Loja Recife aeroporto

movida por você

Divulgação de Resultados 1T26

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.

Destaques 1T26

Melhoria contínua na eficiência operacional e na experiência do cliente sustentam evolução dos resultados

1T26 vs 1T25

RAC

Evolução do **nível de serviço** impulsiona **recomposição de preços** e expansão da **taxa de ocupação**

Tarifa

R$ 168

+7%

Taxa de Ocupação

77%

+5,6 p.p.

Número de Diárias

7,085

+18%

Experiência do Cliente

87%

dos clientes atendidos em até **10** min

GTF

Expansão dos **contratos de longo prazo** reforça a **previsibilidade** e melhora os **resultados futuros**

Yield Mensal

3,0% → **3,2%**

1T25 1T26

Carteira de contratos vigentes

3,7%

Novos contratos do trimestre

Backlog de Receita

R$8.487mm

+25%

Receita por Carro

R$3.162

+11%

Seminovos

Gestão assertiva do ciclo do ativo, **com entrega consistente de margem**, sustentam idade média saudável

Margem EBITDA

1,1%

Foco no Varejo

+20 lojas

Auto Shopping

Total de **122** lojas

SG&A

5,6%

-0,3 p.p.

Guidance de Lucro Líquido atingido no 1T26

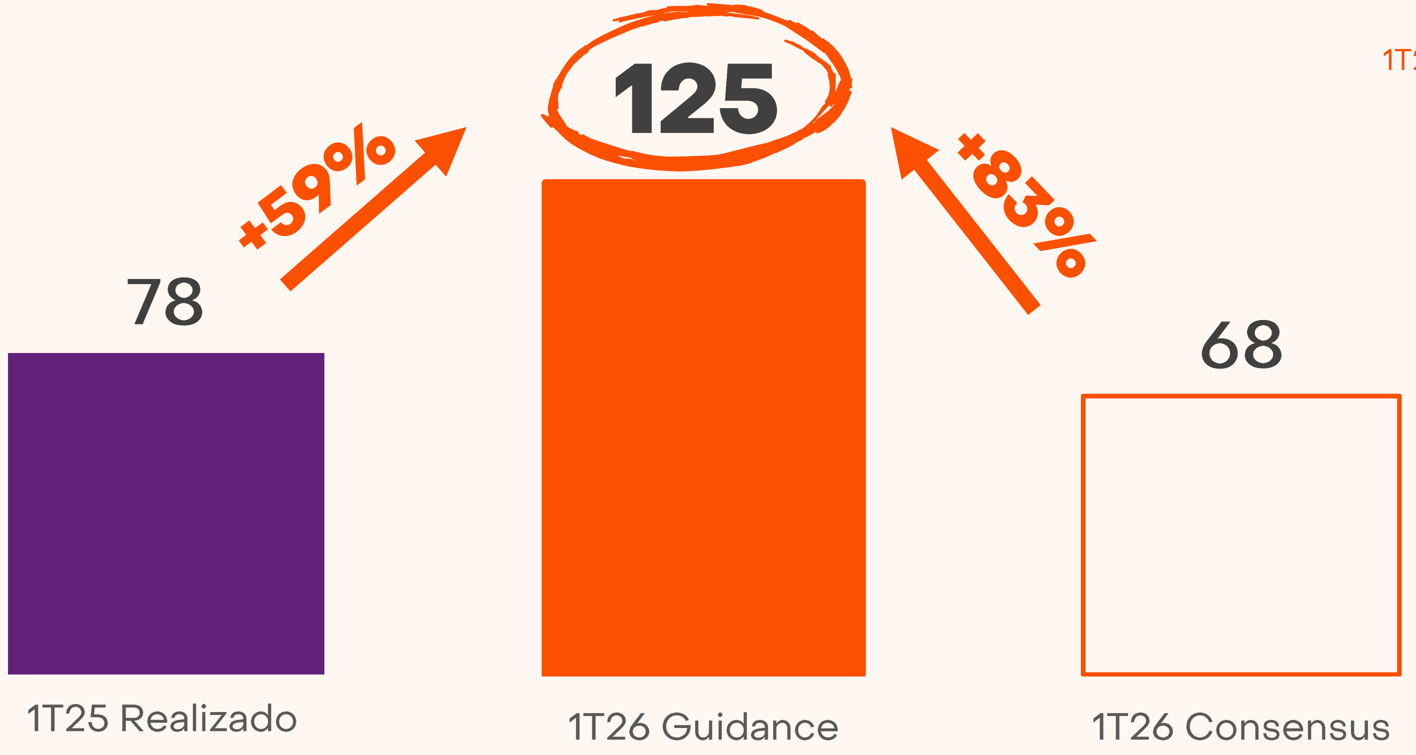
Execução disciplinada do planejamento estratégico promove atingimento de guidance de forma sustentável

Guidance de Lucro Líquido 1T26

Guidance R$110-130mm

R$ milhões

1T26 vs 1T25



*Selic média**	*12,95%*	*14,86%*	

OBS: Consensus da Bloomberg na data de 14/04/2026.
*Selic meta média fonte: https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros

Avanços em eficiência operacional e disciplina financeira contribuem para evolução consistente da rentabilidade

movida por você

Variações 1T26 vs 1T25

Receita Líquida

Consolidada

RECORDE!

R$ 3,781 bi

Locação

RECORDE!

R$2,206 bi ↑ +17%

EBITDA

Consolidado

RECORDE!

R$ 1,569 bi

Locação

RECORDE!

R$1,551 bi ↑ +18%

EBIT

Consolidado

RECORDE!

R$ 918 mm

Locação

RECORDE!

R$920 mm ↑ +20%

Frota

Total (final de período)

267 mil ↑ +4%

Operacional (média)

238 mil ↑ +4%

Lucro Líquido

R$ 125 mm

↑ +59%

ROIC LTM

16,4%

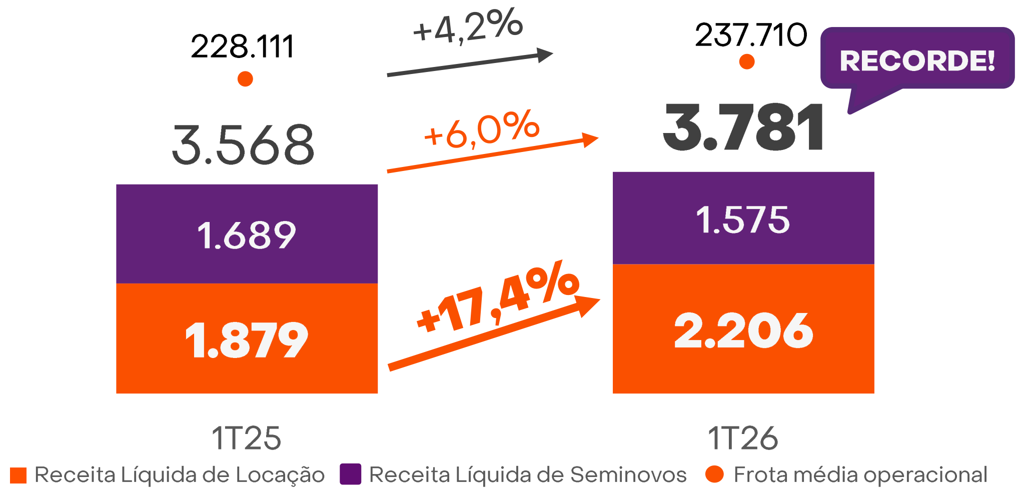
↑ +4,0 p.p

Aumento de resultado operacional recorrentemente maior que o crescimento da frota

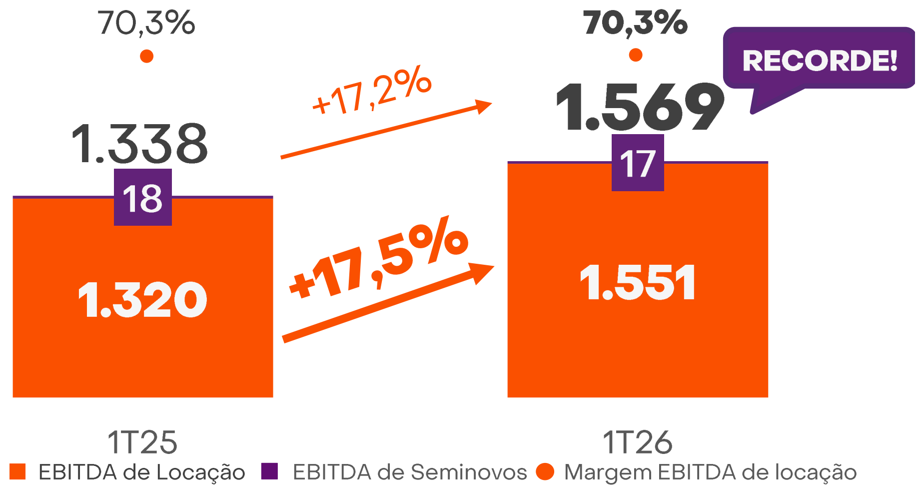
Lucro líquido de R$125 mm no 1T26

Maior lucro trimestral dos últimos 4 anos com crescimento de 59% vs 1T25

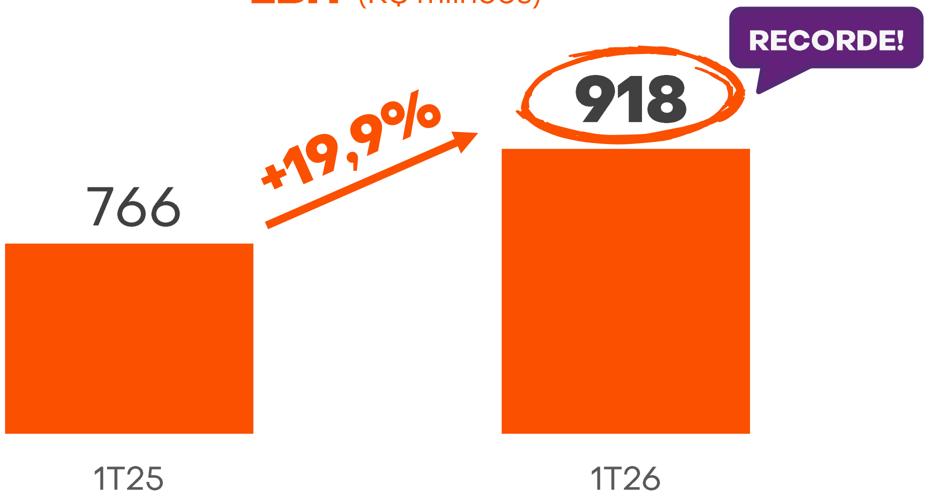
Receita Líquida (R$ milhões)



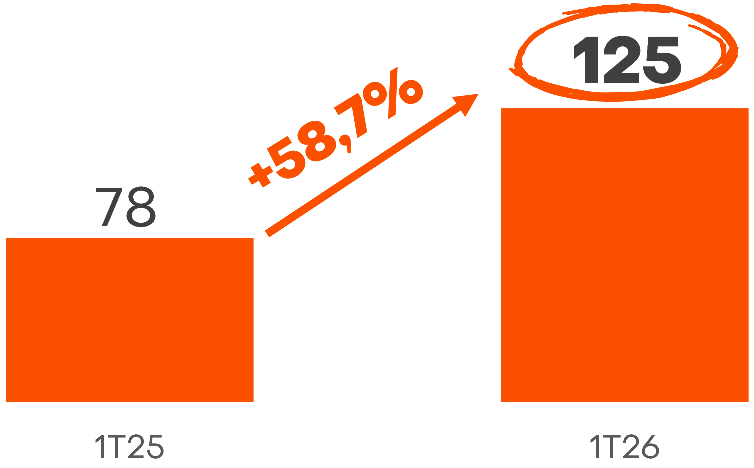
EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R$ milhões)



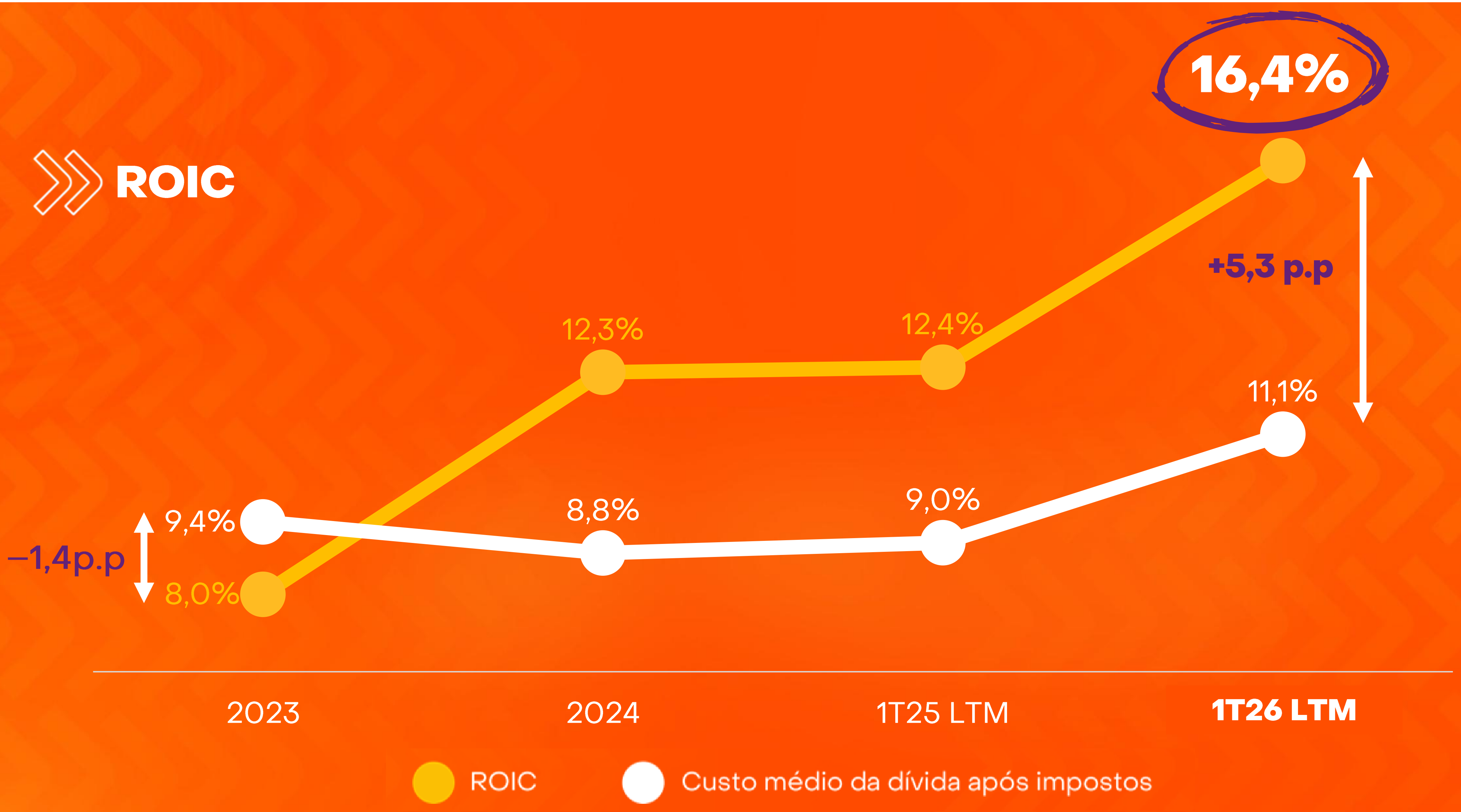
Lucro Líquido (R$ milhões)



