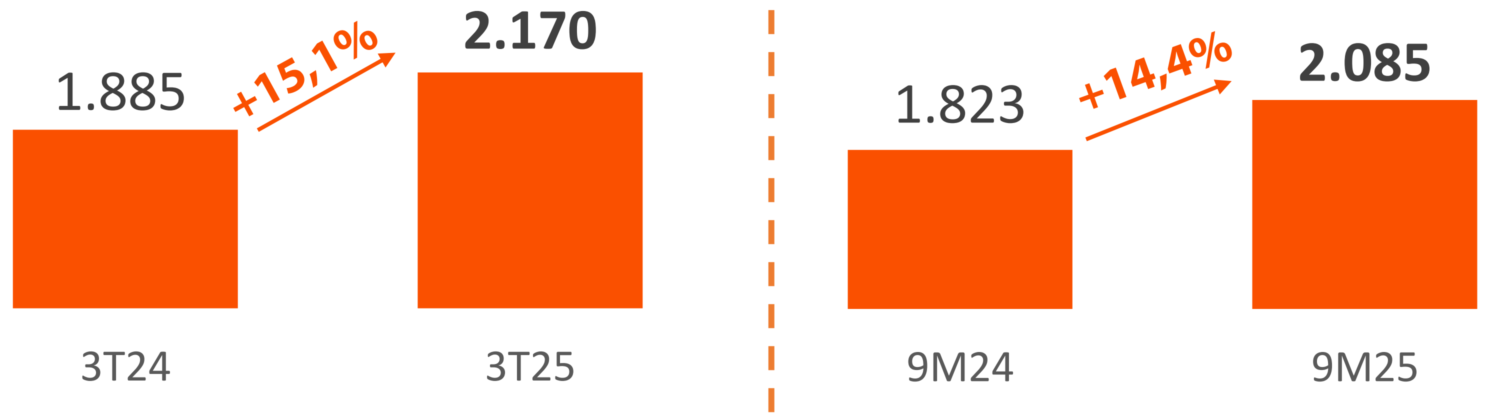
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)



OBS: Considera somente operação Brasil

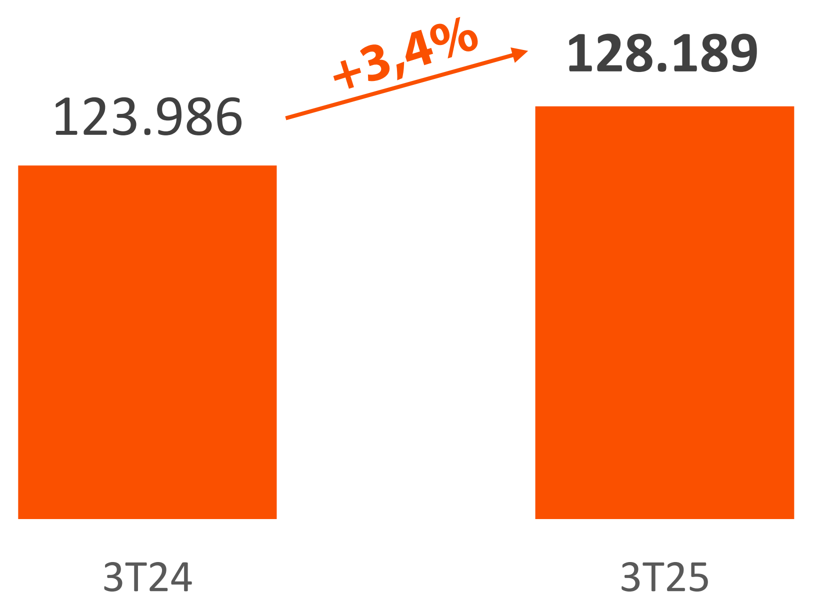
movida
aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas

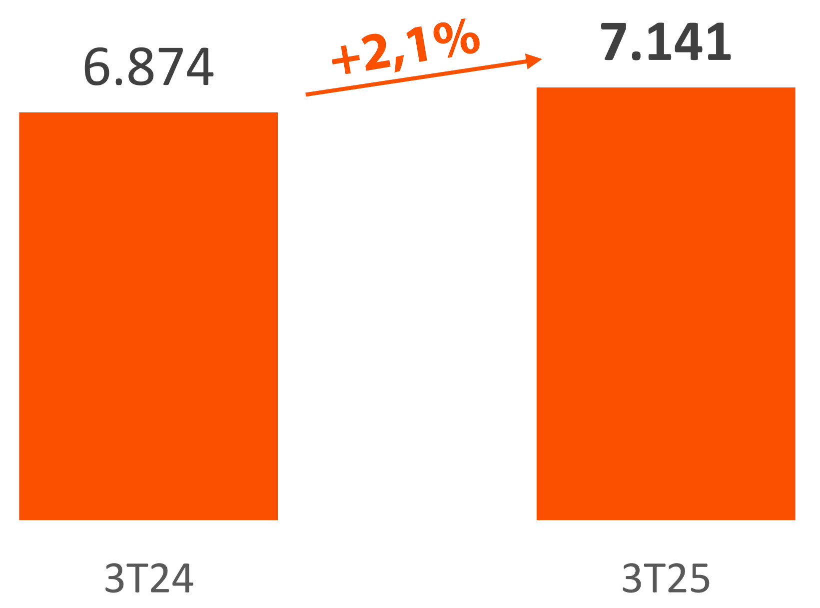
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

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

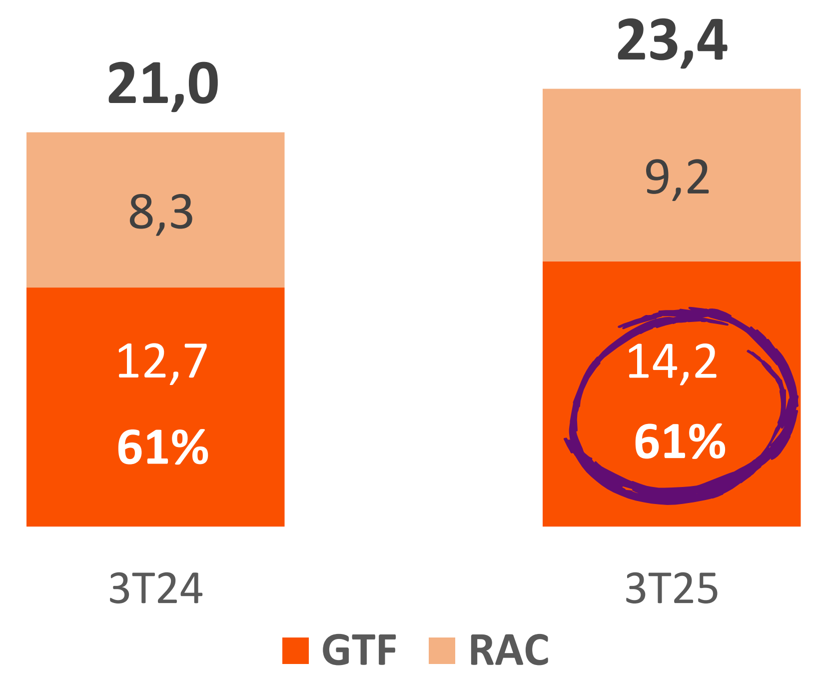
Frota Média Operacional



Backlog de Receita
(R$ milhões)



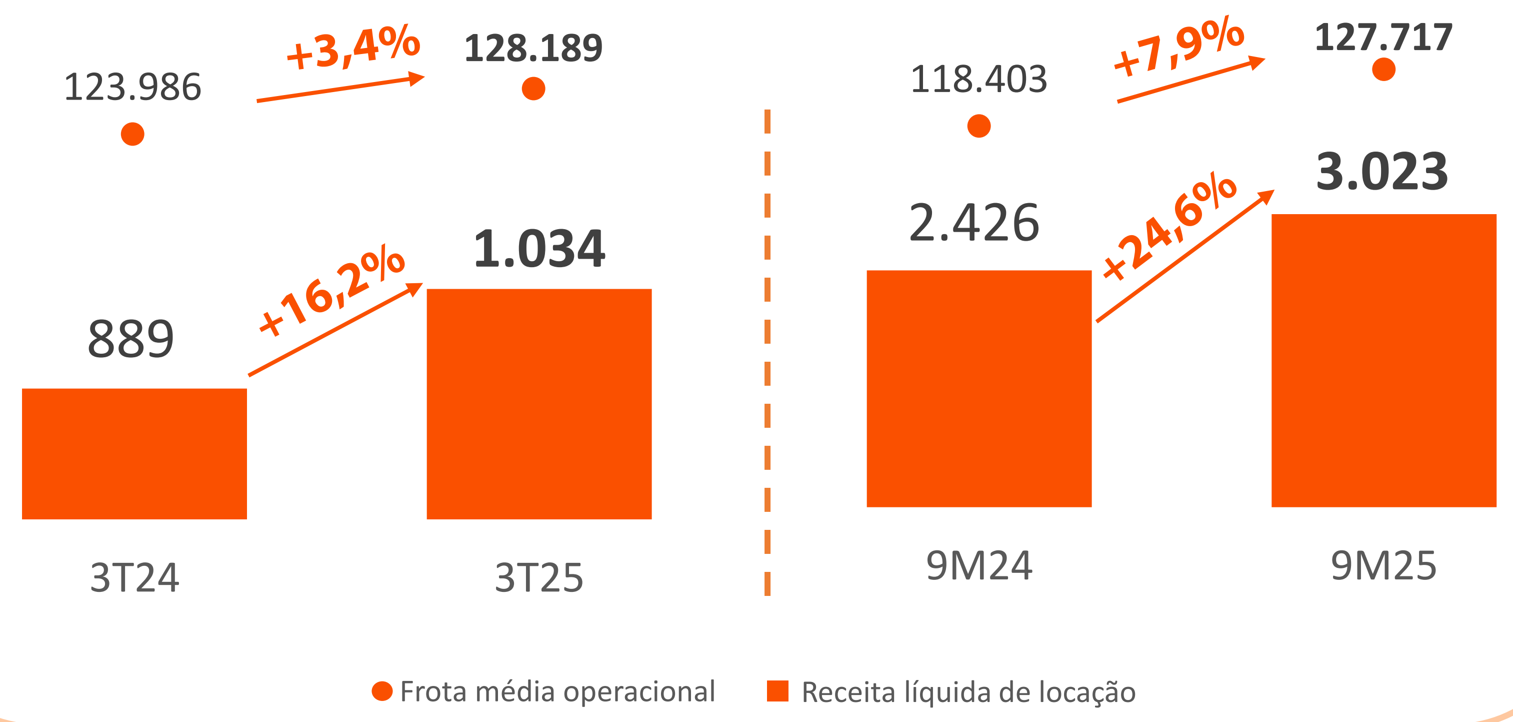
Imobilizado bruto[1]
(R$ bilhões e %)



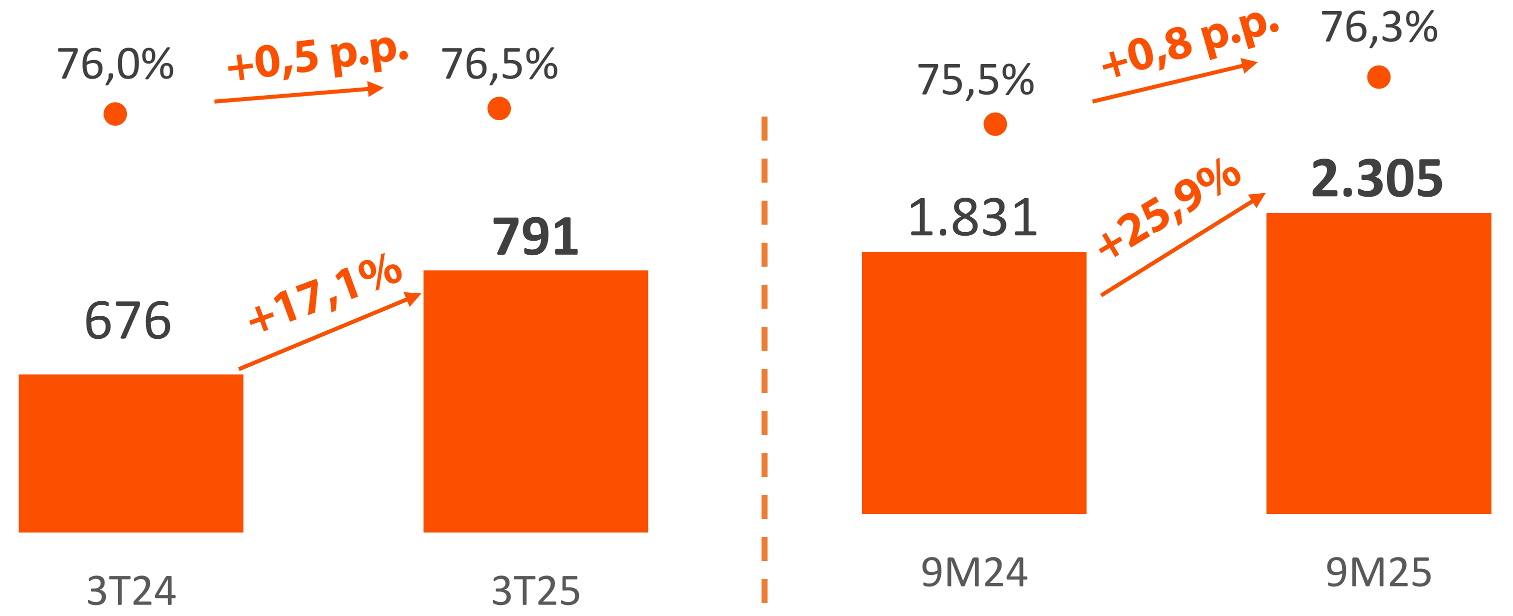
[1] Considera estoque de Seminovos e não considera operação de Portugal.

GTF: aceleração na receita com manutenção de forte margem EBITDA

Receita Líquida (R$ milhões)

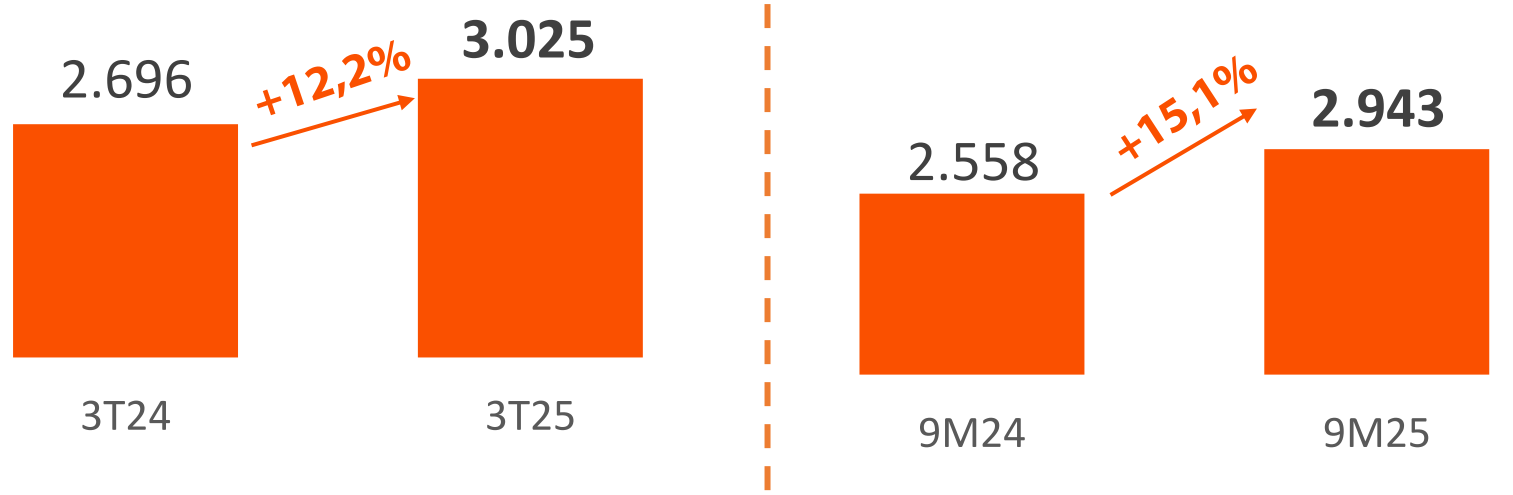


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



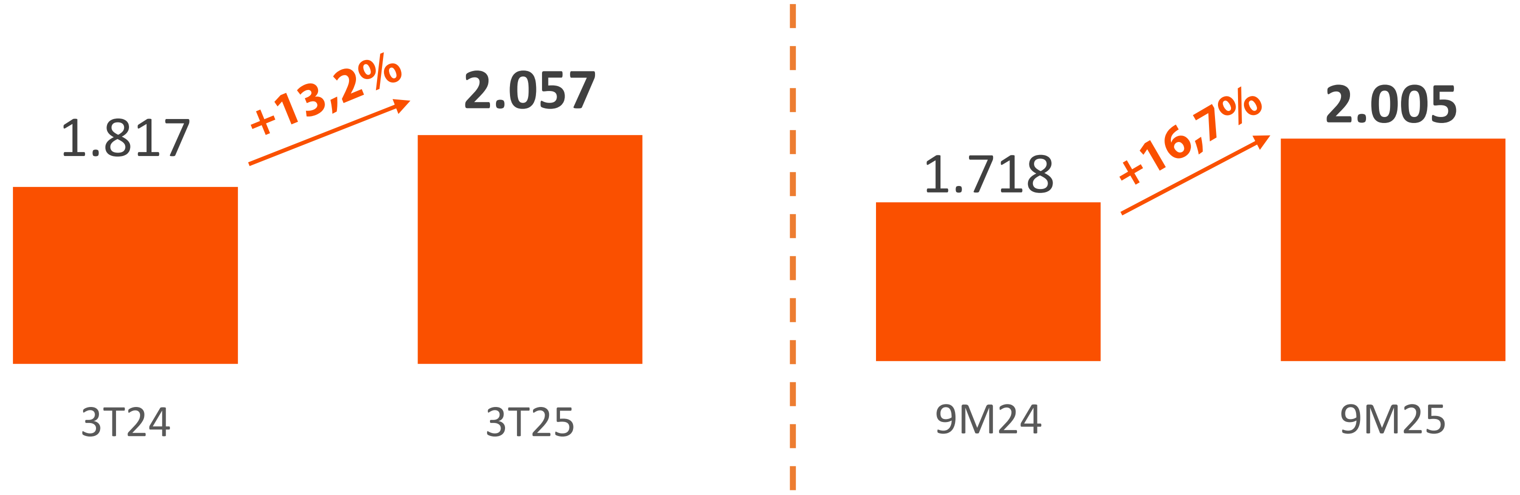
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)



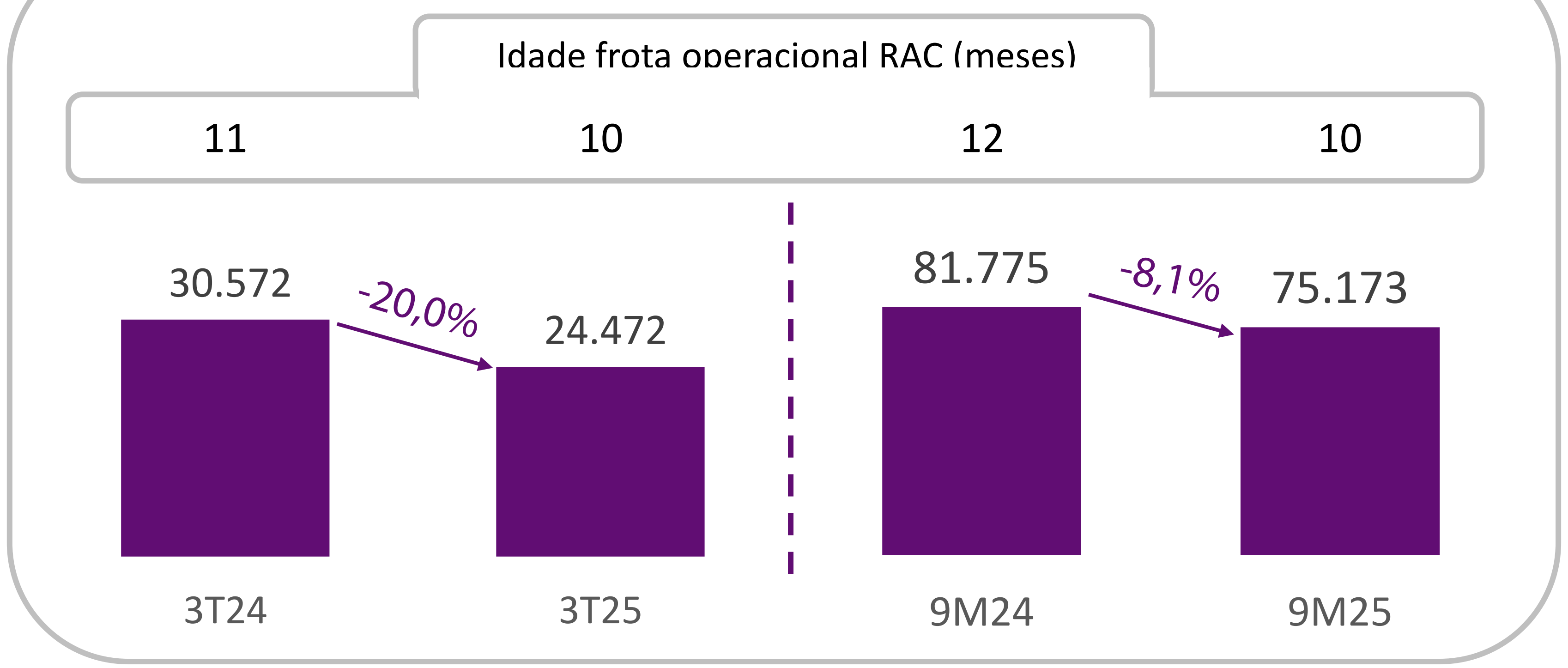
seminovos movida

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

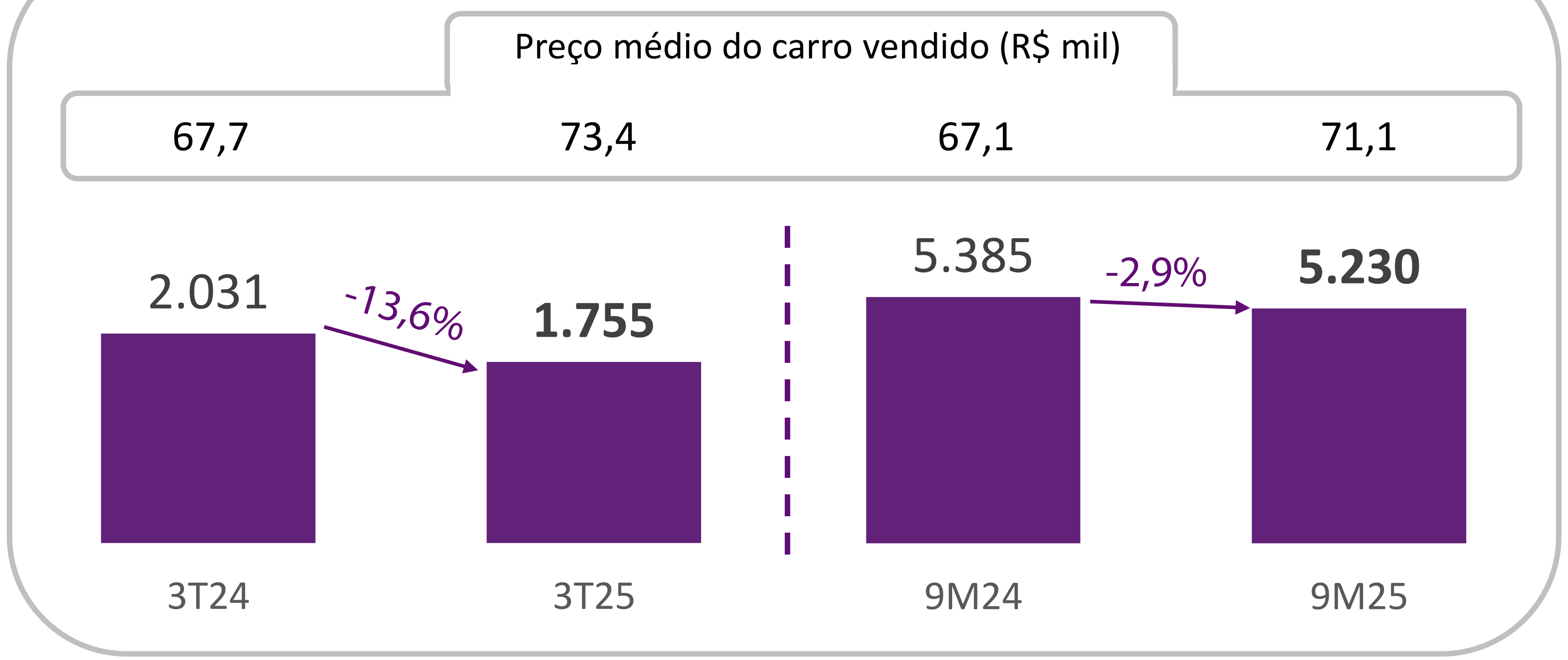
Seminovos: planejamento de compras e de desmobilização de veículos, combinado com a estrutura de vendas, resultam em maior eficiência operacional e desempenho de vendas consistente

movida

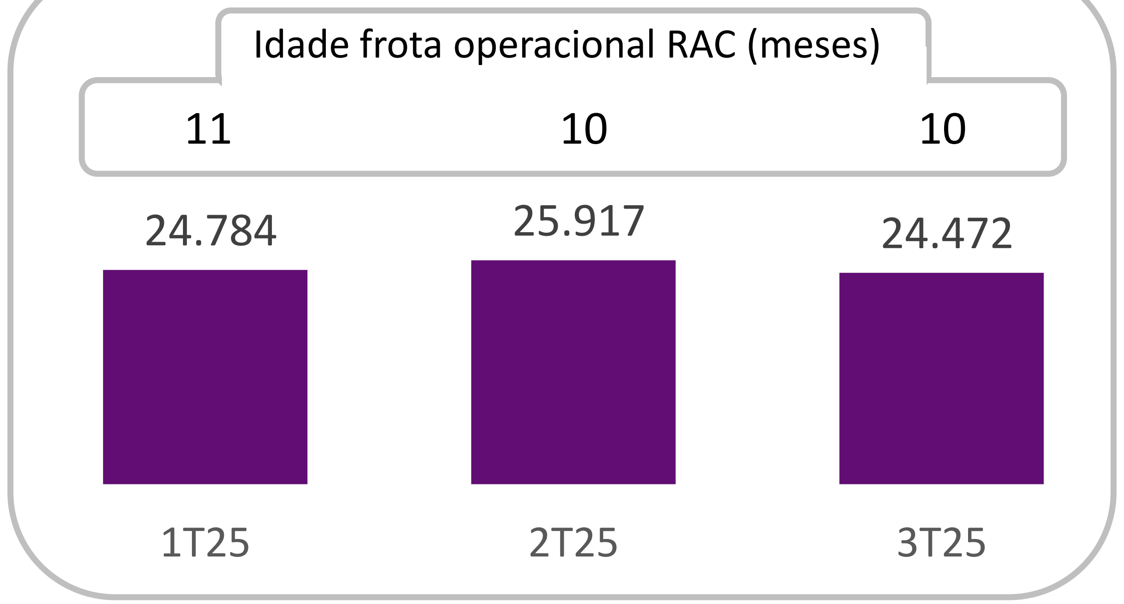
Carros Vendidos (3T e 9M)



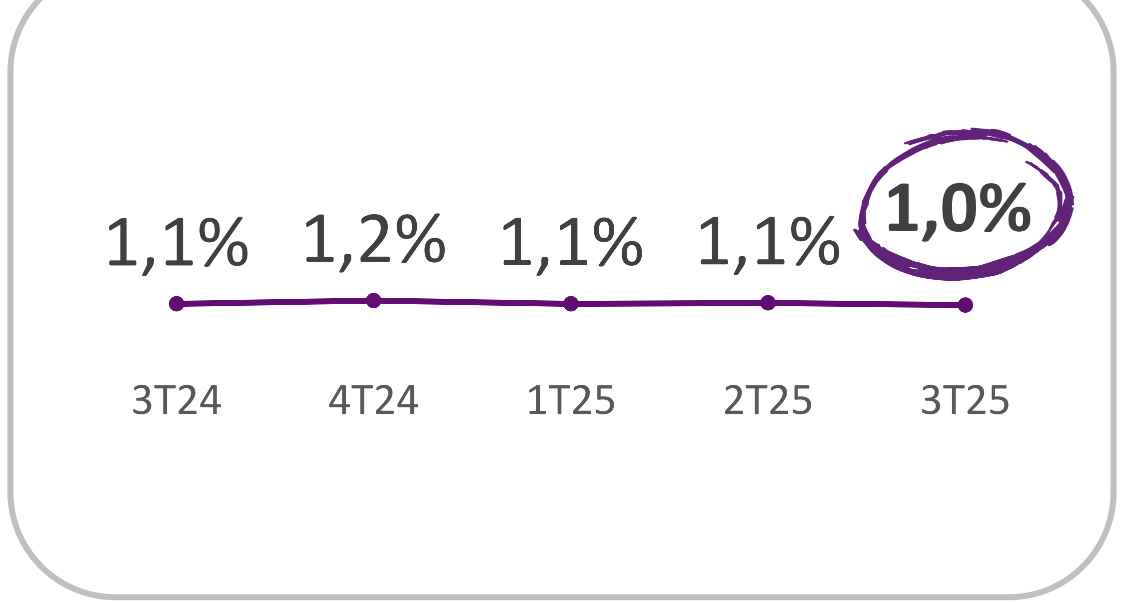
Receita Líquida (R$ milhões)



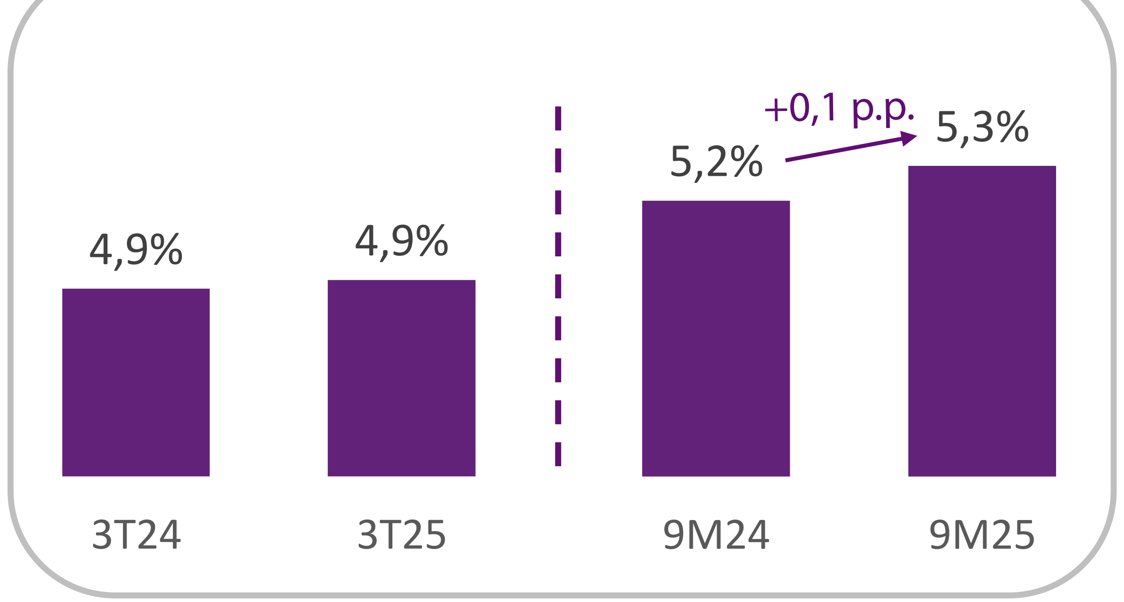
Carros Vendidos (1T ao 3T)



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

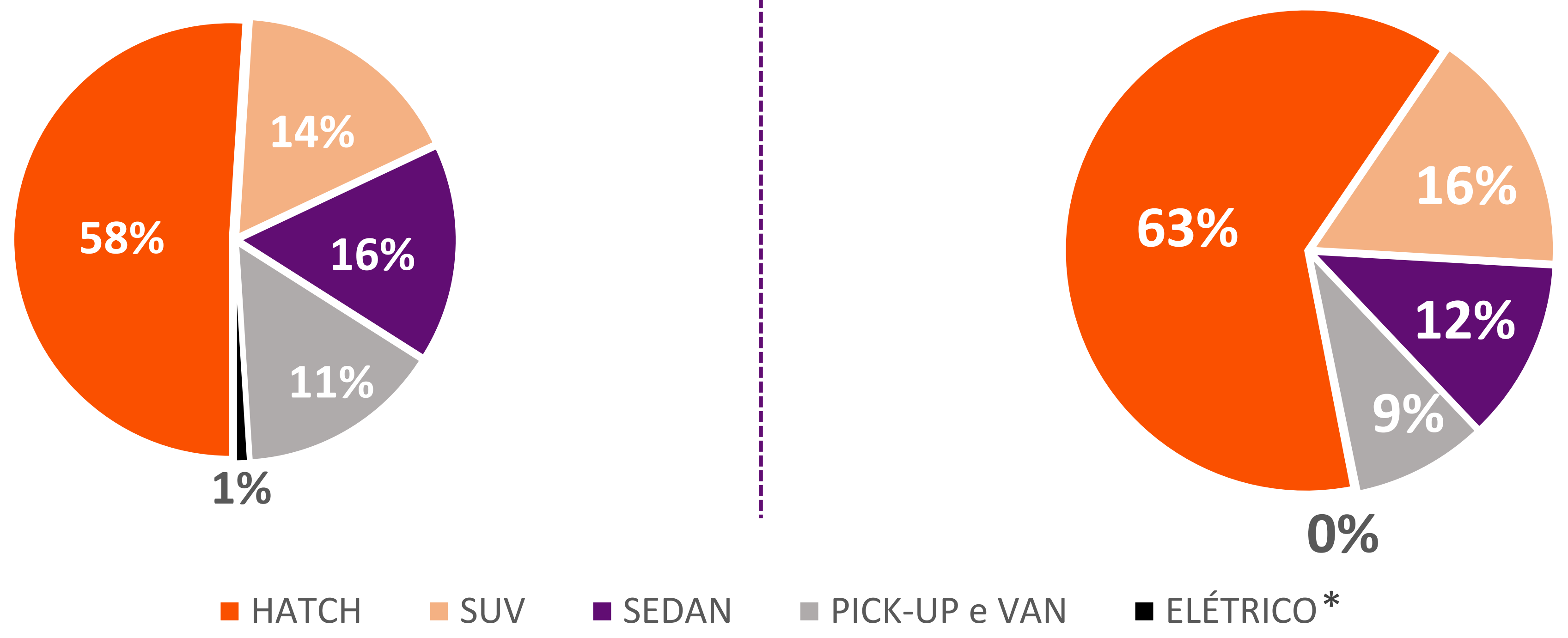
movida

3T24

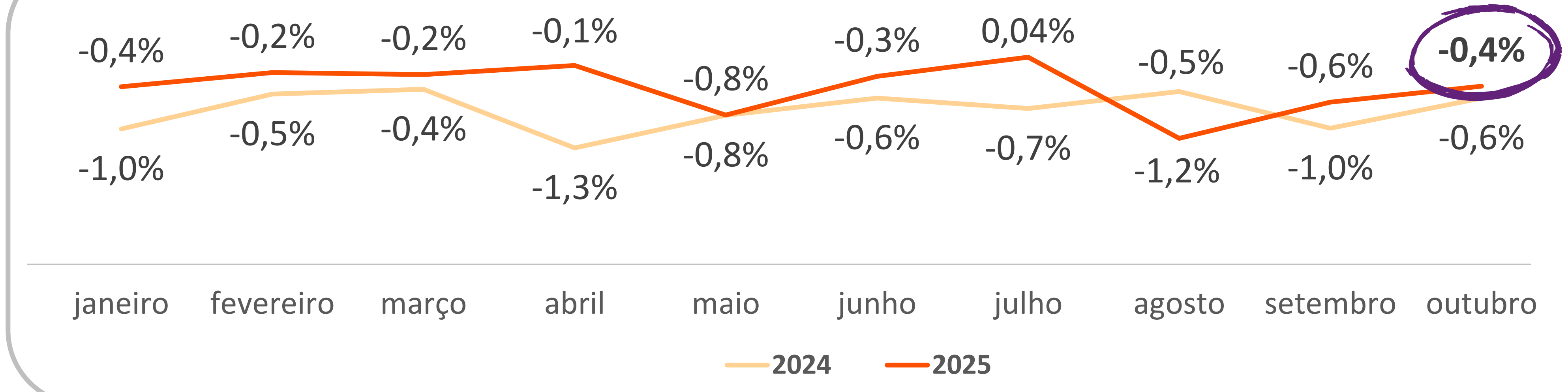
Preço médio de venda (FIPE)
R$74,9 mil

3T25

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



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

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

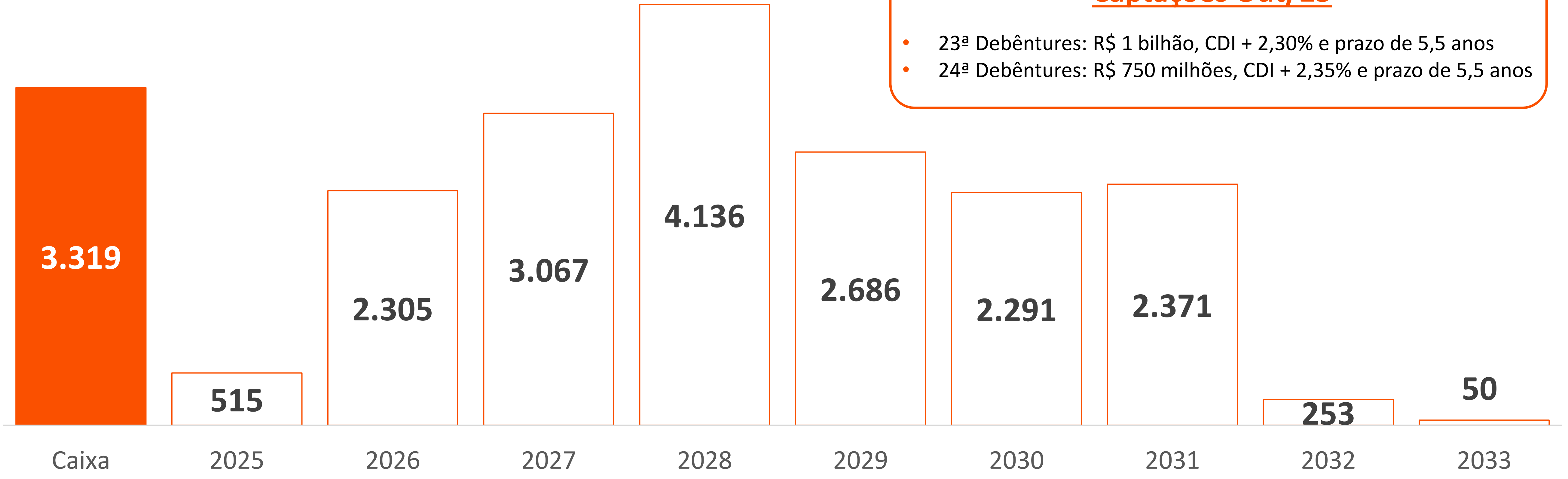
movida
aluguel de carros

Balanço e Estrutura de Capital

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

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

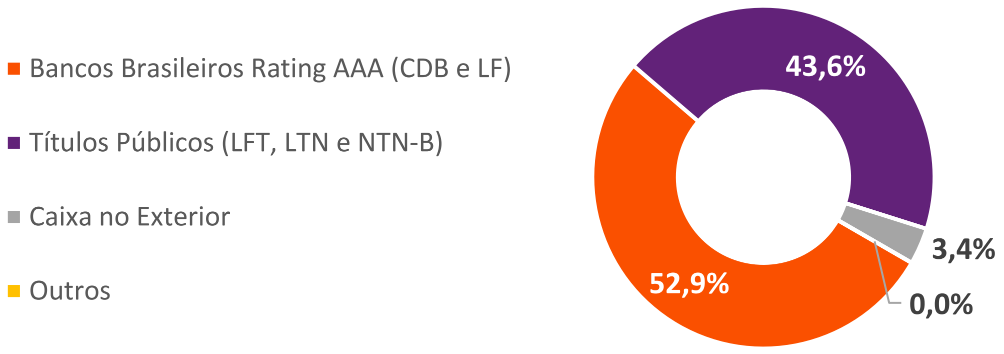
Caixa e cronograma de vencimento de dívidas pro forma



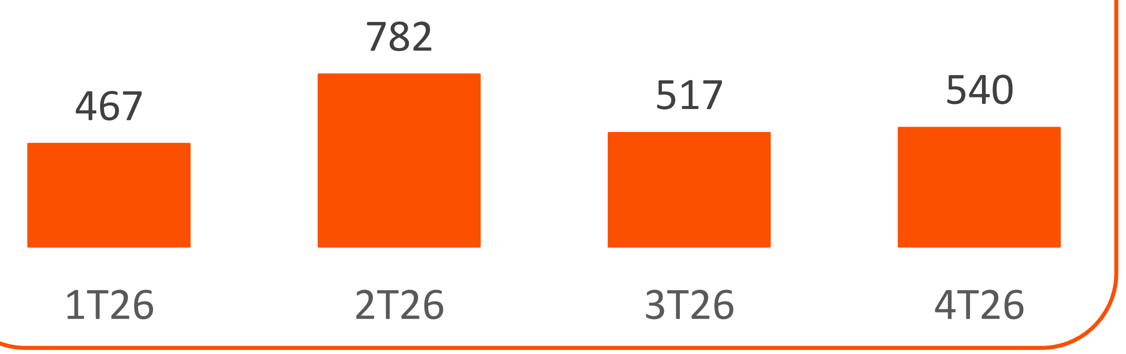
Captações Out/25

- 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

Composição Caixa Movida



Vencimentos pro forma 2026



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

Dívida bruta
R$18,8bi

Dívida líquida
R$15,5bi

Prazo médio da dívida líquida
3,2 anos

Custo médio da dívida
CDI + 1,9% a.a.

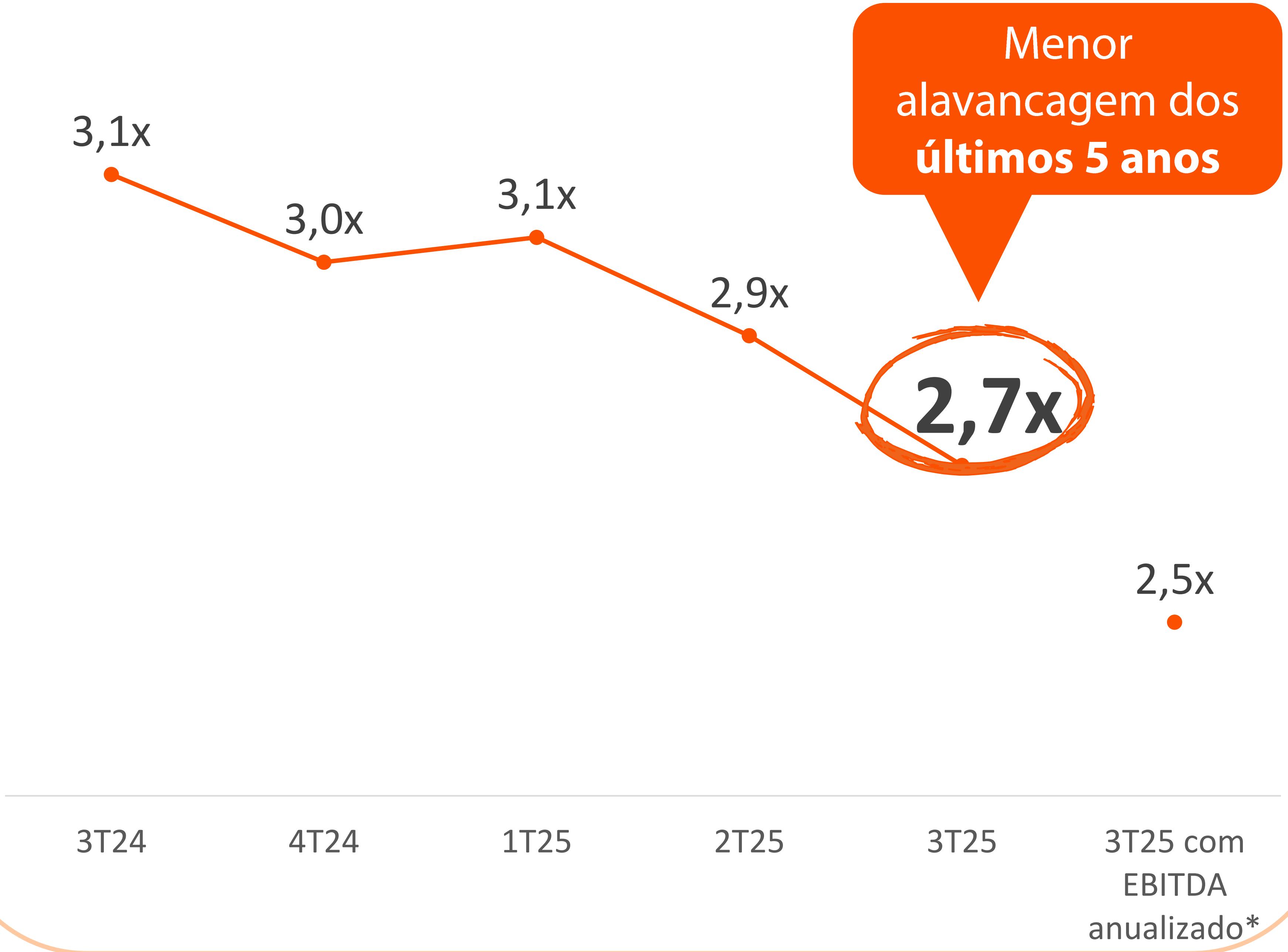
Total de captações nos 9M25
R$4,3 bi

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

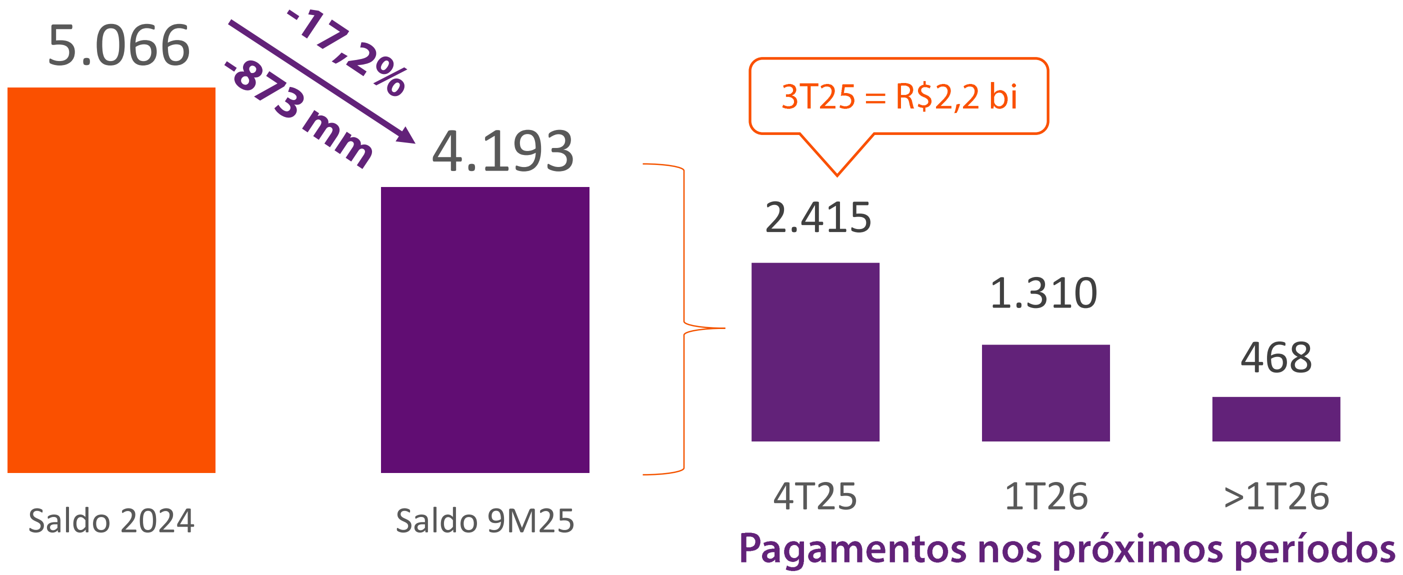
Covenant

- **Dívida Líquida / EBITDA[1]**
  (Covenant <= 3,5x)



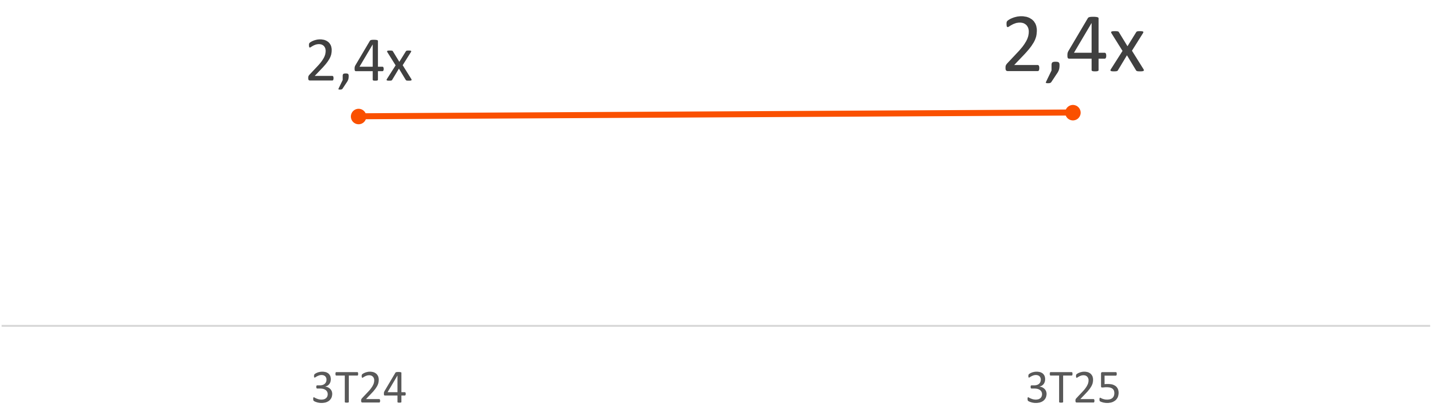
Saldo de Fornecedores

(somente montadoras - R$ milhões)



Covenant

- **EBITDA LTM / Despesa Financeira Líquida[1]**
  (Covenant >=1,5x)



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

Foco no cliente e eficiência operacional com as próximas prioridades definidas e execução com disciplina para melhoria na rentabilidade e geração de valor sustentável

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!

movida por você

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

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

Brasília Airport Kiosk

movida
aluguel de carros

3Q25 Earnings Release

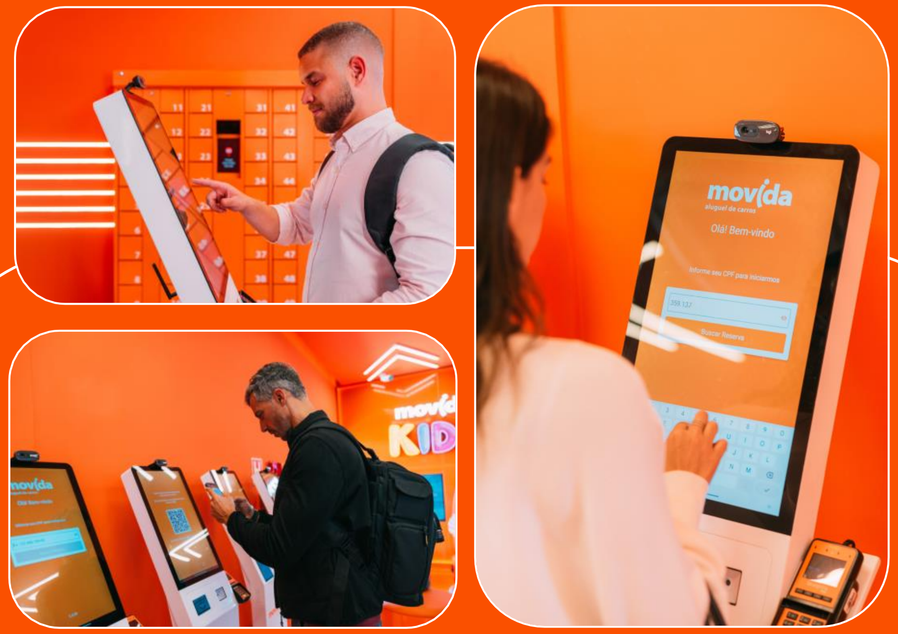
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Disclaimer

This material has been prepared by MOVIDA and may include statements that represent expectations about future events or results. Such information is based on the beliefs and assumptions of the Company's management and on currently available information. Forward-looking statements are highly dependent on, among other things, market conditions, government regulations, industry performance and the Brazilian economy; operating data may affect MOVIDA' future performance and lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation is a summary and does not purport to be complete. The Company's shareholders and potential investors should always read this presentation together with the Quarterly Information.

Ongoing Initiatives to Enhance Customer Experience and Capture Operational Efficiency Gains



Expansion of the Digital Experience in Physical Stores

- 10 stores already feature **self-service kiosks**, which account for 26% of all contracts opened.
- **Contracts opened** in **under 2 minutes on average**
- **NPS of 95%**
- Expansion to **20 additional stores** by Dec/25

Movida Pit Stop: Quick and Convenient Maintenance

- First **express service center** serving RAC, GTF, and Car Subscription clients
- **Exclusive spaces** for **customer** convenience inside shopping malls and supermarkets
- **NPS of 94%**
- Expansion to **10 Movida Pit Stop** units by Dec/25
- Greater control, management, and reduction of **service costs**

Launch of the New Movida Loyalty Program

- **+2.4 million customers** registered in the program
- Designed to **increase rental frequency** and strengthen customer **preference** for **our services**
- Attractive benefits to **expand and retain the customer base**

Consistent Quality Deliveries Ensure the Continuity of Structural Advances That Create Value by Retaining and Attracting New Customers

3Q25 vs 3Q24 comparison

1 — CONTINUOUS RAC PRICE REALIGNMENT

Average daily rate[1] **up 12%** in 3Q25, reaching **R$159** (vs. R$142)

All-time high!

2 — PREMIUM GTF PRICING

New contracts with an average monthly yield of **3.5%** in 3Q25 *(vs. 3.3% p.m.)*

3 — CAPITAL ALLOCATION IN GTF INCREASES EARNINGS PREDICTABILITY

GTF accounted for **61%** of gross fixed assets in 3Q25

4 — IMPROVED OPERATIONAL EFFICIENCY

All-time high! **All-time high!**

EBITDA margin of **68.8%** in **RAC[1]** and **76.5%** in **GTF** in 3Q25 *(vs. 64.6% in RAC[1] and 76.0% in GTF)*

5 — CONTINUED STRONG PERFORMANCE IN USED CARS

24,472 cars sold in 3Q25 with stable EBITDA margin of **1.0%**

[1]Includes only Brazilian operations

Continuous improvement in operational and financial performance drives the transformation of profitability indicators

movida

3Q25 vs 3Q24 comparison

Net Revenue

Consolidated

R$ 3.766B

Rental All-time high!

R$ 2.011B ⬆ +15%

EBITDA

Consolidated All-time high!

R$ 1.478B

Rental All-time high!

R$ 1.460B ⬆ +19%

EBIT

Consolidated All-time high!

R$ 854M

Rental All-time high!

R$ 854M ⬆ +23%

Fleet

Total (end of period)

259 k

Operational (average)

227 k ⬆ +4%

Net Income

R$ 70M

-11%

LTM ROIC

14.4%

Best ROIC in the last 3 years!

⬆ +2.0 p.p.

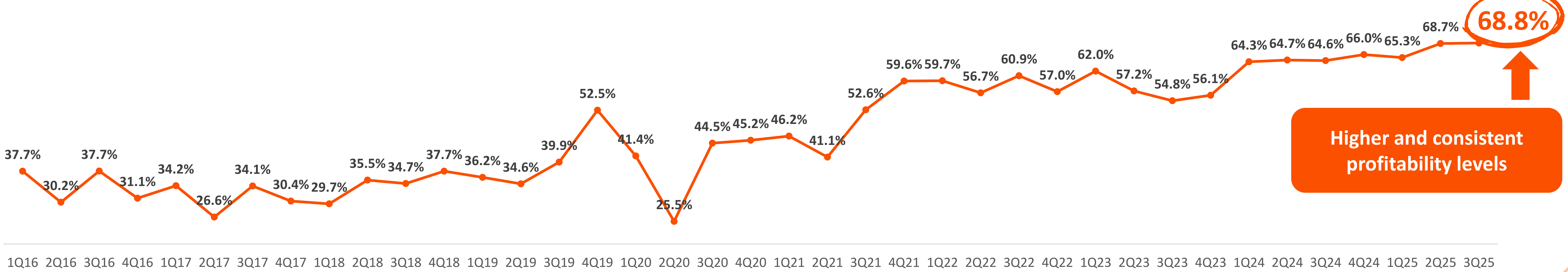
EBITDA (+19%) and EBIT (+23%) growth outpacing fleet expansion (+4%), combined with the best ROIC in the past three years

EBITDA Margins at High Profitability Levels

Consistent progress in capital allocation and cost and expense reduction, with record RAC and GTF margins

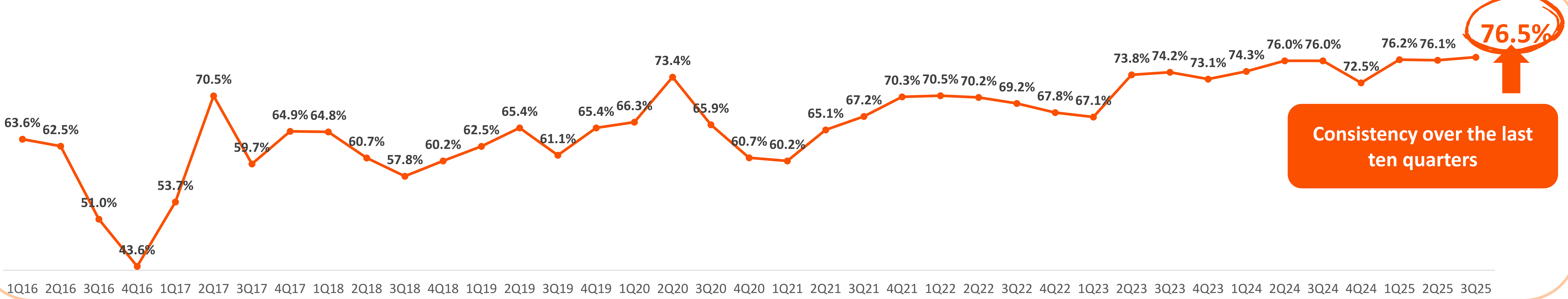
EBITDA margin evolution

RAC



Higher and consistent profitability levels

GTF



Consistency over the last ten quarters

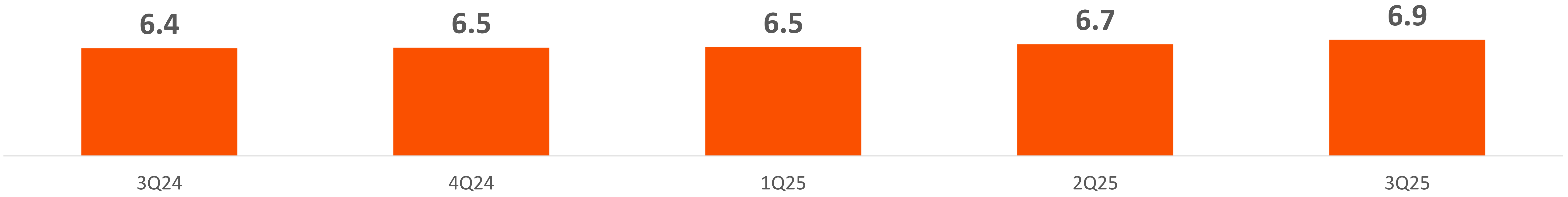
NOTE: Includes only Brazilian operations

An Optimal Car Mix Strategy, Combined with the Maturity of Scale, Store Structure, Systems, and People, has led to Depreciation Stability

RAC

Annualized depreciation per average operating fleet[1] (R$ thousand)

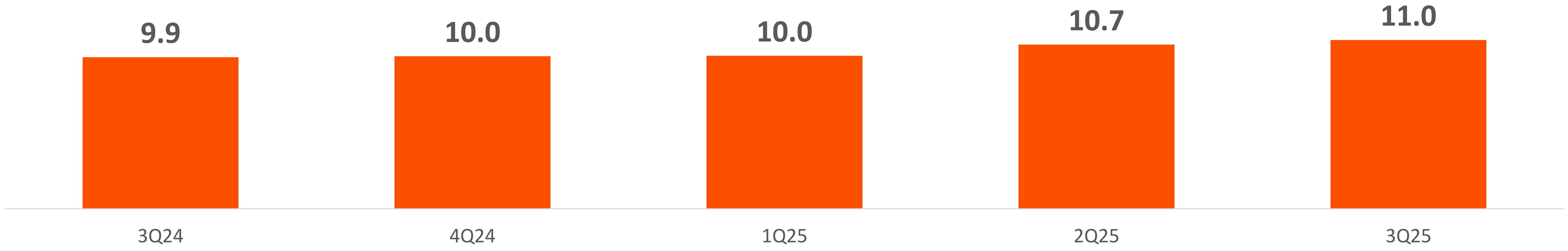
Depreciation rate stable between **8% and 9% p.a.**



GTF

Annualized depreciation per average operating fleet[1] (R$ thousand)

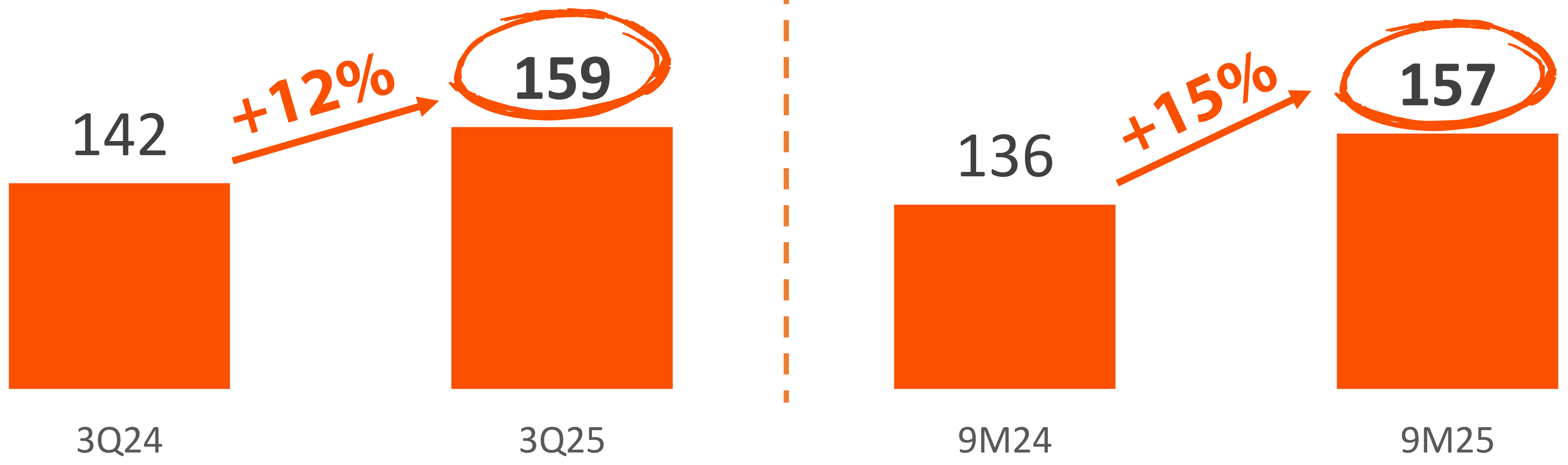
GTF Depreciation rate stable between **9% and 10% p.a.**



[1]Depreciation per operating fleet = depreciation fleet in the quarter * 4 / average operating fleet.

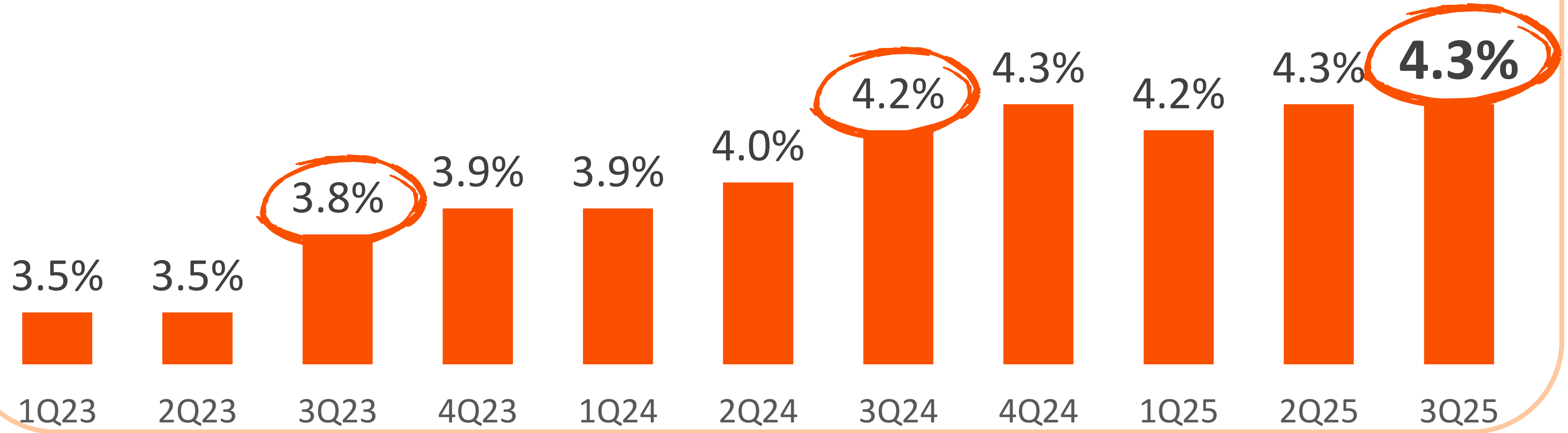
RAC: Strategy Focused on Service Quality, Pricing, and an Optimized Mix of Occasional and Monthly Rentals Drives Higher Prices and Profitability

RAC Daily Rate (R$)

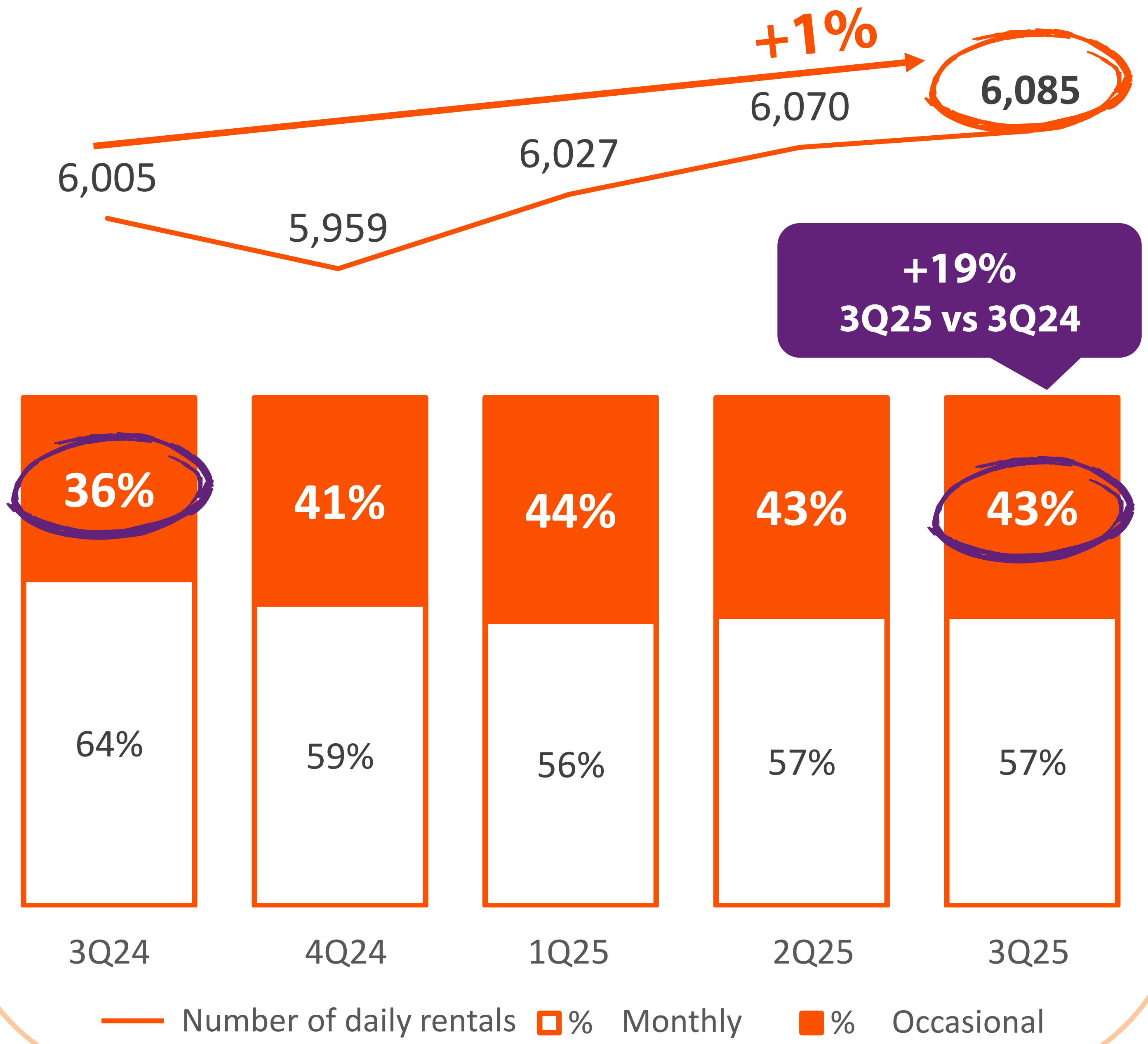


Yield Evolution[1]

Consistent yield evolution
All-time high!



Daily Volume (thousand) and Share of Occasional and Monthly Rentals (%)

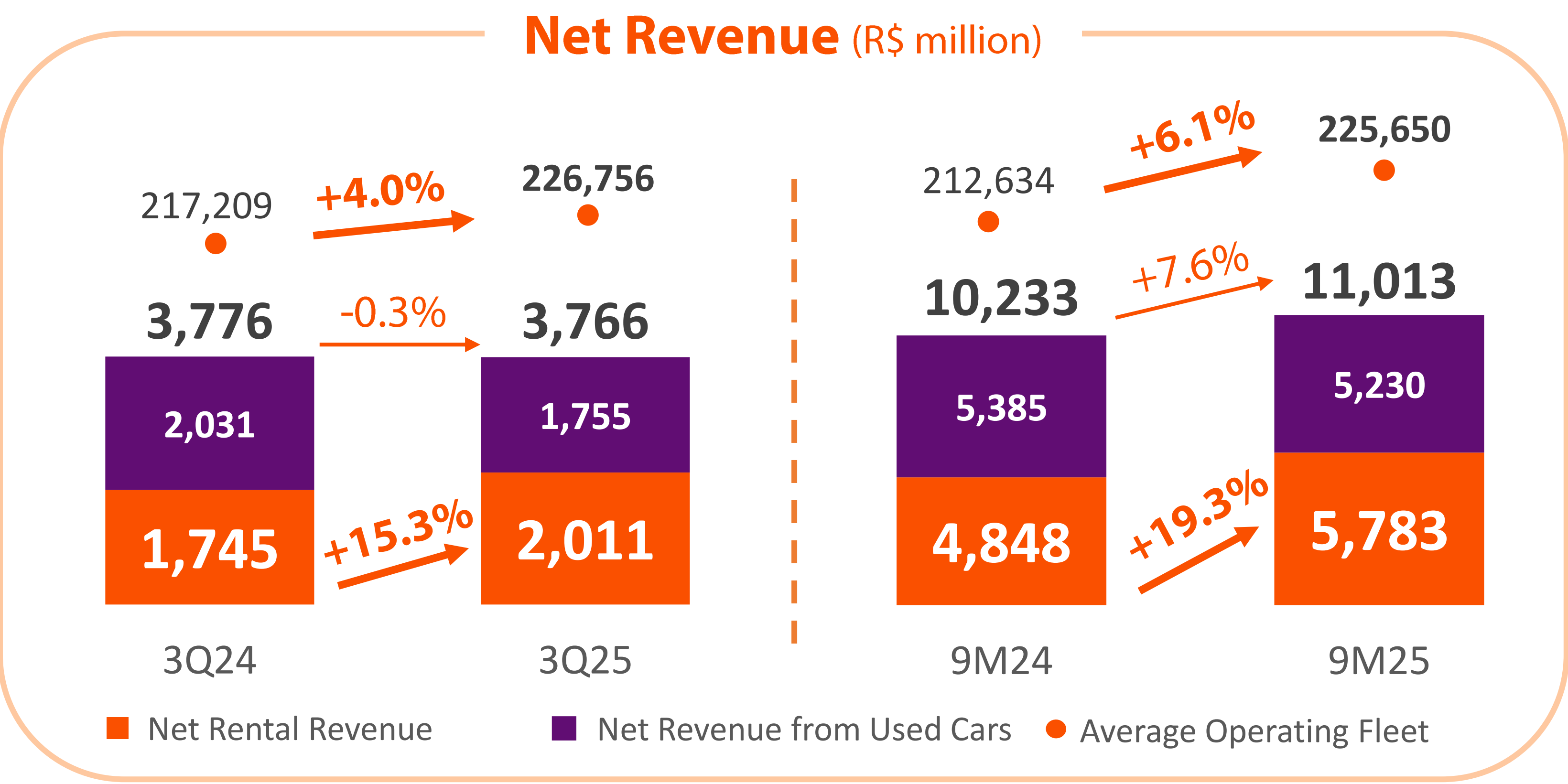


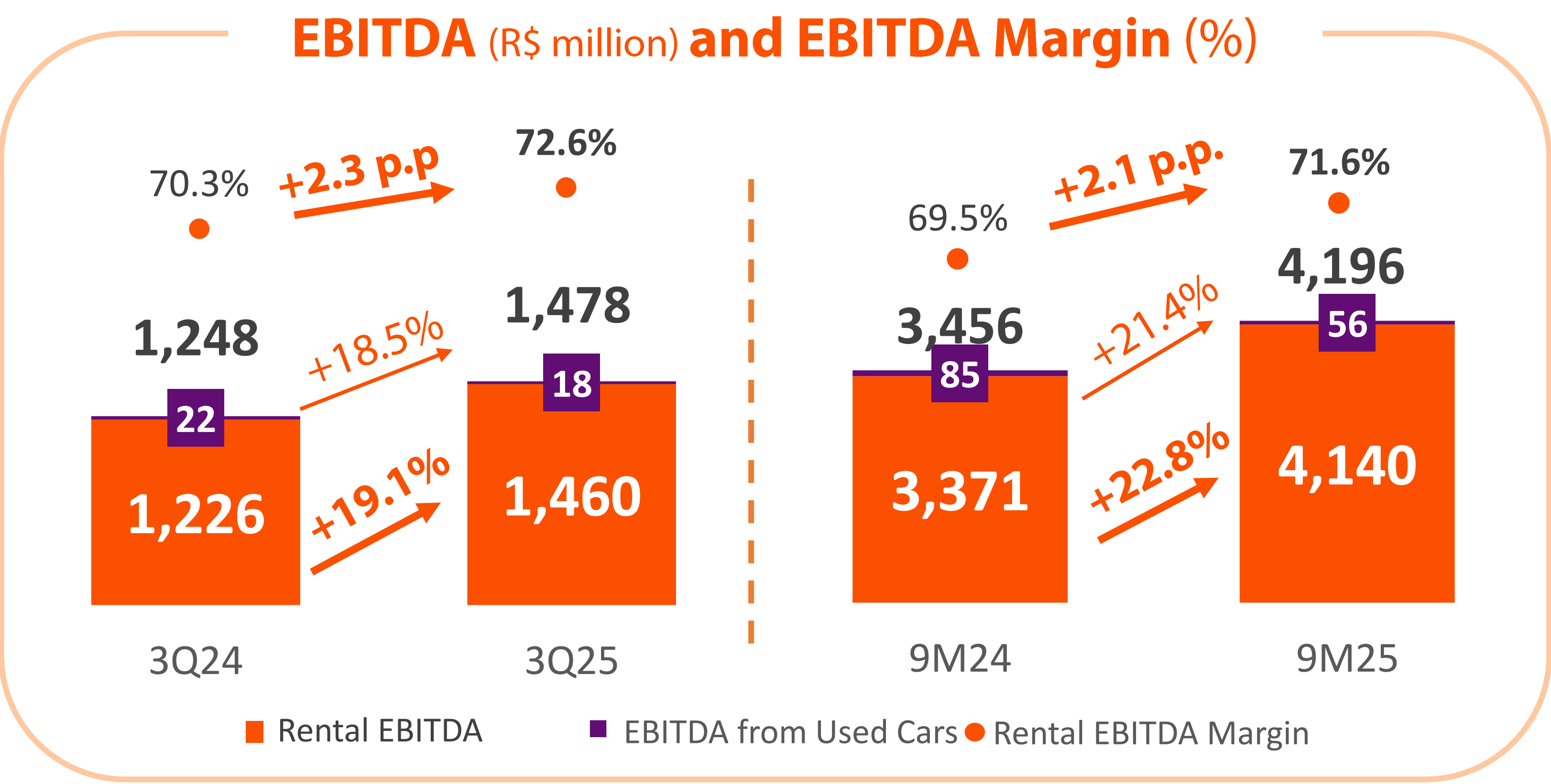
NOTE: Includes Brazilian operations only. [1]Yield calculated by dividing monthly revenue per operating car by the average acquisition cost of the RAC fleet.

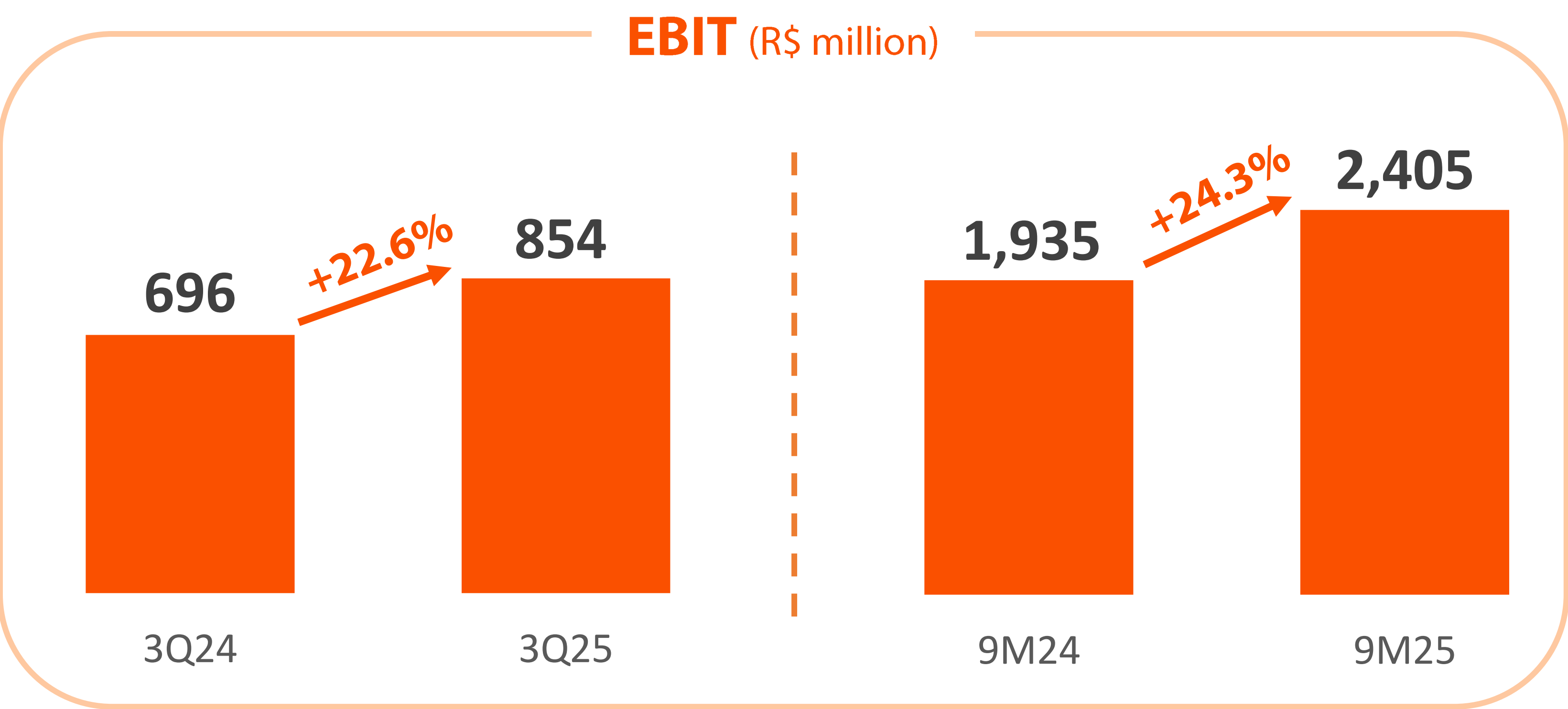
Net Income of R$70 million in 3Q25 and R$216 million in 9M25

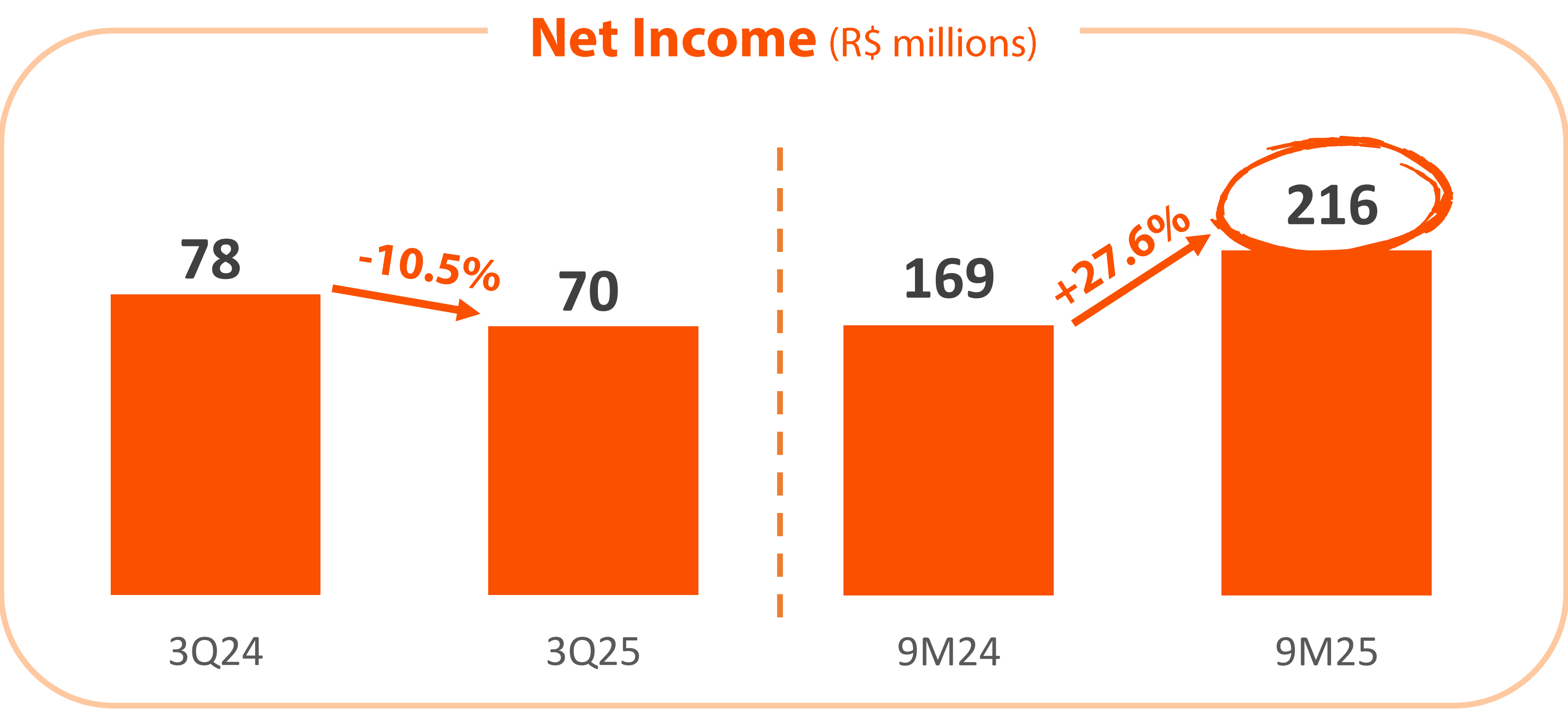
Significant improvement in operational efficiency and profitability

movida



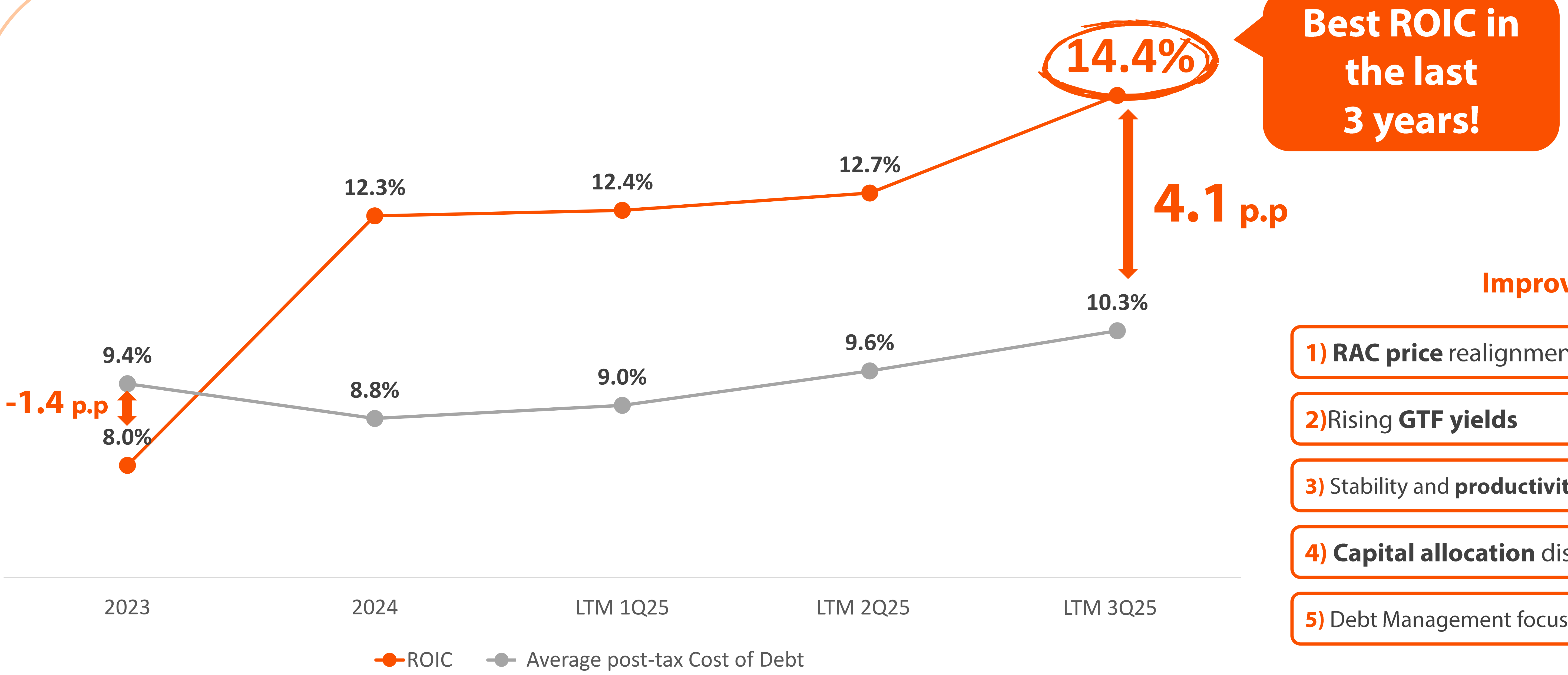






ROIC Expanded to 14.4% in 3Q25, with a 4.1 p.p. spread —highest return in the last three years

ROIC Evolution



Cost of Debt (before taxes)

2023	2024	LTM 1Q25	LTM 2Q25	LTM 3Q25
CDI + 2.2% p.a.	CDI + 2.1% p.a.	CDI + 2.1% p.a.	CDI + 2.0% p.a.	CDI + 1.9% p.a.

Improvements in:

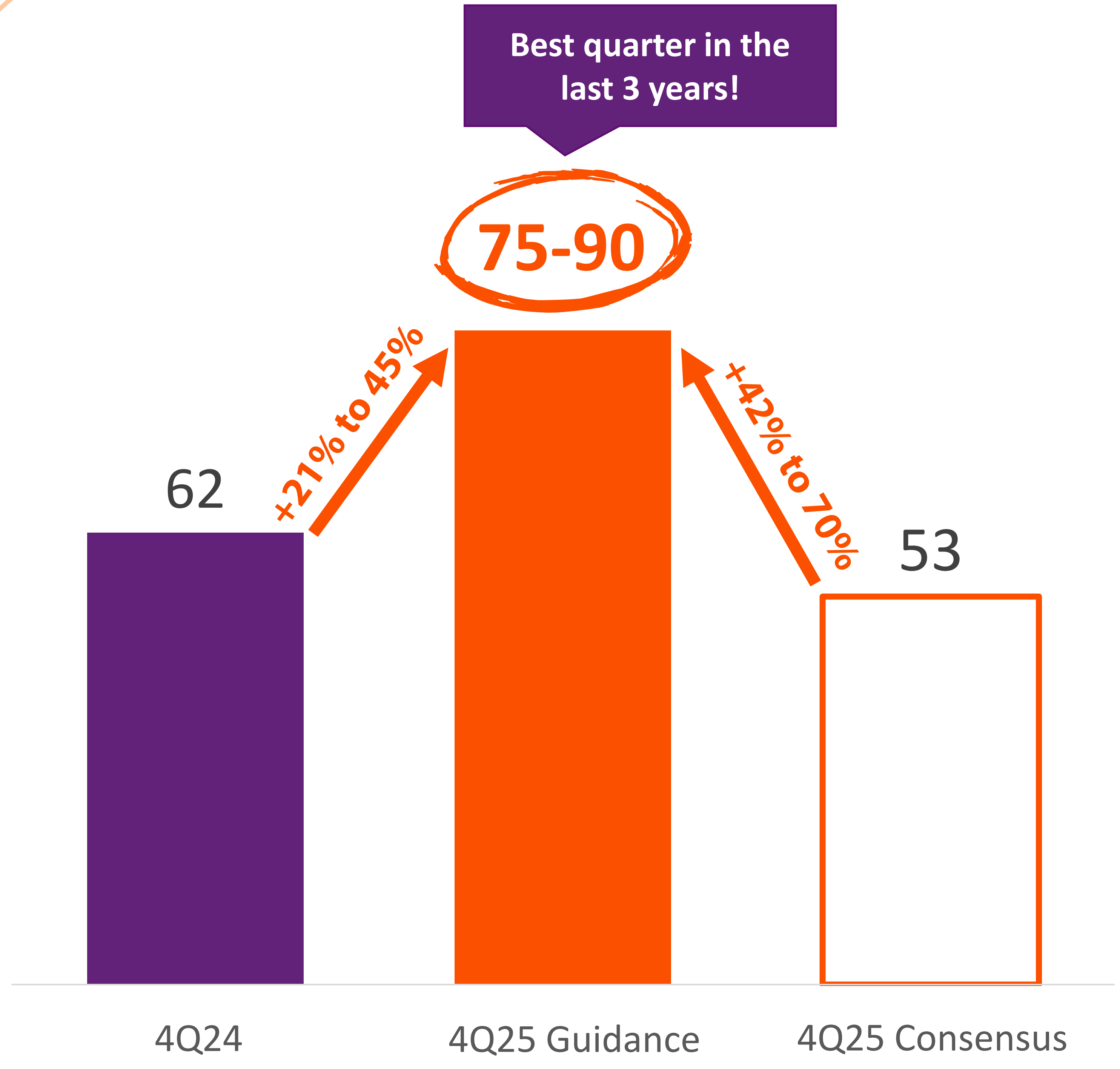
- 1) **RAC price** realignment
- 2)Rising **GTF yields**
- 3) Stability and **productivity** in **Used Cars**
- 4) **Capital allocation** discipline
- 5) Debt Management focused on **spread reduction**

NOTE: ROIC and cost of debt calculations are net of income tax.
Excludes one-time impairment effects from 2023 (calculated using a 34% tax rate). Excludes one-time effects from the climate disaster in Rio Grande do Sul in 2Q24 and 3Q24.
The ROIC calculation considers the effective income tax rates accumulated over the periods and the average cost of debt for the last twelve months.

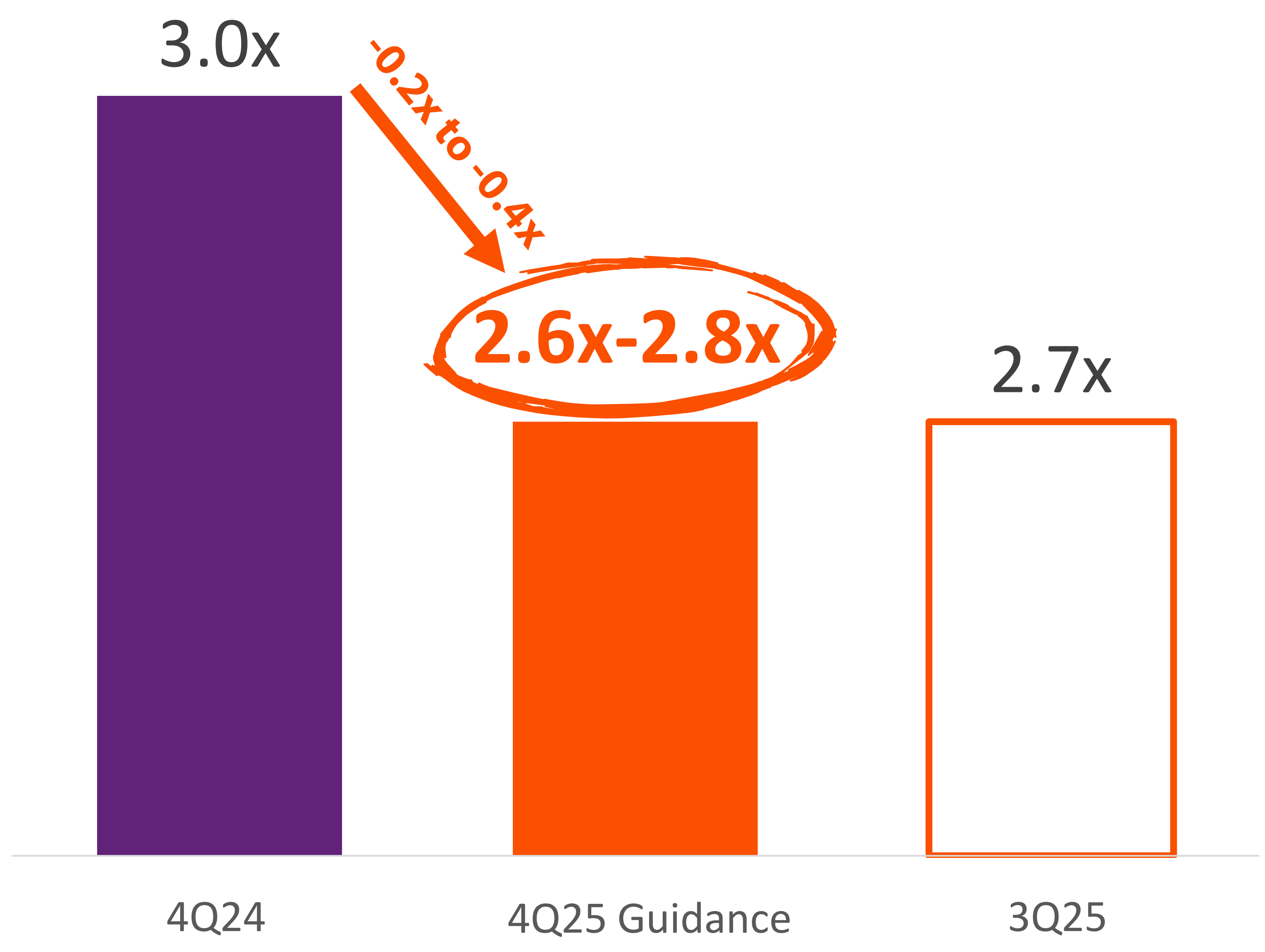
Net Income Guidance and 4Q25 Leverage

Consistent improvement in operational indicators and service quality for customers supports the projection of the highest net income in 4Q25 over the past three years, along with the maintenance of the lowest leverage level

Net Income: 4Q evolution



Leverage: Net Debt / EBITDA



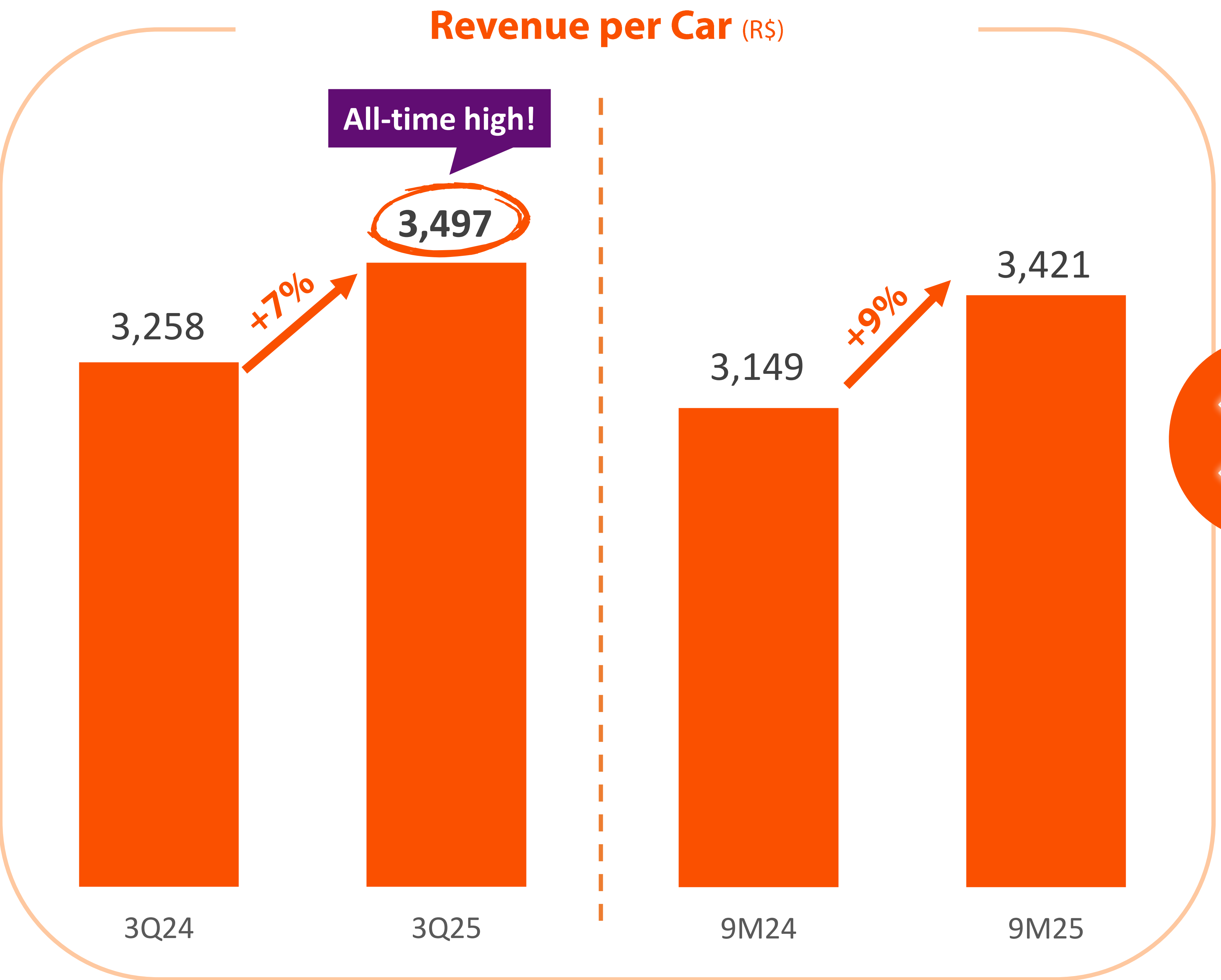
Note: Based on Bloomberg consensus as of November 4, 2025.

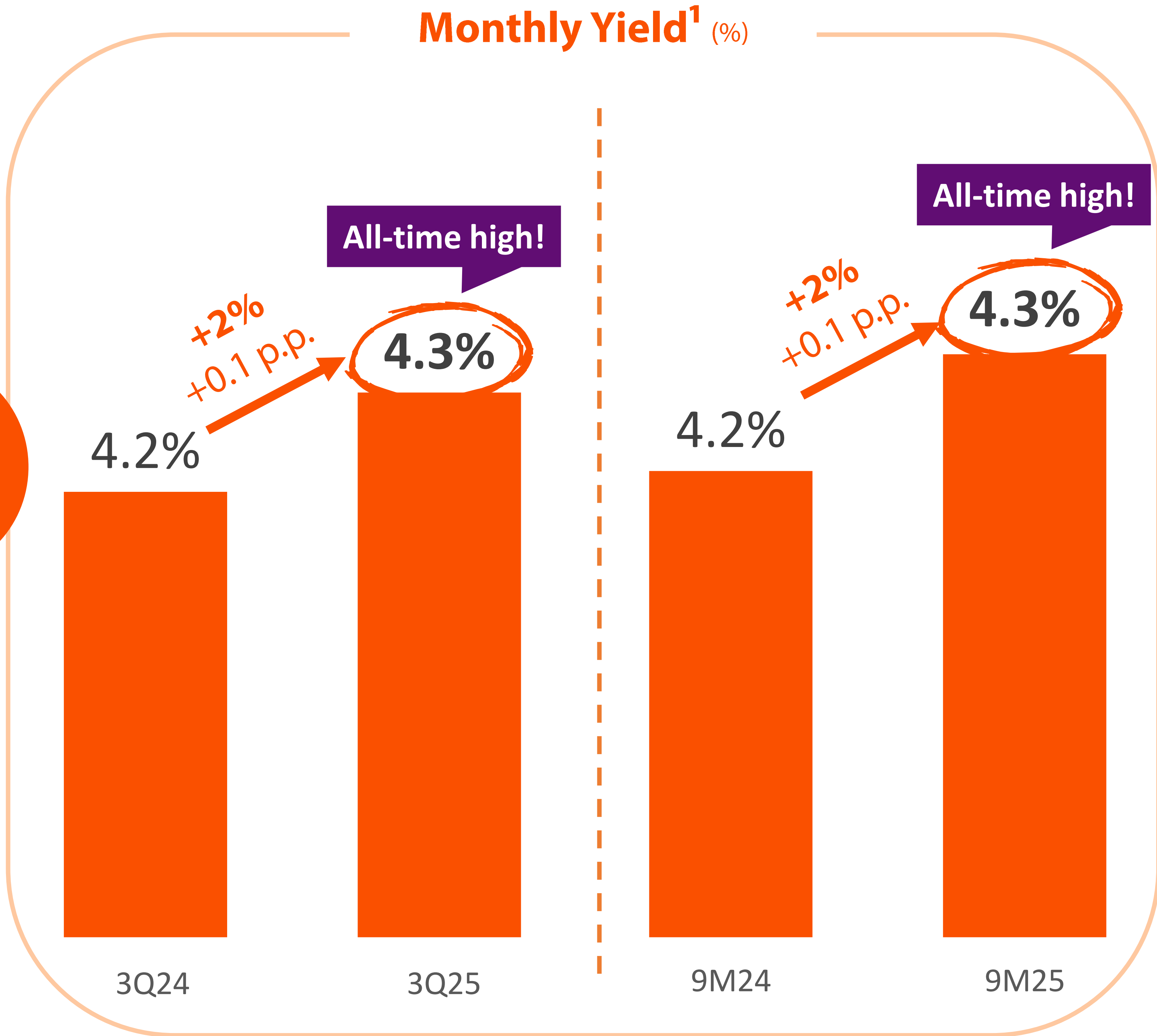
movida
aluguel de carros

Rent-a-Car

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RAC: Strategic Allocation Between Segments (Occasional and Monthly), ideal fleet mix and Daily Rate Adjustment Drive Yield Growth





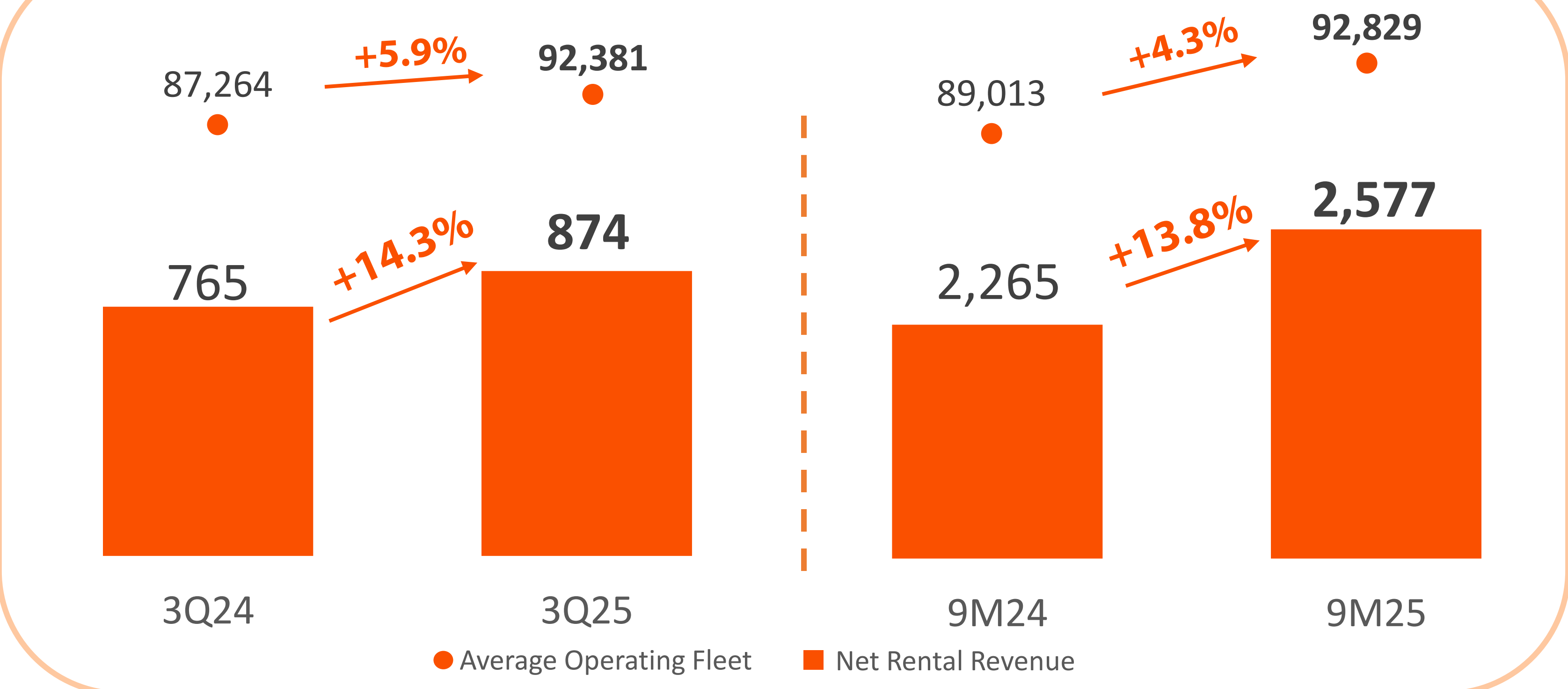
Combined with ongoing fleet mix adjustments, the pricing strategy supports solid yield and drives revenue per car.

NOTE: [1]Includes only Brazilian operations.
[1]Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating vehicle by the fleet's average RAC purchase price.

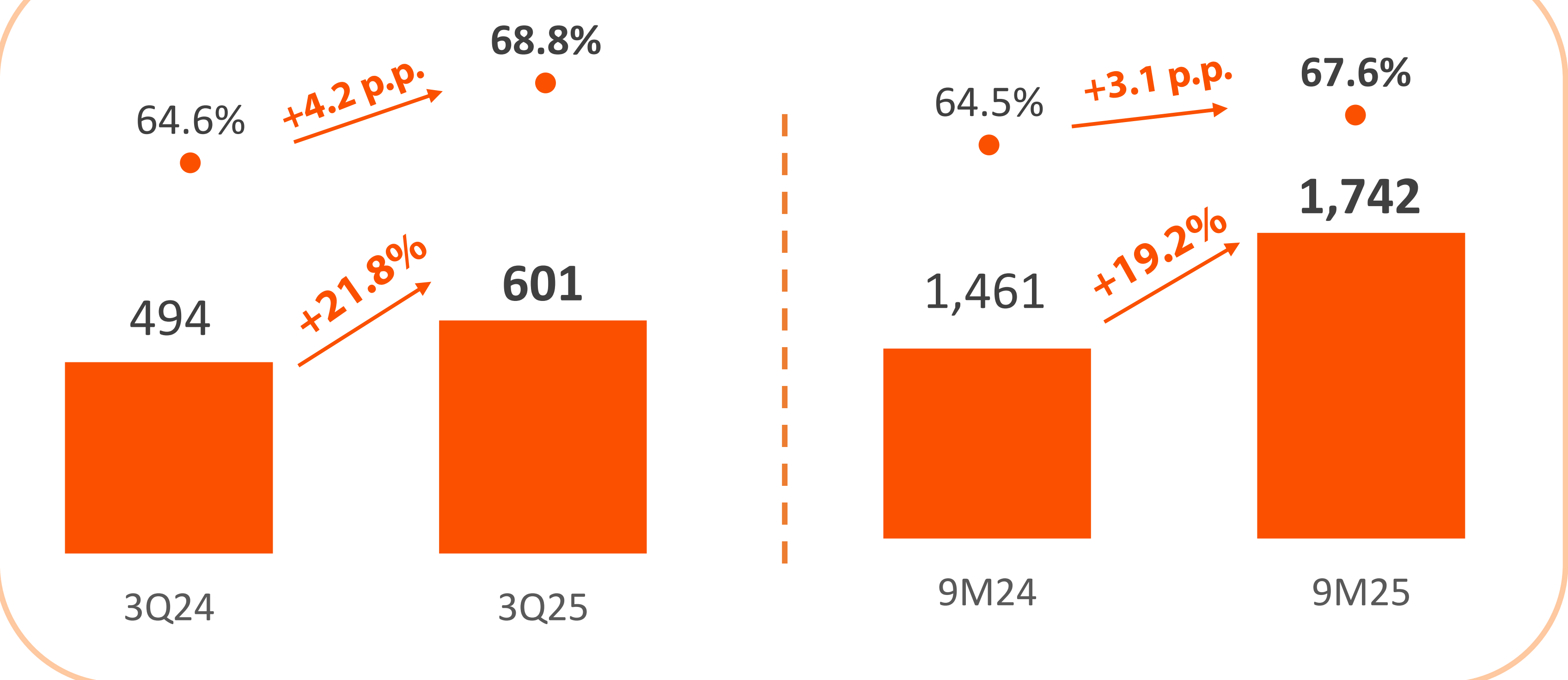
RAC: Revenue and EBITDA Growth Outpaced Fleet Expansion, Resulting in Higher Profitability

movida

Net Revenue (R$ million)

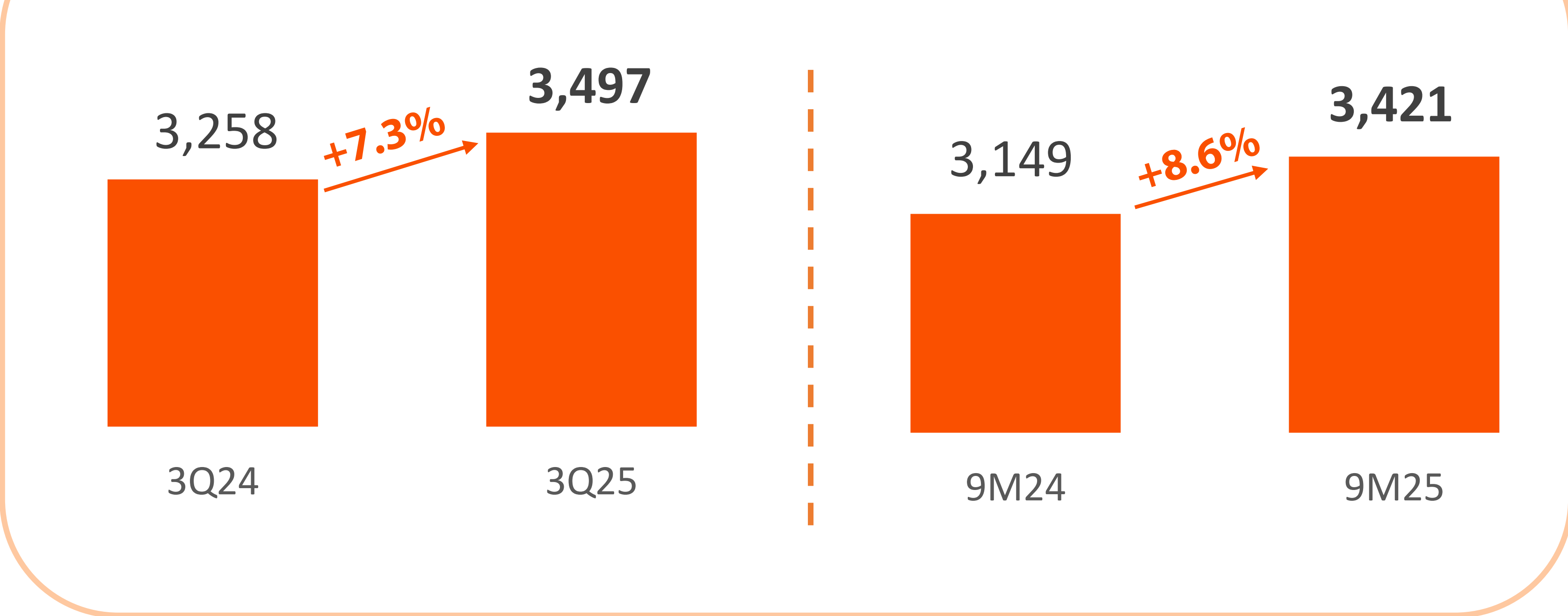


EBITDA (R$ million) and EBITDA Margin (%)



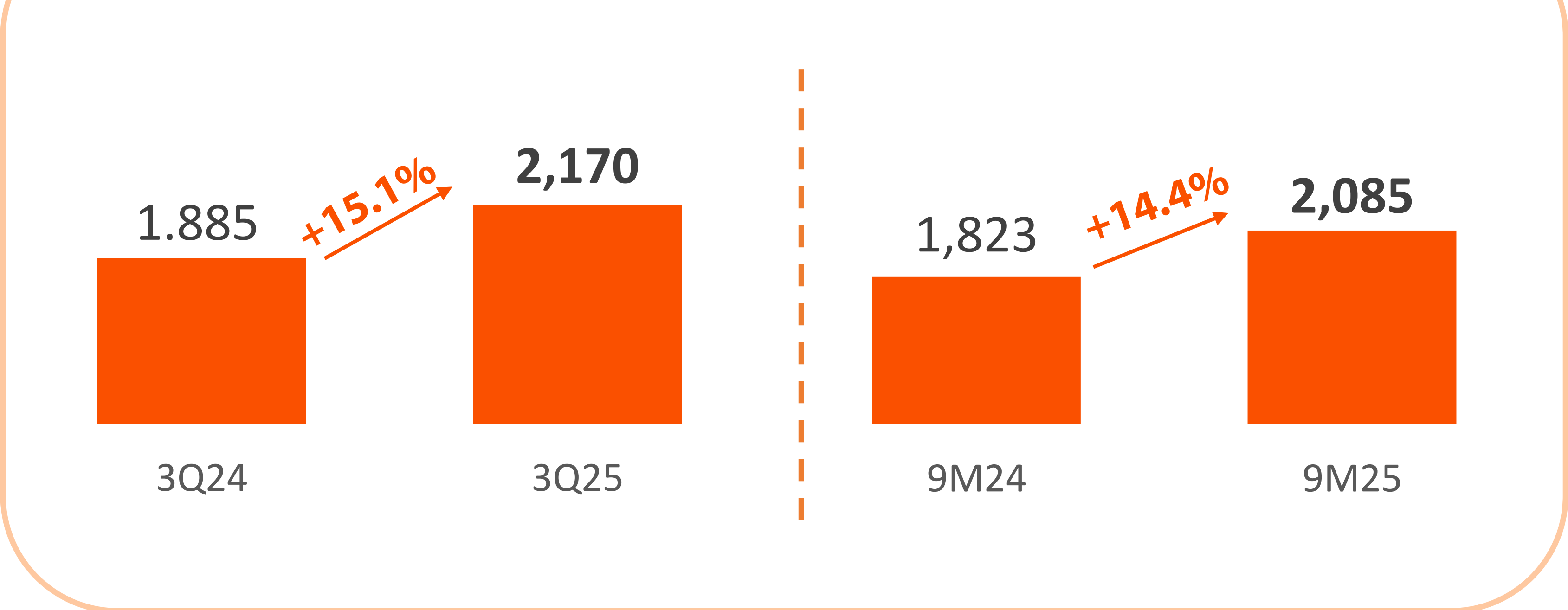
Revenue per car

Gross monthly average per operating fleet (R$)



EBITDA per car

Monthly average per operating fleet (R$)



NOTE: [1]Includes only Brazilian operations

movida

aluguel de carros

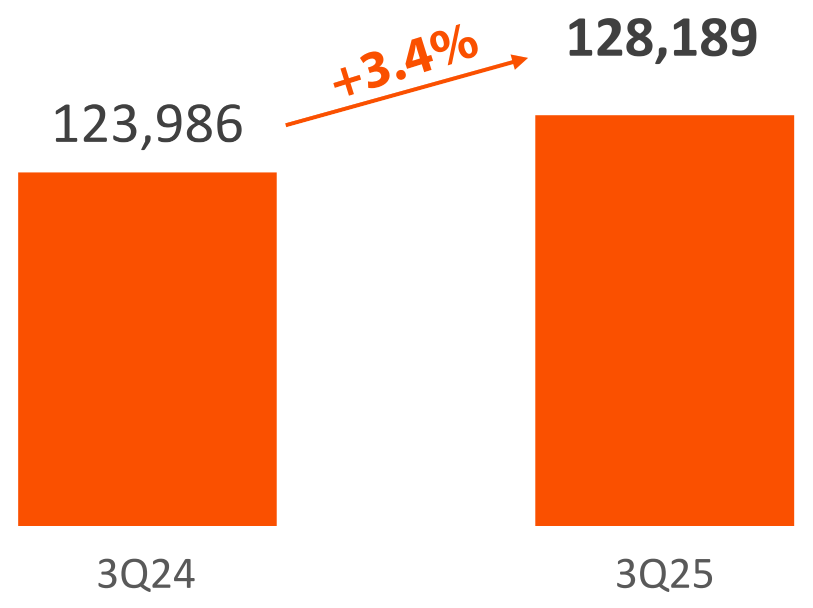
Fleet Management and Outsourcing

UMA EMPRESA DO GRUPO

SIMPAR

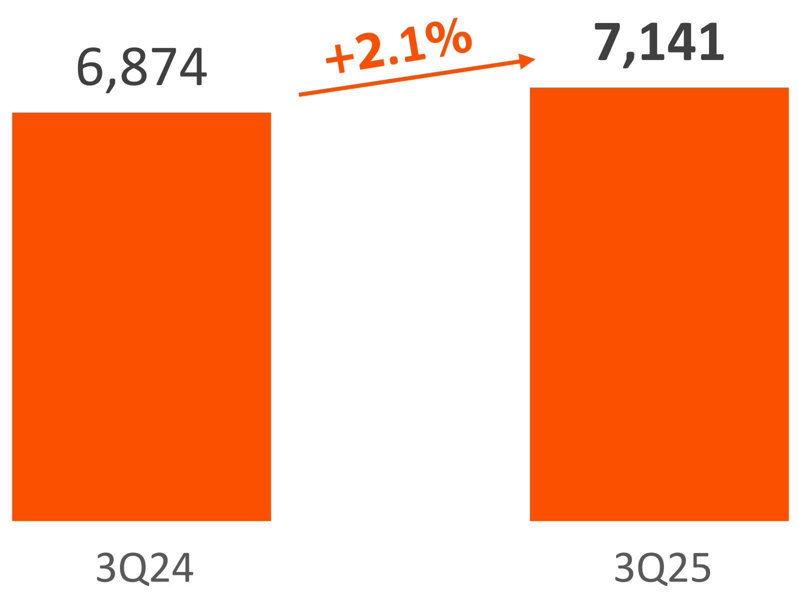
GTF: Consistent Share of Long-Term Contracts Reinforces the Predictability of Future Consolidated Results

Average Operating Fleet



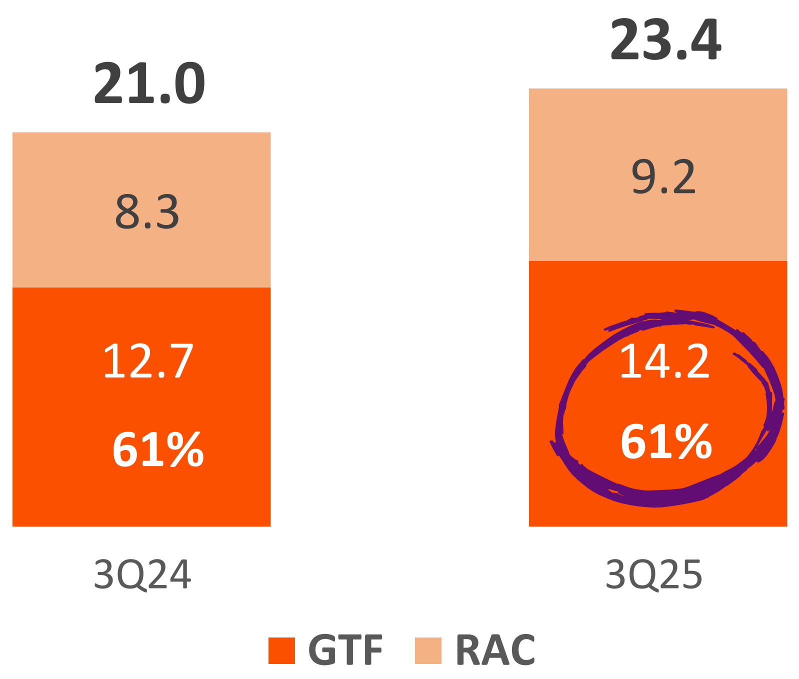
Revenue Backlog

(R$ million)



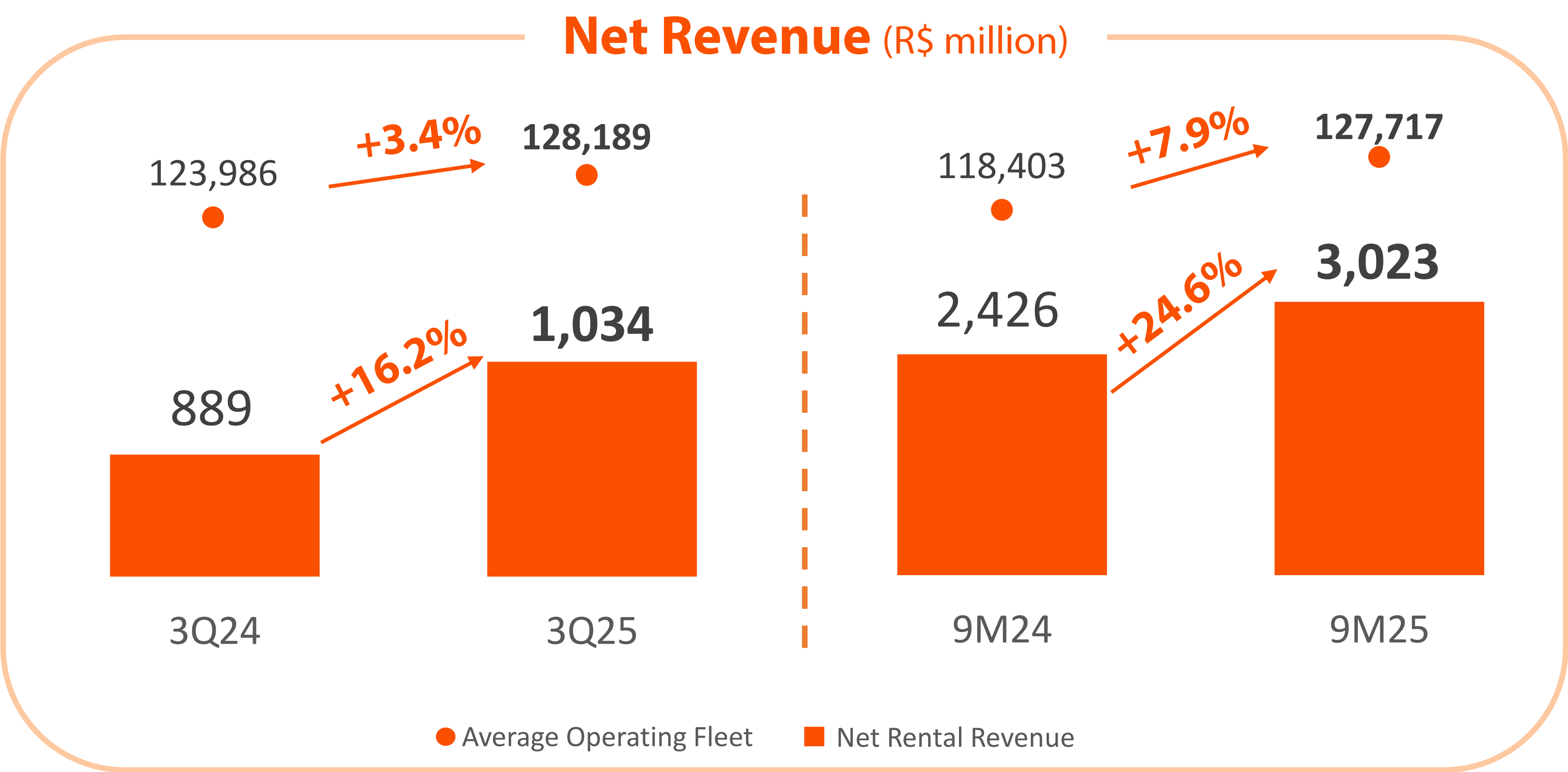
Gross[1] Fixed Assets

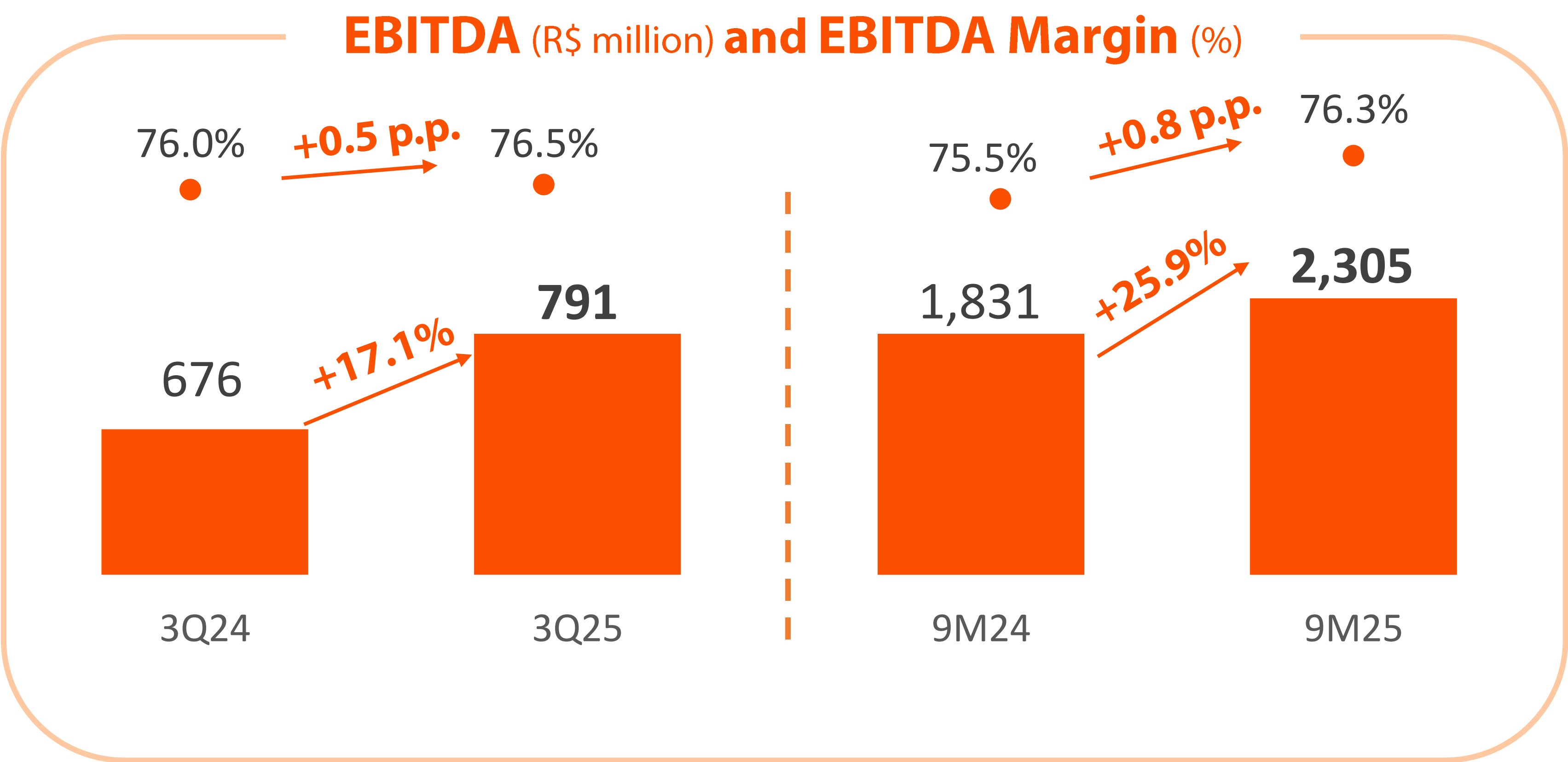
(R$ billion and %)

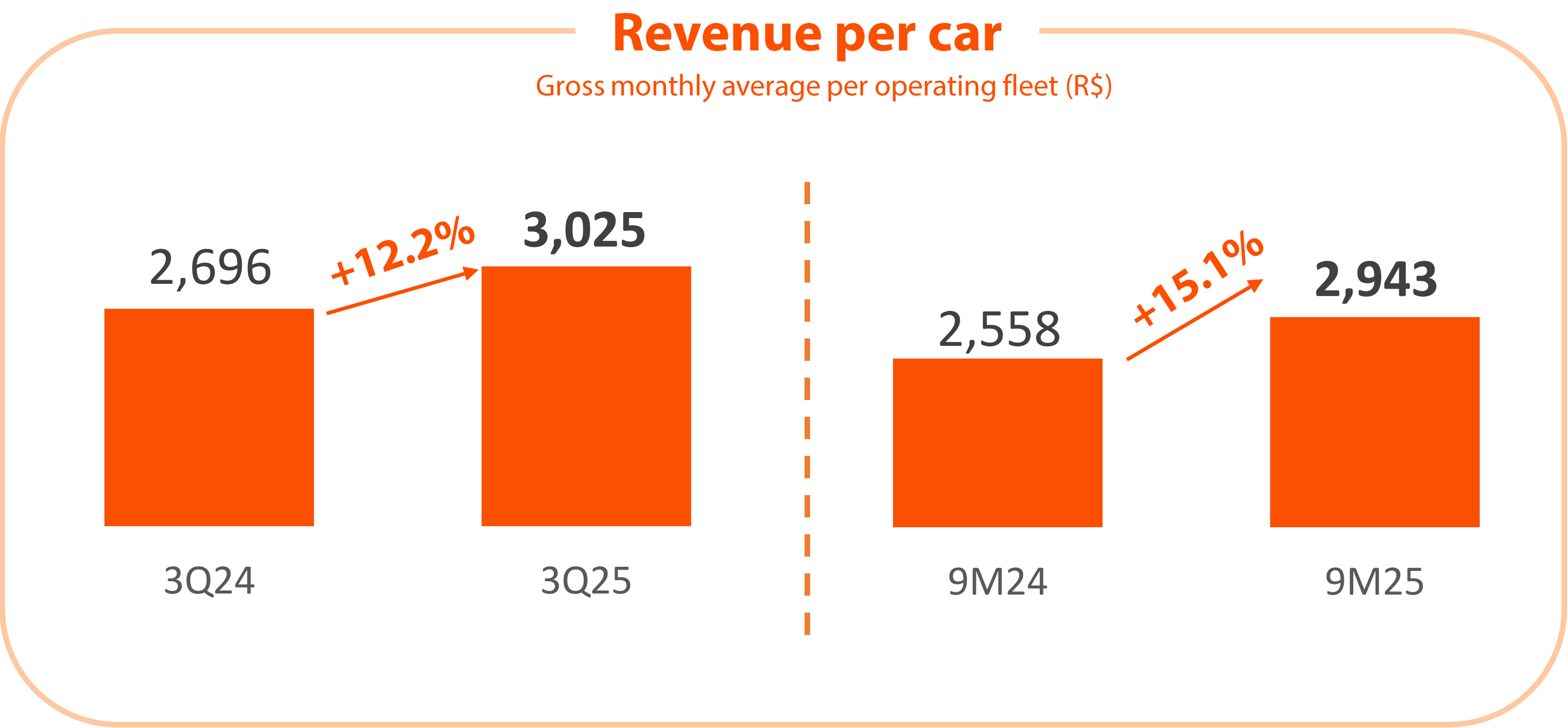


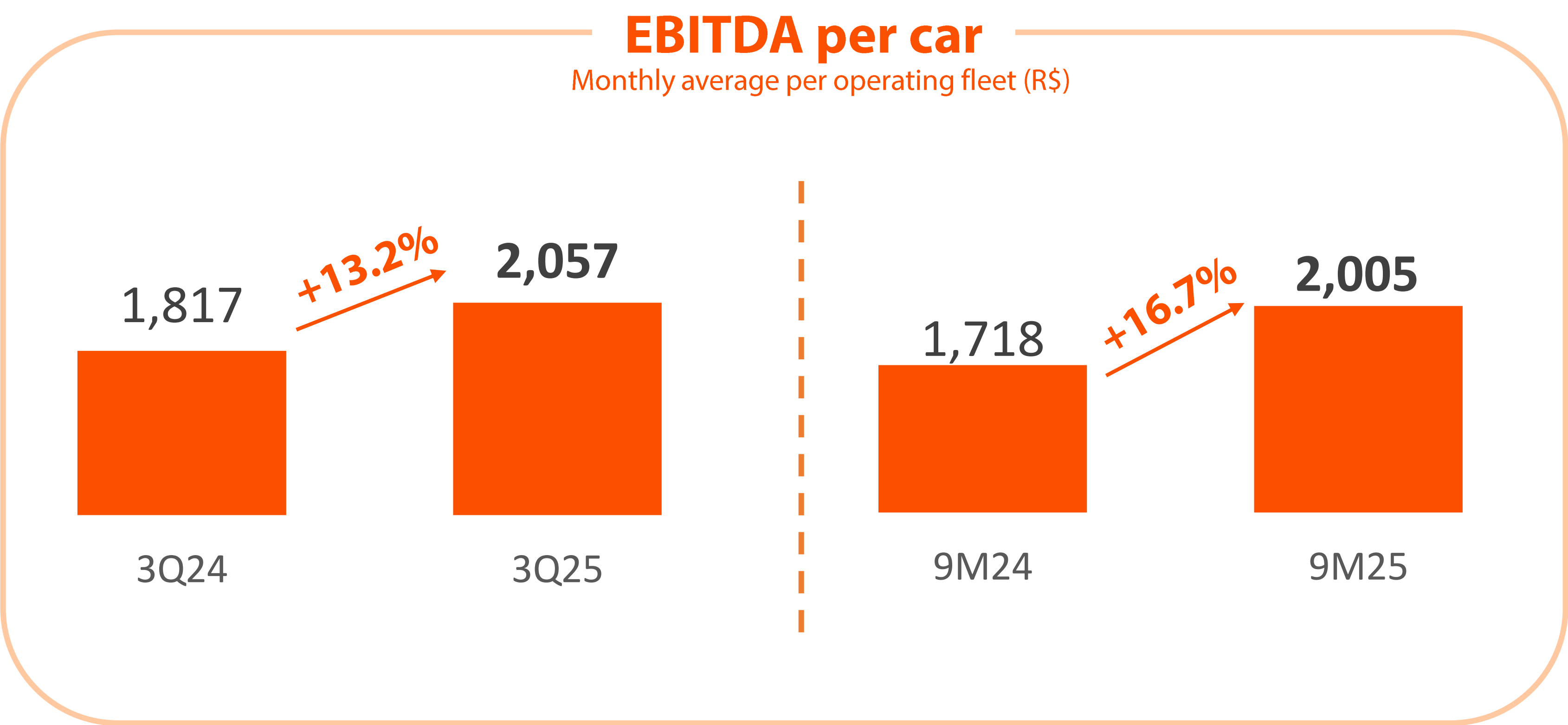
[1] Includes Used Cars inventory and excludes Portugal operations.

GTF: Revenue Acceleration with Sustained Strong EBITDA Margin







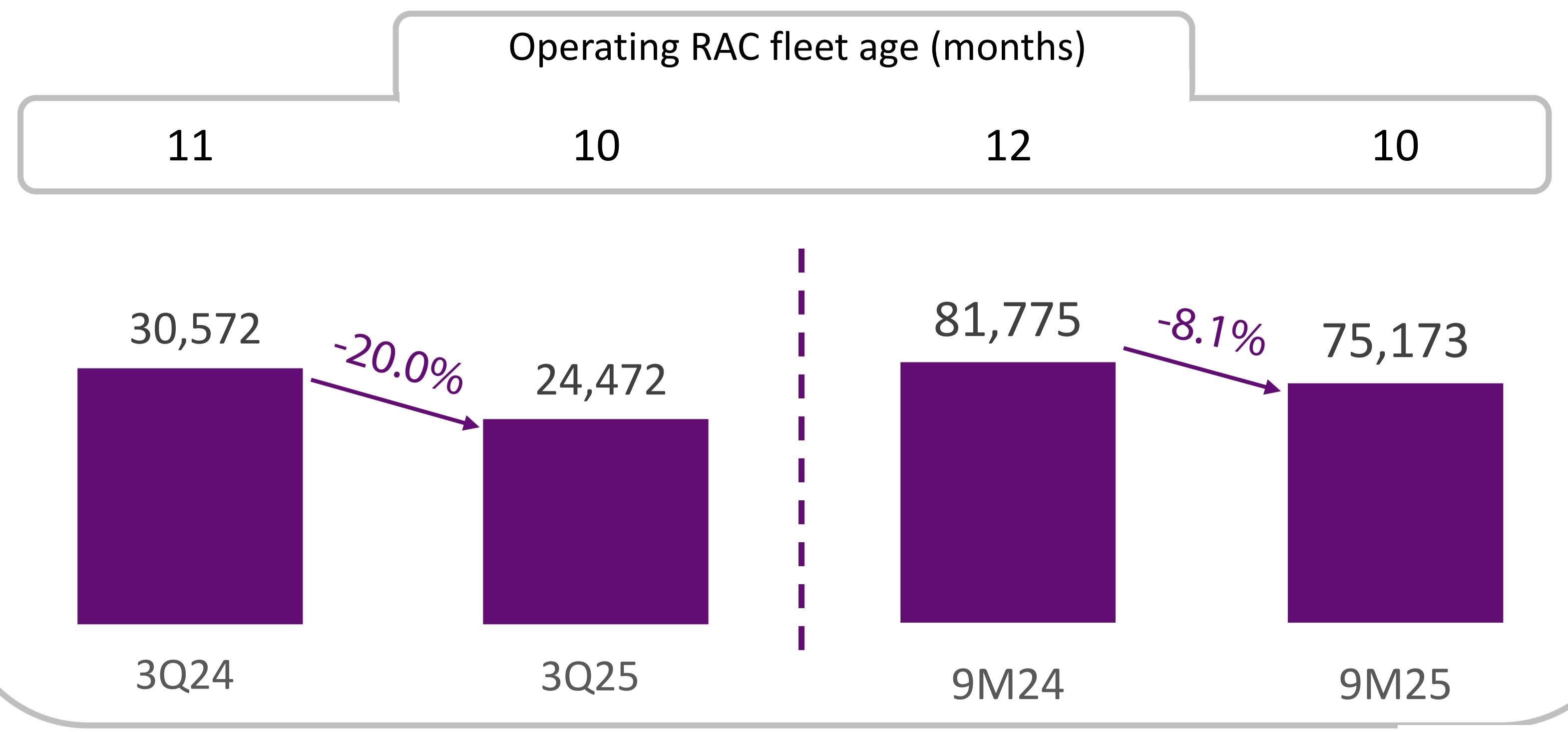


seminovos movida

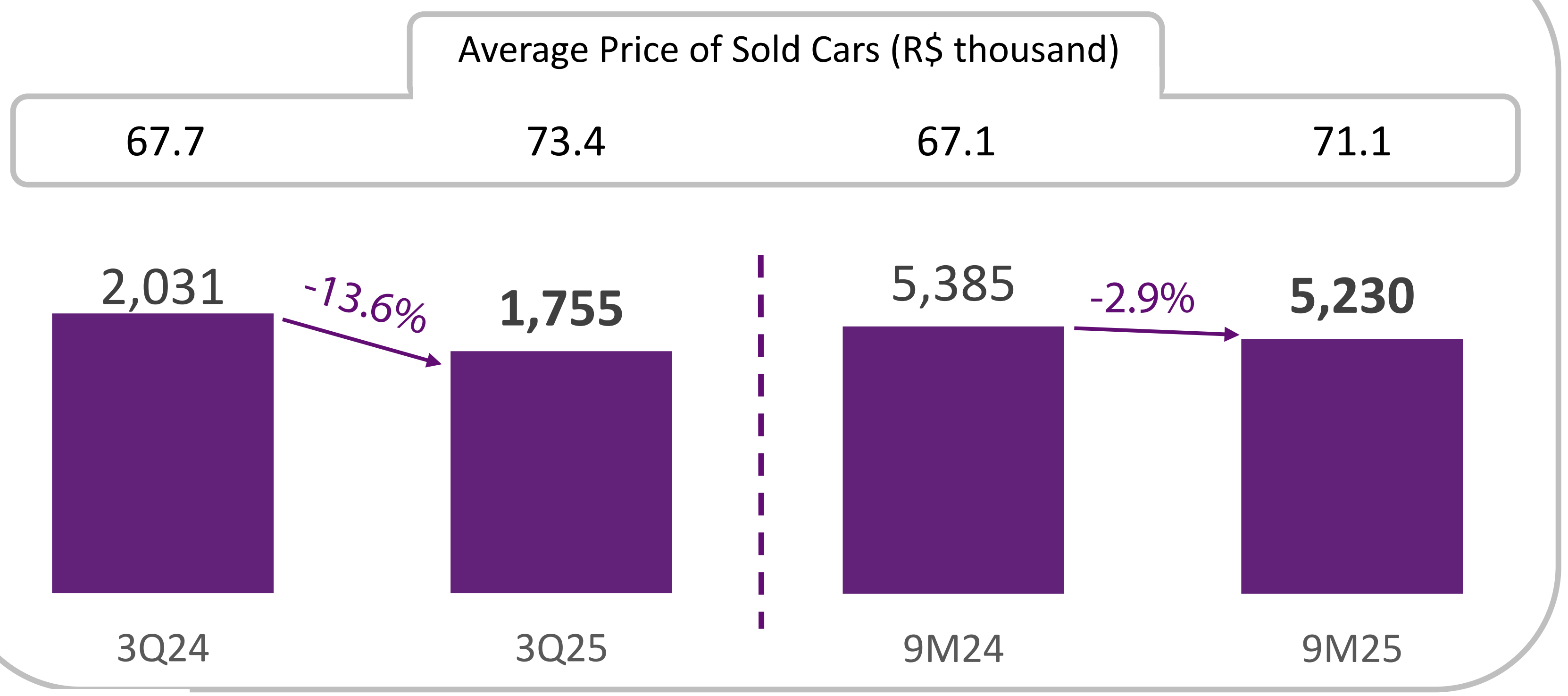
Used Cars: purchase and vehicle decommissioning planning, combined with the sales structure, result in greater operational efficiency and consistent sales performance

movida

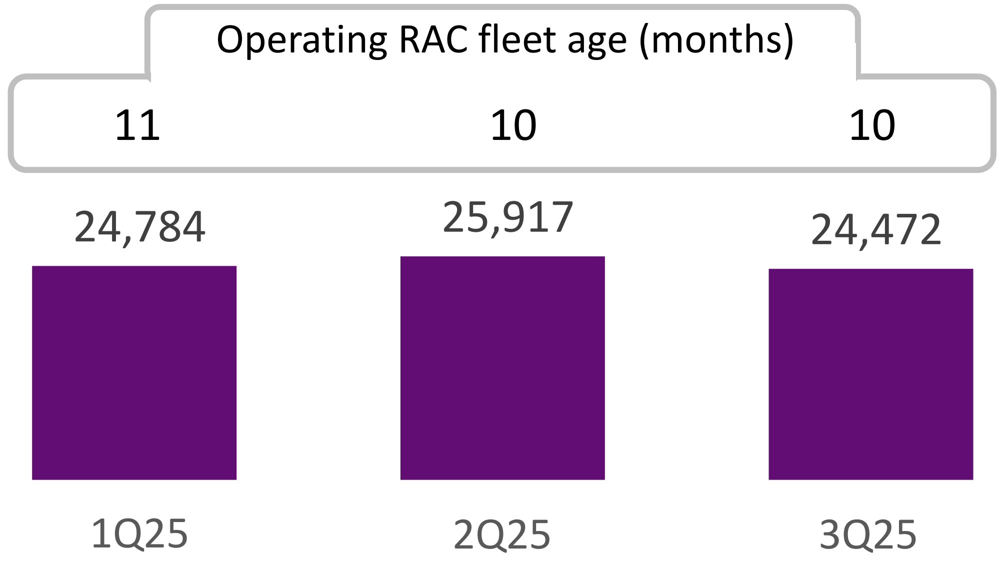
Cars Sold (3Q and 9M)



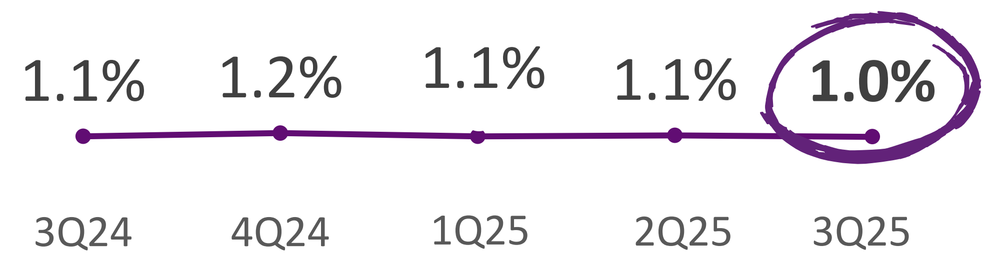
Net Revenue (R$ million)



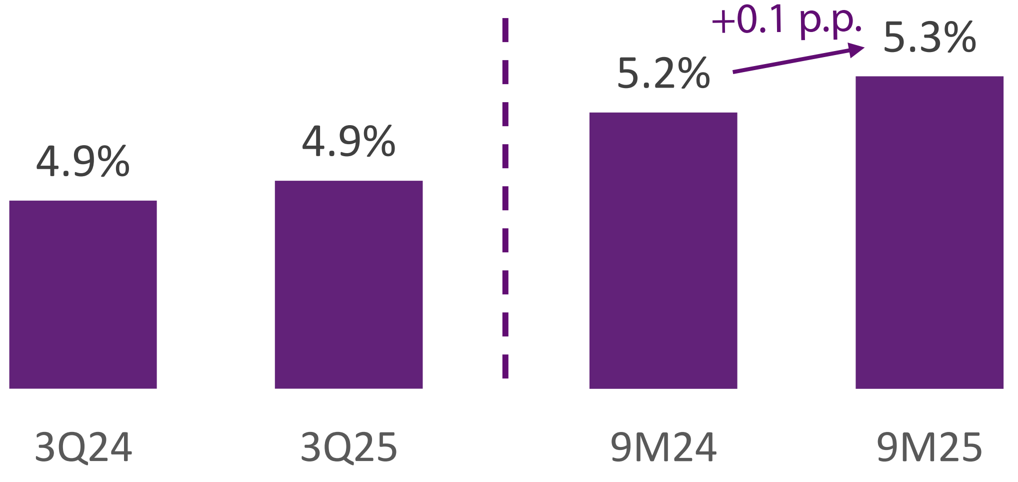
Cars Sold (from1Q to 3Q)



EBITDA Margin (%)

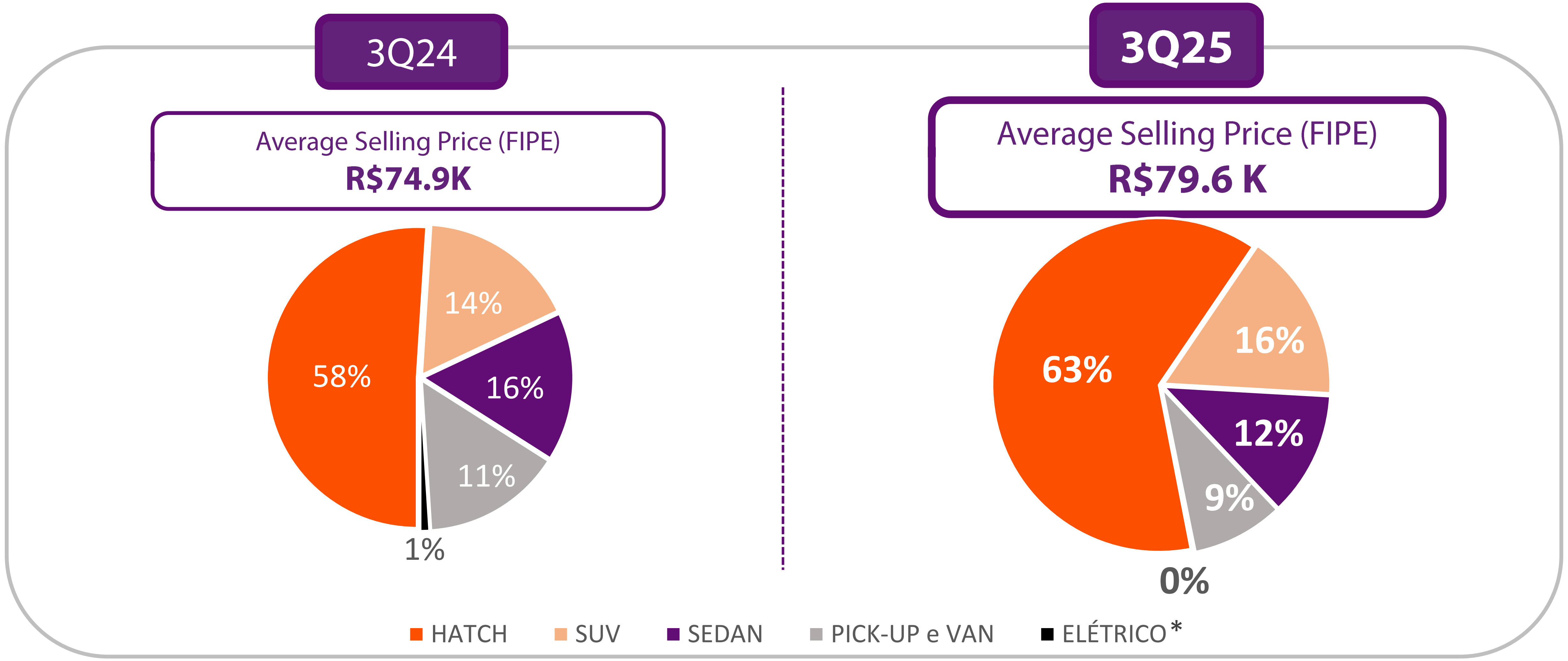


SG&A (%)

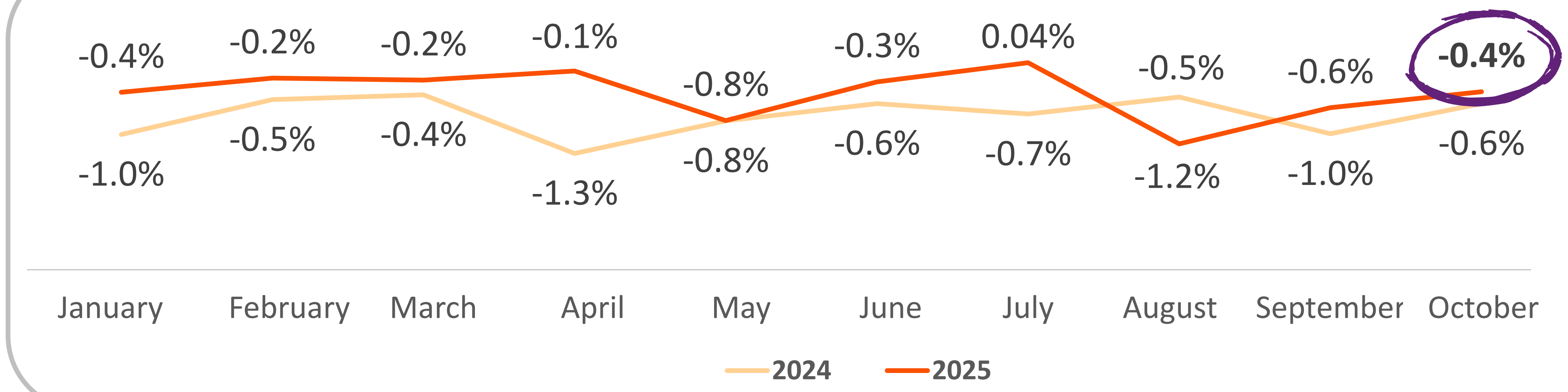


Stable sales volume over recent quarters has maintained the average fleet age at adequate levels and ensured operational predictability

Used Cars: Execution of the Strategic Plan Leads to an Improved Car Mix and Greater Operational Efficiency



Monthly FIPE Variation – Movida Used Cars Inventory



Monthly average

2025: -0.4%

2024: -0.8%

Outstanding Positioning

Scale and mix: Diversified portfolio of higher-liquidity brands and models with lower age and mileage, and adequate car utilization and servicing

Established store network: Nationwide presence and a skilled team

Sales channels: Balanced mix between retail and wholesale, with continued potential for growth

Communication and Marketing: Optimized marketing investment aligned with stronger retail strategy

The price of a new car is **15% to 20% higher** than the same Movida vehicle available for sale, **reducing the potential impact of the IPI** cut on the used car market.

NOTE: The car mix above includes only vehicles currently in inventory. * The Company has 17 electric vehicles in inventory and 38 in its operating fleet.

movida
aluguel de carros

Balance Sheet and Capital Structure

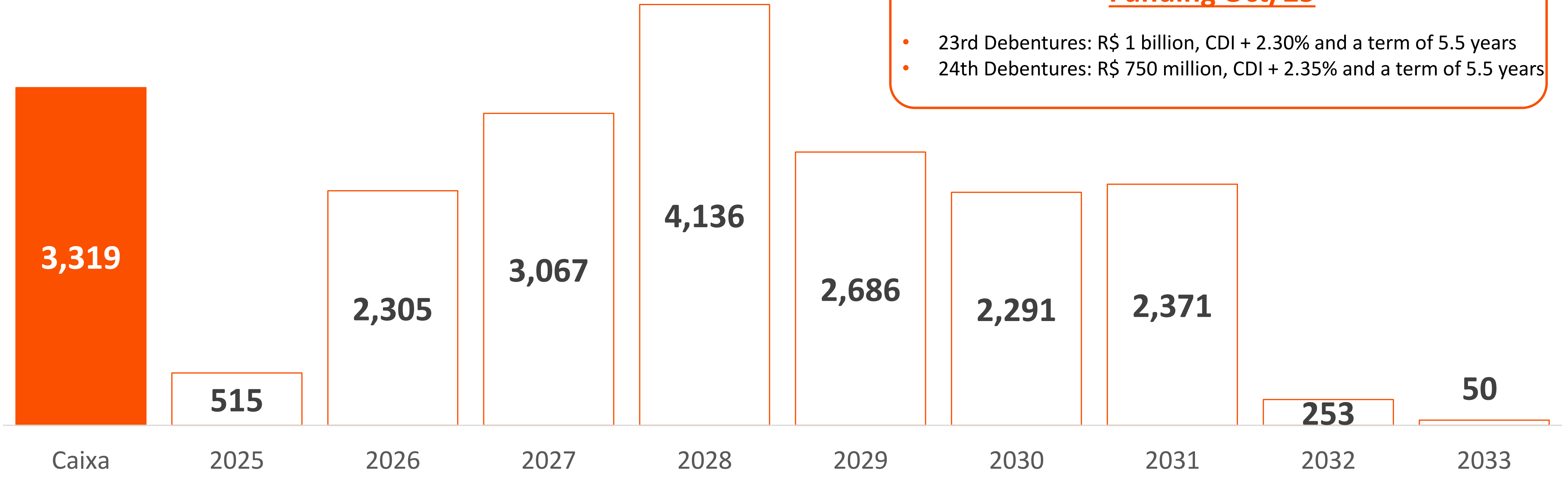
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Solid Capital Structure, Extended Maturities, and Diversified Access to Funding Reinforce the Quality of Financial and Balance Sheet Management

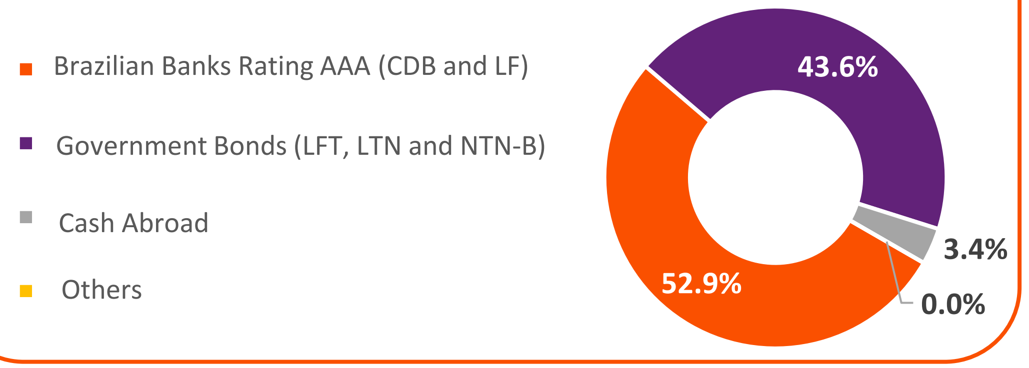
Pro forma Debt Maturity Schedule

Funding Oct/25

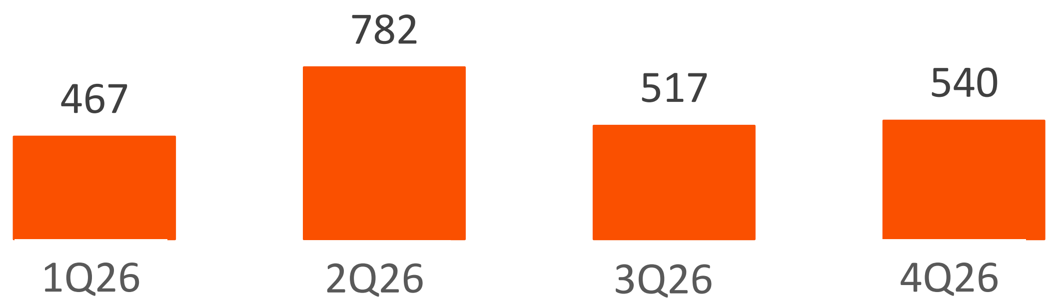
- 23rd Debentures: R$ 1 billion, CDI + 2.30% and a term of 5.5 years
- 24th Debentures: R$ 750 million, CDI + 2.35% and a term of 5.5 years



Cash breakdown by banks



2026 Maturities



No significant concentration of maturities through the end of 2026

Gross Debt
R$ 18.8B

Net Debt
R$ 15.5B

Net Debt Average Maturity
3.2 years

Average Cost of Debt
CDI + 1.9% p.a.

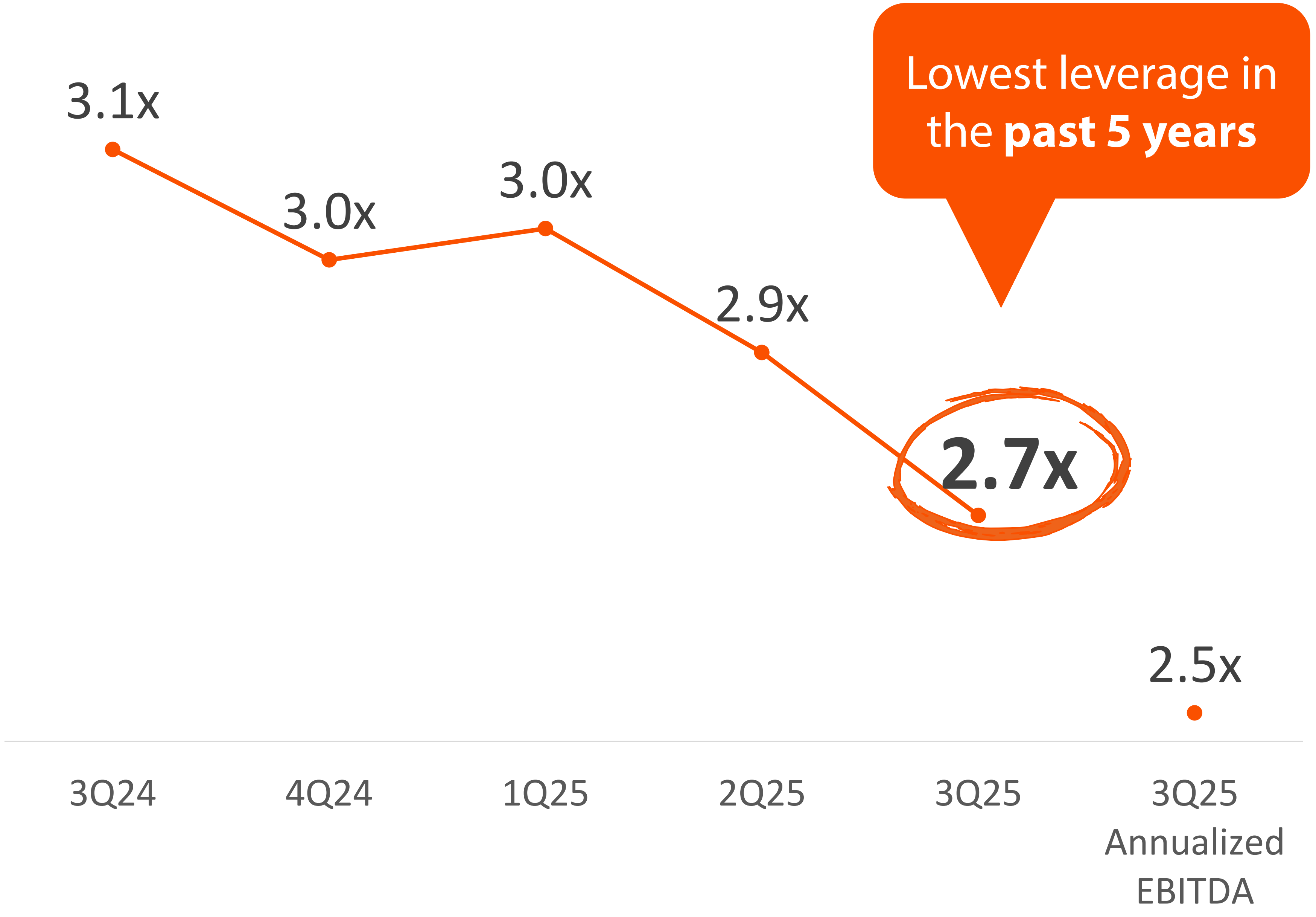
Total Funding Raised in 9M25
R$ 4.3B

Note: Cash and pro forma debt maturity schedule considering the funding and debt rollovers carried out in October.

Lowest Leverage in the Past Five Years and a Reduction in Supplier Lines Demonstrate Discipline and Ongoing Deleveraging

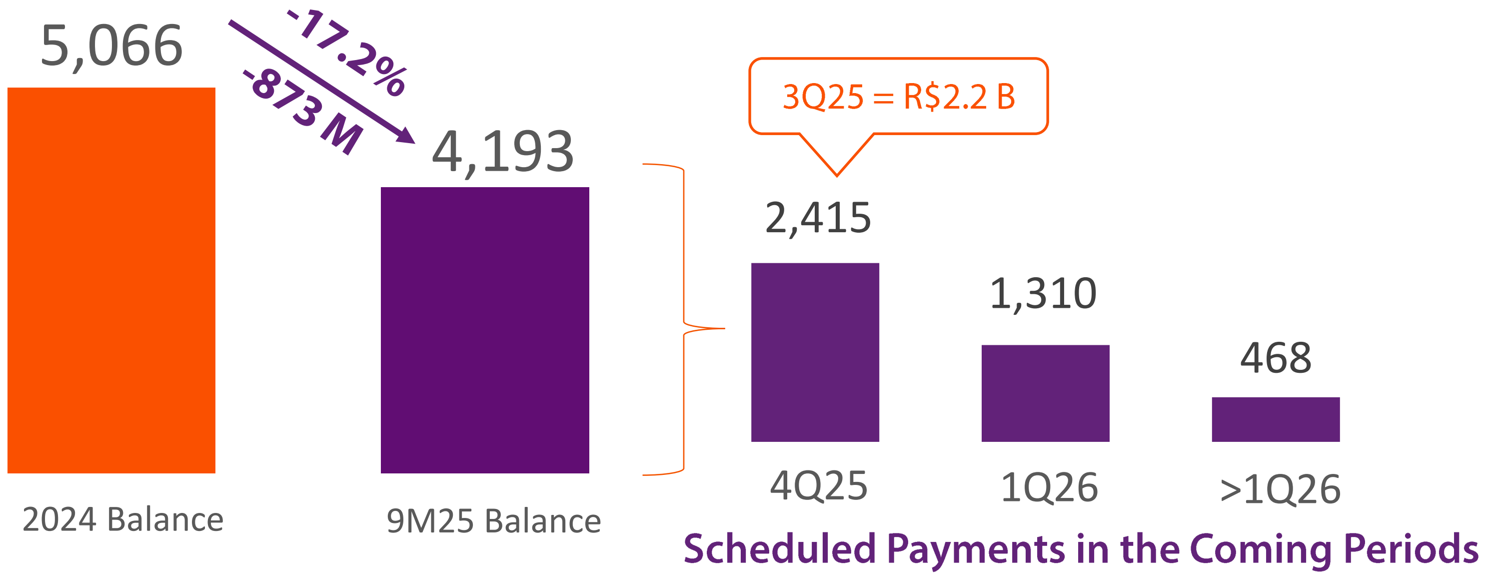
Covenant

- **Net Debt / EBITDA[1] (Covenant <=3.5x)**



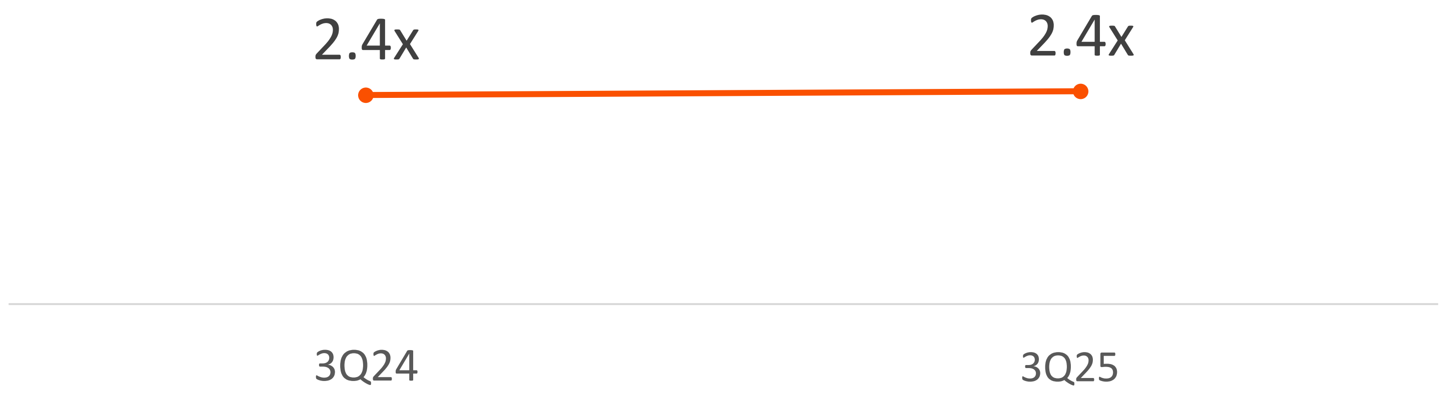
Supplier Payables

(OEMs only – R$ million)



Covenant

- **LTM EBITDA / Net Financial Expense[1] (Covenant >=1.5x)**



[1] See reconciliations in the Release on page 27

*Net Debt in 3Q25 divided by annualized 3Q25 EBITDA (*4)

Focus on Customer and Operational Efficiency with Next Priorities Defined and Disciplined Execution to Improve Profitability and Generate Sustainable Value

Improving RAC Utilization Rate

- **Maximize** fleet utilization, reducing fixed costs and increasing profitability
- **Contribute** to **higher yield** and **margin** expansion

Continuity in Price Adjustment Review

- Ongoing improvements in pricing tools using **artificial intelligence** and machine learning to capture **higher rental** value per vehicle

In-house Maintenance with Movida Pit Stop and Preparation Centers

- Strengthen vertical integration of the business, ensuring **greater** agility in fleet maintenance
- Enhance **customer experience** and increases efficiency in invested capital through fleet availability

Process Digitalization to Capture SG&A Reduction

- **Digitalization and automation** supported by intensive use of technology to **reduce SG&A** and improve control and margins

Expansion of Retail Sales Channel for Used Cars

- New approach with **store models** in auto malls featuring **low CAPEX and fast return**
- Goal to increase retail penetration and **transform the used car sales channel**

Superior service level contributes to retention of current customers and **growth of the customer base**

THANK YOU VERY MUCH!

movida por você

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

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR