



Loja Recife aeroporto

mov(da)
por Você

**Divulgação
de Resultados**



4T25 e 2025



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.



Modelo de gestão da MOVIDA, com clientes no centro da estratégia, combinada a eficiência operacional, lidera as inovações e rentabilidade no segmento de aluguel de carros no Brasil

movida
por você



PRÊMIO DE MELHOR NPS DO SEGMENTO DE ALUGUEL DE CARROS

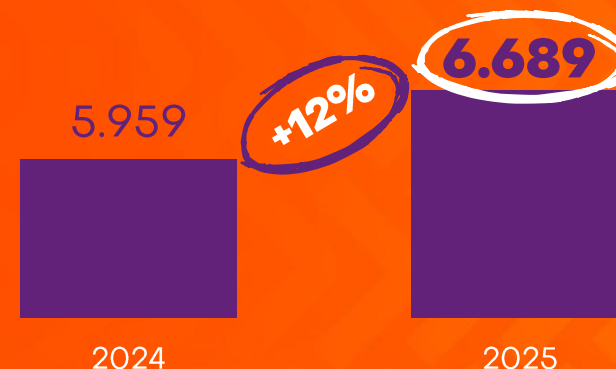
**LÍDER EM
SATISFAÇÃO E
RECOMENDAÇÃO**

OPINION BOX



GANHO DE MARKET SHARE COM MAIOR CRESCIMENTO DE VOLUME DE DIÁRIAS

Volume de Diárias RAC



**MELHORES MARGENS
EBITDA DO SETOR**

RAC

GTF

2025

67,4%

75,9%



**MAIOR RETORNO SOBRE O
CAPITAL INVESTIDO (ROIC)**

2025

16,6%

CRESCIMENTO CONTÍNUO DE MARKET SHARE E DE RENTABILIDADE ASSEGURAM O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL



Foco na jornada dos clientes, oferecendo soluções e serviços customizados com excelência e fidelizando o cliente

mov(da)
por você

Atendimento no balcão.



Cada interação é pensada para encantar. Agilidade e dedicação pra começar sua jornada.



Senhas automatizadas: mais agilidade e comodidade – 86% dos atendimentos em até 10 minutos e tablet à vista do cliente

Autoatendimento

Mais tecnologia e inovação. Você mesmo faz o aluguel nos totens e agiliza a retirada do carro, com ajuda sempre disponível.



Mais de 100 mil atendimentos já realizados e expansão para mais 18 lojas em 2026 (atualmente presente em 23 lojas)

Movida Express



Você desbloqueia o carro direto pelo app, sem passar pelo atendimento. Ainda mais autonomia pra quem só quer liberdade.



Tecnologia proprietária permite adaptações e melhorias constantes para melhor experiência do cliente

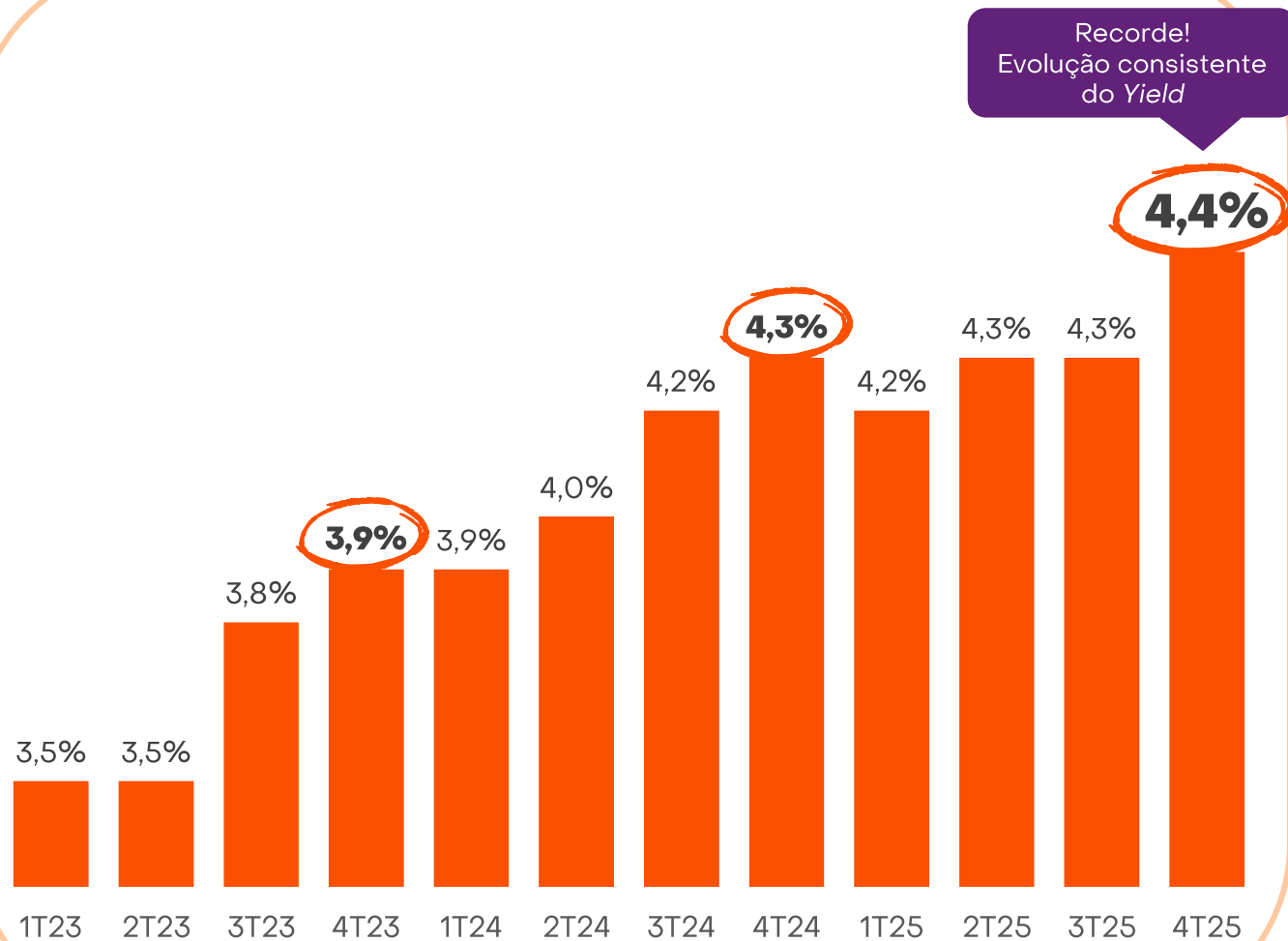
Recorde com 676 mil novos clientes em 2025 é resultado dos diferenciais da Movida



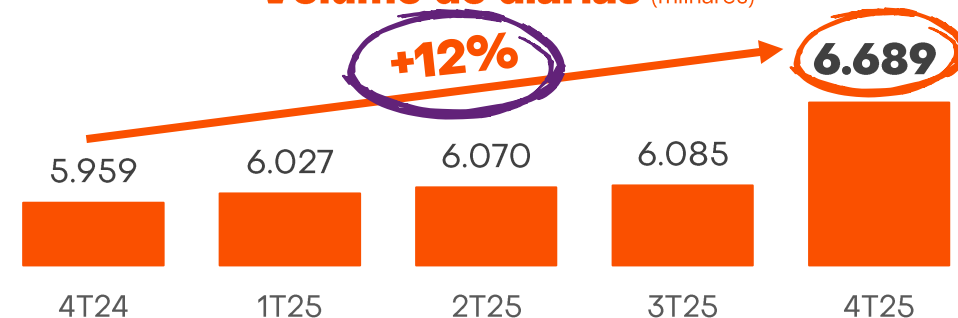
RAC: única empresa com crescimento de volume de diárias combinado a *yield* recorde, resultado da evolução constante do nível de serviço e antecipação das necessidades dos clientes

movida
por você

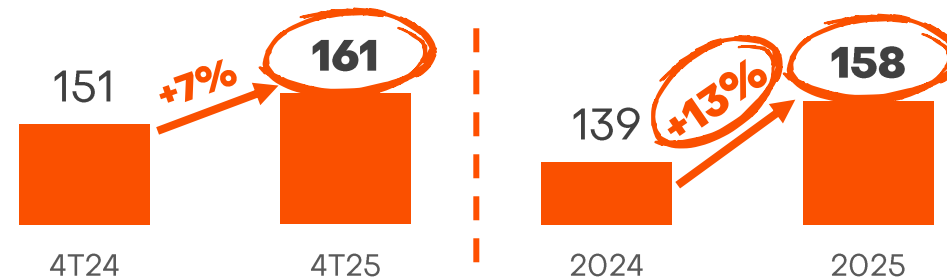
Evolução Yield¹



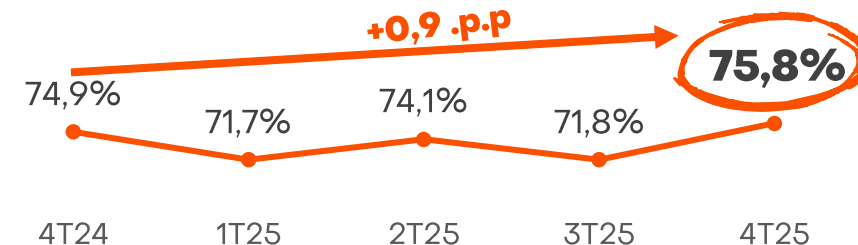
Volume de diárias (milhares)



Tarifa RAC (R\$)



Taxa de Ocupação (%)



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



Melhoria contínua na performance operacional e financeira impulsiona indicadores de rentabilidade

mov(da)
por você

Variações 2025 vs 2024

Receita Líquida

Consolidada

RECORDE!

R\$ **14,672** bi

Locação

RECORDE!

R\$ **7,879** bi

↑ **+19%**

EBITDA

Consolidado

RECORDE!

R\$ **5,686** bi

Locação

RECORDE!

R\$ **5,615** bi

↑ **+22%**

EBIT

Consolidado

RECORDE!

R\$ **3,256** bi

Locação

RECORDE!

R\$ **3,260** bi

↑ **+24%**

Frota

Total (final de período)

275 mil ↑ **+2%**

Operacional (média)

227 mil ↑ **+6%**

Lucro Líquido

R\$ **318** mm

↑ **+38%**

ROIC LTM

16,6%

↑ **+4,3 p.p**

MELHOR
ROIC DA
HISTÓRIA!

Resultado operacional consistentemente superior ao da frota

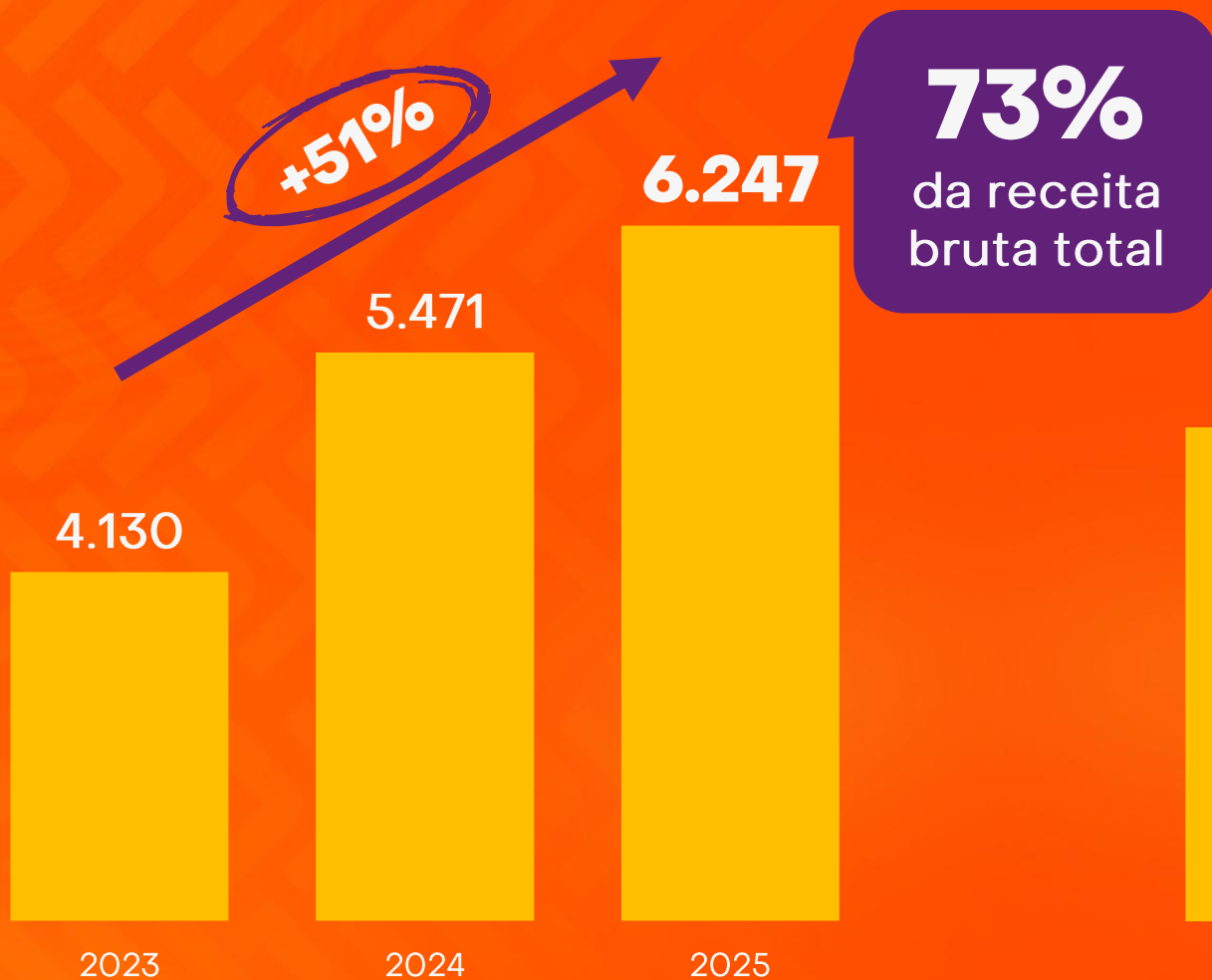


Recorrência de receita por meio de contratos mensais e anuais assegura maior estabilidade e previsibilidade dos resultados

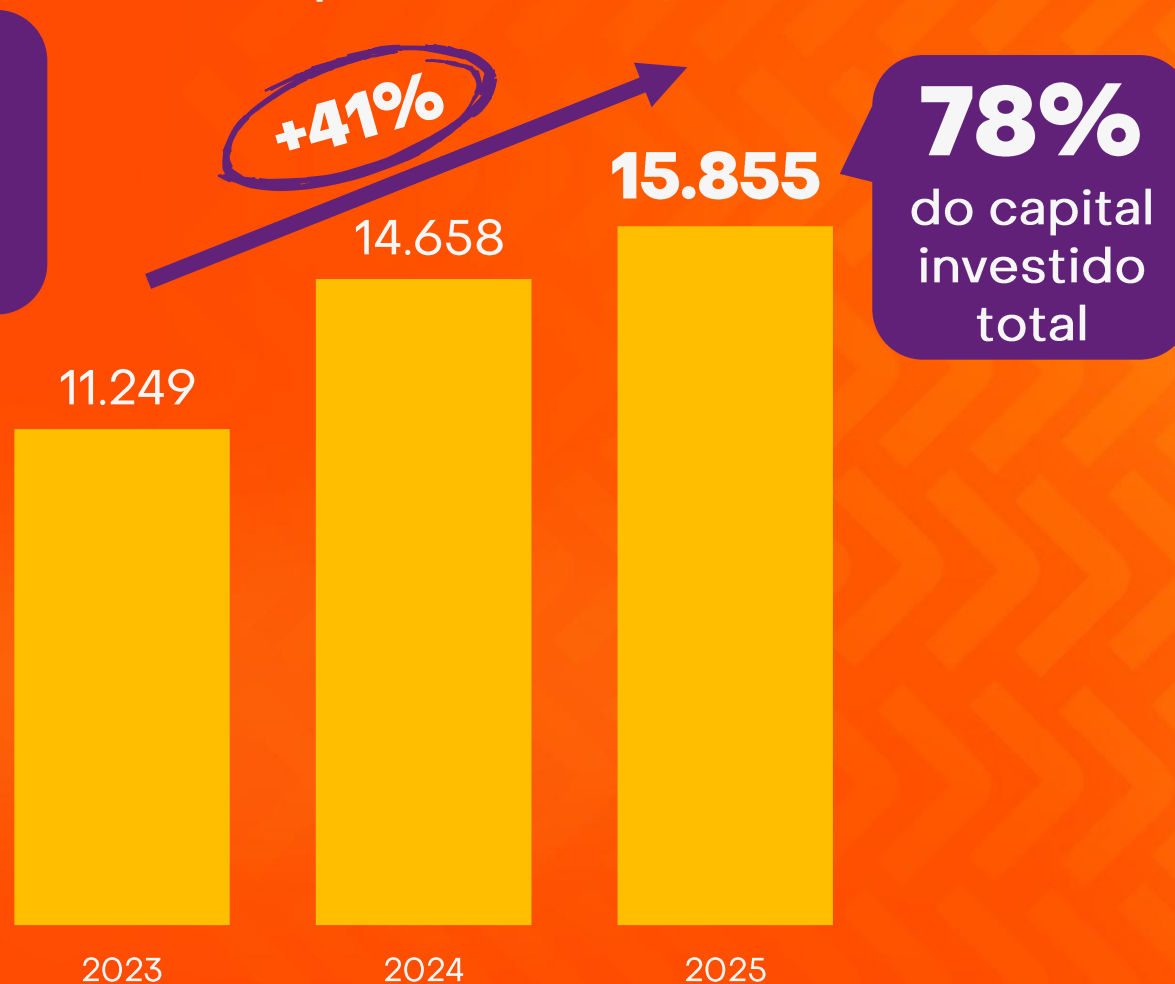
mov(da)
por você



Receita Recorrente (em R\$ mm)



Capital investido em contratos recorrentes (Imobilizado bruto operacional em R\$ mm)

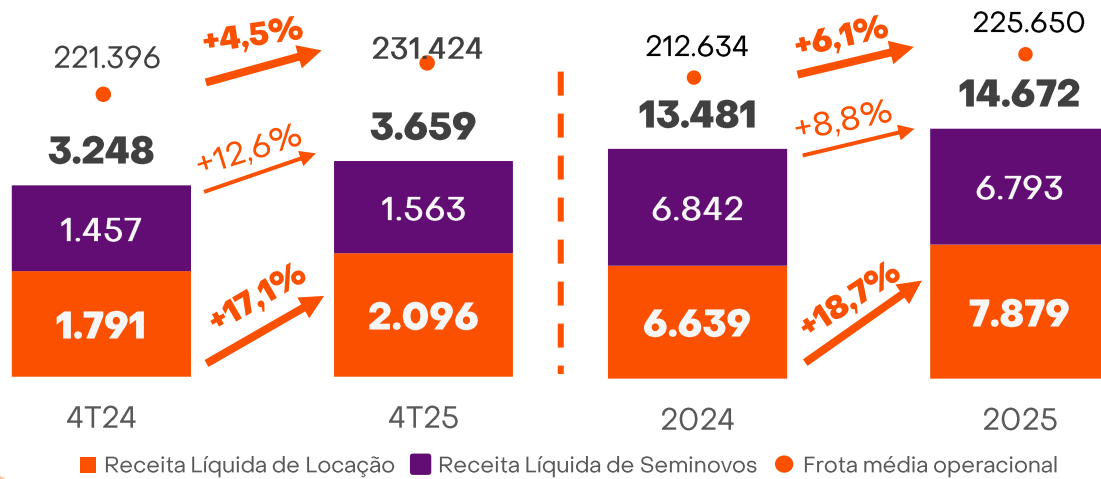


■ Contratos mensais RAC e contratos anuais (GTF, CS Frotas e Carros por Assinatura)

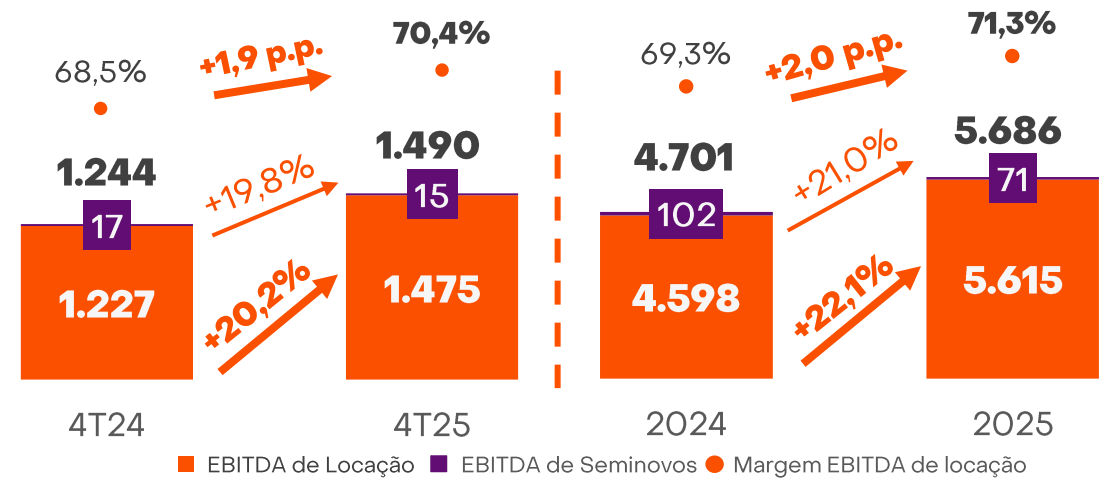
Lucro líquido de R\$102 mm no 4T25 e de R\$318 mm em 2025

Maior lucro trimestral dos últimos 3 anos

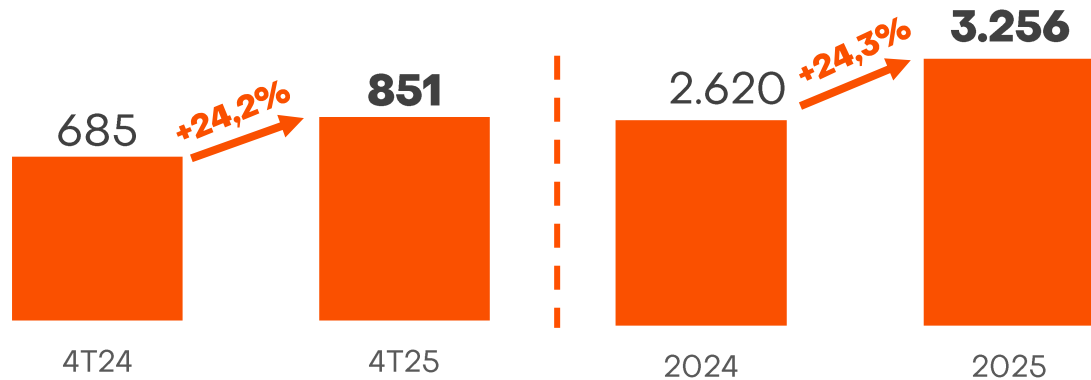
Receita Líquida (R\$ milhões)



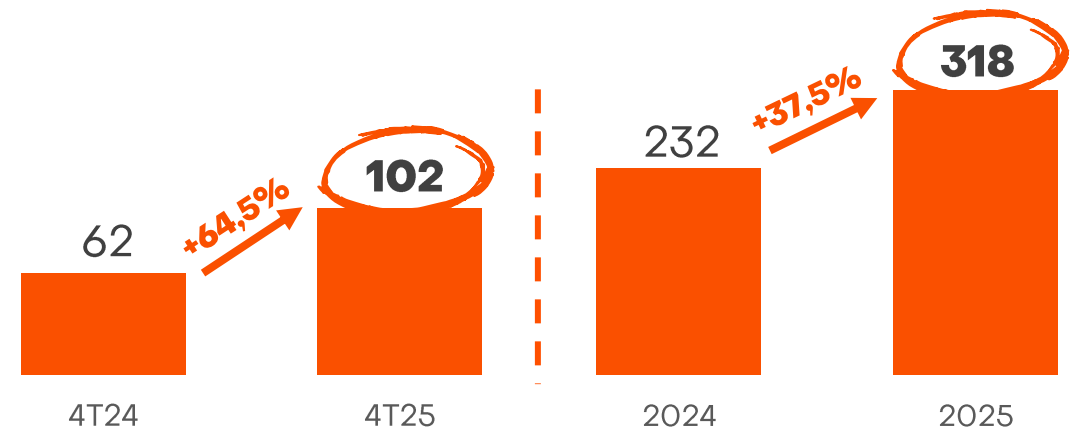
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R\$ milhões)



Lucro Líquido (R\$ milhões)

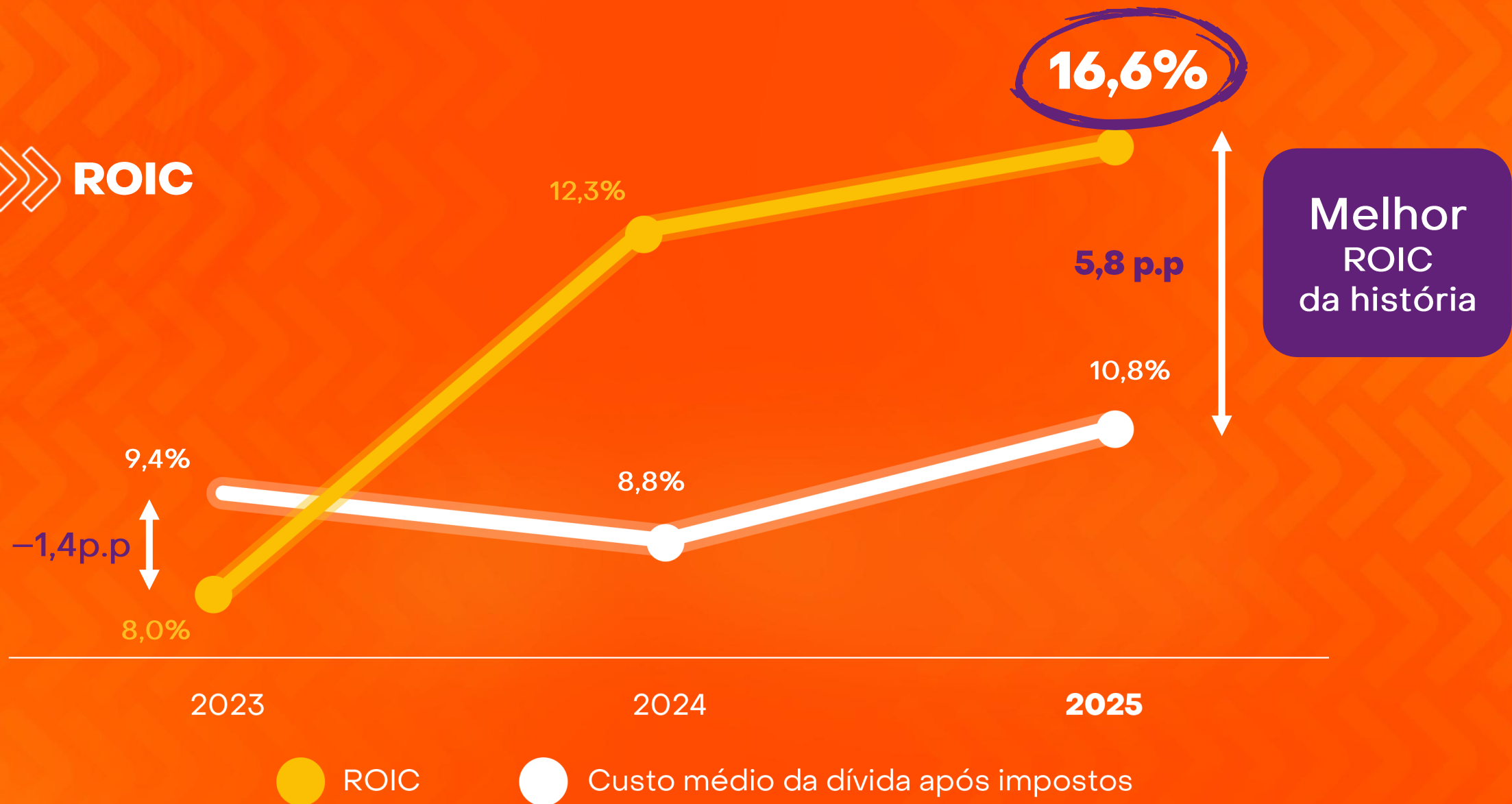




Transformação dos indicadores de rentabilidade reflete a qualidade da entrega e evolução da eficiência

mov(da)
por você

ROIC





Compromisso com a execução do planejamento estratégico resulta no atingimento de todos os guidances dos últimos 2 anos

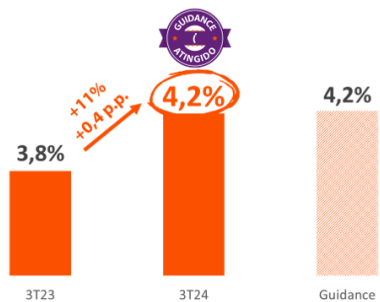
movida
por VOCÊ

2024

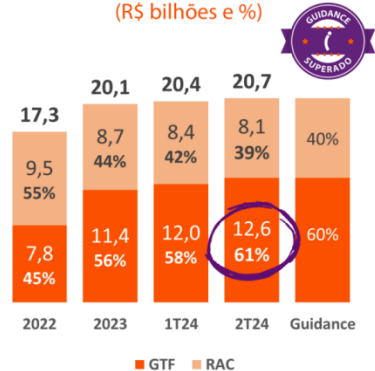
Dados operacionais



Yield (% a.m.)



Imobilizado bruto³
(R\$ bilhões e %)



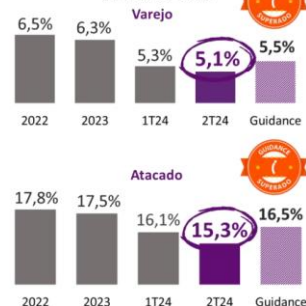
OBS: Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

³ Proporção do imobilizado bruto de veículos considerando implementos alocado em cada um dos segmentos.

Vendas varejo por loja¹
(mensal)



Desconto tabela FIPE²
por canais de venda



¹ Calculado pela divisão do número de carros vendidos no varejo e da quantidade média de lojas de Seminovos por mês.

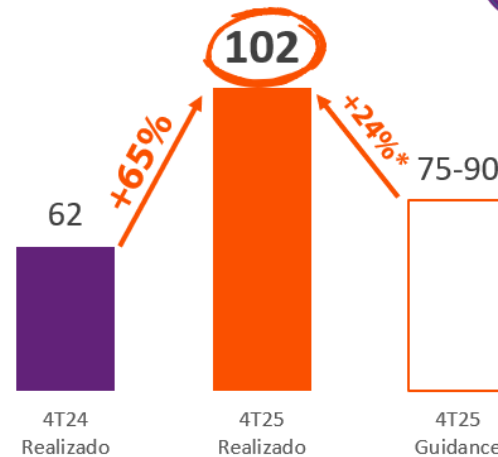
² Considera a diferença entre o preço de venda dos carros Seminovos frente ao preço médio do mesmo carro anunciado de acordo com a FIPE.

2025

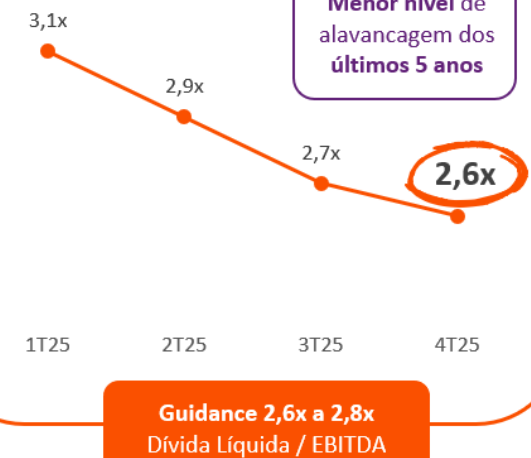
Dados financeiros



Guidance Lucro Líquido
(R\$ milhões)



Guidance Alavancagem
Dívida líquida / EBITDA



Menor nível de alavancagem dos últimos 5 anos

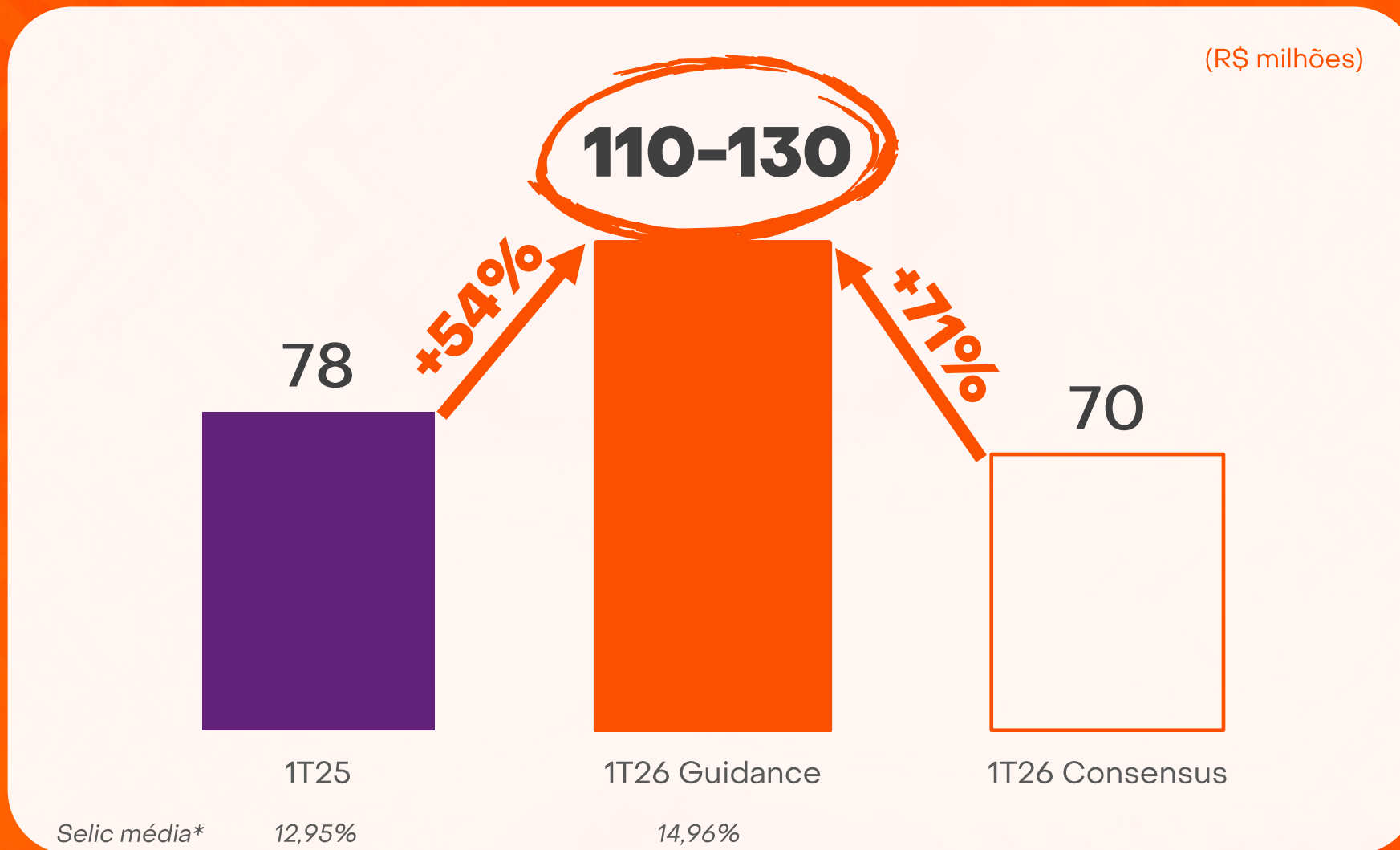
Guidance 2,6x a 2,8x
Dívida Líquida / EBITDA

* Considera a variação contra o ponto médio do guidance

Nota: As informações são preliminares, não auditadas e sujeitas a revisão até a data da divulgação oficial



Novo guidance de Lucro Líquido para o 1T26



OBS: variações consideram o ponto médio e o consensus da Bloomberg considera a estimativa de 20 de março de 2026.

*Selic meta média fonte: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros>

mov(da)

aluguel de carros

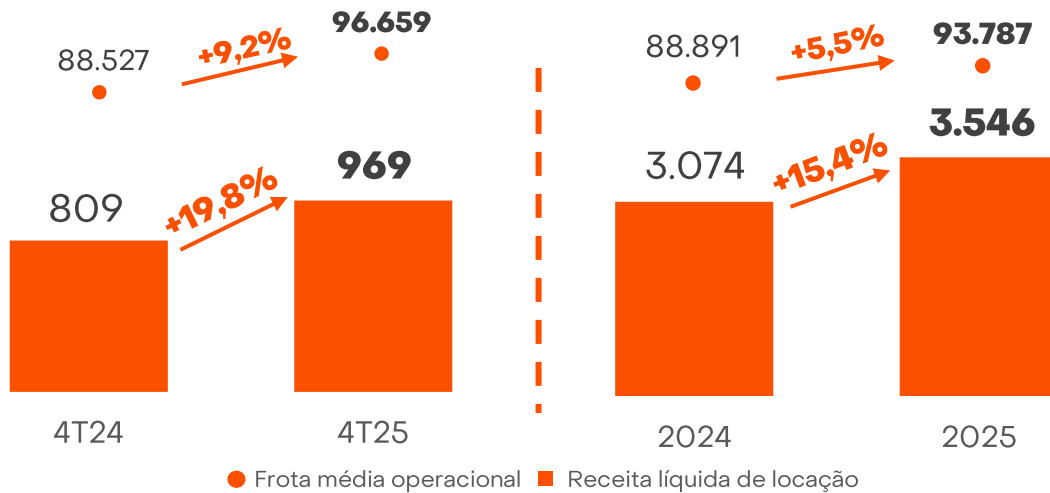
Rent-a-car



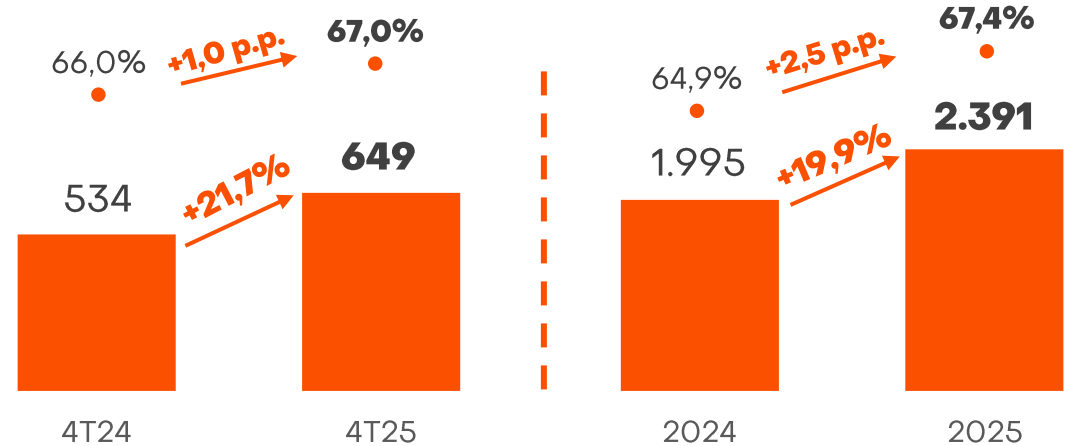


RAC: mais rentabilidade com evolução da receita e EBITDA acima do crescimento da frota

Receita Líquida (R\$ milhões)

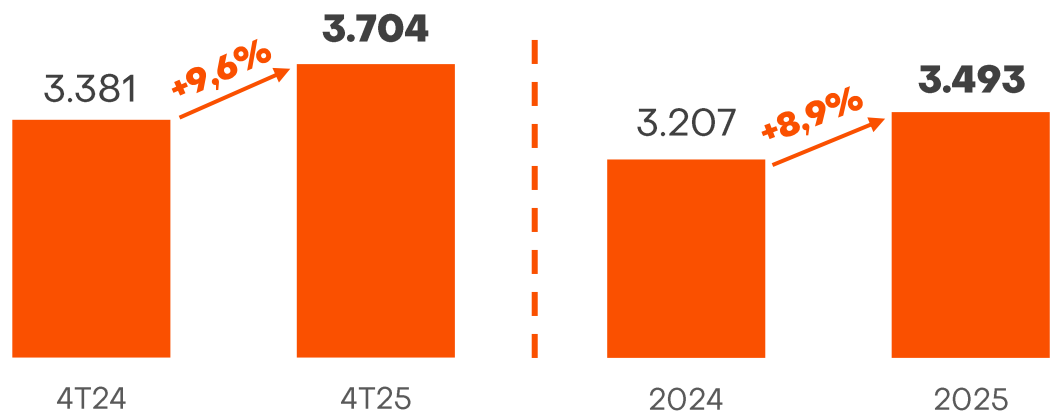


EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



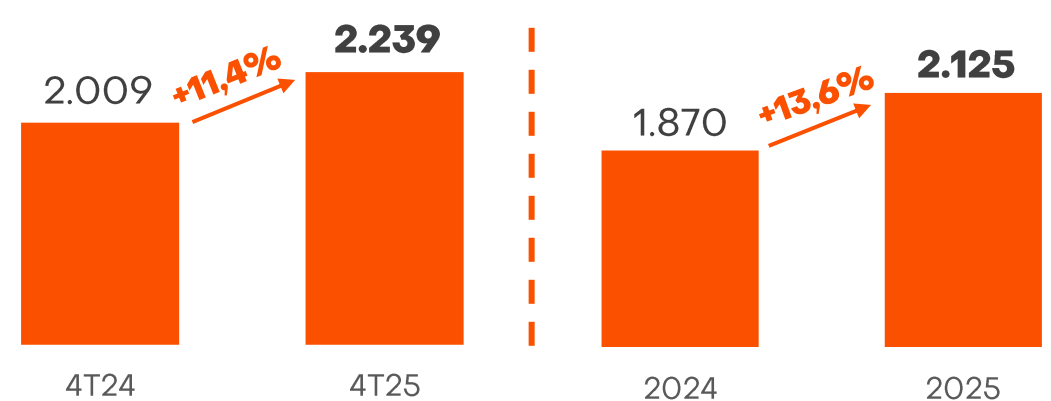
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



mov(da)
aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas

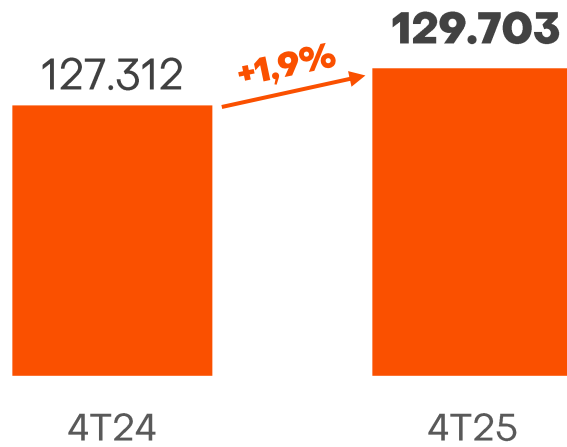




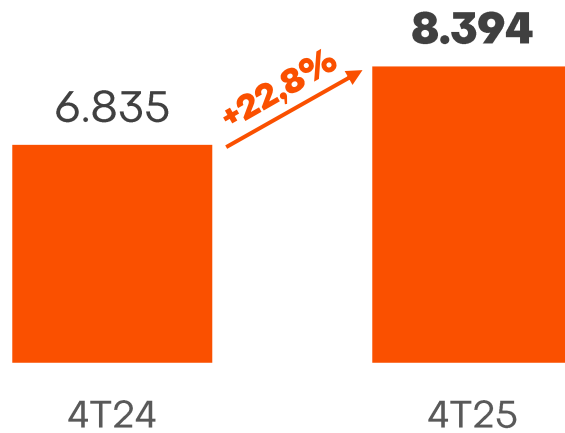
GTF: consistência dos contratos de longo prazo reforça a previsibilidade dos resultados futuros

movida
por você

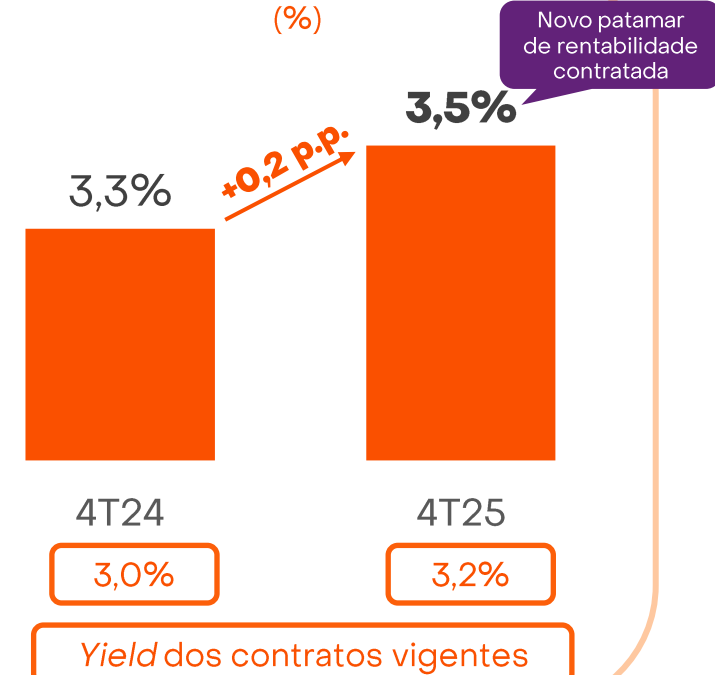
Frota Média Operacional



Backlog de Receita (R\$ milhões)



Yield¹ de novos contratos (%)



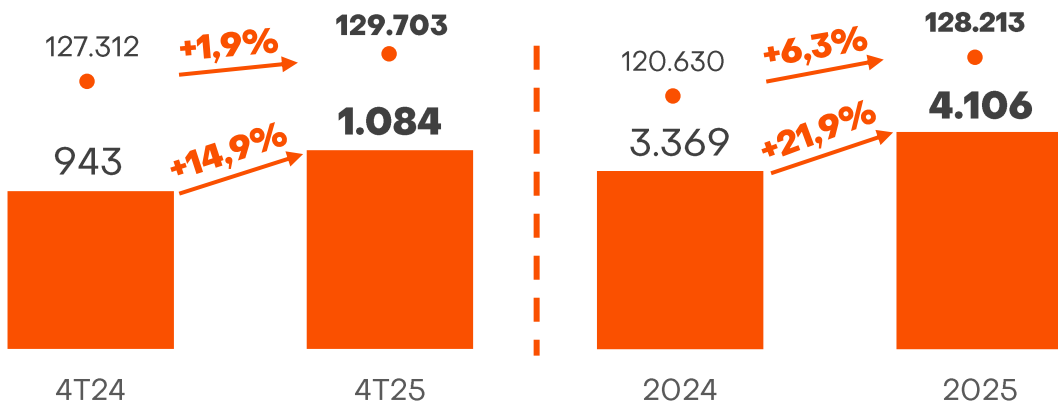
¹Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota dos novos contratos no GTF.





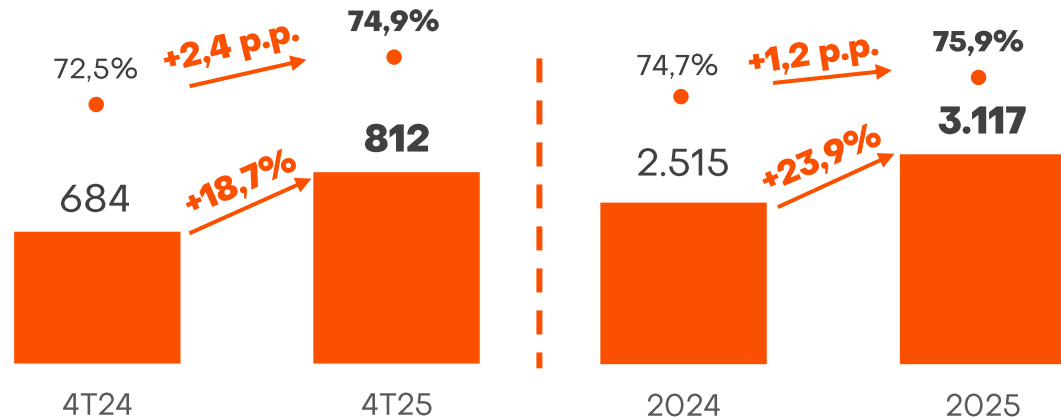
GTF: aceleração na receita com manutenção de forte margem EBITDA

Receita Líquida (R\$ milhões)



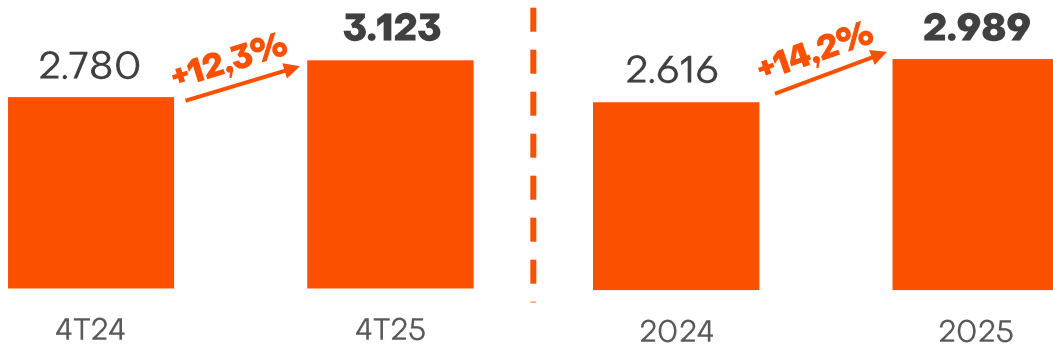
● Frota média operacional ■ Receita líquida de locação

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



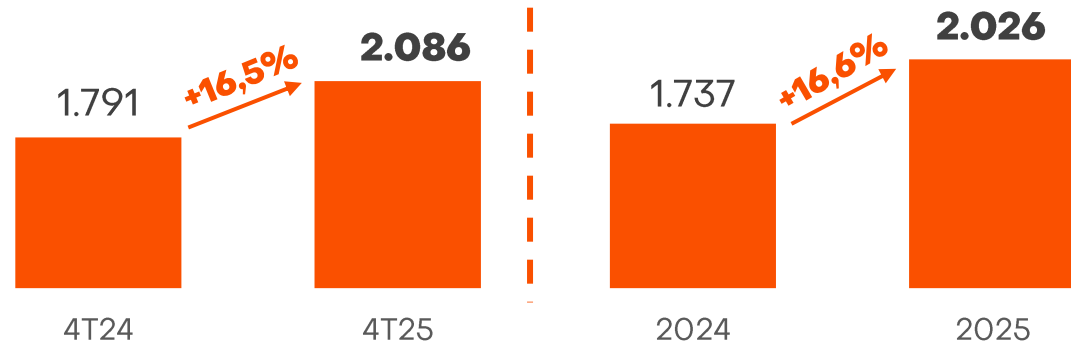
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



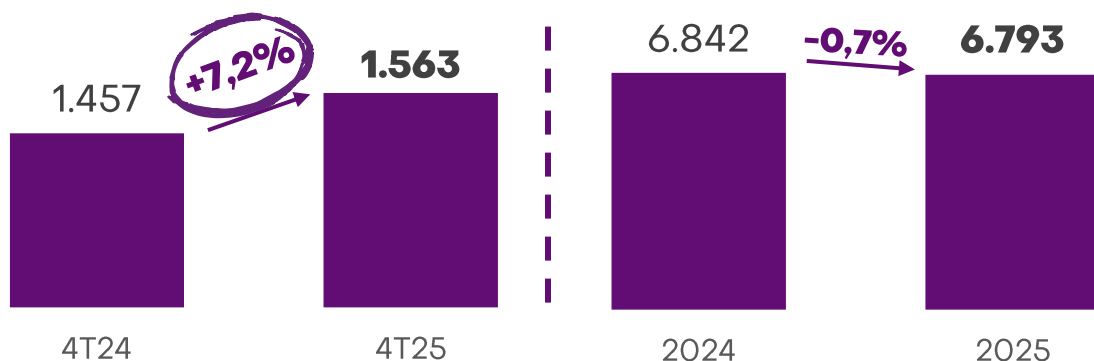
seminovos
mov(da)



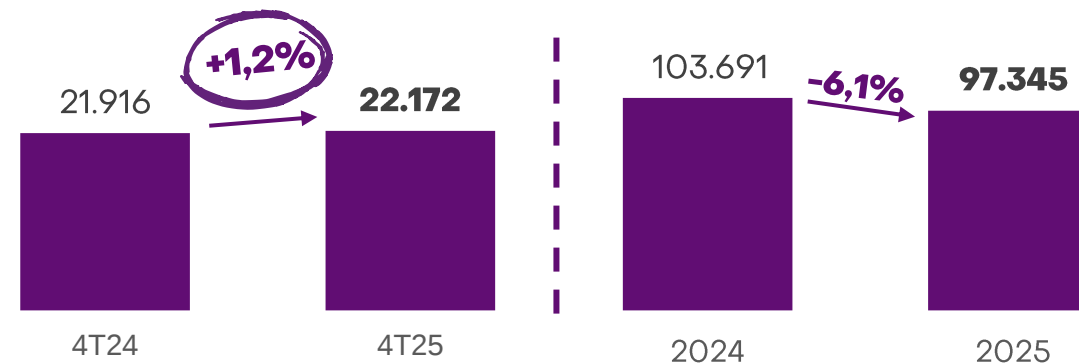


A regularidade de vendas e o resultado de Seminovos refletem o planejamento de compra e desmobilização de veículos, combinado à infraestrutura de vendas

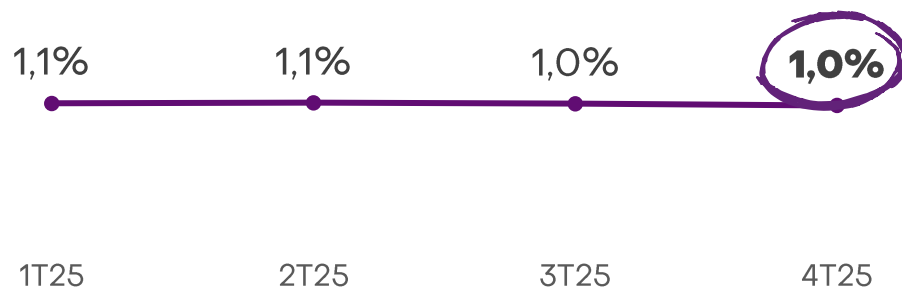
Receita Líquida (R\$ milhões)



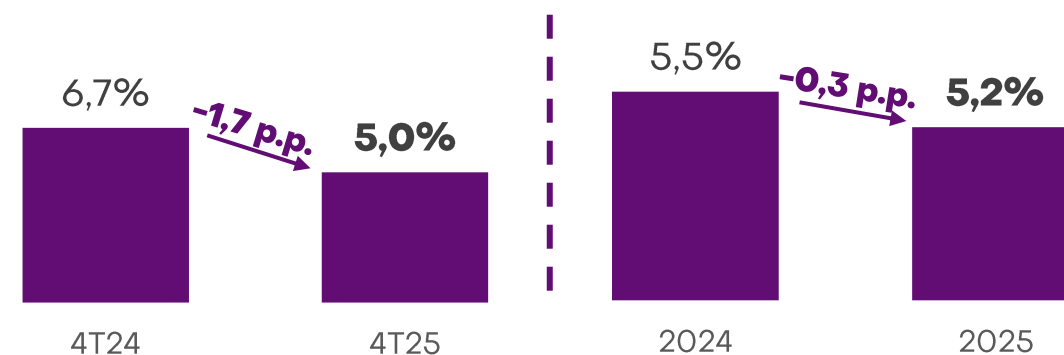
Carros Vendidos



Margem EBITDA (%)



SG&A (%)



Volume de vendas estabilizado 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

mov(da)
por você

Posicionamento diferenciado



Escala e mix:

Diversificação de marcas e modelos de maior liquidez, mais novos, menor quilometragem, e utilização/manutenção adequada



Estrutura de lojas instalada:

Presença nacional com equipe capacitada



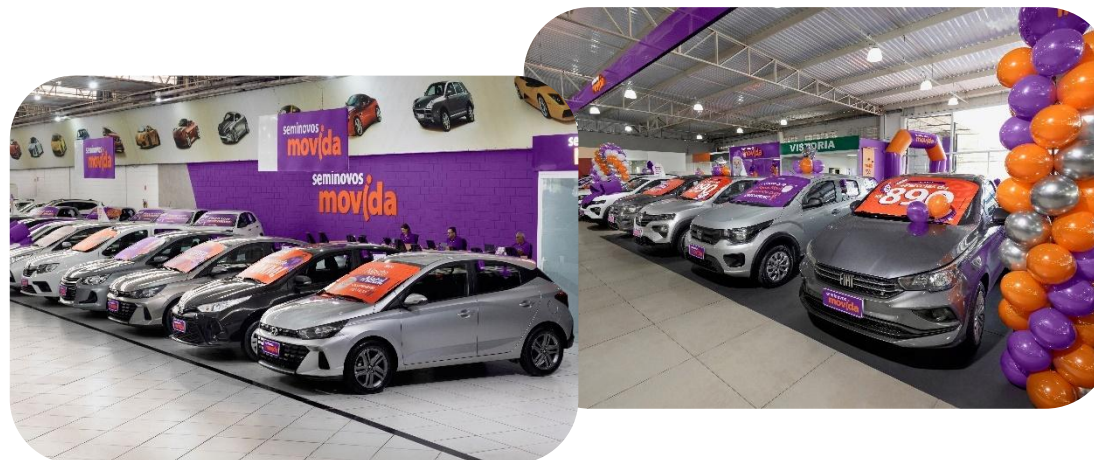
Canais de vendas:

Mix equilibrado entre varejo e atacado e continuidade de avanços



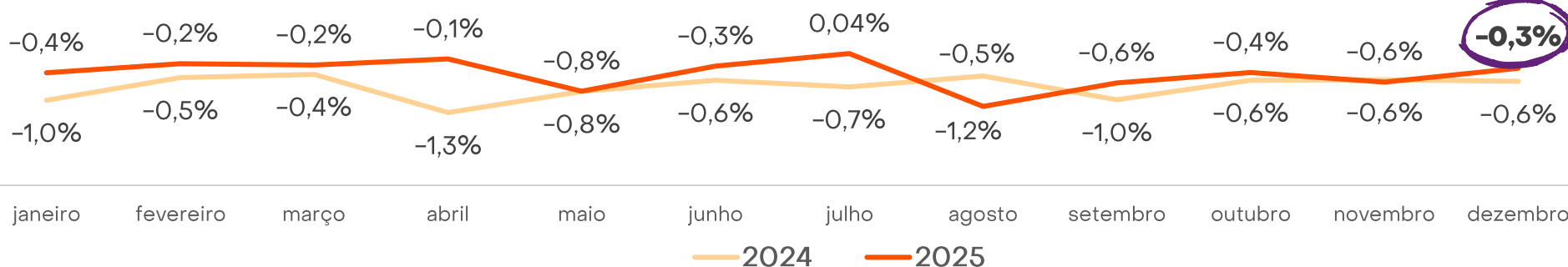
Marketing: Otimização do investimento em marketing com melhor aderência ao varejo

Novo canal de vendas do VAREJO: Auto Shoppings



- 17 pontos abertos entre dez/25 e fev/26
- 5 pontos a serem abertos até mai/26

Variação mensal FIPE – Estoque de Seminovos Movida



Média mensal
2025: **-0,4%**
2024: -0,7%



Adequação do mix de carros, maturidade da escala, estrutura de lojas e sistemas resultam na estabilização da depreciação

Depreciação anualizada por frota média operacional¹

(R\$ mil)



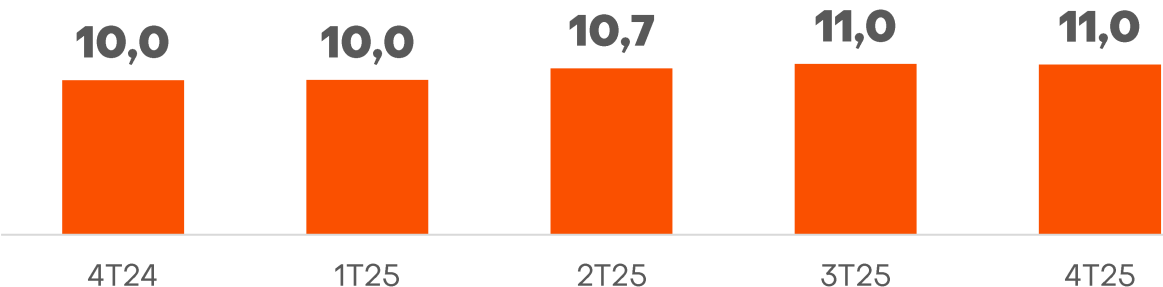
RAC

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



GTF

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



Percentual da frota renovado nos últimos 2 anos

ASSERTIVIDADE DO VALOR RESIDUAL
COMPROVADA PELOS RESULTADOS
DOS ÚLTIMOS 24 MESES

	RAC	GTF	Total
Frota Dezembro/23	113.150	130.634	243.784
Carros vendidos em 2024 e 2025	112.429	88.607	201.036
% dos carros de 2023 que foram vendidos	99%	68%	82%

Mg. EBITDA de 1,3%
na venda de ativos em 2024 e 2025

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



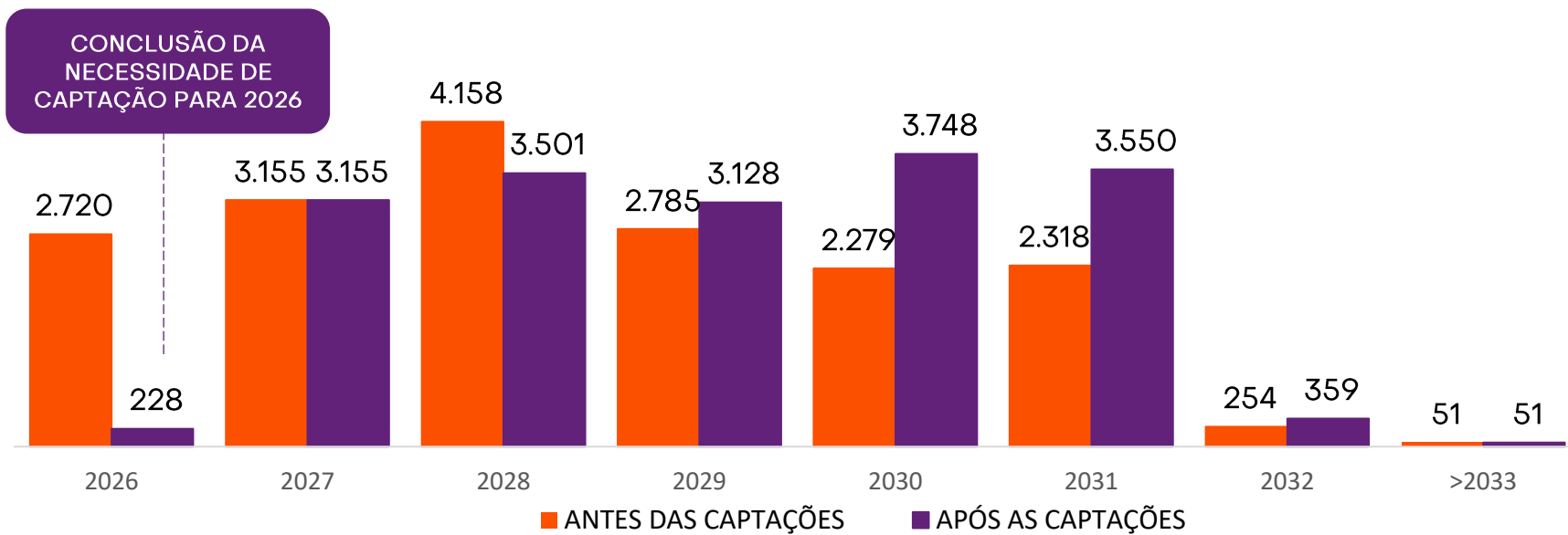
Balanco e Estrutura de Capital



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

movida
por VOCÊ

Cronograma de vencimento de dívidas Proforma



Dívida bruta¹

R\$18,1 bi

Dívida líquida

R\$15,5 bi

Prazo médio da dívida líquida
(após as captações)

4,1 anos

Captação

Montante

25ª Debênture	R\$400 milhões
Nova Debênture	R\$750 milhões
Rolagem de dívidas atuais	R\$750 milhões
Empréstimo IFC	USD 235 milhões (~R\$1,3 bilhão)
Empréstimo	USD 67 milhões (~R\$350 milhões)

R\$3,5 bi

Montante total captado

CDI+2,2% a.a.

Custo médio das novas captações

4,7 anos

Prazo médio das novas captações

Custo médio da dívida
(após as captações)

CDI + **1,8%** a.a.

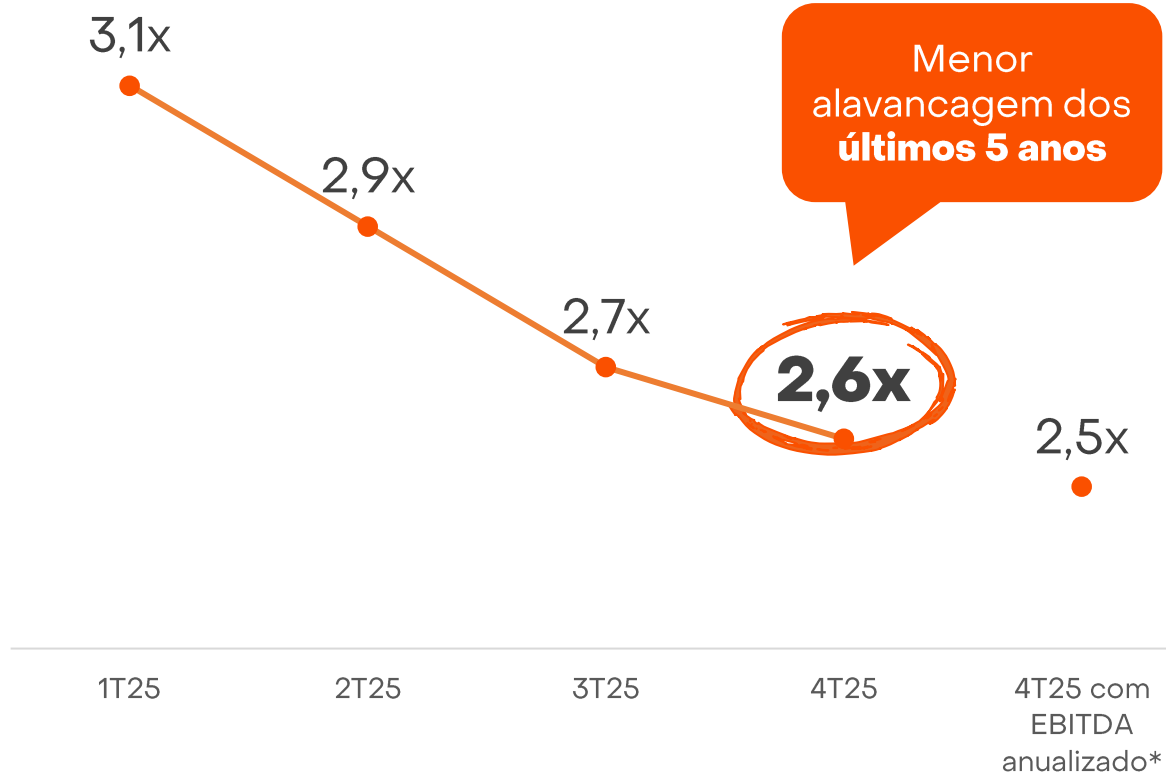
Obs: Caixa e cronograma de vencimentos das dívidas pro forma considerando as captações e rolagens de dívidas realizadas em janeiro e fevereiro de 2026.

¹ Para fins de comparabilidade, considerar a conciliação da dívida líquida na página 34 do Earnings Release.



Menor alavancagem dos últimos cinco anos e alongamento de prazos com fornecedores demonstram disciplina com gestão financeira e desalavancagem

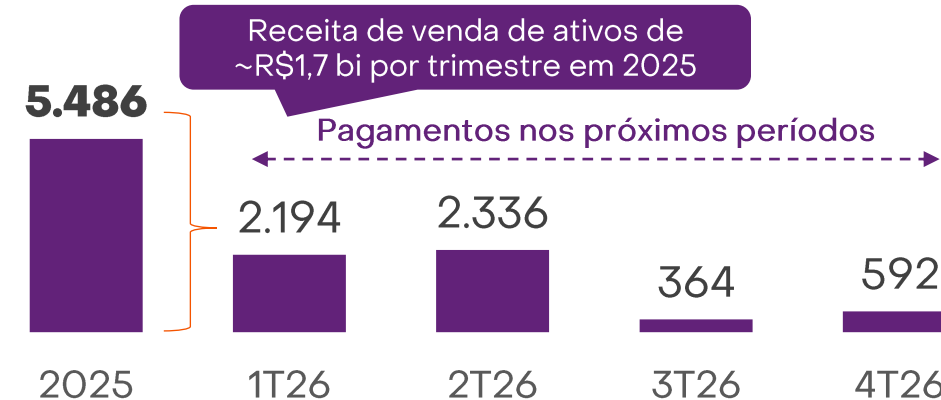
Dívida Líquida / EBITDA¹ (Covenant <= 3,5x)



Evolução da dívida e do imobilizado (R\$ milhões)

	2024	2025	Var.
Dívida Bruta	19.016	18.071 ²	-5,2%
Dívida Líquida	14.725	15.542	+5,5%
Imobilizado líquido (carros)	21.609	23.353	+8,1%

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



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

² Para fins de comparabilidade, considerar a conciliação da dívida líquida na página 34 do Earnings Release.



2026: Evolução dos resultados com austeridade de custos, melhorias na inteligência de precificação e eficiência operacional, asseguram continua melhoria dos indicadores financeiros e de experiência do cliente

Cliente no centro. Jornadas personalizadas. Eficiência maximizada. Geração de valor sustentável.

★ ★ ★
**ÚNICA EMPRESA
DO SETOR**

mov(da)
carros



Movida é a única locadora de carros a oferecer atendimento na área de embarque em aeroporto

Aeroporto de Brasília

PRIORIDADES 2026:

- ✓ **Continuidade na recomposição de preços em todos os segmentos**
 - Melhoria nas ferramentas de precificação
 - Aumento de participação do varejo em Seminovos
- ✓ **Contínuo processo de redução de custos**
 - Verticalização dos serviços >> 29 novos pontos do Pit Stop Movida e 11 centros de preparação e até dez/26
- ✓ **Aumento da taxa de ocupação do RAC**
- ✓ **Estabilidade de margens e volumes em Seminovos**
- ✓ **Continuidade da geração de caixa**

Obrigado



mov(da

mov(da
aluguel de carros

moover

mov(da
rent a car

 **CS frotas**

seminovos
mov(da

 **sat**



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

Empresa

Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO
 **SIMP**