Eficiência operacional, foco no cliente e qualidade da entrega se refletem em avanços dos indicadores de rentabilidade

movida por você

ROIC

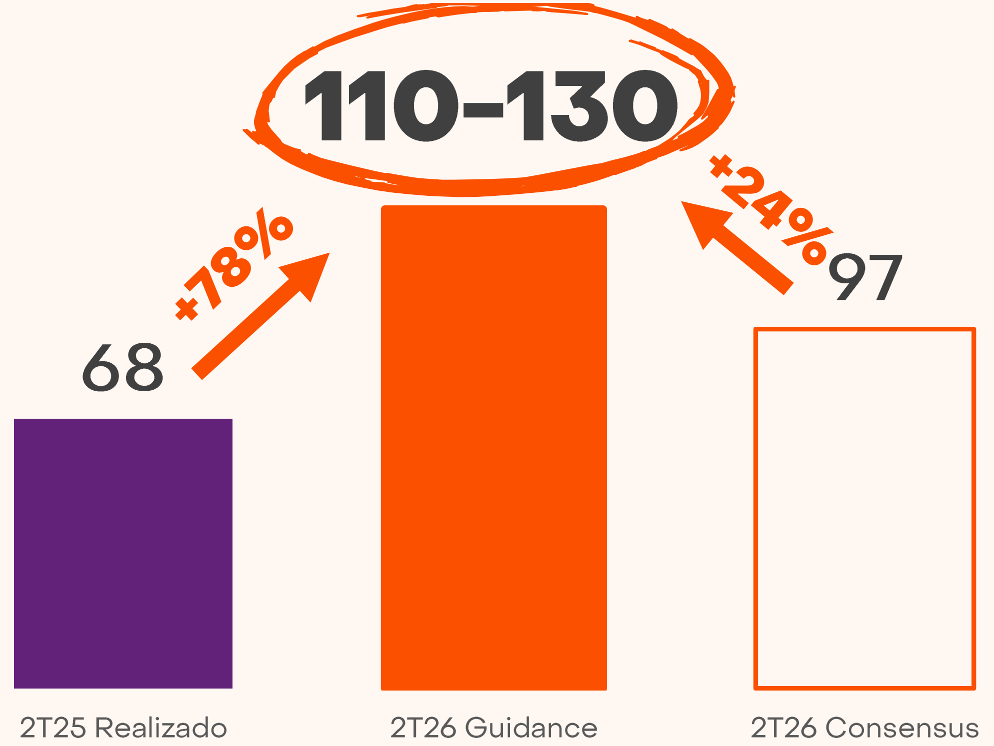


Novo guidance de Lucro Líquido para o 2T26

movida por você

Guidance de Lucro Líquido
Guidance R$110-130mm

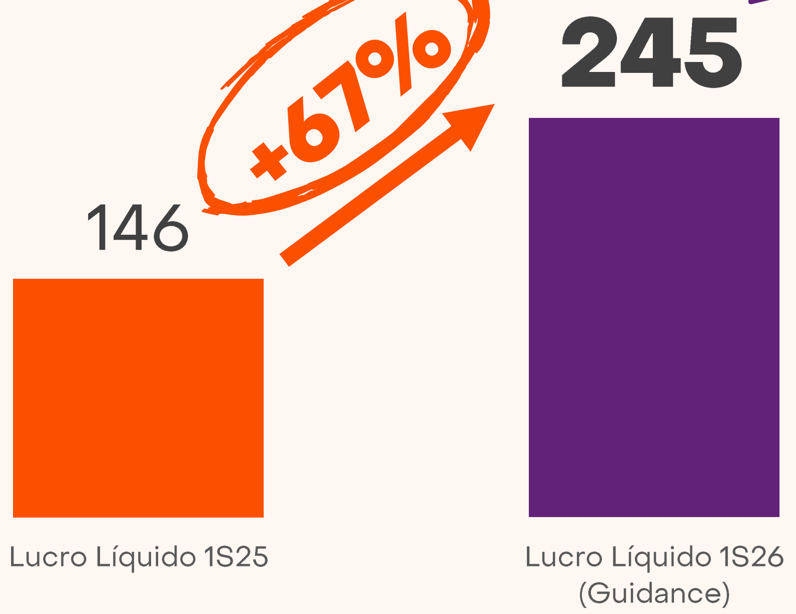
R$ milhões



*Selic média** *14,48%* *14,46%*

Lucro líquido do 1S26
(Guidance)

Lucro líquido do **1S26** poderá atingir **77%** do lucro líquido **de 2025**



*Selic média** *13,71%* *14,63%*

OBS: variações consideram o ponto médio e o consensus da Bloomberg considera a estimativa de 28 de abril de 2026.
*Selic meta média fonte: https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros

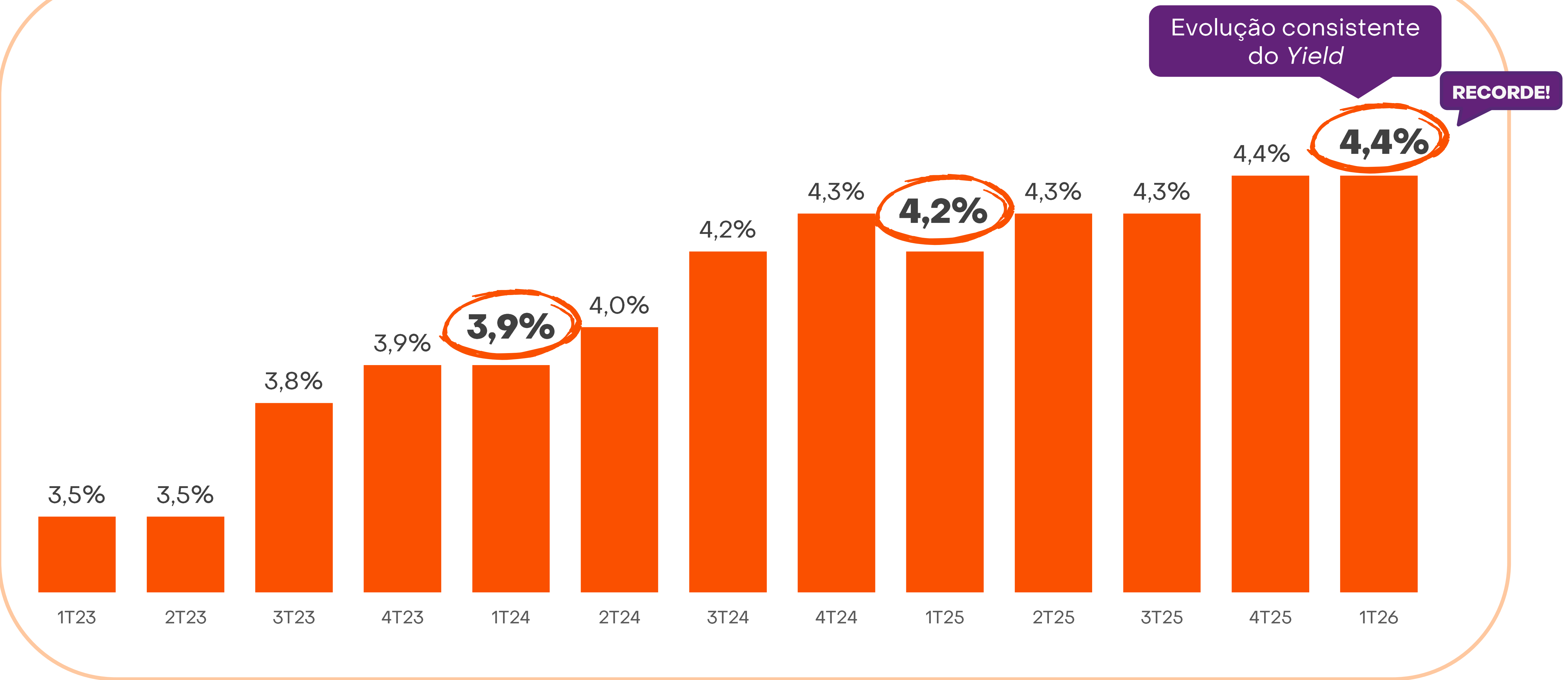
movida
aluguel de carros

Rent-a-car

RAC: yield em nível recorde do *yield*, suportado pela manutenção do alto padrão de serviço e antecipação das necessidades dos clientes.

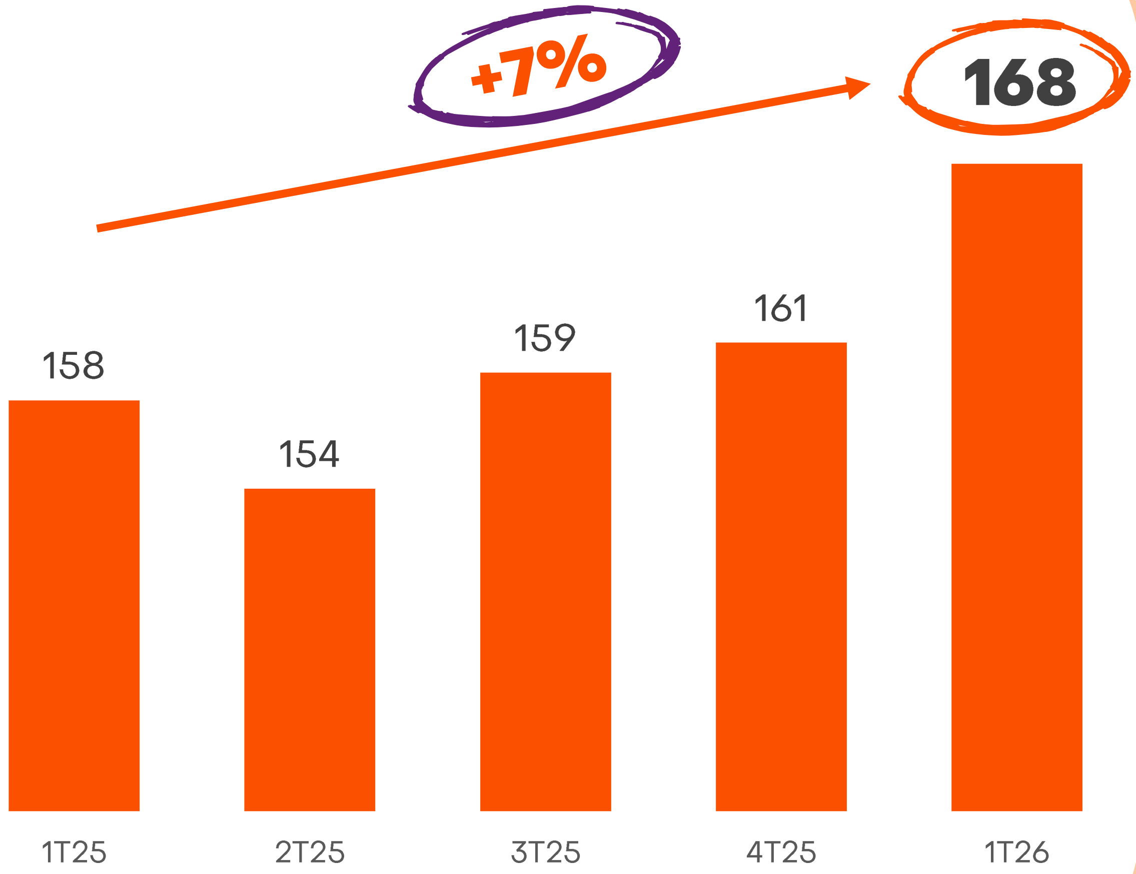
movida por você

Evolução *Yield* [1]

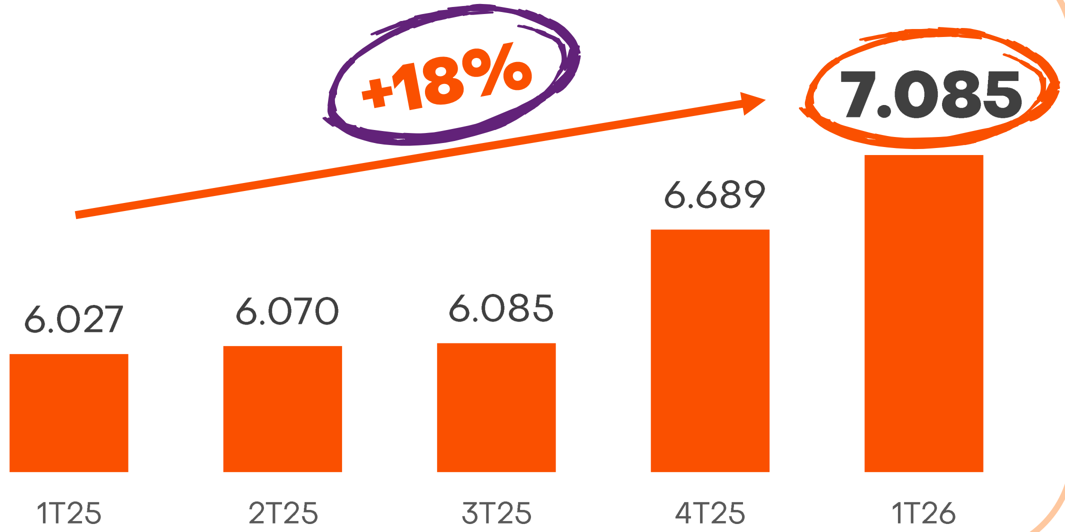


RAC: Crescimento de 18% vs 1T25 no volume de diárias combinado a elevação da tarifa média e taxa de ocupação

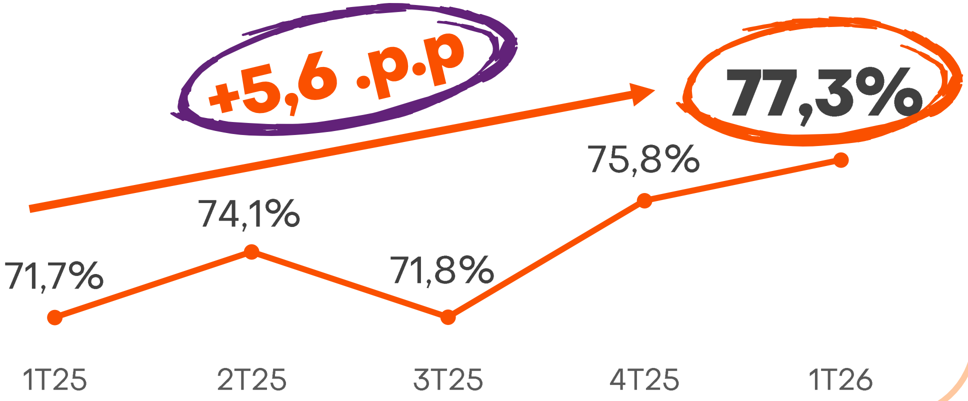
Tarifa RAC (R$)



Volume de diárias (milhares)



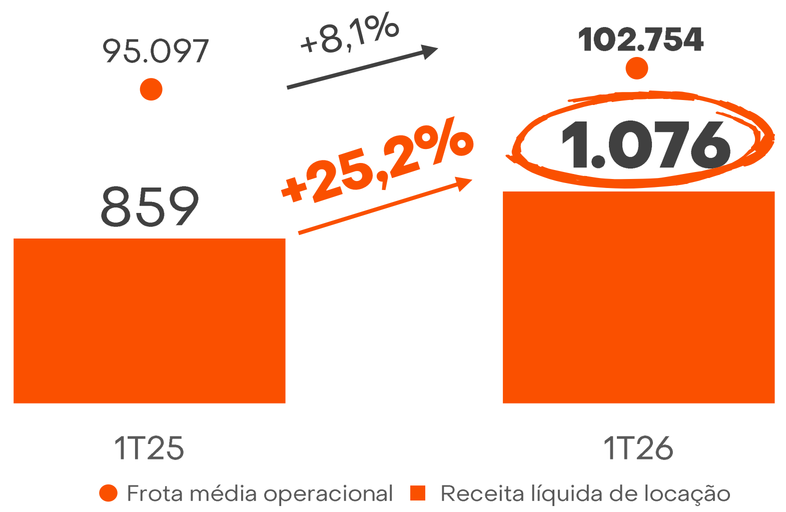
Taxa de Ocupação (%)



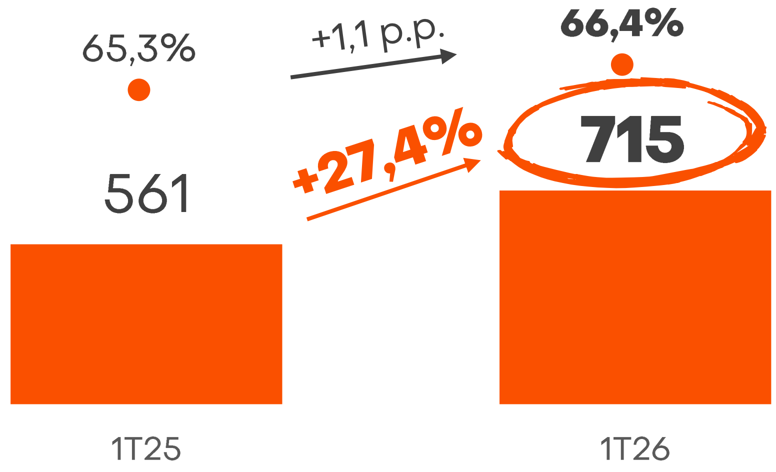
RAC: Aumento da rentabilidade com evolução da receita e EBITDA acima do crescimento da frota.

movida por você

Receita Líquida (R$ milhões)

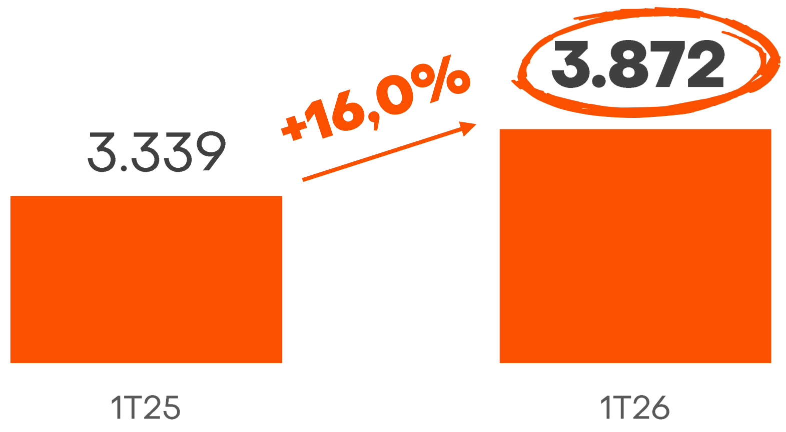


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



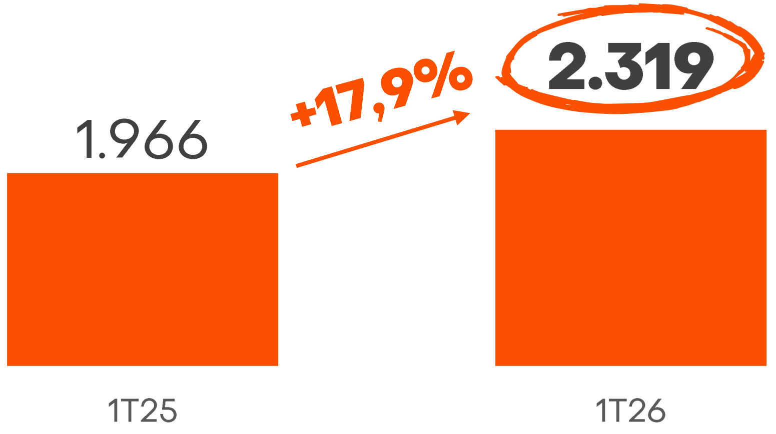
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)



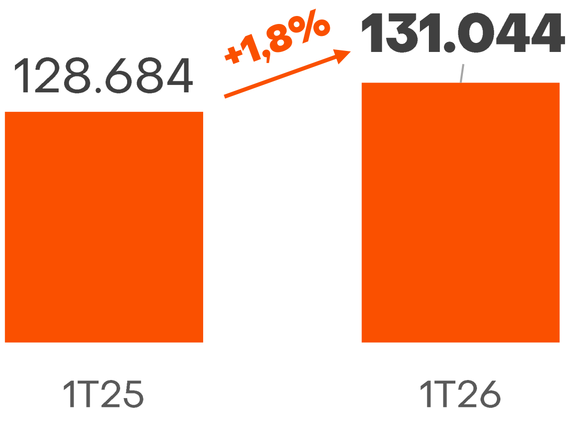
OBS: Considera somente operação Brasil

movida
aluguel de carros

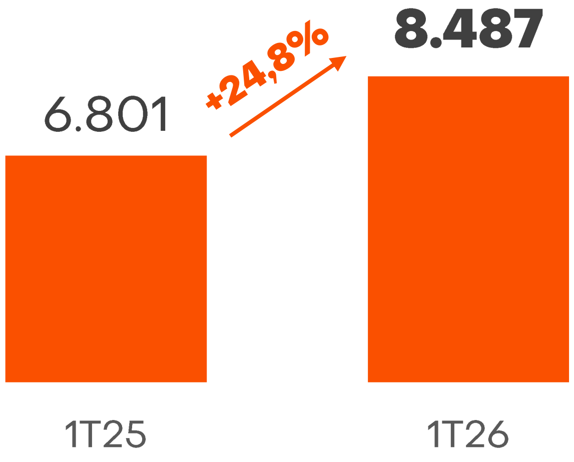
Gestão e Terceirização de Frotas

GTF: expansão dos contratos de longo prazo com melhoria dos *yields* reforça a previsibilidade e evolução dos resultados futuros

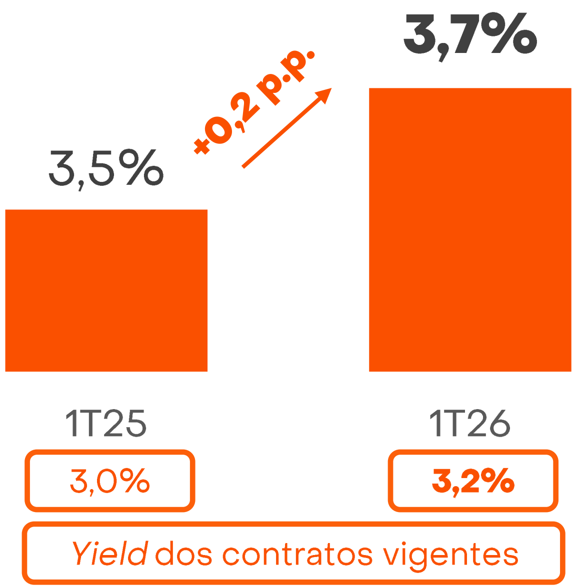
Frota media Operacional



Backlog de Receita
(R$ milhões)



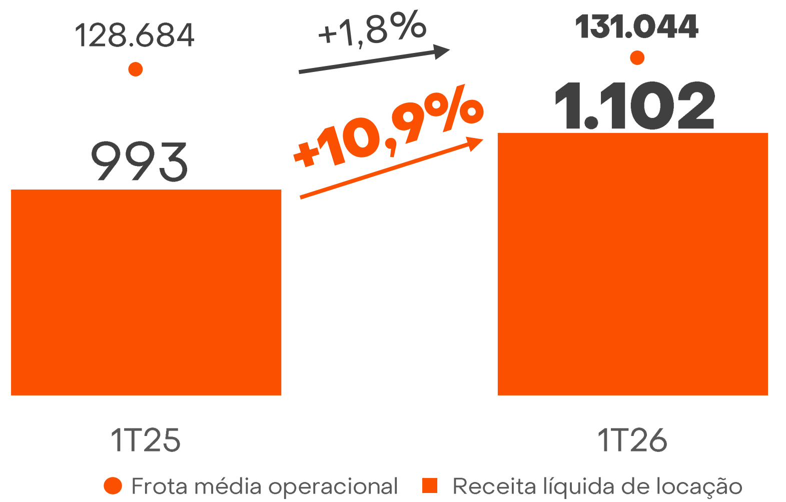
Yield[1] de novos contratos
(%)



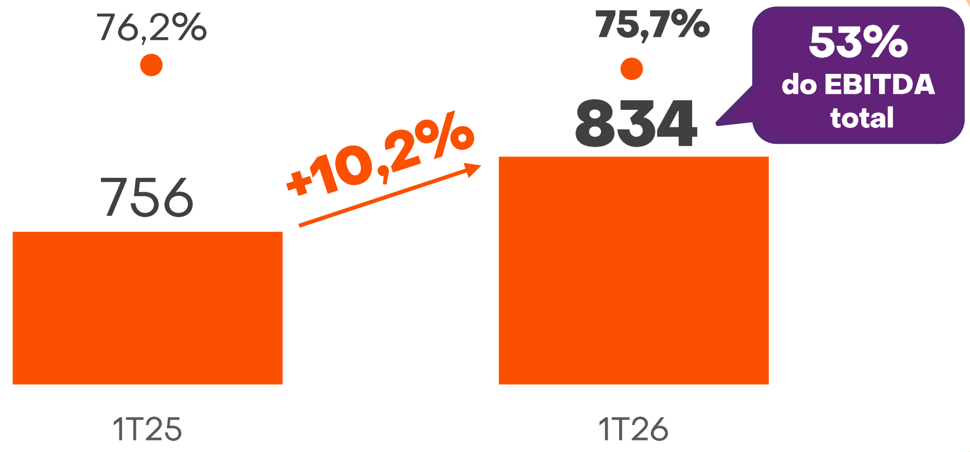
[1]Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota dos novos contratos do GTF.

GTF: aceleração na receita com manutenção de forte margem EBITDA

Receita Líquida (R$ milhões)

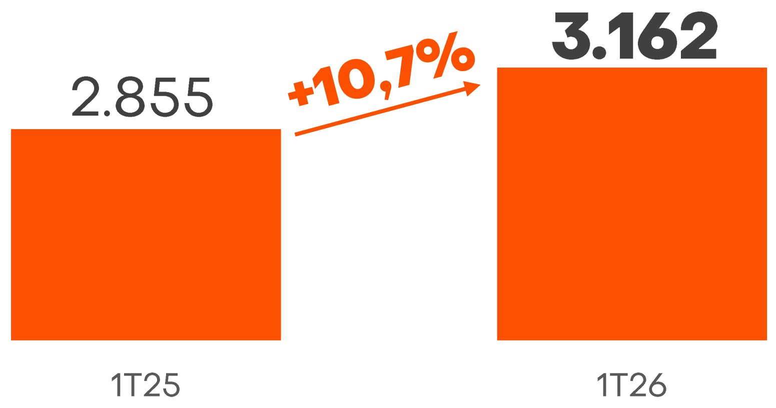


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



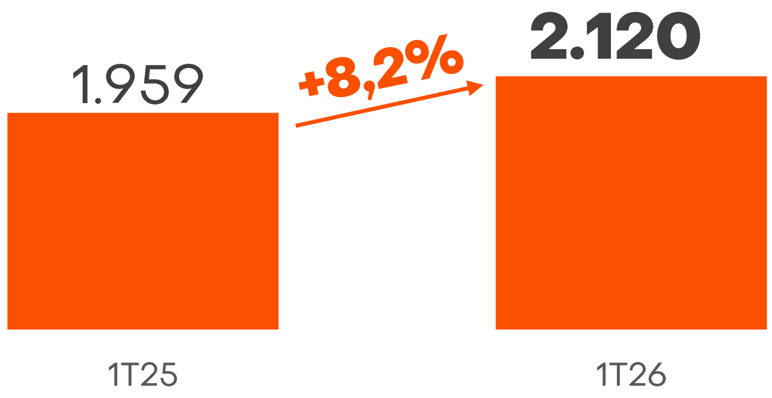
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

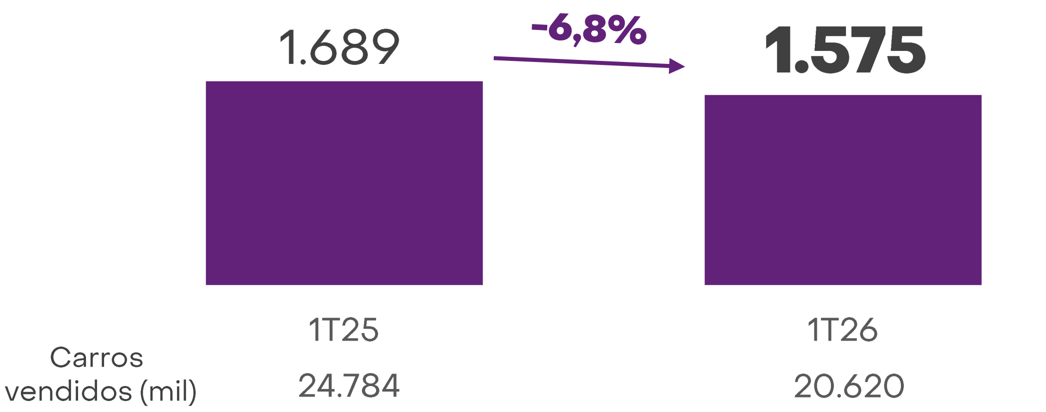
Média mensal por frota operacional (R$)



seminovos movida

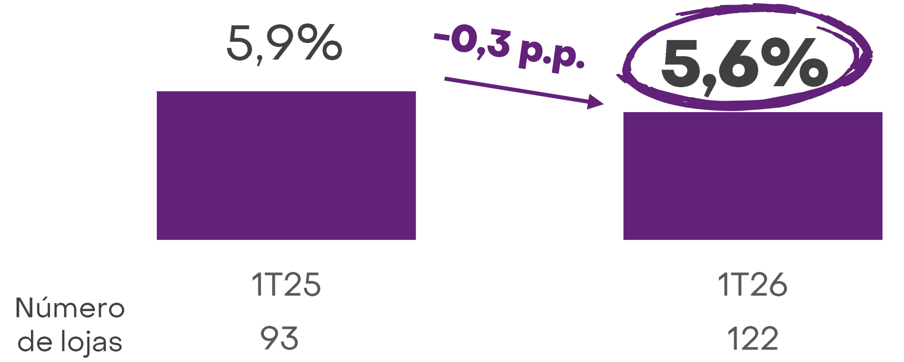
A regularidade de vendas e o resultado de Seminovos refletem o planejamento de compra e desmobilização de veículos

Receita Líquida (R$ milhões)

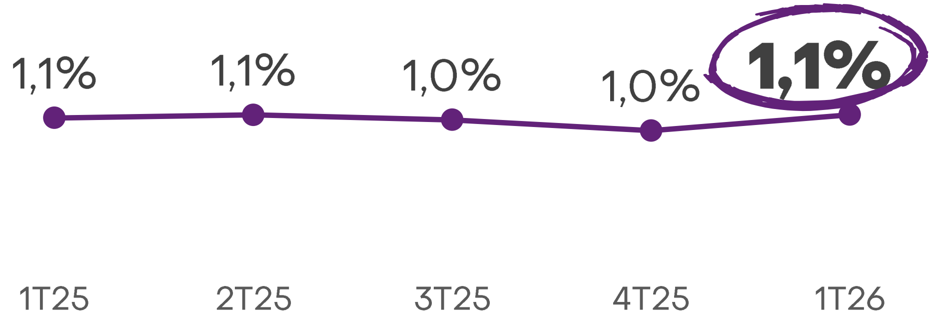


SG&A (%)

Otimização das despesas, refletindo disciplina de custos e ganhos de eficiência



Margem EBITDA (%)



FIPE Mensal (Média)

Mix da frota com FIPE estável, contribuindo para a previsibilidade do valor residual da frota

Volume de vendas adequado nos últimos trimestres mantendo a idade média da frota em níveis ideais e previsibilidade da operação

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

movida por você

Depreciação anualizada por frota média operacional[1]
(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 9 TRIMESTRES

	4T25	1T26
Frota Dezembro/23	243.784	243.784
Carros vendidos do 1T24 até o período	201.036	221.656
% dos carros de 2023 que foram vendidos	**82%**	**91%**

Mg. EBITDA de 1,3%
na venda de ativos do 1T24 até o 1T26

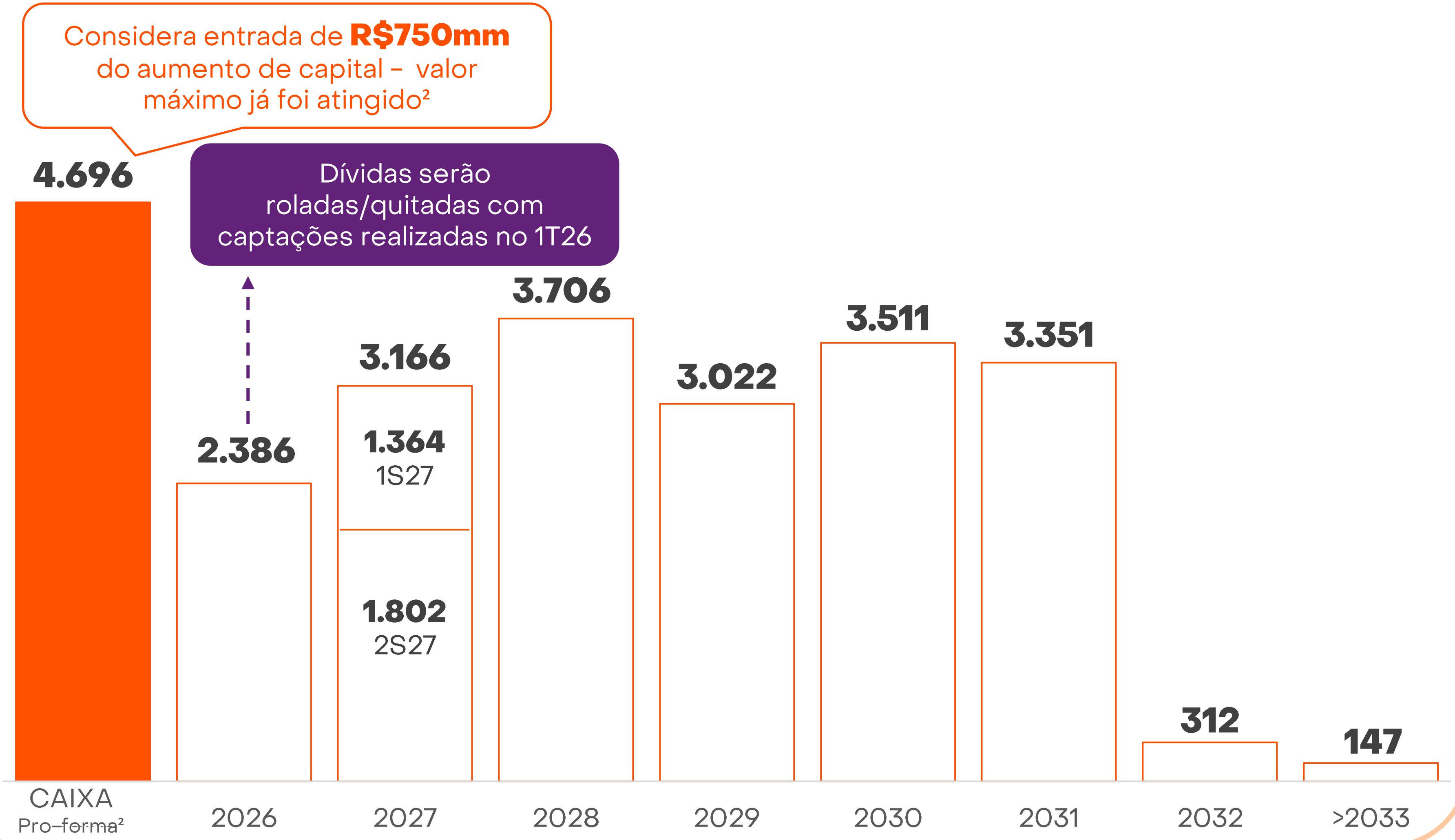
[1]Depreciação por frota operacional = depreciação frota no trimestre * 4 / frota média operacional.

Balanço 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



Total de captações 1T26
R$4,3 bi

Custo médio da dívida
CDI + 1,7% a.a.

Dívida líquida[1]
R$16,3bi

Prazo médio da dívida líquida
3,7 anos

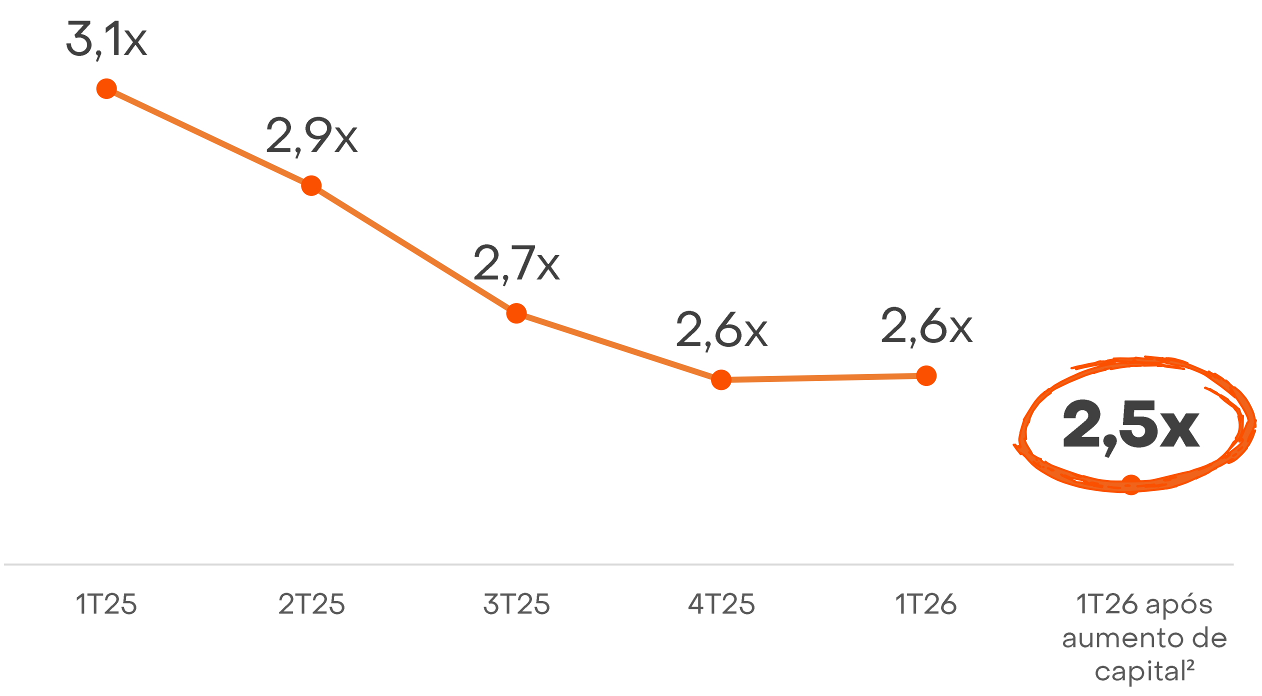
Dívida bruta[1]
R$20,2bi

¹ Para fins de comparablilidade, considerar a conciliação da dívida na página 29 do Earnings Release.
² Considera a entrada de R$ 750 milhões do aumento de capital – valor máximo já foi atingido ²

Alavancagem no menor patamar em cinco anos e alongamento de prazos com fornecedores evidenciam disciplina da gestão financeira e desalavancagem

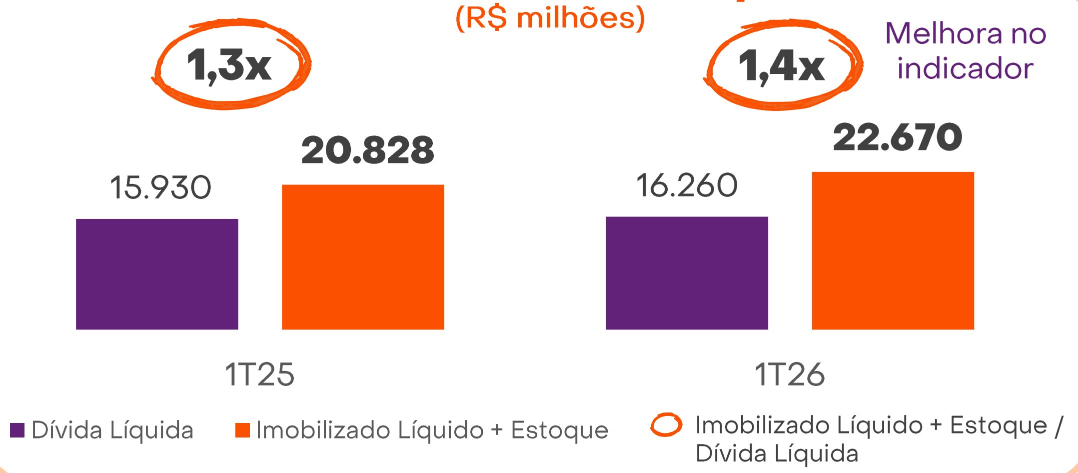
Dívida Líquida / EBITDA[1]

(Covenant <= 3,5x)



Cobertura da Dívida Líquida[1]

(R$ milhões)



Saldo de Fornecedores

(somente montadoras – R$ milhões)

Redução de R$1 bilhão no saldo de fornecedor com **alavancagem reduzindo para 2,5x**

[1] Para fins de comparablilidade, considerar a conciliação da dívida líquida na página 29 do Earnings Release.

[2] Considera R$750 mm de aumento de capital cuja efetivação ainda dependerá da liquidação dos pedidos de sobras, sobras adicionais e da homologação pelo Conselho de Administração.

Execução do planejamento estratégico com melhorias operacionais em andamento resultará em avanços consistentes na performance financeira

1 Manutenção na recomposição de preços em todos os segmentos

Receita por carro cresceu **16%** no RAC e **11%** no GTF (1T26 vs o 1T25)

2 Contínuo processo de redução de custos

5 novos pontos de manutenção do Movida Pit Stop no 1T26, totalizando 8 pontos para atender RAC e GTF

3 Estabilidade de margens e volumes em Seminovos

Mais um trimestre com giro saudável, margem EBITDA estável de **1,1%** e foco no varejo com 20 lojas de autoshopping

4 Continuidade da geração de caixa

Redução da Alavancagem pelo 6º trimestre consecutivo, atingindo **2,5x** no 1T26, menor nível dos últimos 5 anos

A **contínua expansão da base de clientes** e os mais de **2,5 milhões** de inscritos no programa de fidelidade – que teve um **crescimento de 25%** no último ano – comprovam o **reconhecimento do nível de excelência no atendimento** e a **sustentabilidade dos resultados** da Companhia

Obrigado

movida por você

movida

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

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

Loja Recife aeroporto

movida por você

Earnings Release 1Q26

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

Disclaimer

This material has been prepared by MOVIDA and may include forward-looking statements regarding future events or results. Such statements are based on the Company's management's current expectations, beliefs and assumptions, as well as information currently available. Forward-looking statements are inherently subject to risks and uncertainties and depend, among other factors, on market conditions, government regulations, industry performance and the Brazilian economy. Actual results may differ materially from those expressed or implied in these forward-looking statements due to a variety of factors, including changes in operating conditions and other relevant variables.

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

Highlights 1Q26

Continuous improvement in operational efficiency and costumer experience drives the evolution of results

movida por você

1Q26 vs 1Q25

RAC

The evolution of **service levels** is driving **price adjustments** and increasing **occupancy rates.**

Tariffs
R$ 168
+7%

Occupancy Rate
77%
+5.6 p.p.

Number of daily rentals
7,085
+18%

Costumer Experience
+87%
of the costumers served in up to **10 min**

GTF

Expanding **long-term contracts** strengthens **predictability** and improves **future results.**

Monthly Yield

3.0% (1Q25) → **3.2%** (1Q26)
Current contracts portfolio

3.7%
New contracts in the quarter

Revenue Backlog
R$8,487mm
+25%

Revenue per Car
R$3,162
+11%

Used Cars

Effective asset lifecycle management, **with consistent margin delivery,** supports a healthy average age

EBITDA Margin
1.1%

Focus on Retail
+20 Stores
Auto Shopping
Total of **122** stores

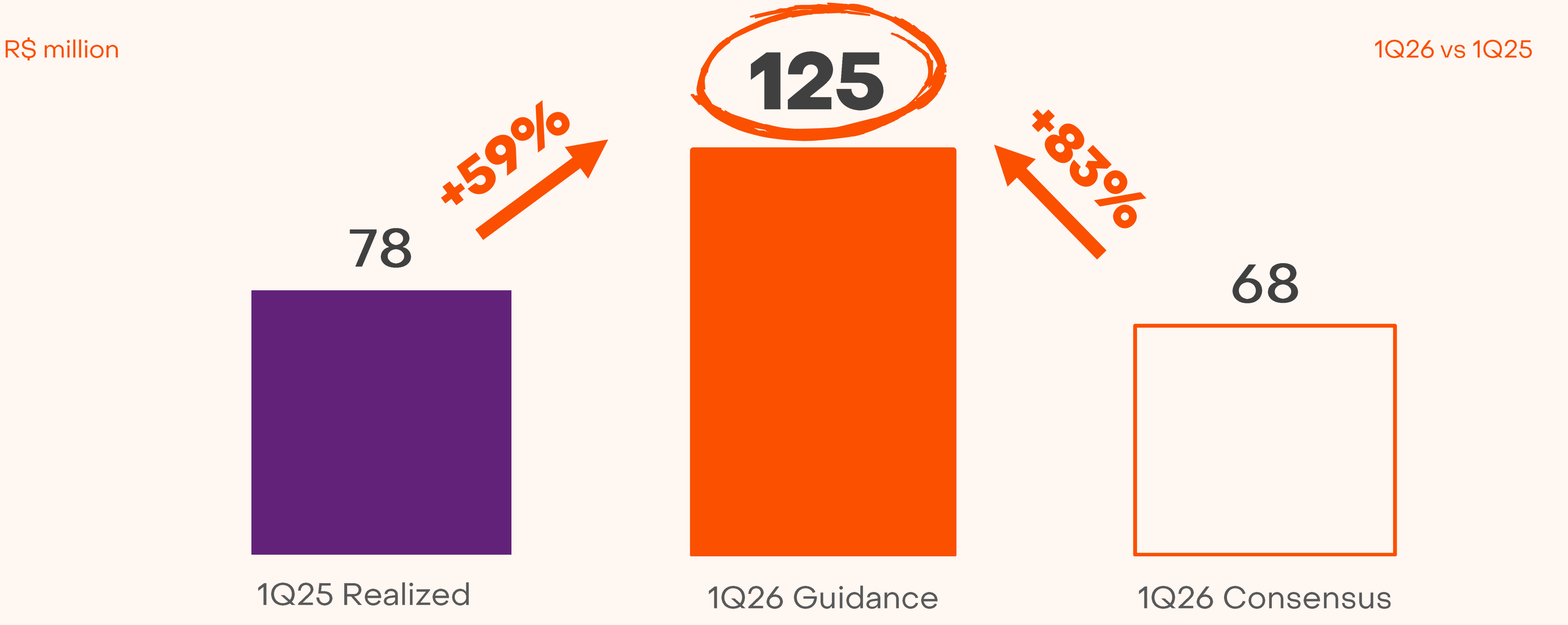
SG&A
5.6%
-0.3 p.p

Net Income Guidance reached in 1Q26

Disciplined execution of strategic planning drives the sustainable achievement of guidance

Net Income Guidance 1Q26

Guidance R$110-130mm



Average Selic Rate 12.95%** ***14.86%***

NOTE: Bloomberg consensus as of 04/14/26
*Average Selic target rate – source: https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros.

Continuous improvement in operational and financial performance drive profitability metrics

movida por você

1Q26 vs 1Q25 Variations

Net Revenue

All-TIME HIGH!

Consolidated

R$ 3.781 bn

ALL-TIME HIGH!

Rental

R$2.206 bn +17%

EBITDA

All-TIME HIGH!

Consolidated

R$ 1.569 bn

ALL TIME HIGH!

Rental

R$1.551 bn +18%

EBIT

ALL TIME HIGH!

Consolidated

R$ 918 mn

ALL-TIME HIGH!

Rental

R$920 mn +20%

Fleet

Total (end of period)

267 k +4%

Operational (average)

238 k +4%

Net Income

R$ 125 mn

+59%

ROIC LTM

16.4%

+4.0 p.p

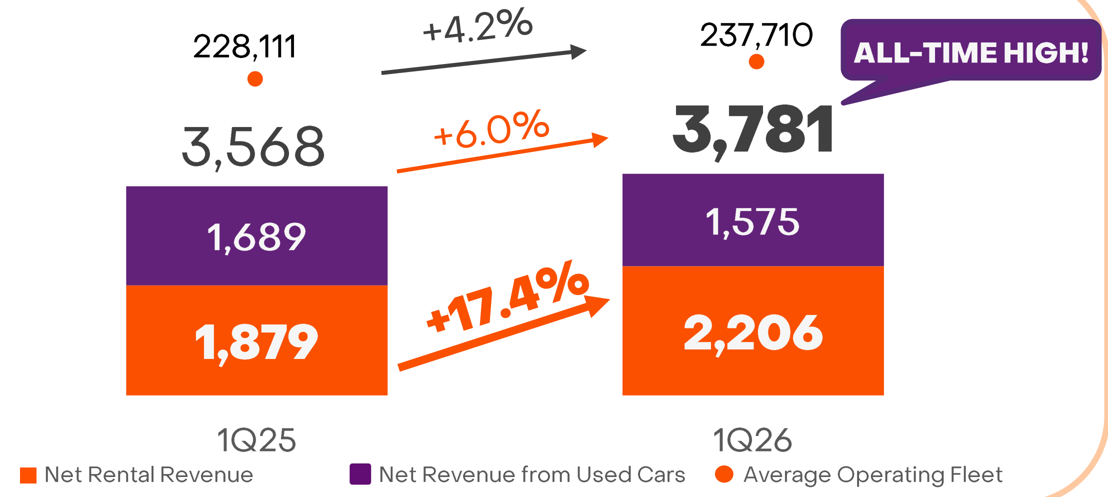
Operating performance consistently outpacing fleet growth

Net income of R$125 million in 1Q26

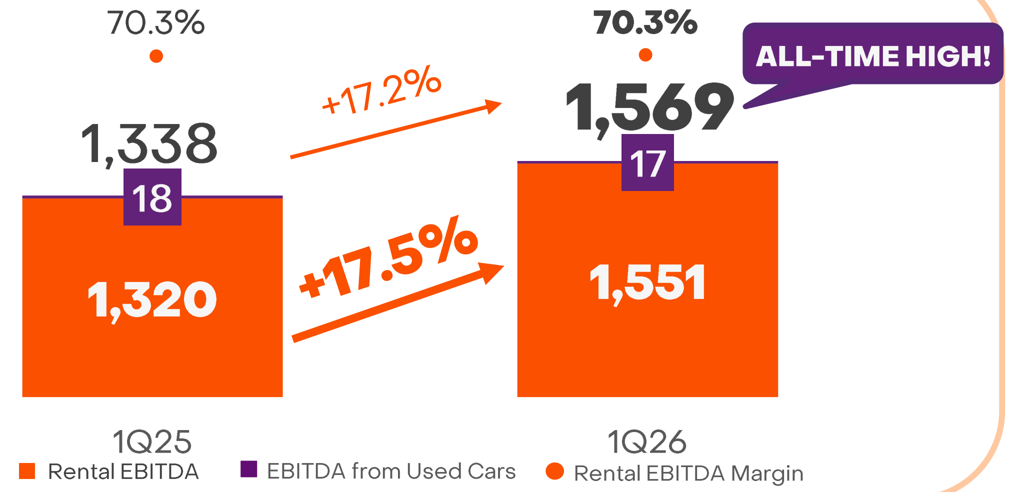
Highest quarterly net income in the last 4 years, up 59% vs 1Q25

movida por você

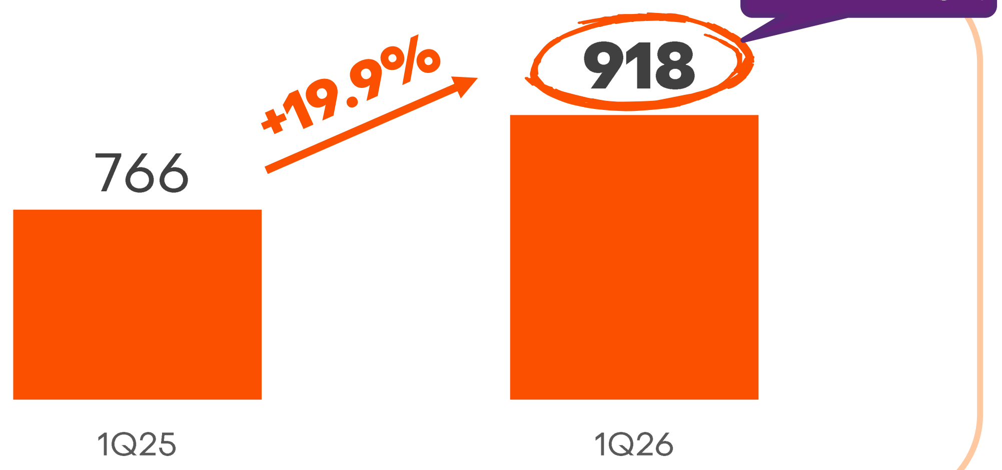
Net Revenue (R$ million)



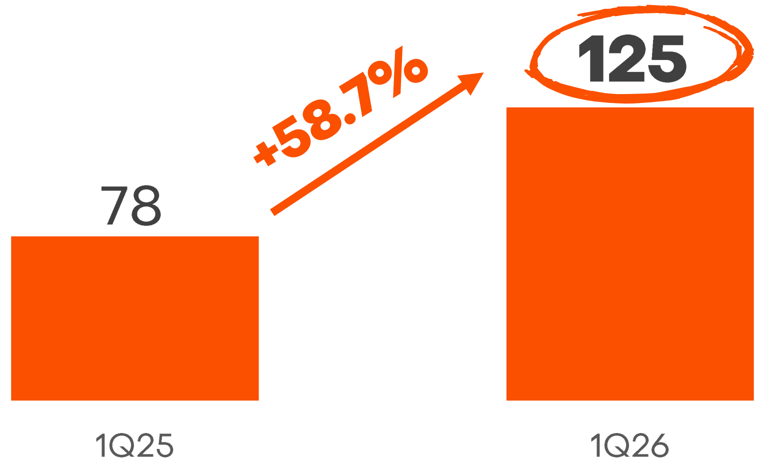
EBITDA (R$ million) and EBITDA Margin (%)



EBIT (R$ million)



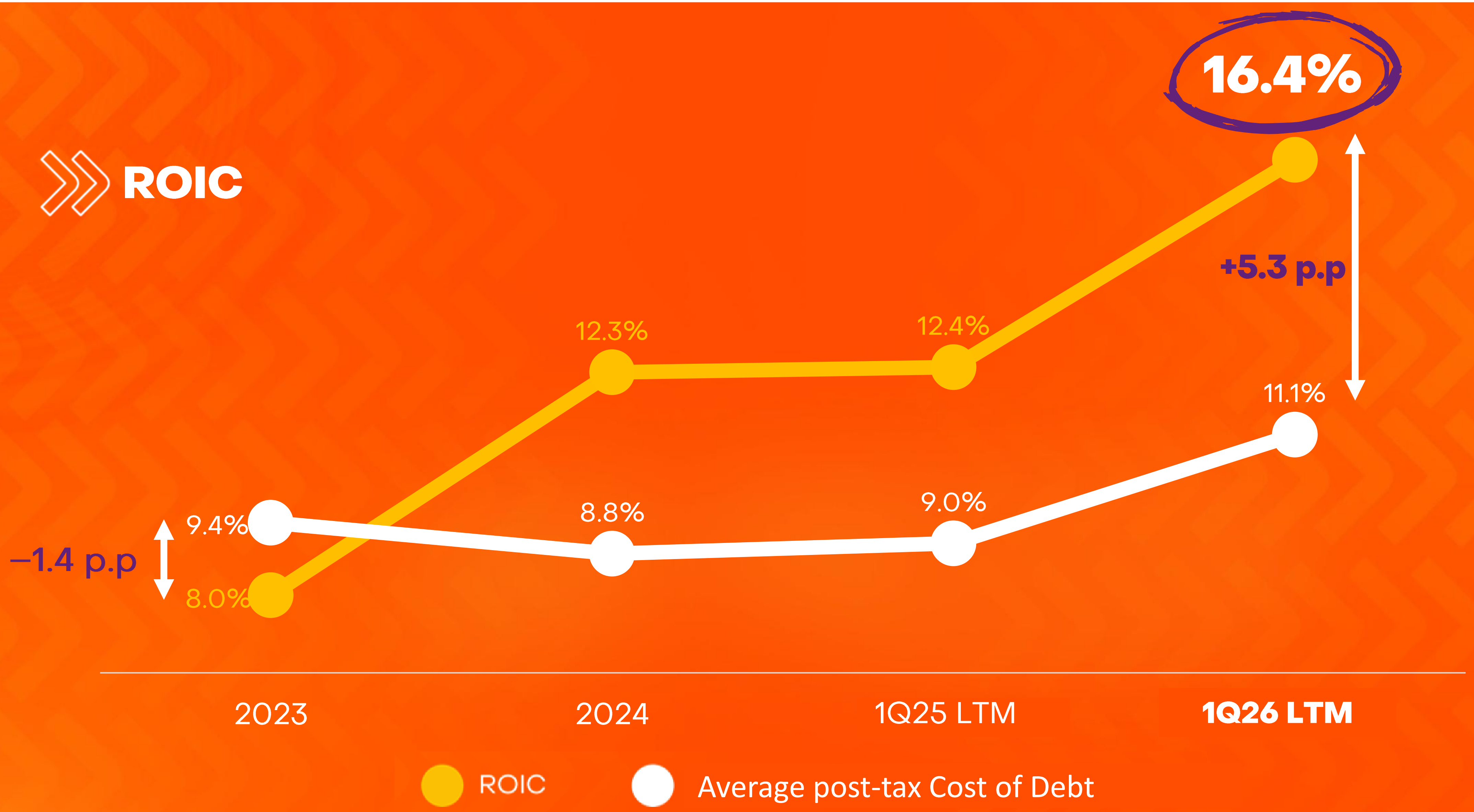
Net Income (R$ million)



Operational efficiency, customer focus, and quality of delivery are reflected in improvements in profitability indicators.

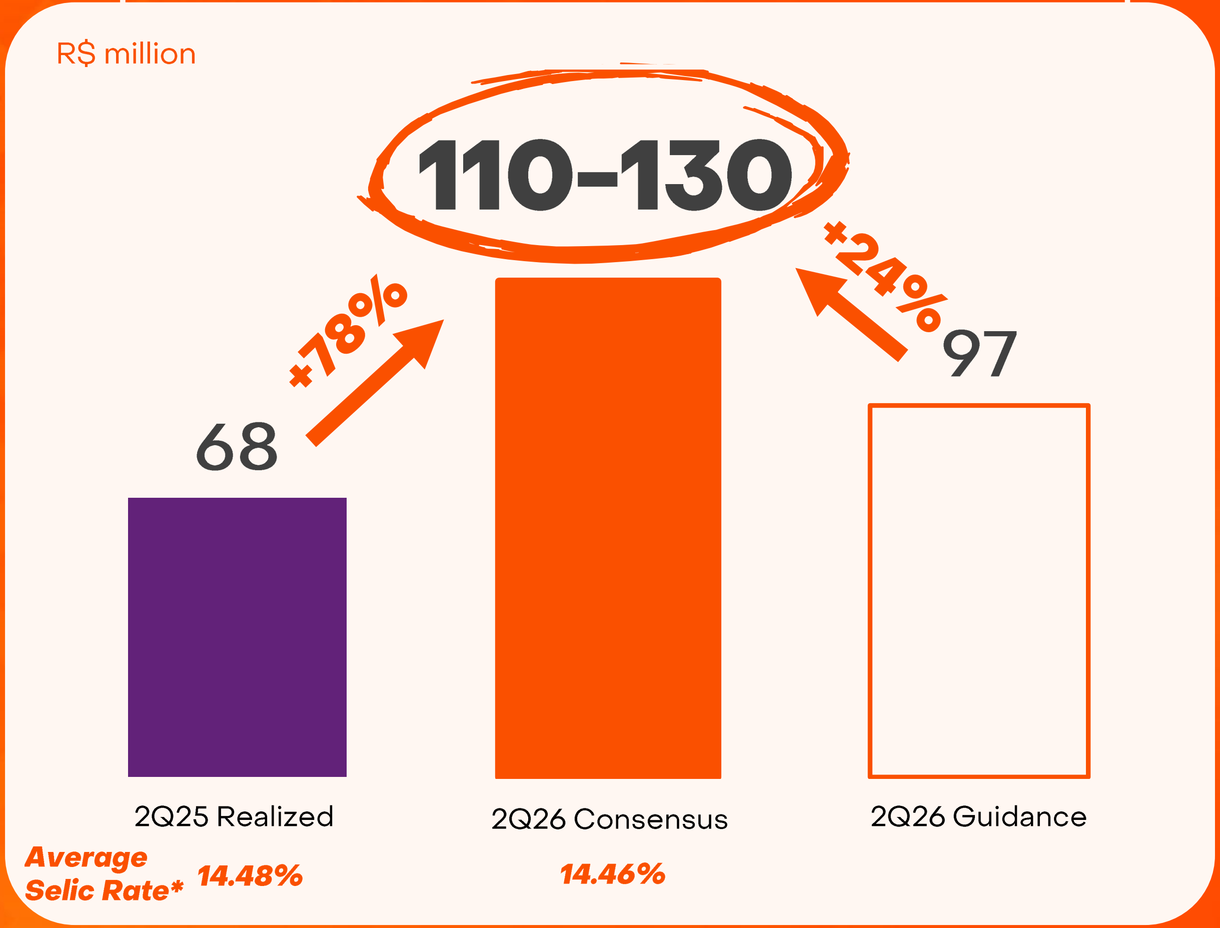
movida por você

ROIC

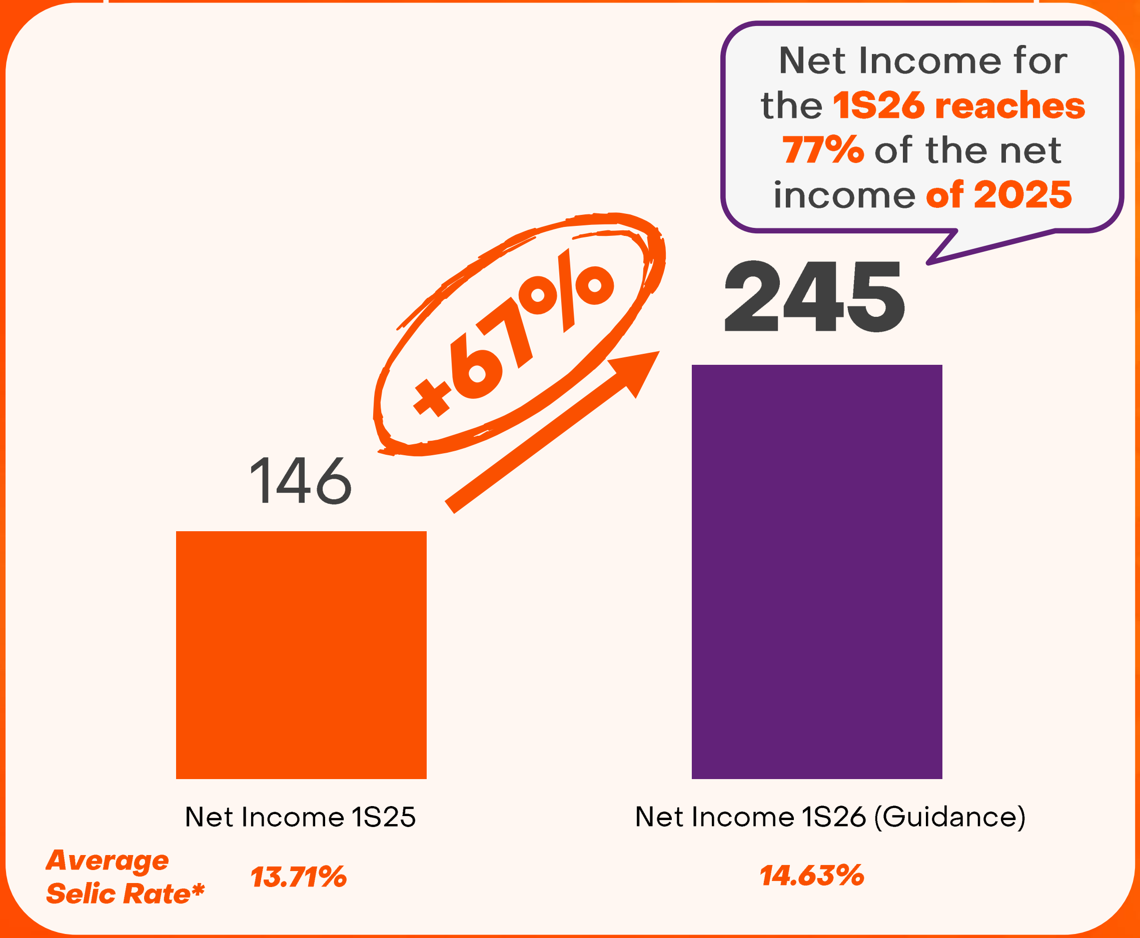


New Net Income guidance for 2Q26

Net Income Guidance
Guidance R$110-130mm



Net Income of 1S26
(Guidance)



OBS: Variations consider the midpoint, and the Bloomberg consensus considers the estimate of April 28, 2026.
*Selic target average source: https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxajuros.

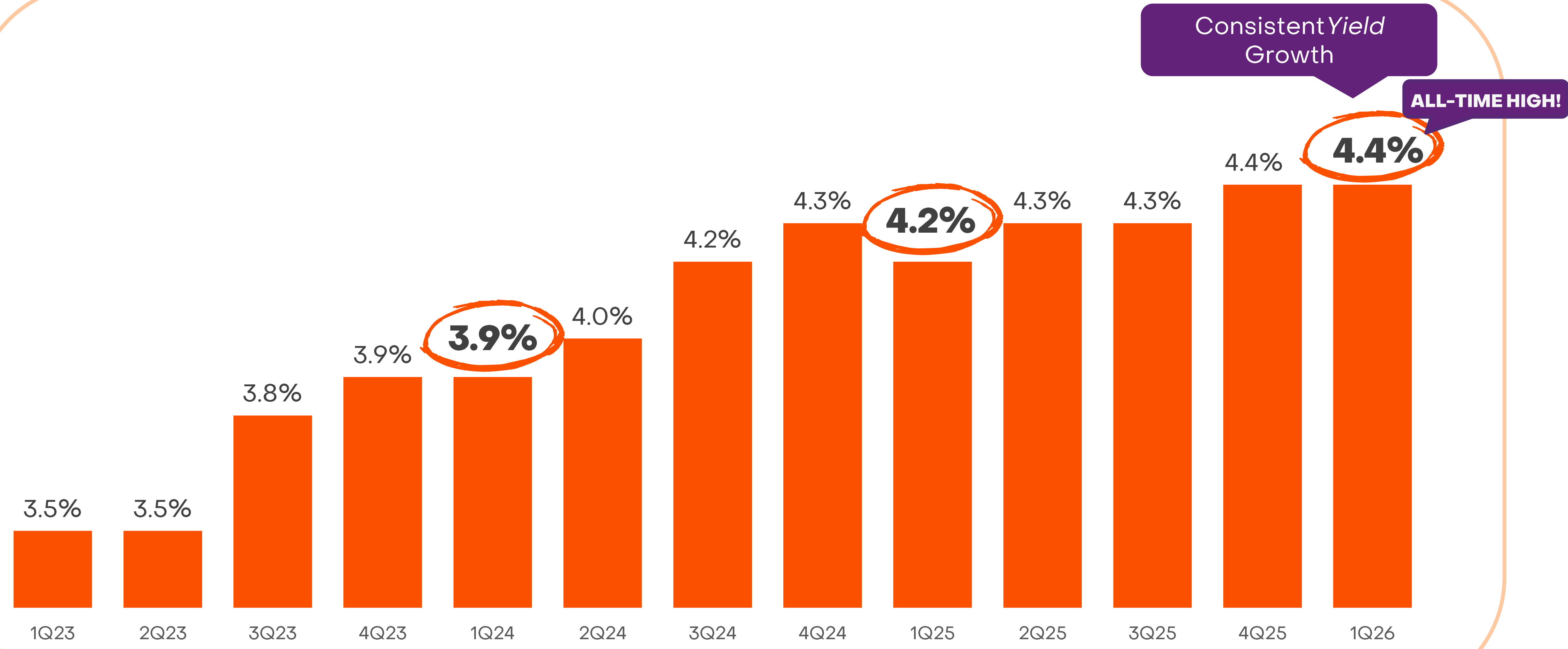
movida
aluguel de carros

Rent-a-car

RAC: highest historical yield level, resulting from the constant evolution of service levels and anticipation of customer needs.

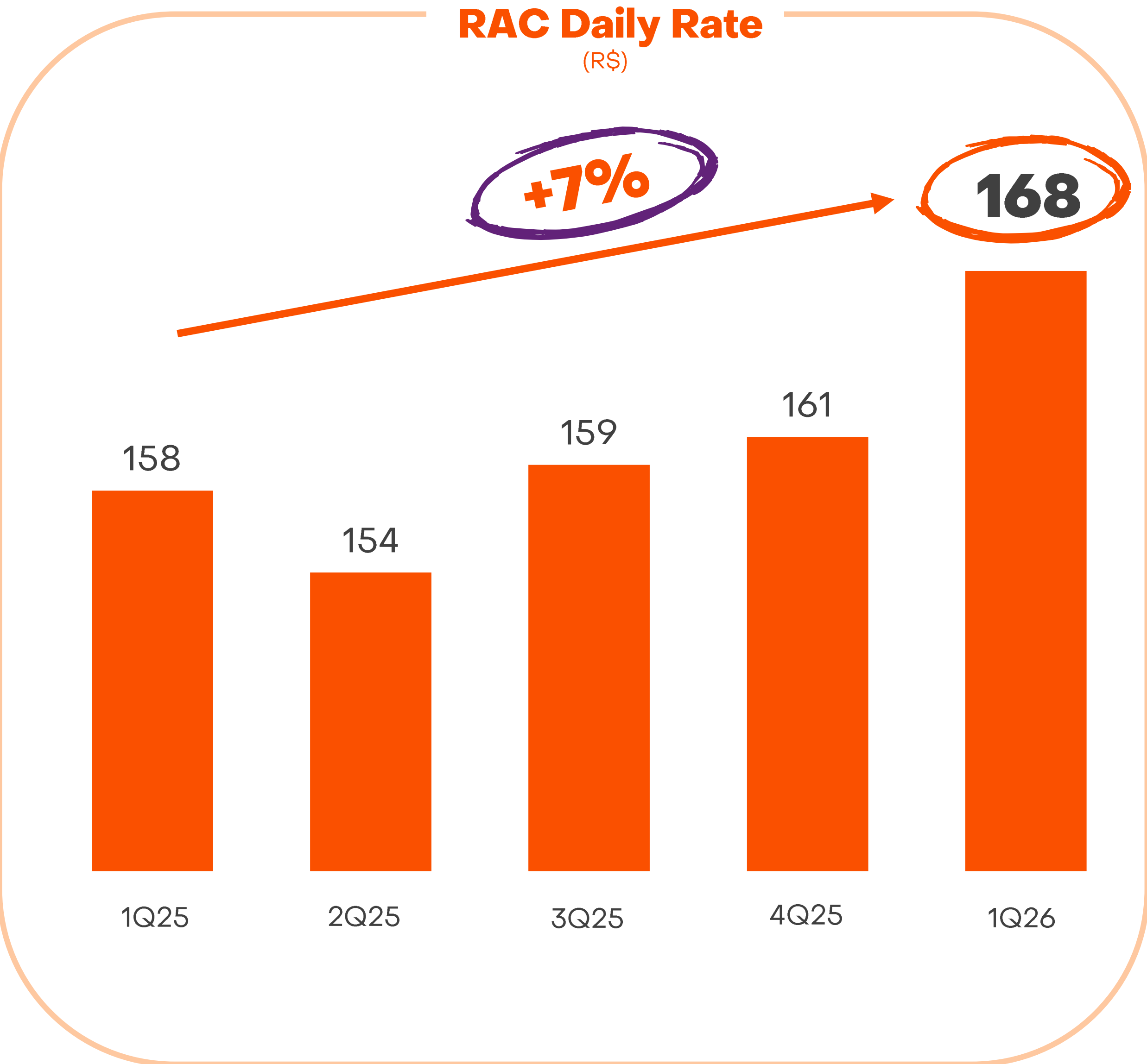
movida por você

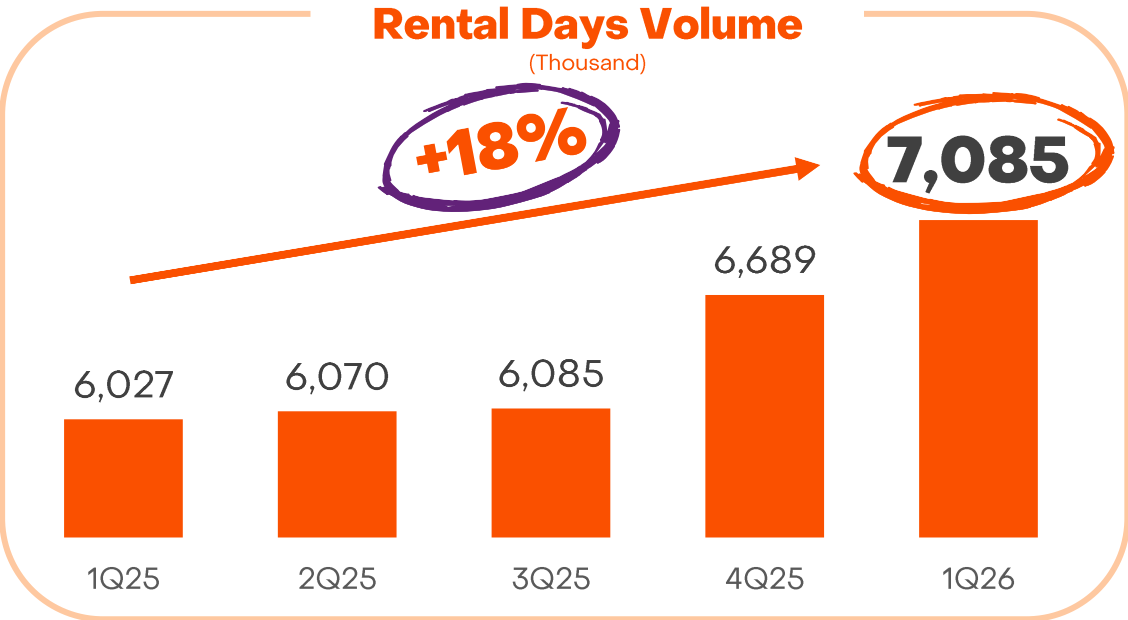
Yield Evolution[1]

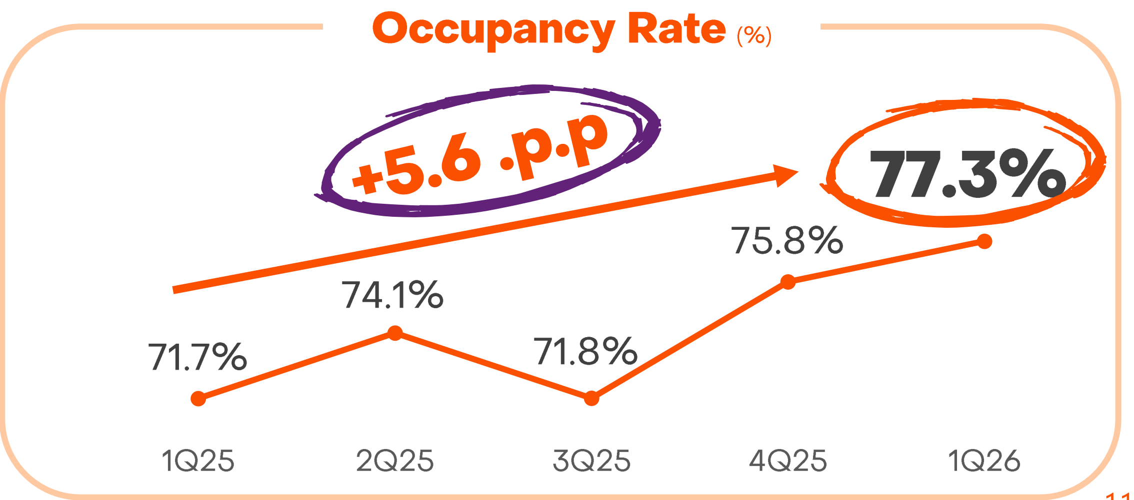


RAC: 18% growth vs 1Q25 in the rental day volume with an increase in the average rate and occupancy rate.

movida por você



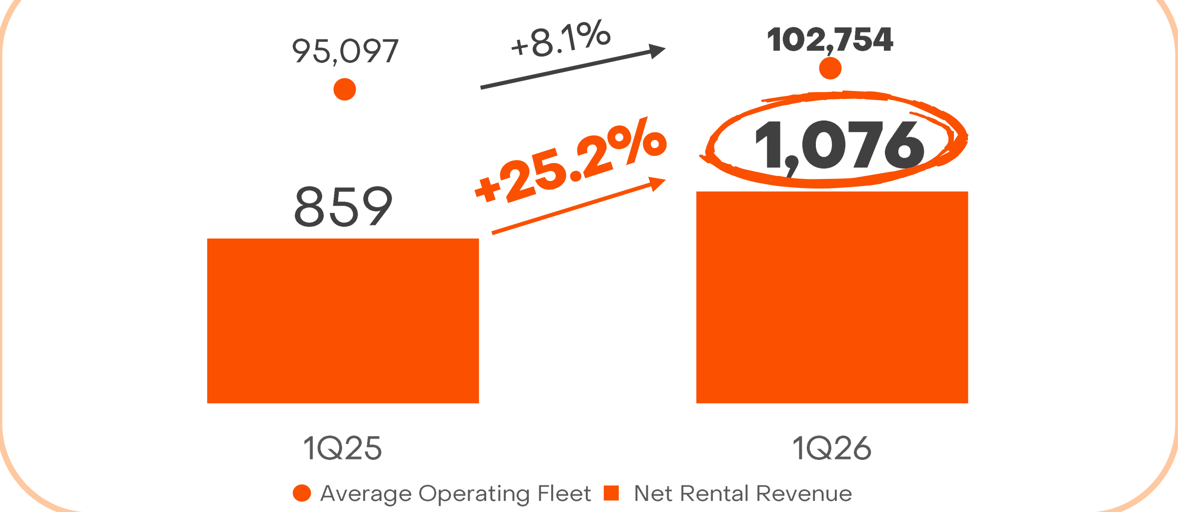




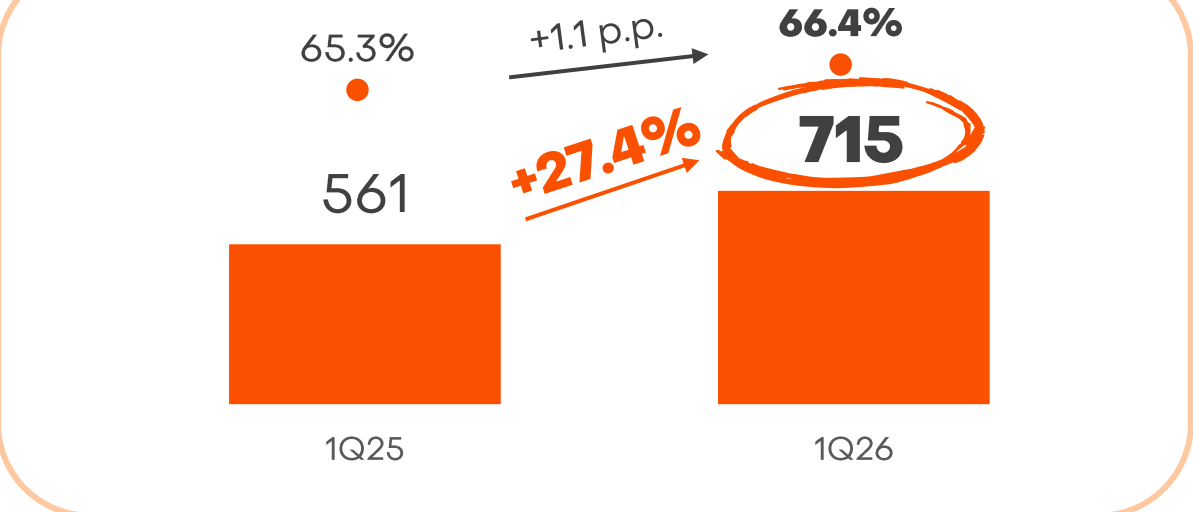
RAC: Increased profitability with revenue and EBITDA growth exceeding fleet growth.

movida por você

Net Revenue (R$ million)

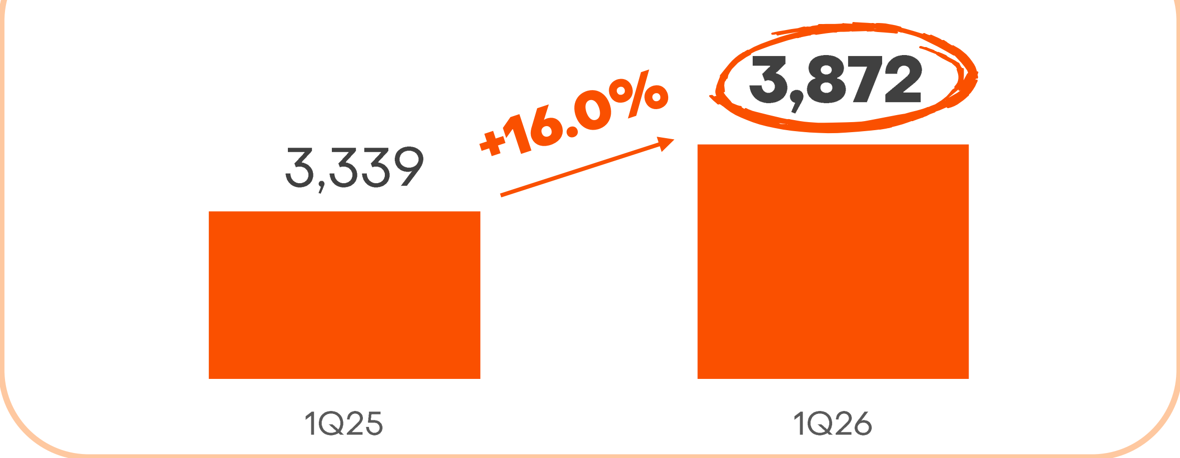


EBITDA (R$ million) and EBITDA Margin (%)



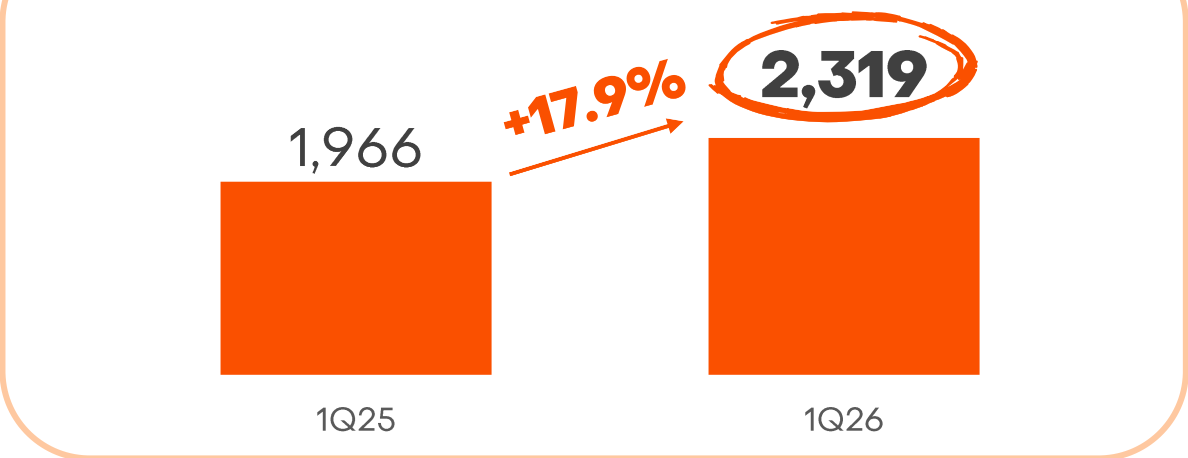
Revenue per car

Gross monthly average per operating fleet (R$)



EBITDA per car

Monthly average per operating fleet (R$)



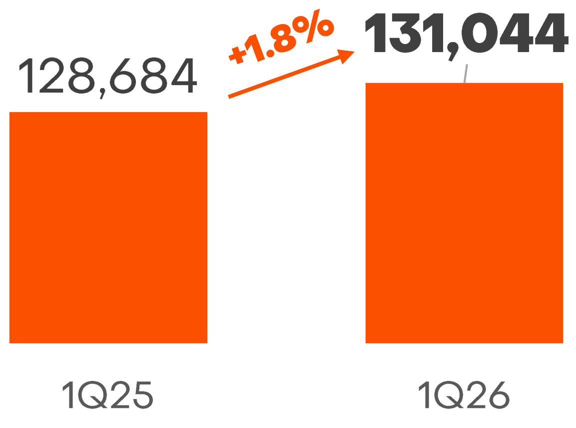
NOTE: [1]Includes only Brazilian operations

movida
aluguel de carros

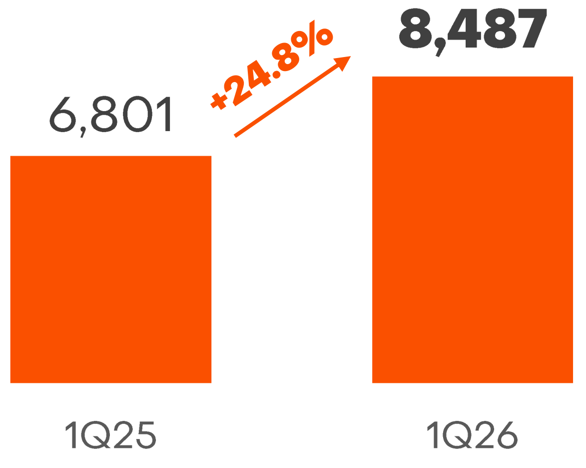
Fleet Management and Outsourcing

GTF: the evolution of long-term contracts reinforces the predictability of future results

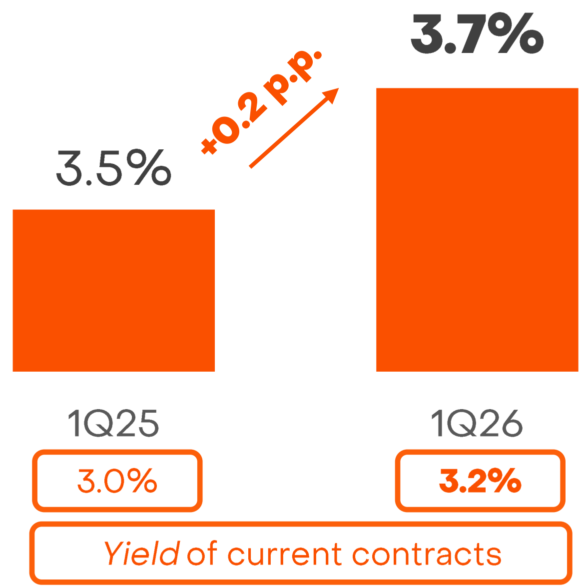
Average Operating Fleet



Revenue Backlog
(R$ million)



Yield[1] of new contracts
(%)

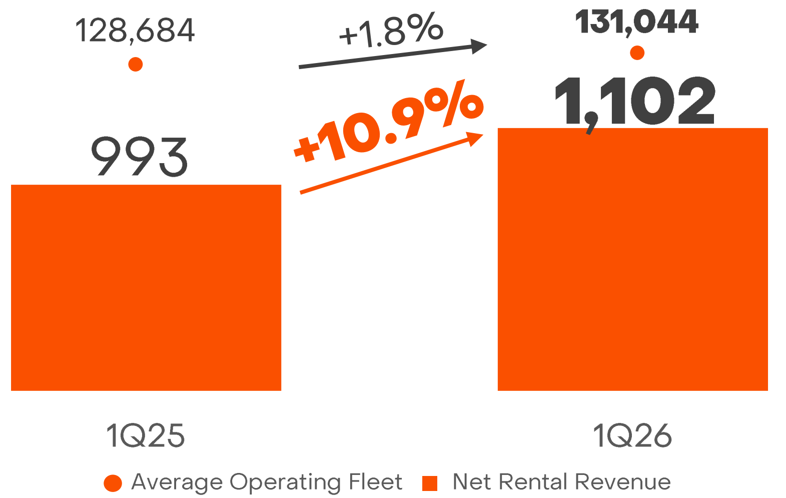


[1]Yield calculated by dividing the monthly revenue per operational vehicle by the average fleet acquisition ticket for new contracts in the GTF.

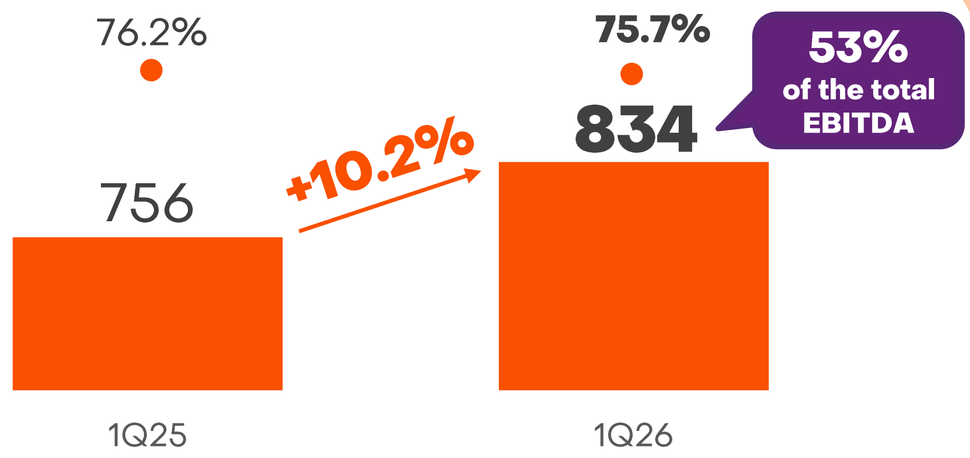
GTF: revenue acceleration with sustained strong EBITDA margin

movida por você

Net Revenue (R$ million)

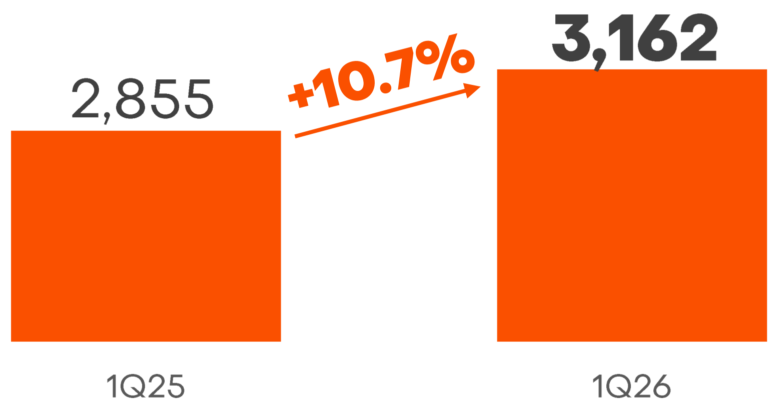


EBITDA (R$ million) and EBITDA Margin (%)



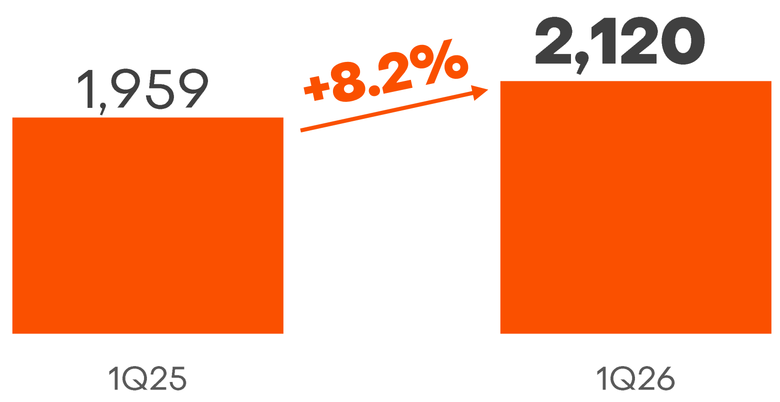
Revenue per car

Gross monthly average per operating fleet (R$)



EBITDA per car

Monthly average per operating fleet (R$)

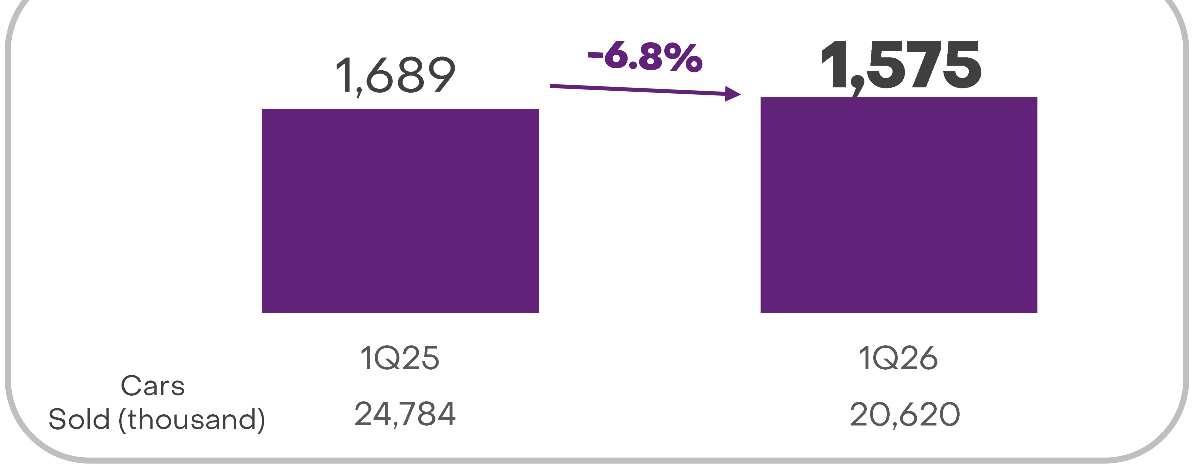


seminovos movida

The consistency of sales and the results of the Used Cars segment reflect the planned purchase and disposal of vehicles

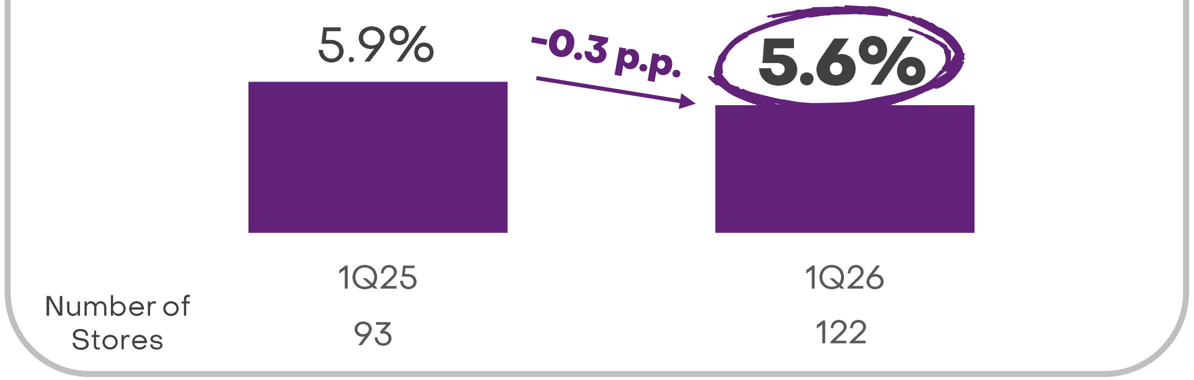
movida por você

Net Revenue (R$ million)

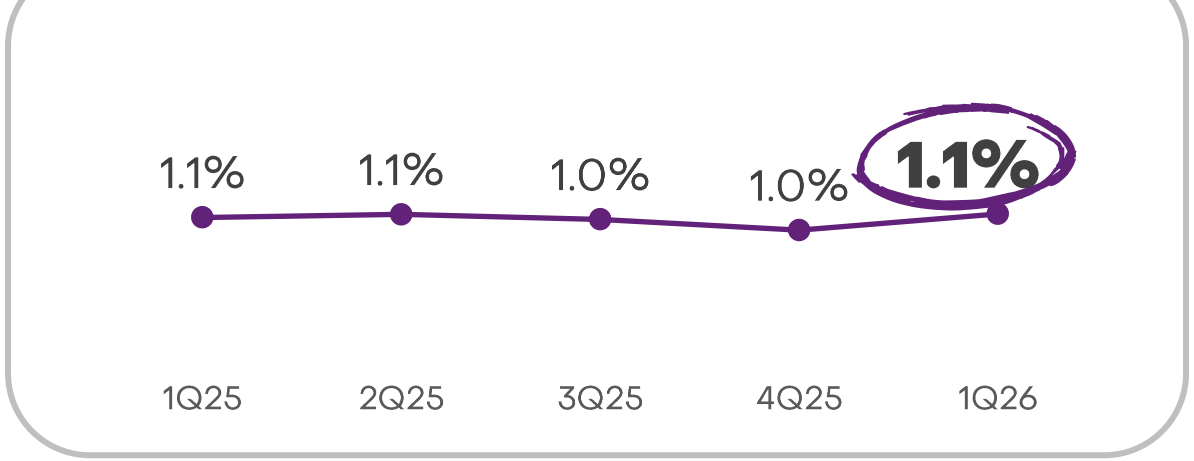


SG&A (%)

Expense control, reflecting cost discipline and efficiency gains.



EBITDA Margin (%)



FIPE Monthly (Average)

Fleet mix with a stable FIPE, contributing to the predictability of the fleet's residual value.

Adequate sales volume in recent quarters ensures that the average age of the fleet remains at healthy levels and that operations are predictable.

An optimized car mix, scale maturity, and a robust store network and systems lead to more stable depreciation

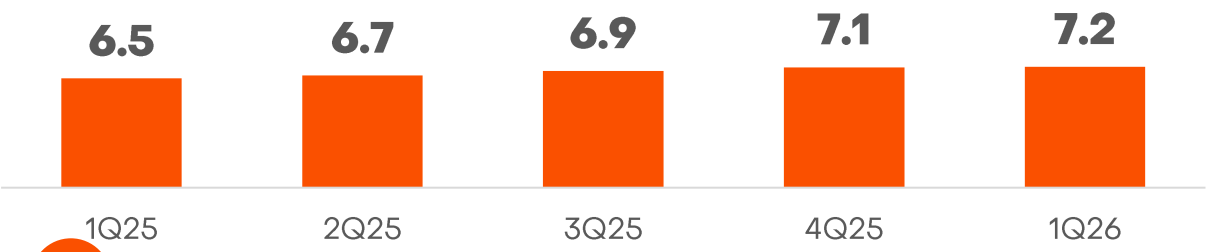
movida por você

Annualized depreciation per average operating fleet[1]

(R$ thousand)

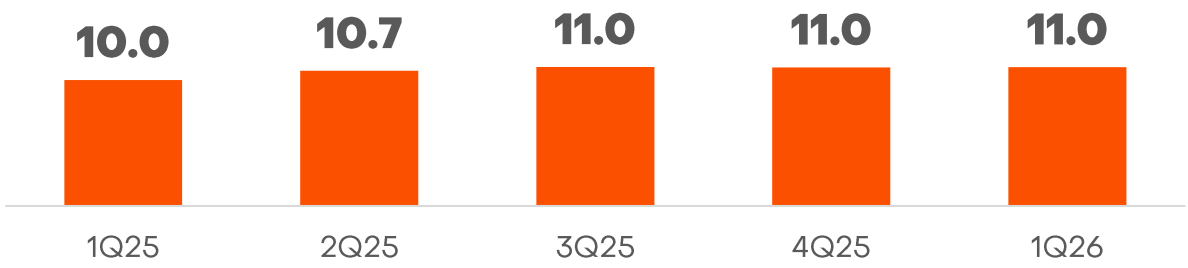
RAC

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



GTF

Depreciation rate stable between **9% and 10% p.y.**



Percentage of Fleet renewed over the last 2 years

ACCURACY OF THE RESIDUAL VALUE PROVED BY THE RESULTS OF THE LAST 9 QUARTERS

	4Q25	1Q26
December Fleet/23	243,784	243,784
Cars sold from 1Q24 to the period	201,036	221,656
% of 2023 Cars Sold	**82%**	**91%**

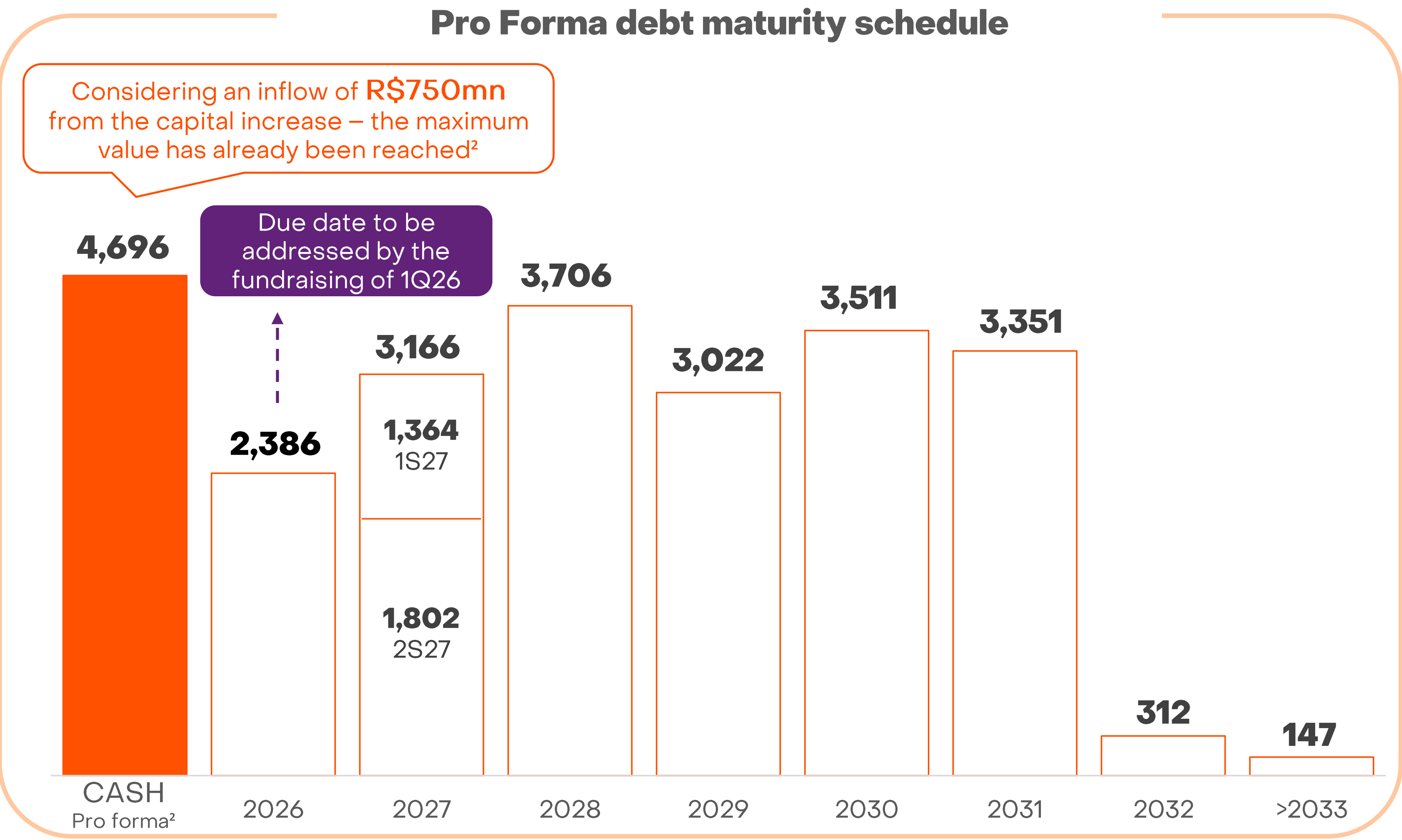
1.3% EBITDA Margin

Fixed asset Sales in 1Q24 and 1Q26

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

Balance Sheet and Capital Structure

Solid capital structure, extended maturities, and diversified access to funding reinforce the quality of financial management



Total of Fundraising 1Q26
R$4.3bn

Average Cost of Debt
CDI+ 1.7% p.y.

Net Debt
R$16.3bn

Net Debt Average Maturity
3.7 years

Gross Debt¹
R$4.3bn

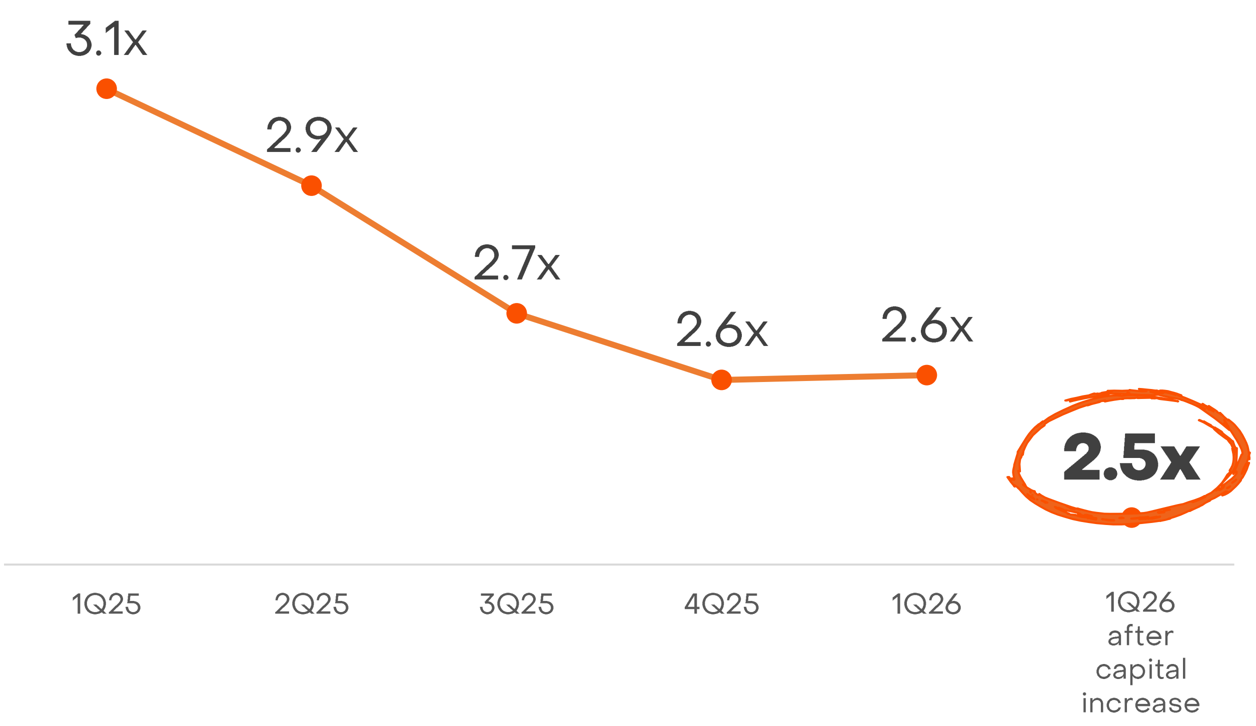
¹ For comparability purposes, refer to the net debt reconciliation on page 29 of the Earnings Release.
² Considering an inflow of R$750 million from the capital increase - the maximum amount has already been reached²

Leverage at its lowest level in five years and extended payment terms with suppliers demonstrate disciplined financial management and deleveraging.

movida por você

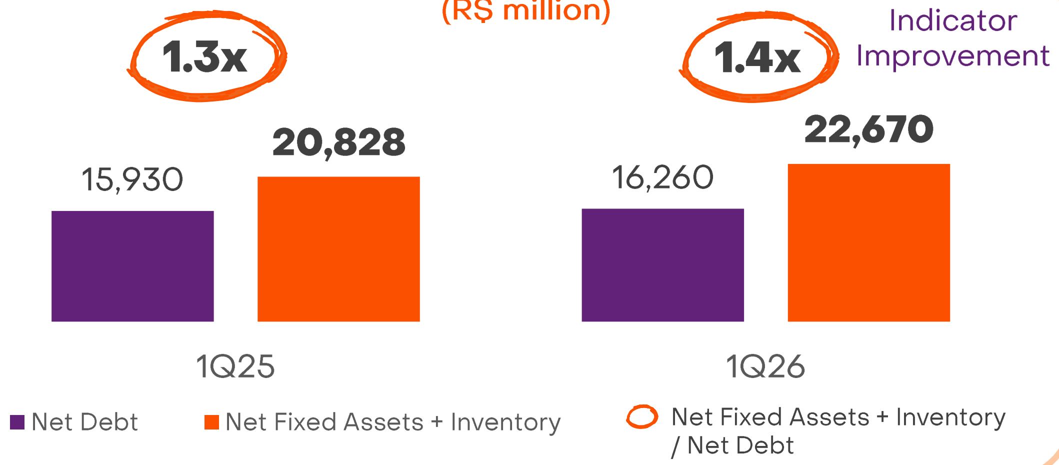
Net Debt / EBITDA[1]

(Covenant <= 3.5x)



Net Debt Coverage

(R$ million)



Supplier Payables

(OEM's Only – R$ million)

Reduction of R$1 billion in supplier balance with **leverage reducing to 2.5x**

[1] For comparability purposes, consider the net debt reconciliation on page 29 of the Earnings Release.

[2] Considers a capital increase of R$750 million, the effective achievement of which will still depend on the settlement of requests for remaining shares, additional remaining shares, and approval by the Board of Directors.

Implementing the strategic plan with ongoing operational improvements will result in consistent progress in financial performance.

movida por você

1. Maintaining price adjustments across all segments.

Revenue per Car Up **16%** in RAC and **11%** in GTF (1Q26 vs. 1Q25)

2. Continuous process of cost reduction

5 New Movida Pit Stop Service Locations Opened in 1Q26, totaling 8 points to attend RAC and GTF

3. Stable margins and volumes in Used Cars

Another quarter of healthy turnover and a stable **1.1%** EBITDA margin and focus on retail with 20 autoshopping stores

4. Continued cash generation

Leverage Reduced for the 6th consecutive quarter, **2.5x** in 1Q26 reaching its lowest level in the last 5 years

The continued expansion of the customer base and the more than **2.5 million** members enrolled in the loyalty program – which **grew by 25%** in the last year – demonstrate the **recognition of the company's excellent customer service** and **the sustainability of its results.**

Thank you

movida por você

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

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR