



mov(da)
por Você

**Divulgação
de Resultados**



3T26



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 3T26: Crescimento consistente dos resultados reflete a contínua evolução da eficiência operacional e da experiência dos clientes



R\$ **152** mm

Lucro Líquido

+117% vs. 3T25

16,6%

ROIC LTM

R\$ **1,8** bi

EBITDA

+21% vs. 3T25



Margem EBITDA de Locação

74,2%

+1,6 p.p. vs 3T25

Avanço nos *yields* e iniciativas de redução de custos com aumento da produtividade

RECORDE!



Volume de diárias no RAC

+22%

7.439 milhares de diárias no 3T26

Aumento na taxa de ocupação para 77,7%, sendo 5,9 p.p. superior ao 3T25

RECORDE!



Novos clientes e nível de satisfação

+767 mil

Novos clientes nos últimos 12 meses

90%

NPS do 3T26

RECORDE!



Redução na alavancagem

2,56x

Dívida líquida / EBITDA LTM

Menor nível dos últimos 6 anos

MELHOR EM 6 ANOS!



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

mov(da)
por VOCÊ

3T26 vs 3T25

Receita Líquida

Consolidada

RECORDE!

R\$ **3,870** bi

RECORDE!

Locação

R\$ **2,399** bi **↑ +19%**

EBITDA

Consolidado

RECORDE!

R\$ **1,795** bi

RECORDE!

Locação

R\$ **1,779** bi **↑ +22%**

EBIT

Consolidado

RECORDE!

R\$ **1,086** bi

RECORDE!

Locação

R\$ **1,091** bi **↑ +28%**

Frota

Total (final de período)

294 mil **↑ +13%**

Operacional (média)

249 mil **↑ +10%**

Lucro Líquido

R\$ **152** mm

↑ +117%

ROIC LTM

16,6%

↑ +2,2 p.p

Expansão do resultado recorrentemente acima do crescimento da frota

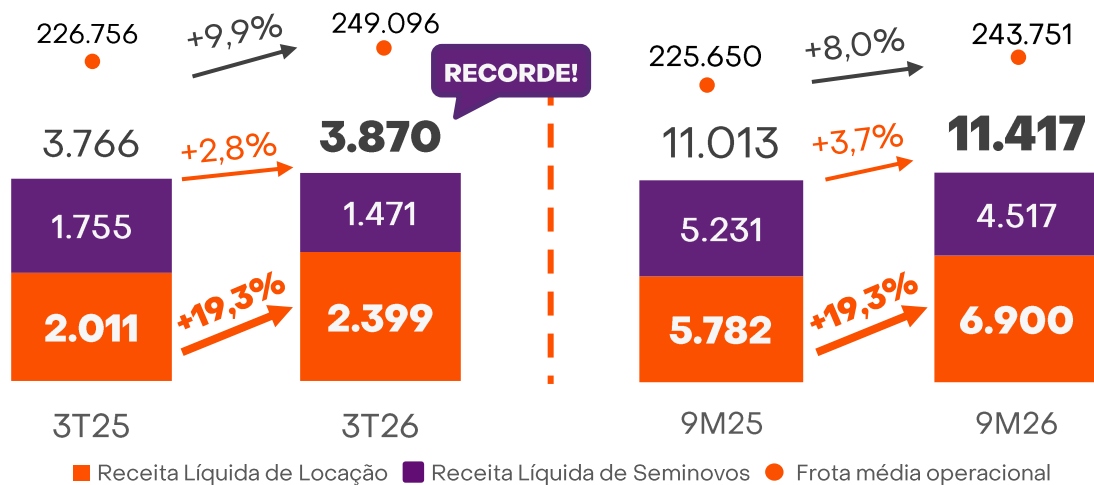


Lucro líquido dobra e atinge o maior patamar dos últimos 4 anos

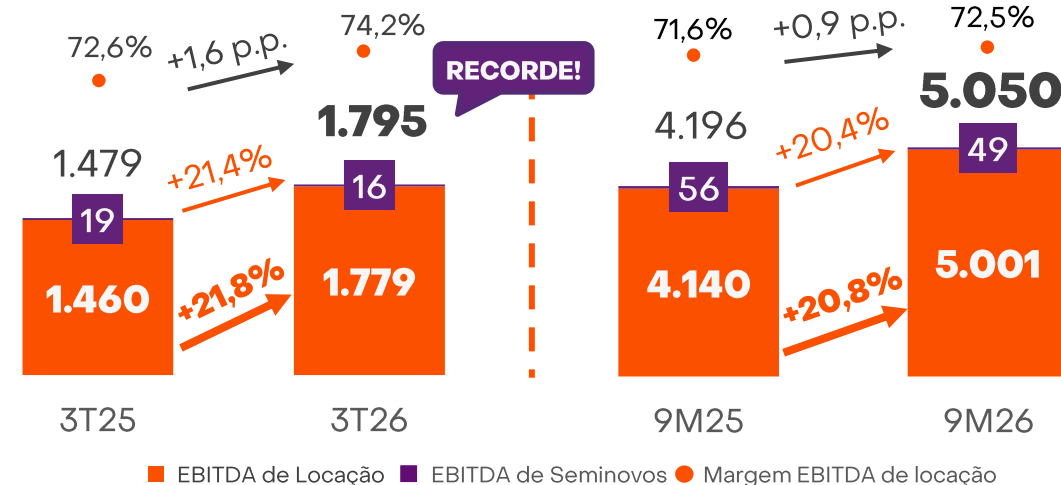
Resultado é sustentado pela evolução contínua da experiência dos clientes, ganhos de eficiência operacional, uso de tecnologia e inteligência na precificação e pela disciplina financeira

movida
por VOCÊ

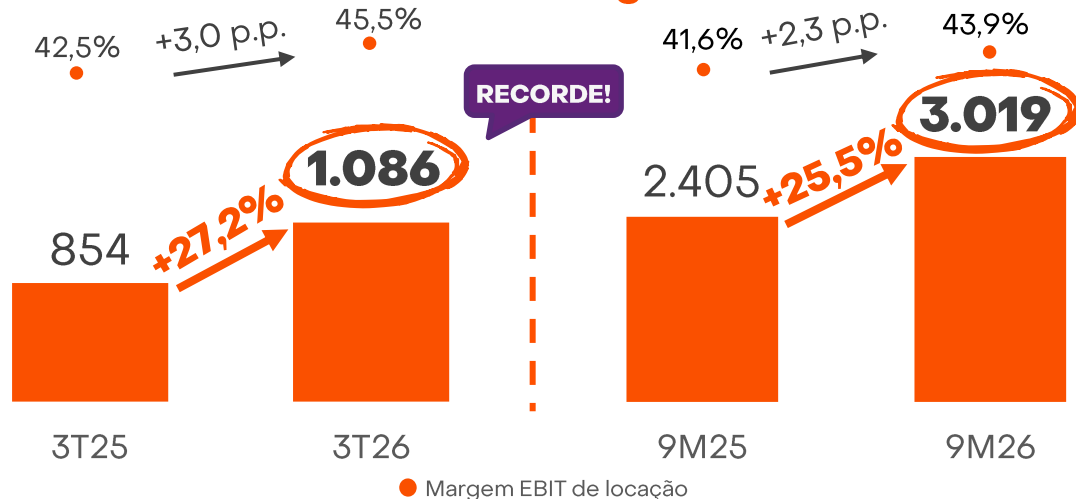
Receita Líquida (R\$ milhões)



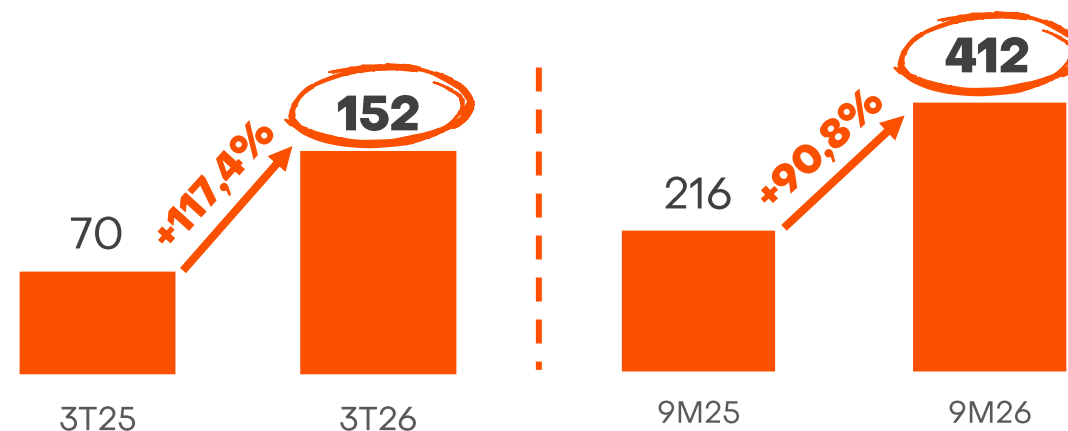
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R\$ milhões) e Margem EBIT (%)



Lucro Líquido (R\$ milhões)

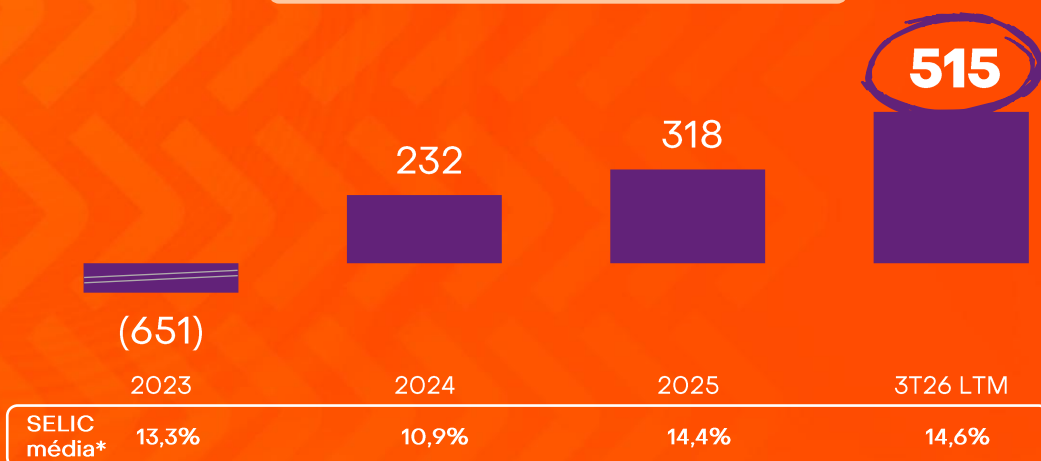




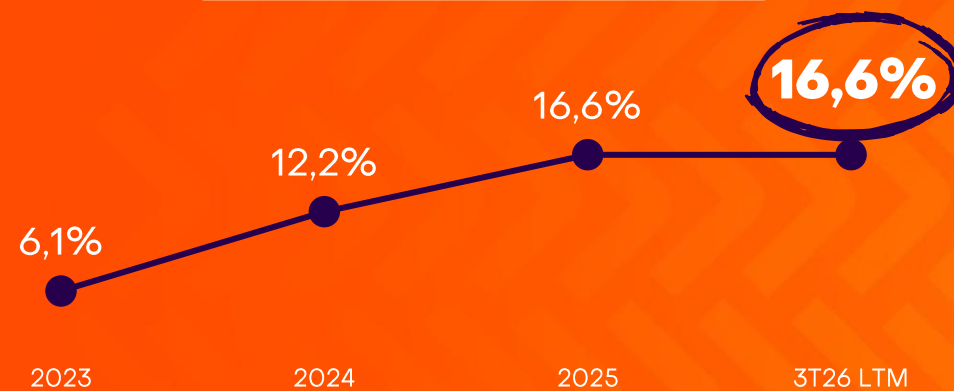
Evolução consistente na geração de valor, impulsionada pelo crescimento do lucro líquido e pela contínua redução da alavancagem financeira

movida
por VOCÊ

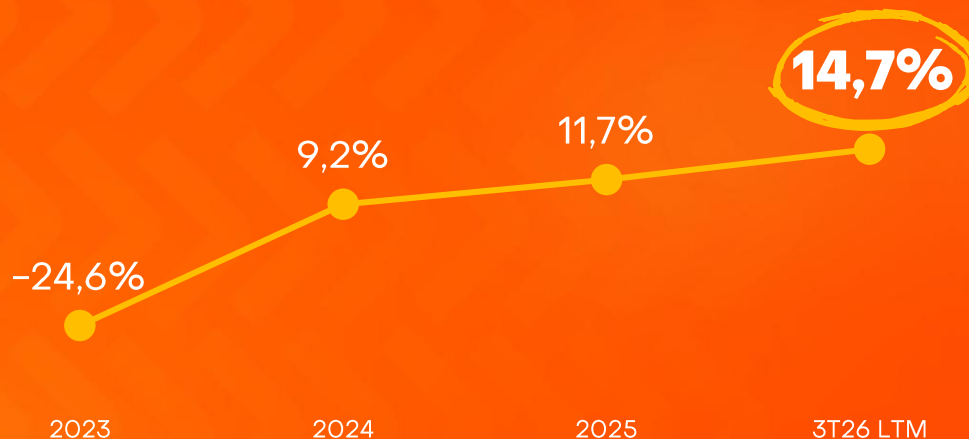
Lucro Líquido (R\$ milhões)



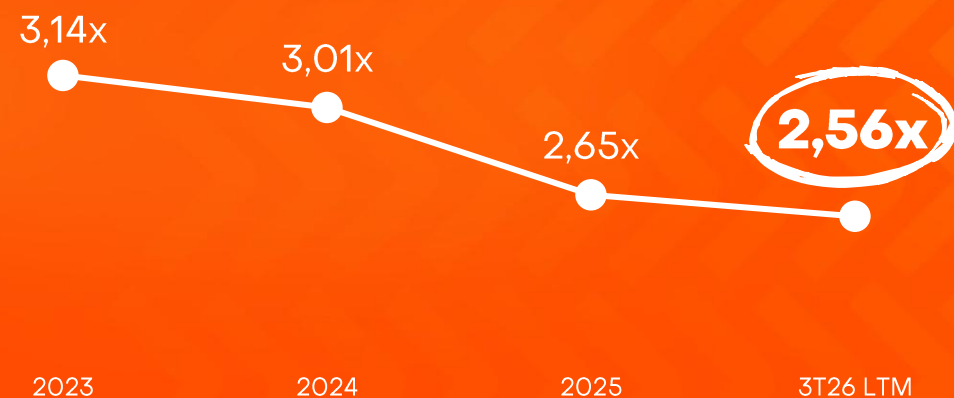
ROIC (%)



ROE (%)



Dívida Líquida / EBITDA

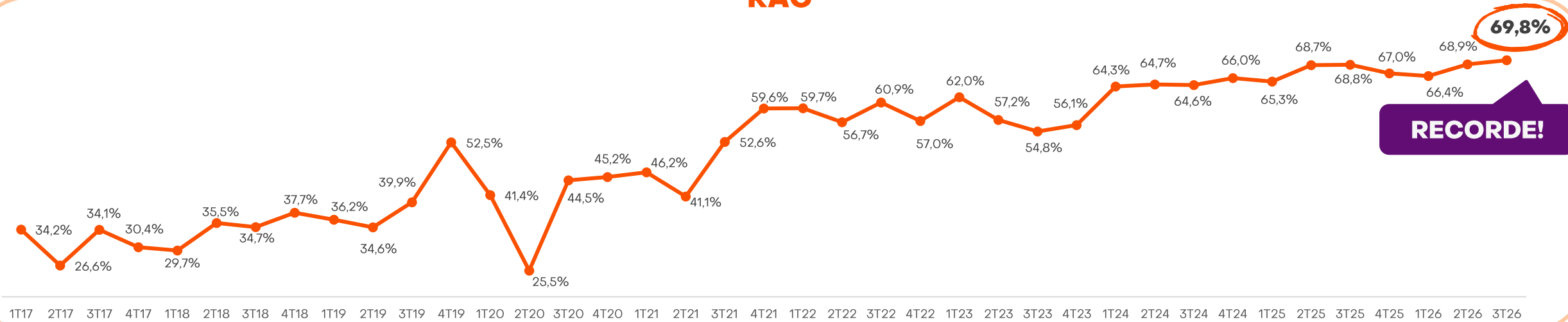




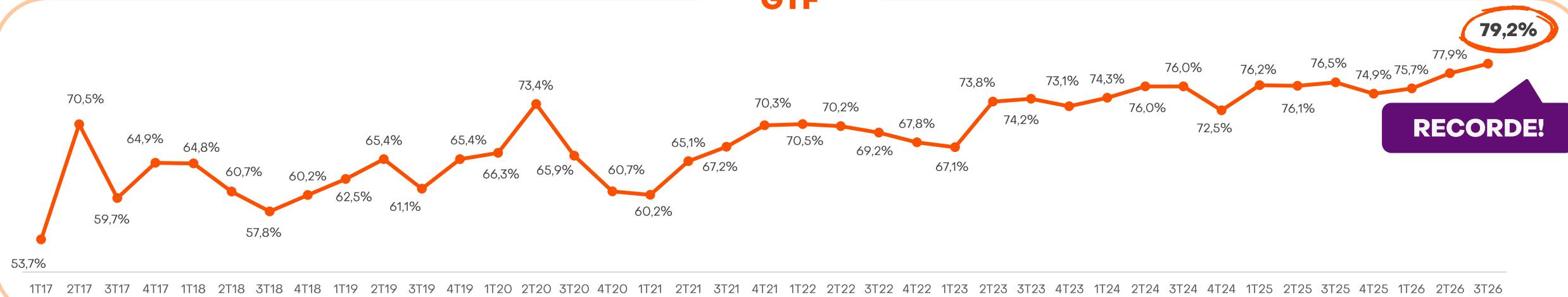
Recordes de margens EBITDA sustentam patamares superiores de rentabilidade consistente e geração de valor

Evolução da margem EBITDA

RAC



GTF



mov(da)
aluguel de carros

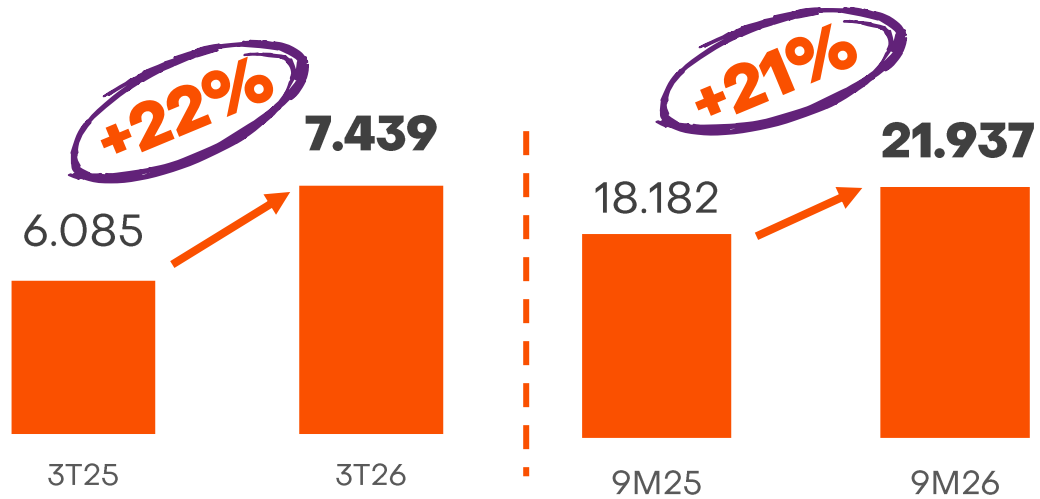
Rent-a-car



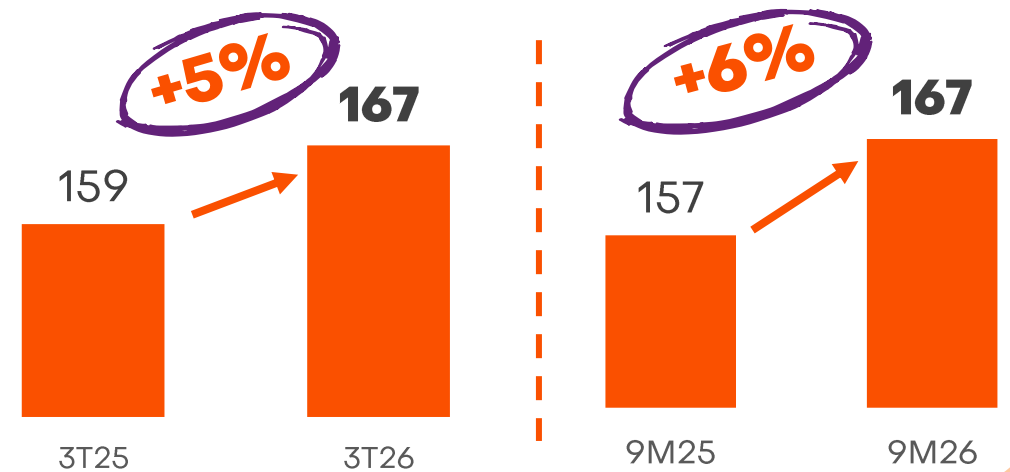


RAC: Excelência no atendimento se reflete em crescimento do volume de diárias de 22% e ganho de *market share*

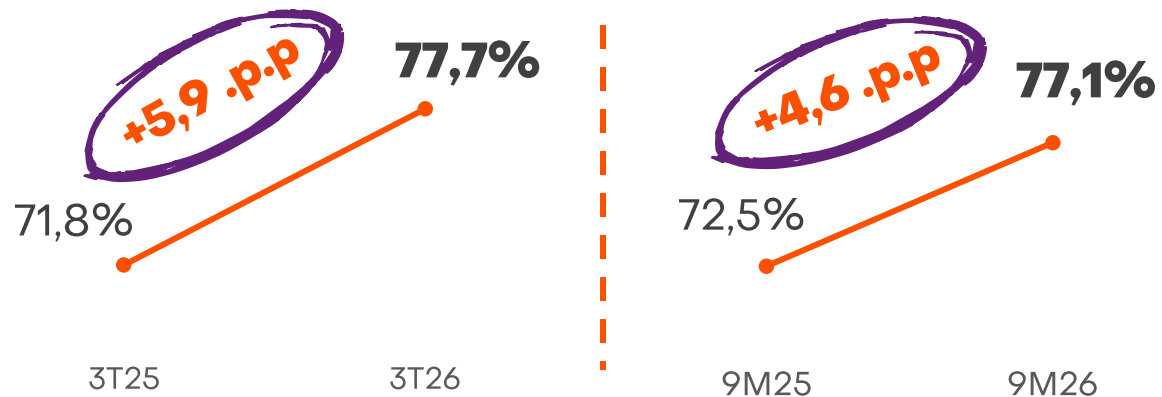
Volume de diárias (milhares)



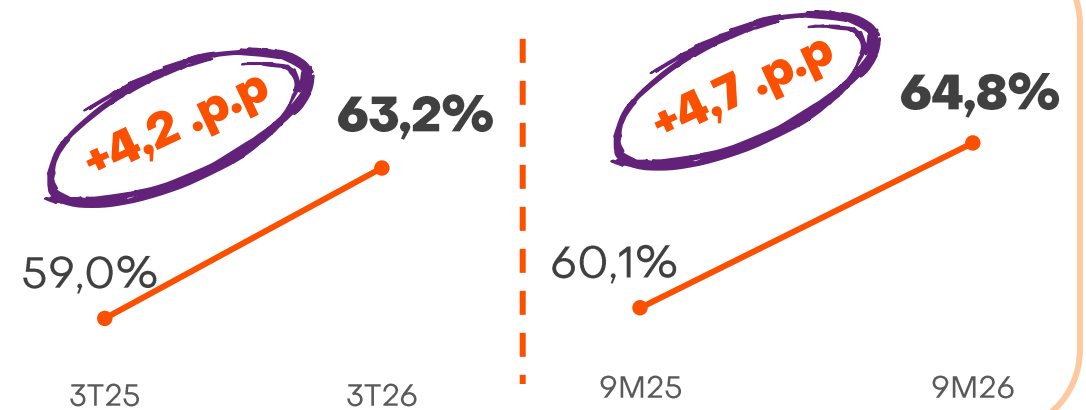
Tarifa RAC (R\$)



Taxa de Ocupação Operacional (%)



Taxa de Ocupação Total (%)

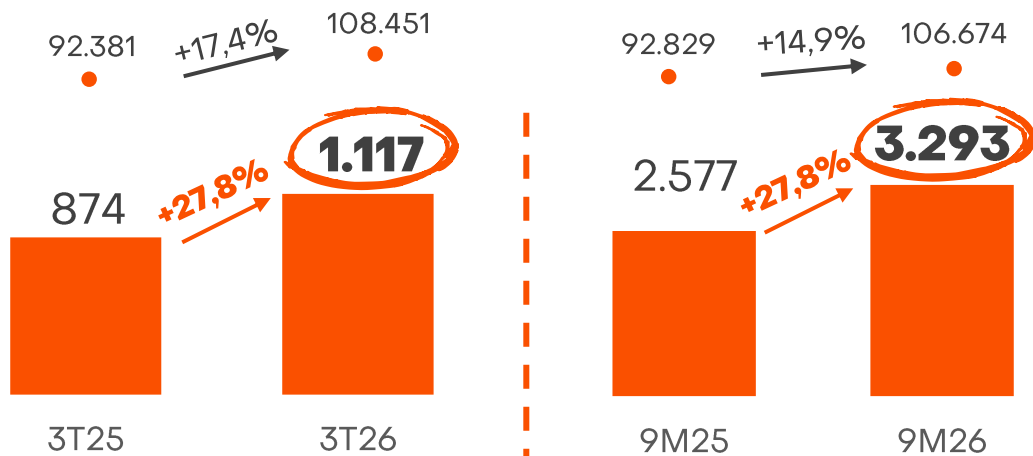




RAC: eficiência na gestão de inteligência de preços e aperfeiçoamento no giro do ativo resultam em recorde na margem EBITDA e elevação na taxa de ocupação

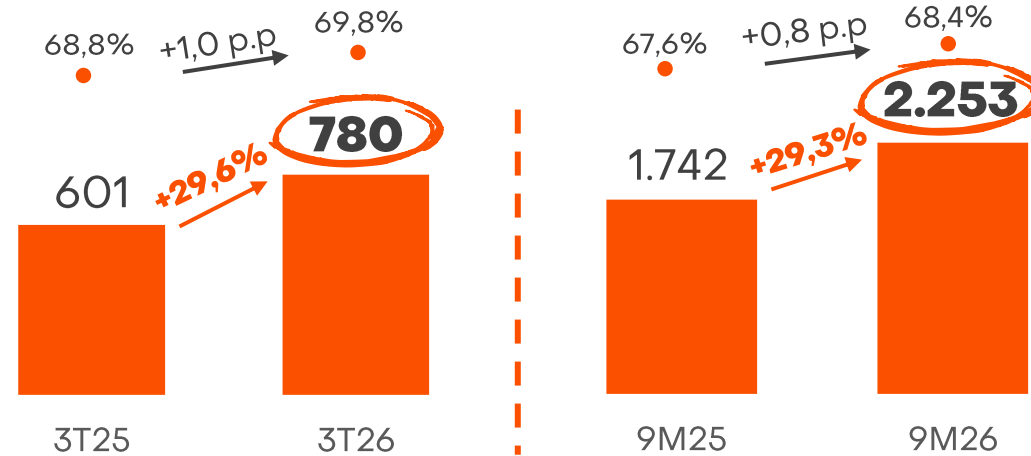
movida
por você

Receita Líquida (R\$ milhões)



● Frota média operacional ■ Receita líquida de locação

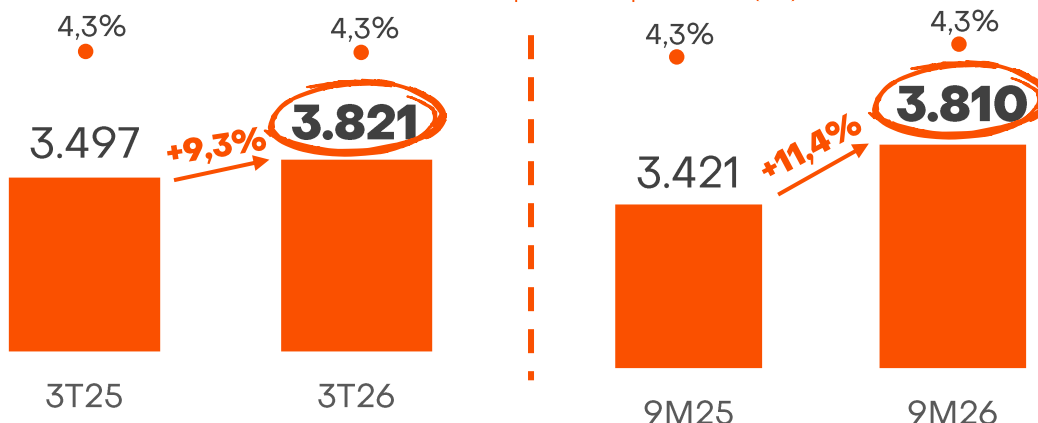
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



● Margem EBITDA

Receita por carro e Yield¹

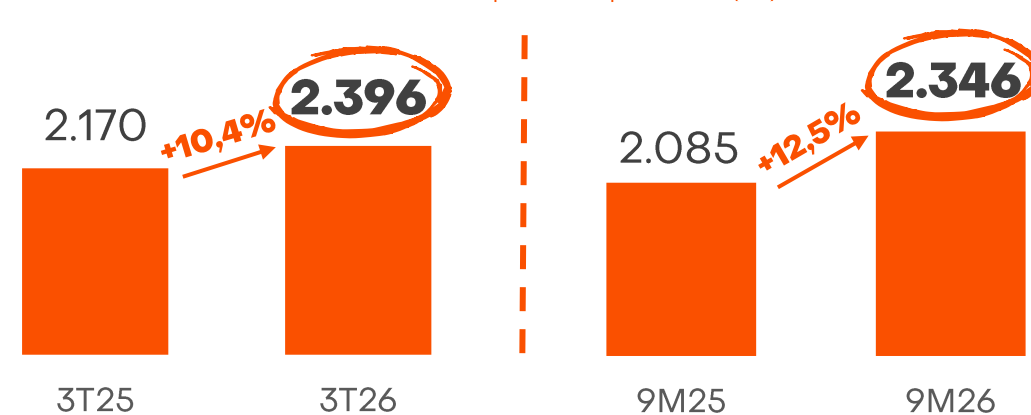
Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



● Yield Mensal¹

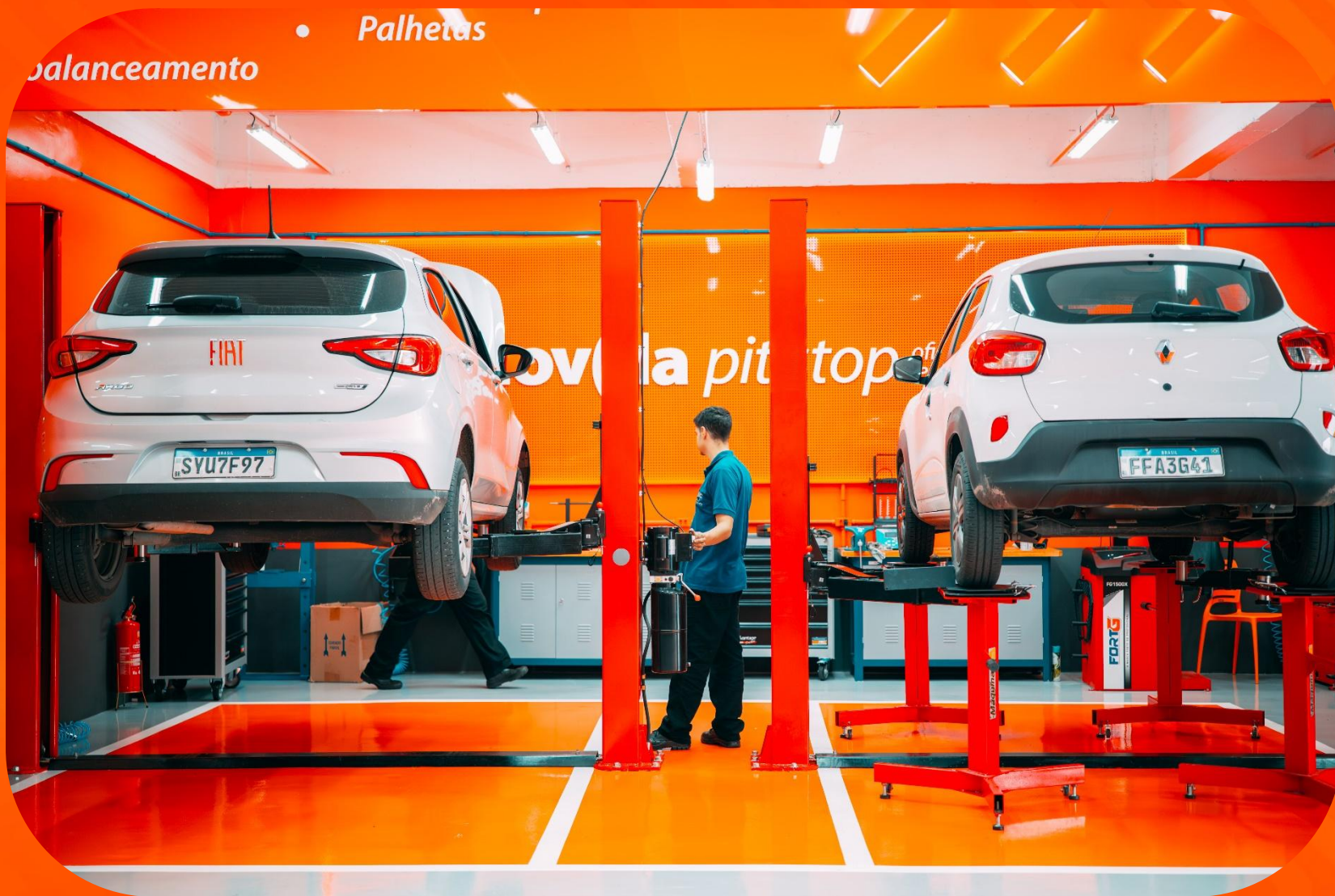
EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



mov(da)
aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas

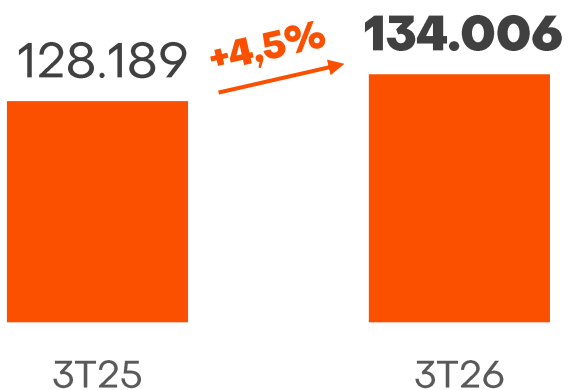




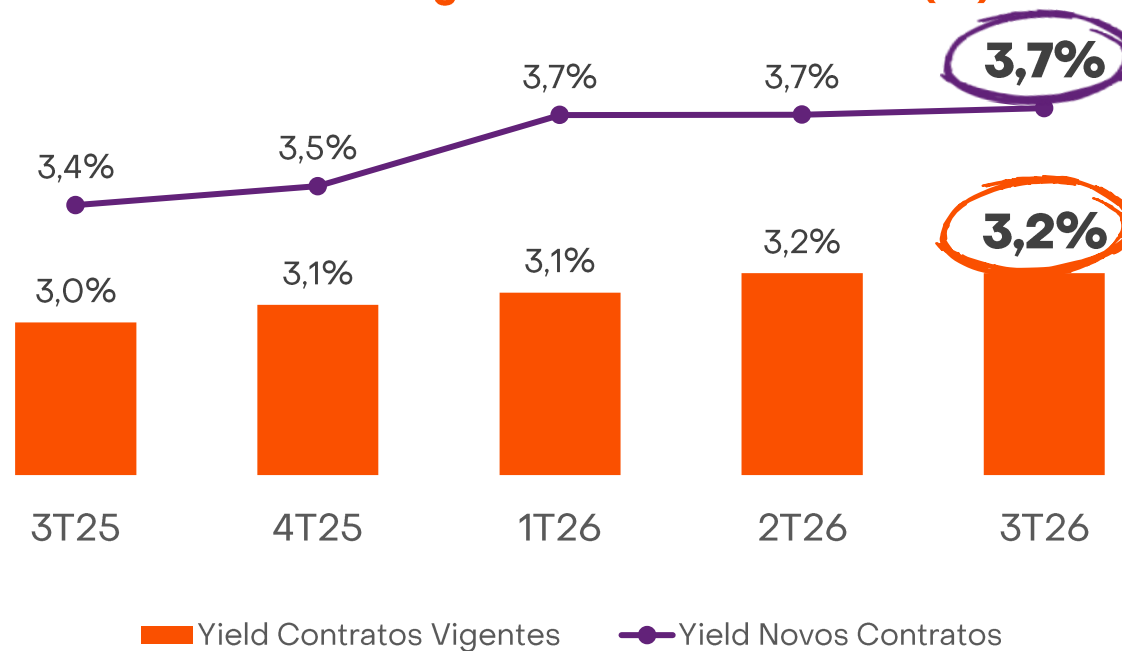
GTF: crescimento de contratos de longo prazo com novos níveis de rentabilidade amplia a visibilidade dos resultados e fluxos de caixa

movida
por você

Frota média operacional



Yield Contratos Vigentes e Novos contratos (%)



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

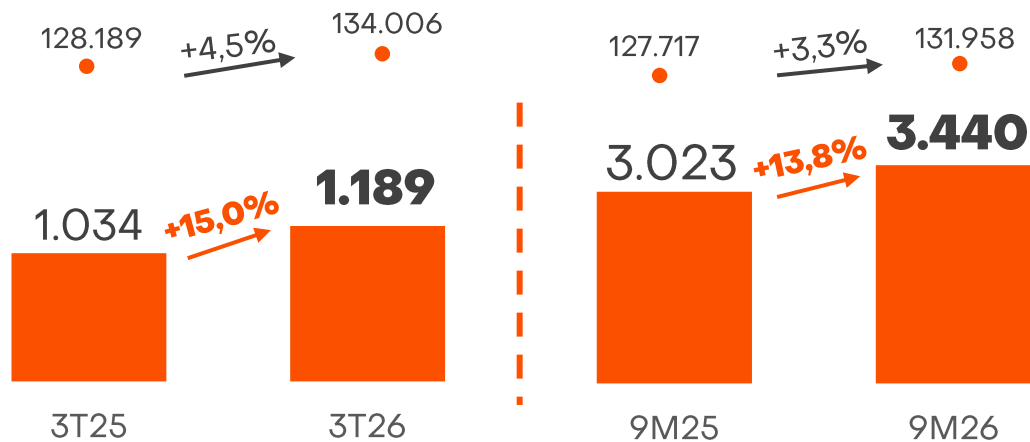




GTF: recorde na margem EBITDA impulsionada por aumento no *yield* e maior eficiência operacional

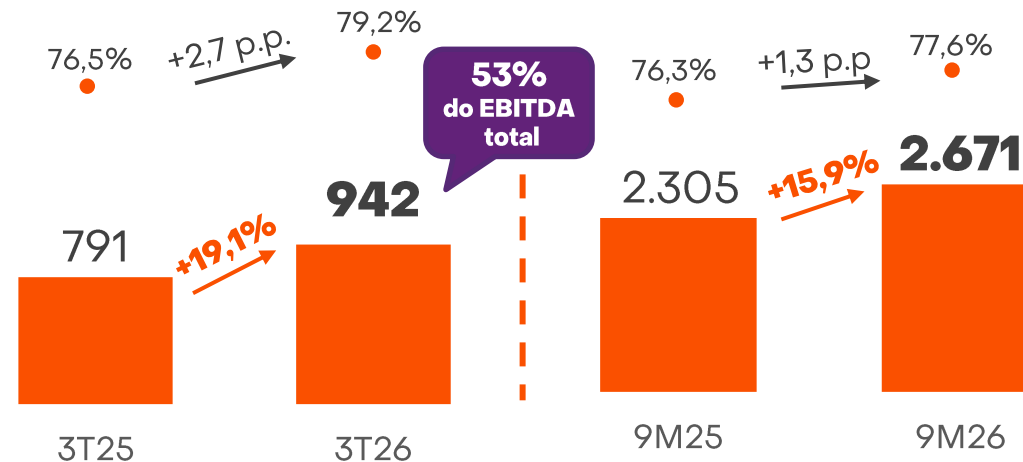
mov(da)
por você

Receita Líquida (R\$ milhões)



● Frota média operacional ■ Receita líquida de locação

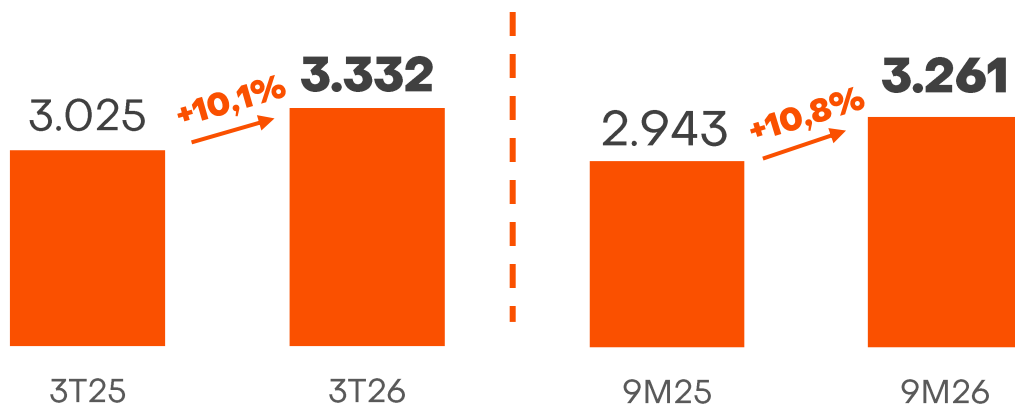
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



● Margem EBITDA

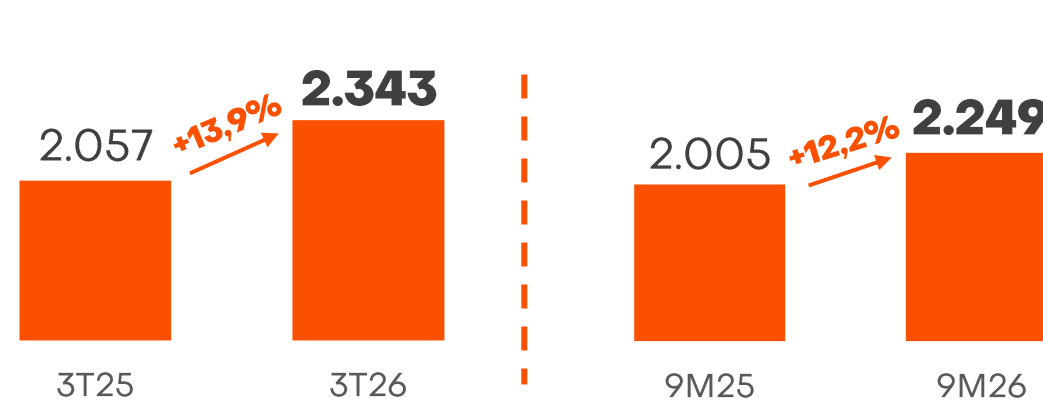
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



seminovos
mov(da)

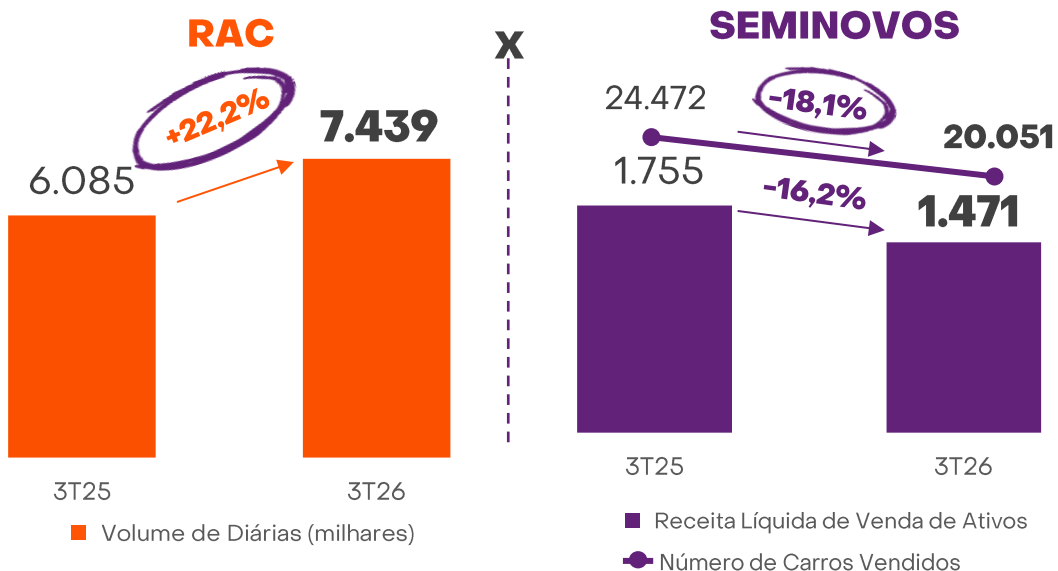




Conhecimento e controle do ciclo do ativo permite maximização da rentabilidade considerando a sazonalidade do RAC e a flexibilidade desenvolvida em Seminovos

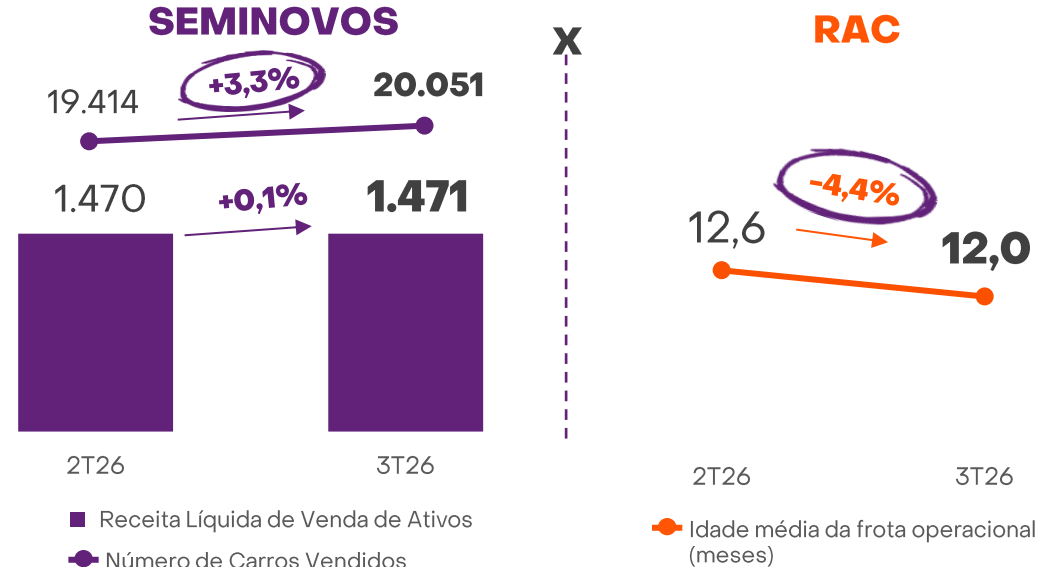
Estratégia de preparação para alta sazonalidade

Manutenção da frota no RAC para captura da demanda



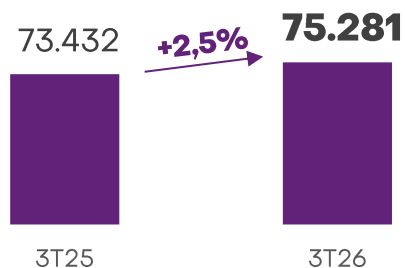
Estratégia após fim da alta temporada

Aceleração da desmobilização e redução da idade média

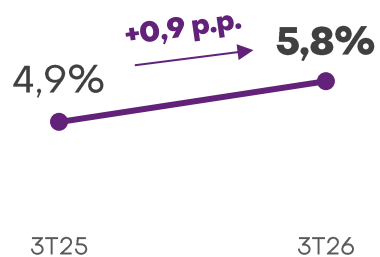


Ticket Médio (R\$) e Margem Bruta (%)

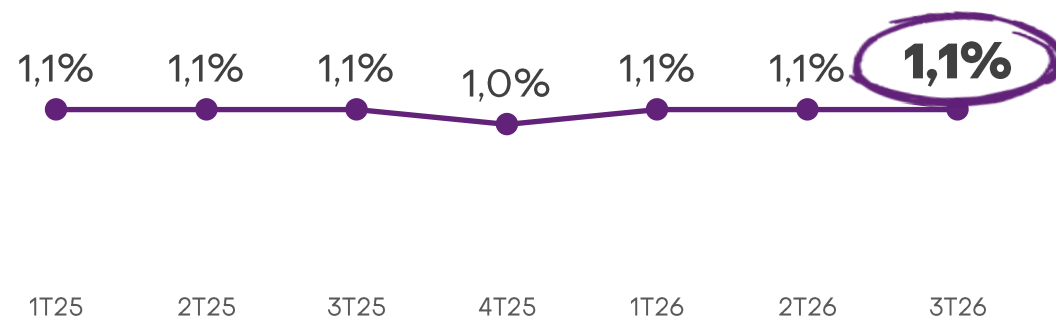
Ticket Médio de Venda
(Em R\$)



Ganho de Margem Bruta
(%)



Margem EBITDA (%)





Gestão eficiente da frota e da depreciação, aliada à excelência operacional, preserva o valor residual dos ativos e otimiza desmobilização, maximizando a rentabilidade

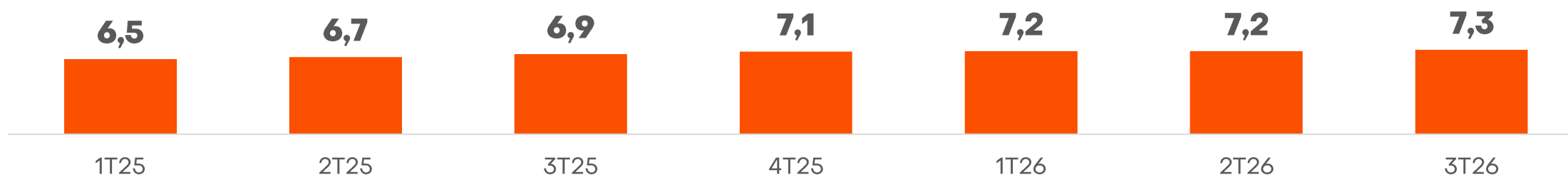
mov(da)
por você

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



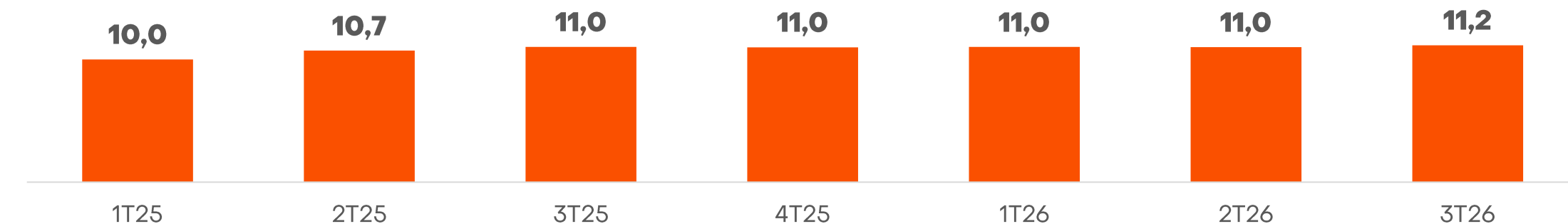
RAC

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



GTF

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



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



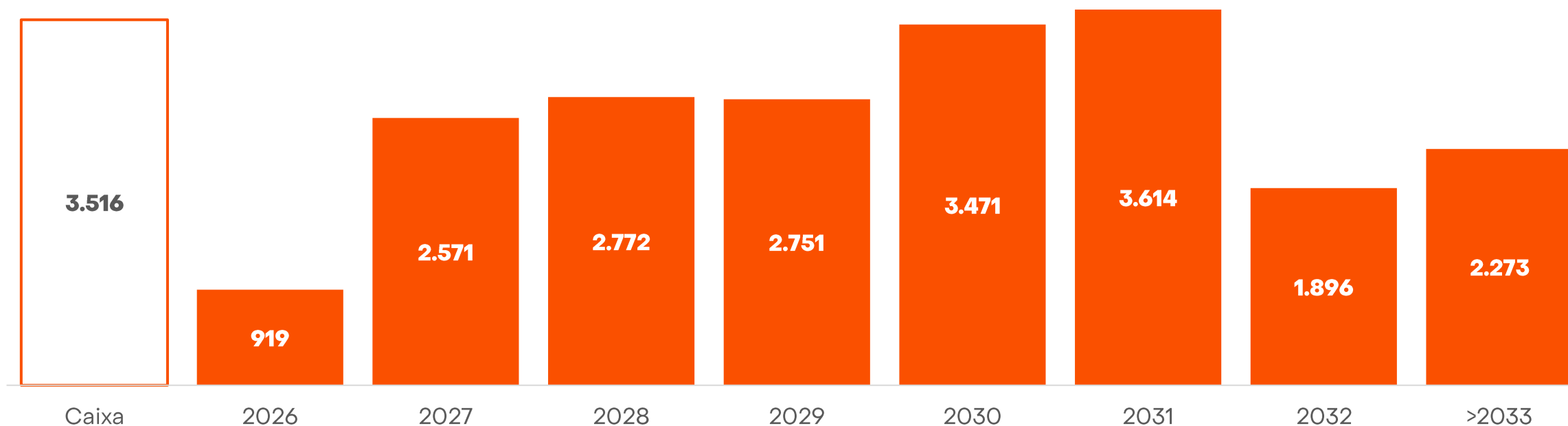
Balanço e Estrutura de Capital



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



Dívida bruta¹

R\$**21,0** bi

Prazo médio da dívida líquida

4,2 anos

Custo médio da dívida

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

Dívida líquida¹

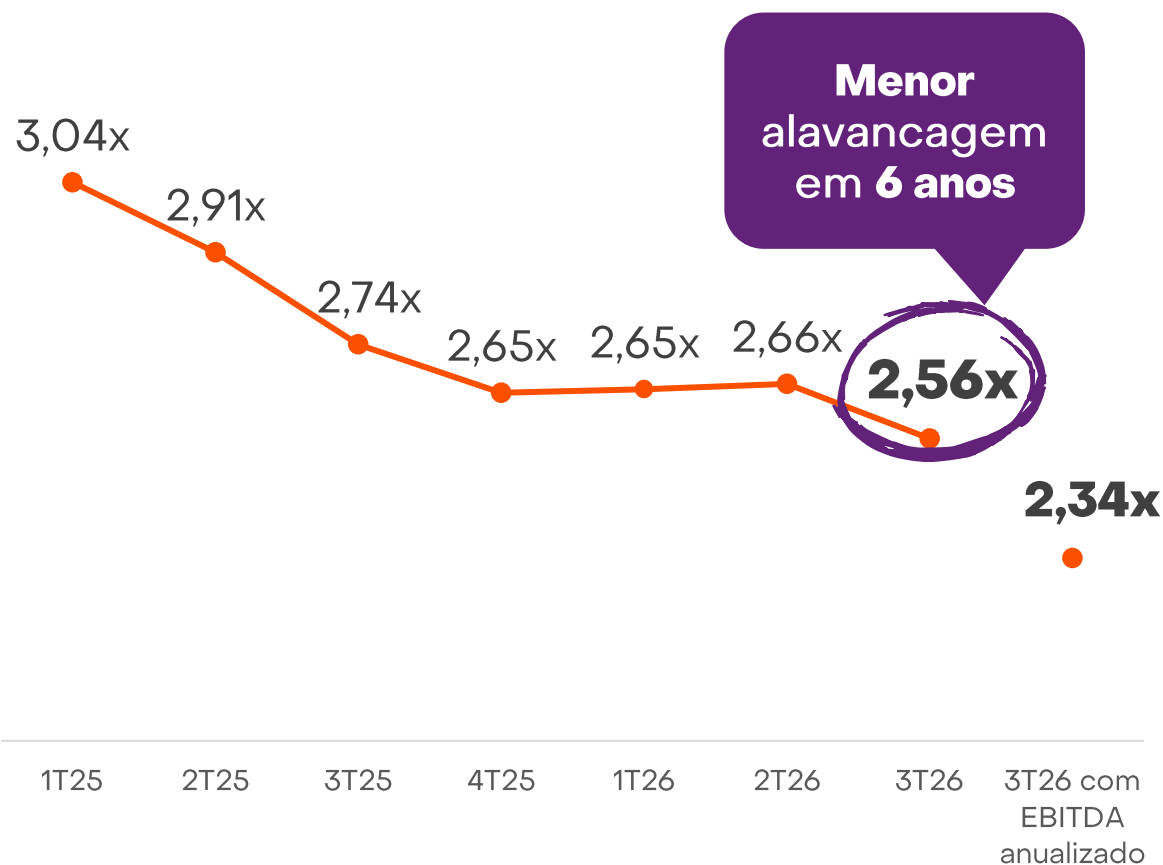
R\$**17,5** bi

¹ Para fins de comparabilidade, considerar a conciliação da dívida na página 25 do Earnings Release.

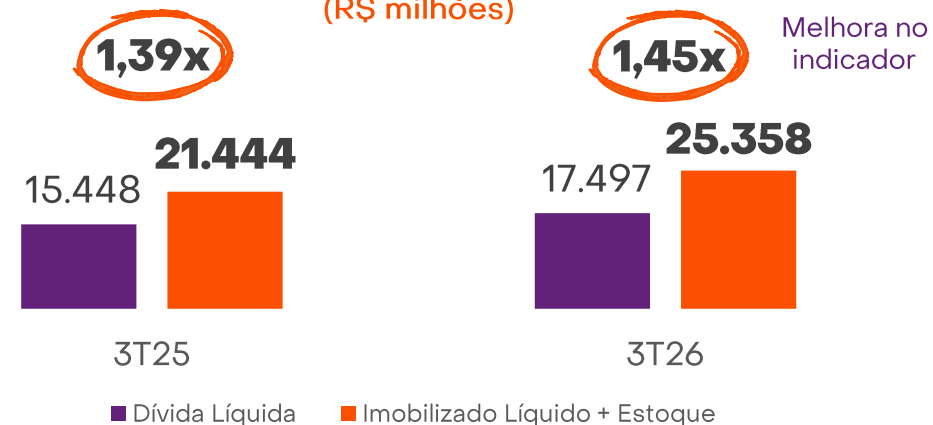


Disciplina da gestão financeira se reflete na redução consistente da alavancagem e alongamento de prazos com fornecedores

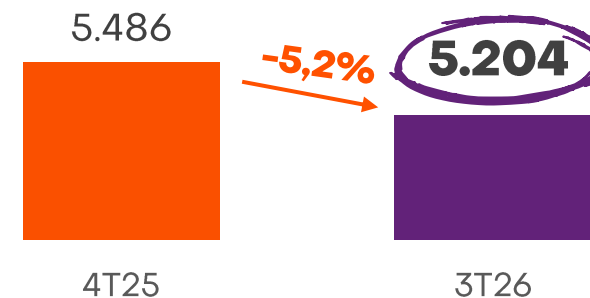
Dívida Líquida / EBITDA¹ (Covenant <= 3,5x)



Cobertura da Dívida Líquida¹ (R\$ milhões)



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



Redução de R\$283 milhões no saldo de fornecedor com alavancagem no menor nível em 6 anos

¹ Para fins de comparabilidade, considerar a conciliação da dívida líquida na página 25 do Earnings Release.



Foco na contínua evolução do atendimento, inovação e eficiência operacional impulsionam indicadores de satisfação e rentabilidade a níveis recordes



BENEFÍCIOS PARA OS CLIENTES E PARA O RESULTADO QUE AINDA SERÃO CAPTURADOS NOS PRÓXIMOS TRIMESTRES:

INICIATIVA

EXPERIÊNCIA PARA O CLIENTE

EFEITO NO RESULTADO

RAC

Antecipação das necessidades dos clientes e gestão de preços



Criação de novos modelos de atendimento com uso inclusive de novas tecnologias (IA da Meta, totem de autoatendimento e outros)



Ganho consistente de market share com aumento da taxa de ocupação e posicionamento adequado de preços

GTF

Aumento no *yield* da carteira de contratos e melhora na satisfação



Aumento de 12 p.p. no NPS de GTF em 2026 vs 2025 com fortalecimento da qualidade do serviço prestado



Convergência do *yield* da carteira de 3,2% a.m. em direção ao **3,7% a.m.** dos novos contratos

Seminovos

Controle do ciclo do ativo considerando a sazonalidade do RAC e a flexibilidade em Seminovos



Abertura de 16 lojas de Seminovos nos primeiros nove meses de 26 com aumento da capilaridade



Aumento gradual da venda de seminovos no varejo, trazendo maior rentabilidade para o negócio

Custos

Verticalização da manutenção e abertura de novos Pit Stops



Novos pontos do Pit Stop em abertura até dezembro com NPS de 92% em setembro



Redução de **31%** no custo de manutenção¹ com possibilidade de expansão de até 1 p.p. na margem EBITDA

+767 mil

RECORDE!

Novos clientes RAC LTM (+19% vs 3T25LTM)

90%

RECORDE!

de NPS no 3T26

2,7 milhões

RECORDE!

de inscritos no programa de fidelidade (+18% vs 3T25)

¹versus provedores externos

A **contínua expansão da base de clientes** comprova o **reconhecimento dos diferenciais** de nosso serviço e **antecipação às necessidades** do cliente, trazendo como consequência a maior rentabilidade e **sustentabilidade dos resultados** da Companhia

Muito obrigado



movida
por você

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**



Recife Airport store

mov(da)
por Você

**Earnings
Release**



3Q26



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's 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. Shareholders and potential investors should read this presentation together with the Company's Quarterly Information.



3Q26 Highlights: Consistent Earnings Growth Driven by Continued Improvements in Operational Efficiency and Customer Experience



R\$152 mn
Net Income
+117% vs. 3Q25

16.6%
LTM ROIC
R\$1.8 bn
EBITDA
+21% vs. 3Q25



Rental EBITDA Margin
74.2%
+1.6 p.p. vs. 3Q25

Higher yields and cost reduction initiatives driving productivity gains

ALL-TIME HIGH!!



Volume of daily rentals in RAC:
+22%
7,439 million daily rental in 3Q26

Utilization increased to 77.7%, up 5.9 p.p. vs. 3Q25

ALL-TIME HIGH!!



New Customers and Satisfaction
+767,000
new customers over the LTM
90%
NPS in 3Q26

ALL-TIME HIGH!!



Lower Leverage
2.56x
Net debt/LTM EBITDA
Lowest level in the past six years

LOWEST IN 6 YEARS!



Advances in Operational Efficiency and Financial Discipline Drive Continued Improvements in Profitability

mov(da)
por você

3Q26 vs. 3Q25

Net Revenue

Consolidated

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **3.870** bn

Rental

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **2.399** bn **↑ +19%**

EBITDA

Consolidated

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.795** bn

Rental

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.779** bn **↑ +22%**

EBIT

Consolidated

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.086** bn

Rental

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.091** bn **↑ +28%**

Fleet

Total (end of period)

294k **↑ +13%**

Operational (average)

249k **↑ +10%**

Net Income

R\$ **152** mn

↑ +117%

LTM ROIC

16.6%

↑ +2.2 p.p.

Recurring Profit Growth Outpaces Fleet Growth

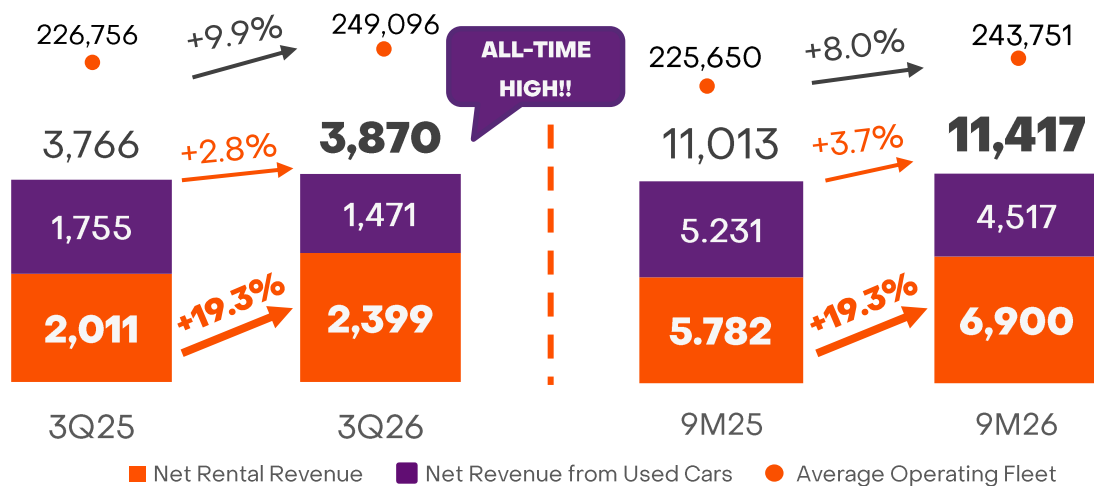


Net Income Doubles to the Highest Level in the Past Four Years

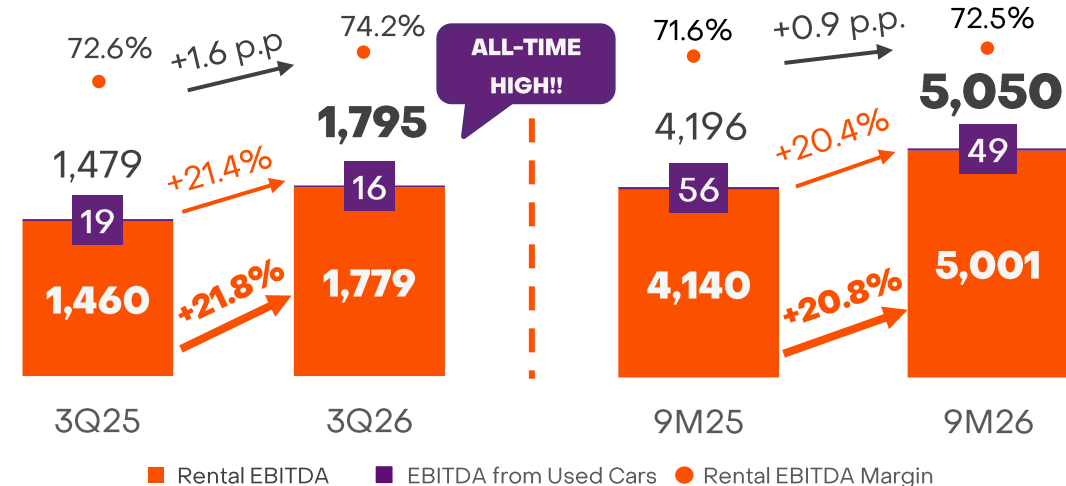
Continued improvements in customer experience, operational efficiency gains, the use of technology and pricing intelligence, and financial discipline support this trend

movida
por VOCÊ

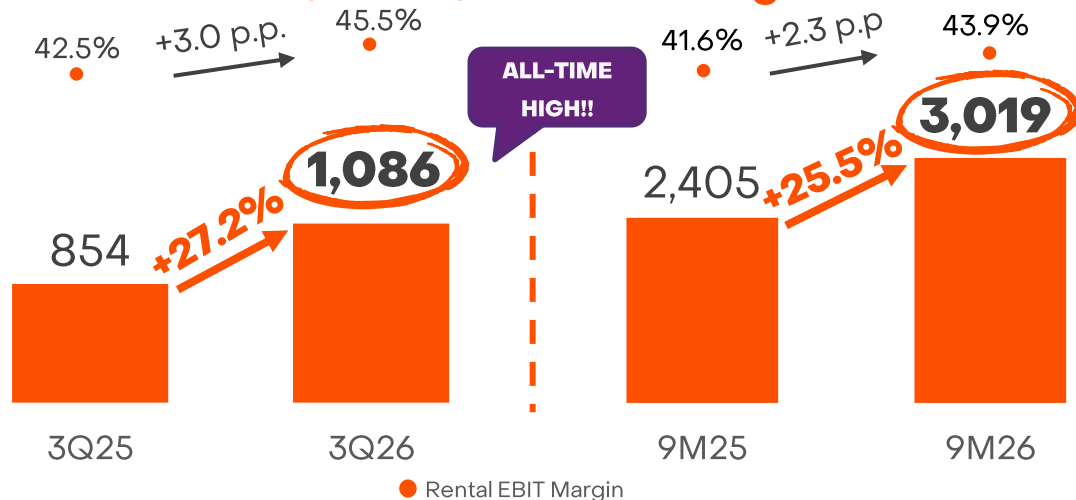
Net Revenue (R\$ million)



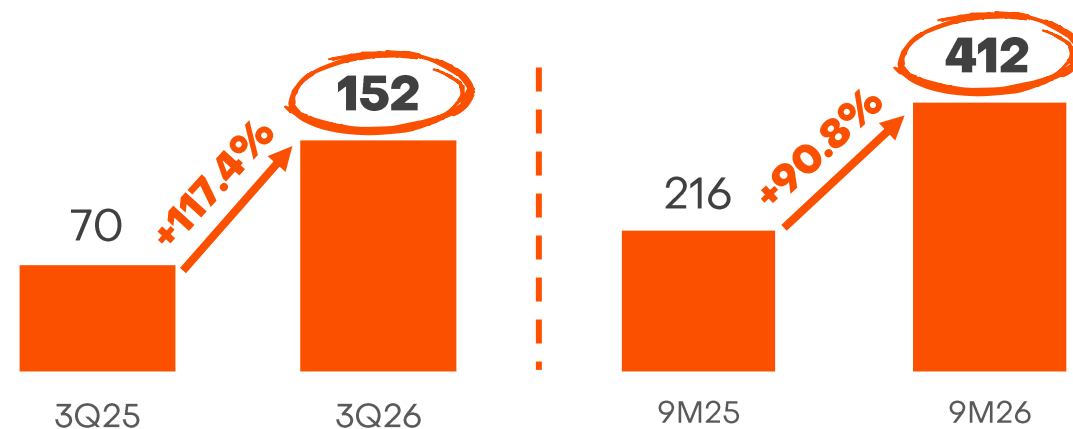
EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



EBIT (R\$ million) and EBIT Margin (%)



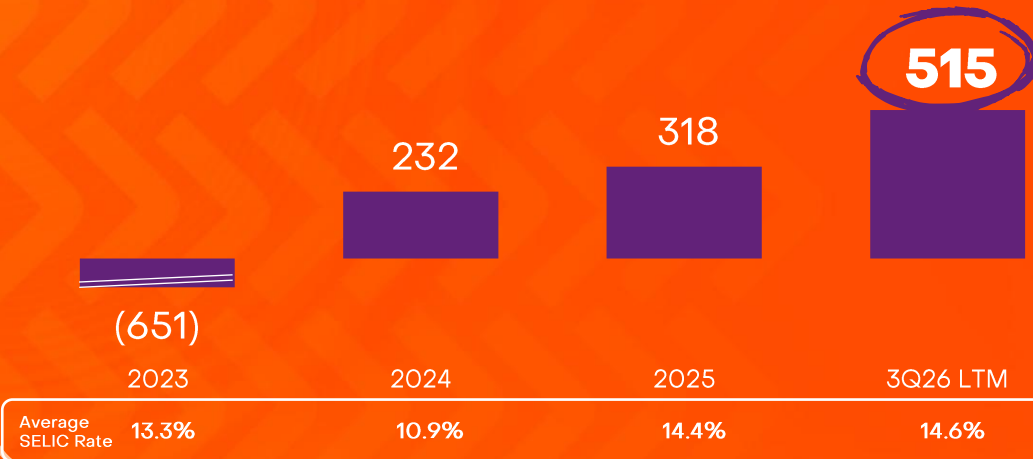
Net Income (R\$ millions)



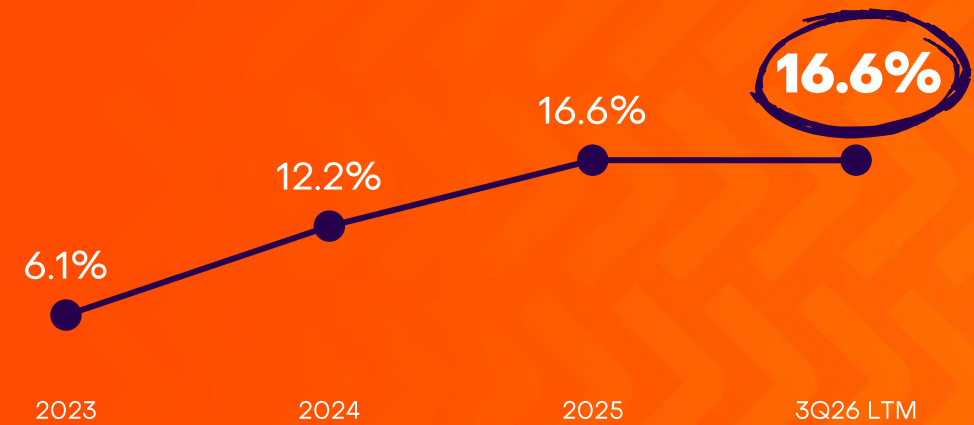


Consistent Value Creation Supported by Net Income Growth and Continued Financial Deleveraging

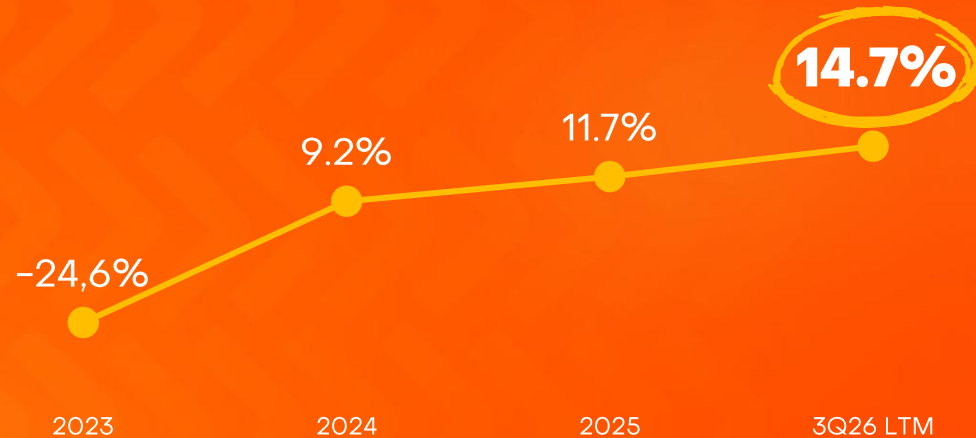
Net Income (R\$ million)



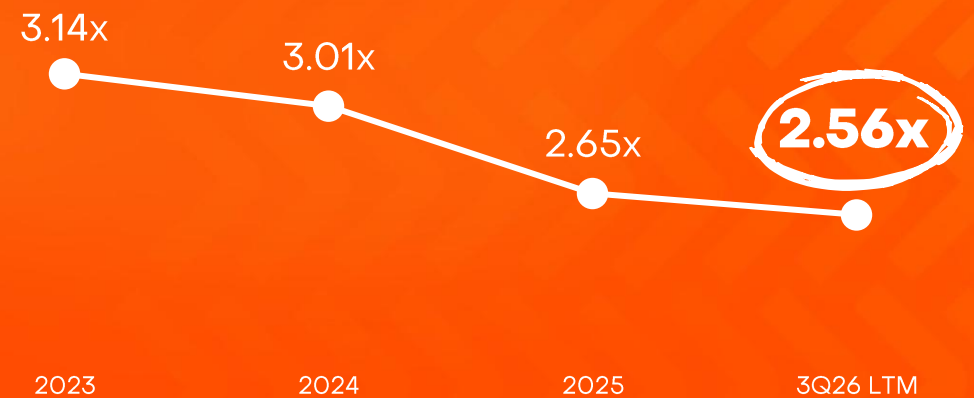
ROIC (%)



ROE (%)



Net Debt/EBITDA

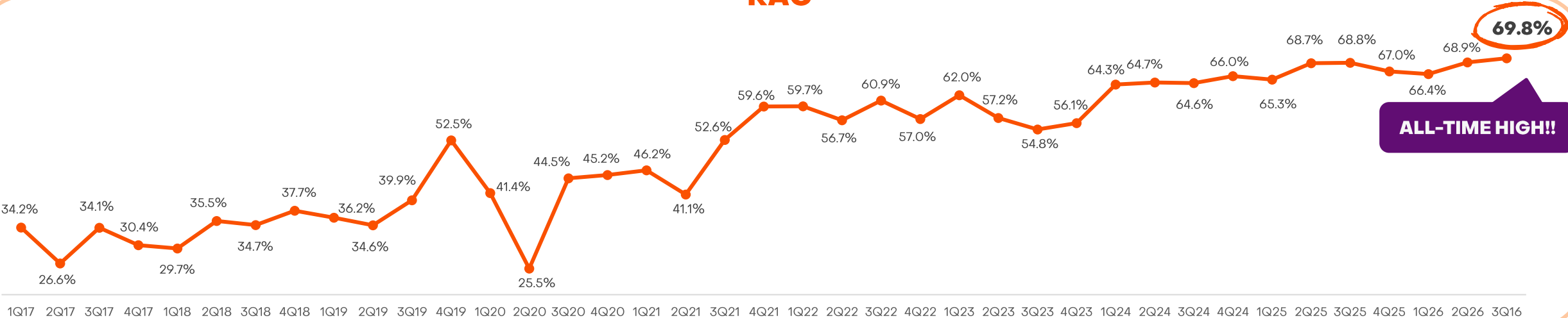




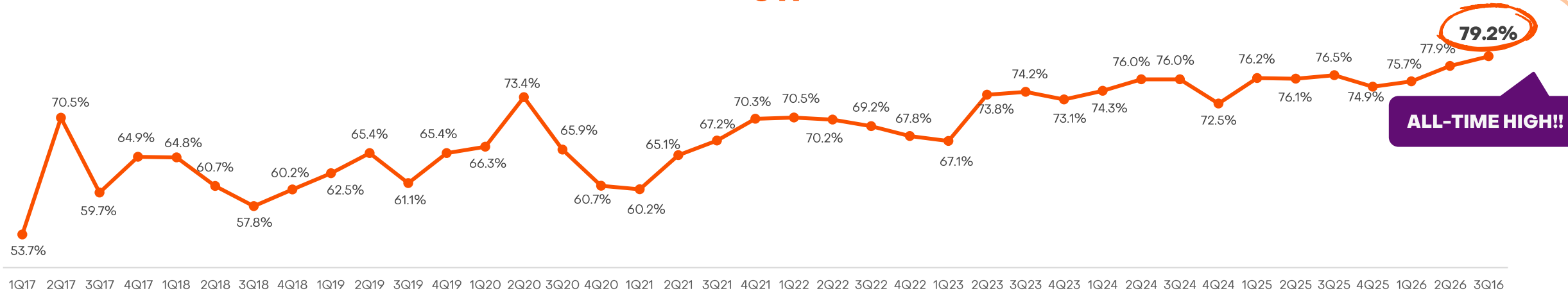
Record EBITDA Margins Support Sustained Higher Profitability and Value Creation

EBITDA Margin Trend

RAC



GTF



mov(da)
aluguel de carros

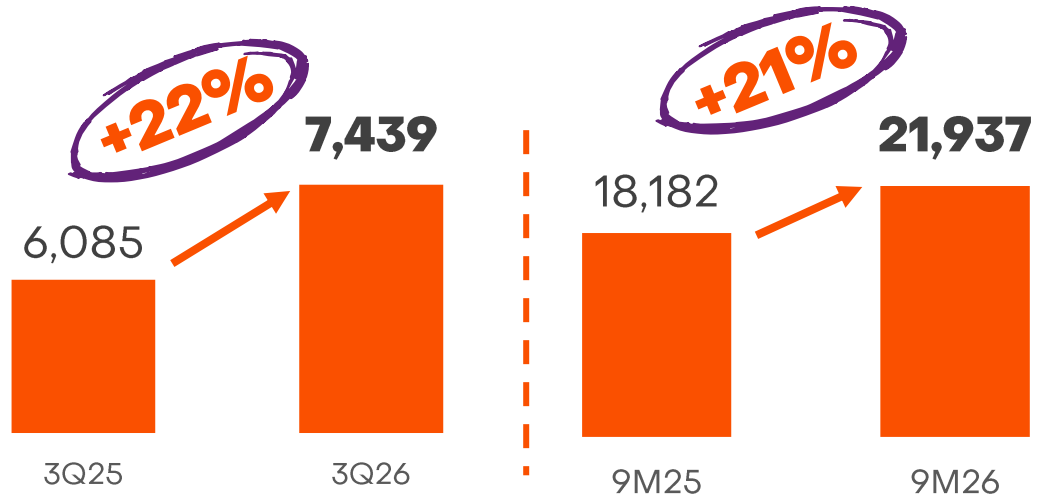
Rent-a-Car



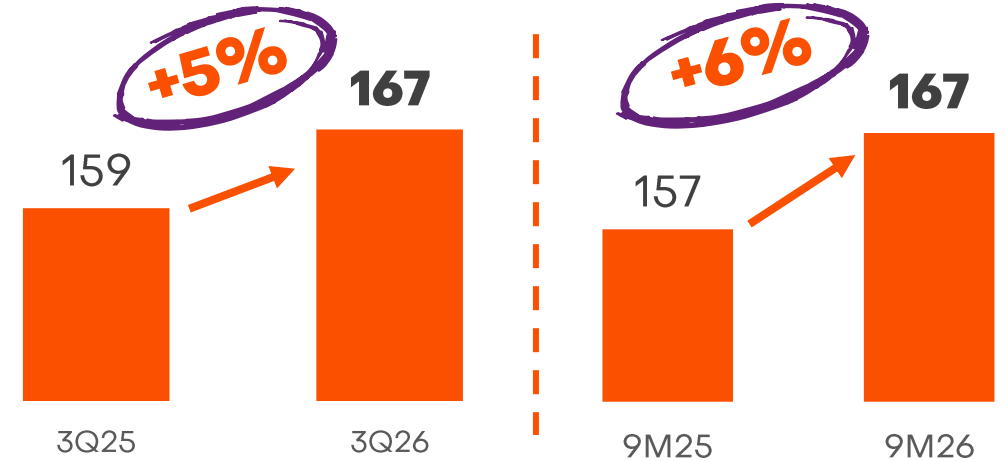


RAC: Customer Service Excellence Reflected in 22% Growth in Volume of Daily Rentals and Market Share Gains

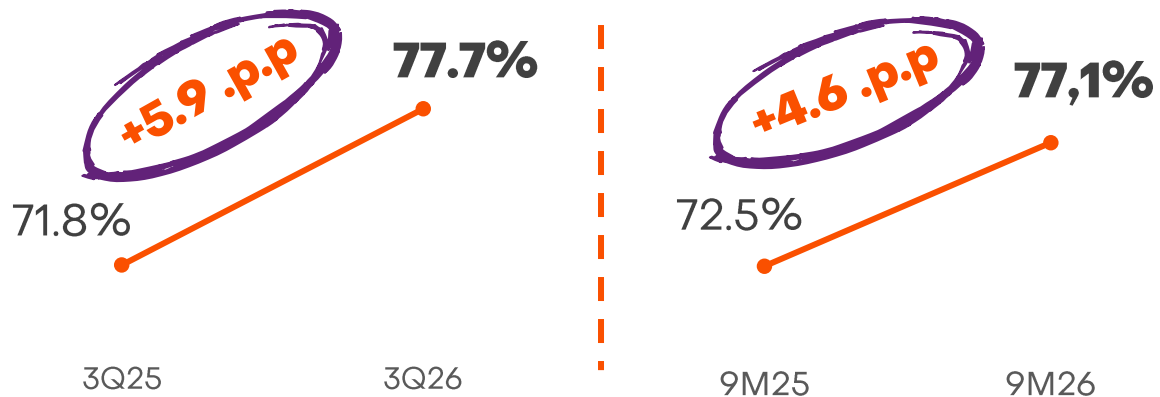
Volume of Daily Rentals (thousand)



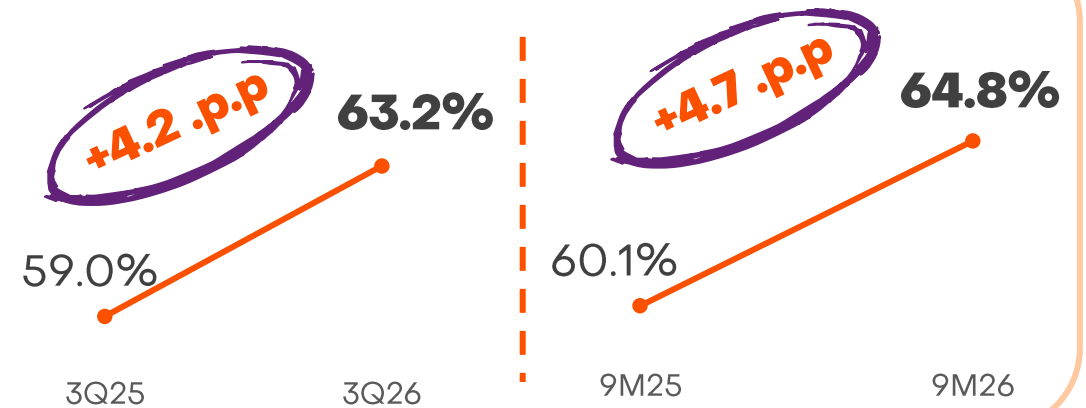
RAC Daily Rate (R\$)



Operating Utilization Rate (%)



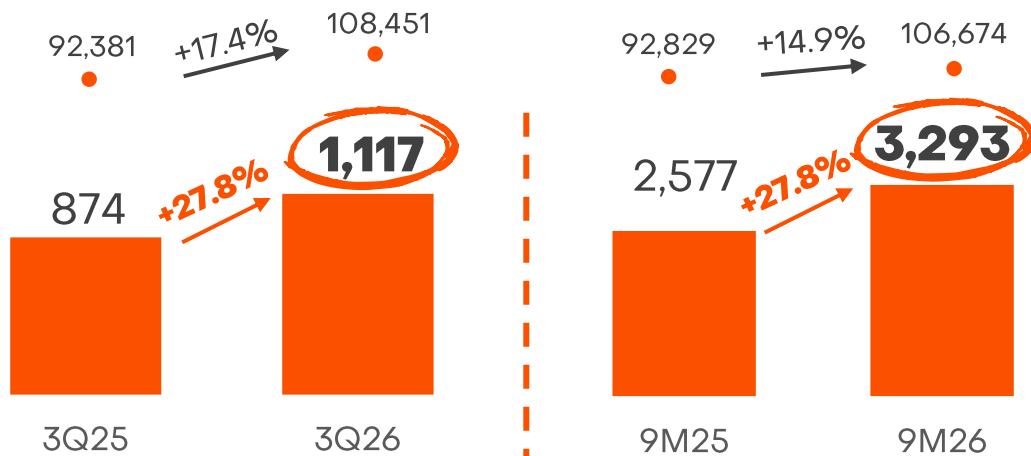
Total Utilization Rate (%)





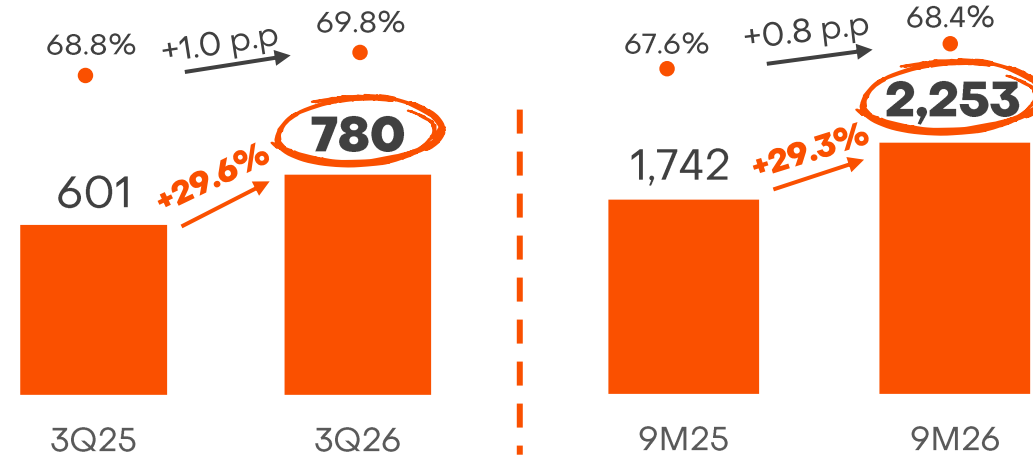
RAC: Efficient Pricing Intelligence Management and Improved Asset Turnover Drive Record EBITDA Margin and Increased Utilization Rates

Net Revenue (R\$ million)



● Average Operating Fleet ■ Net Rental Revenue

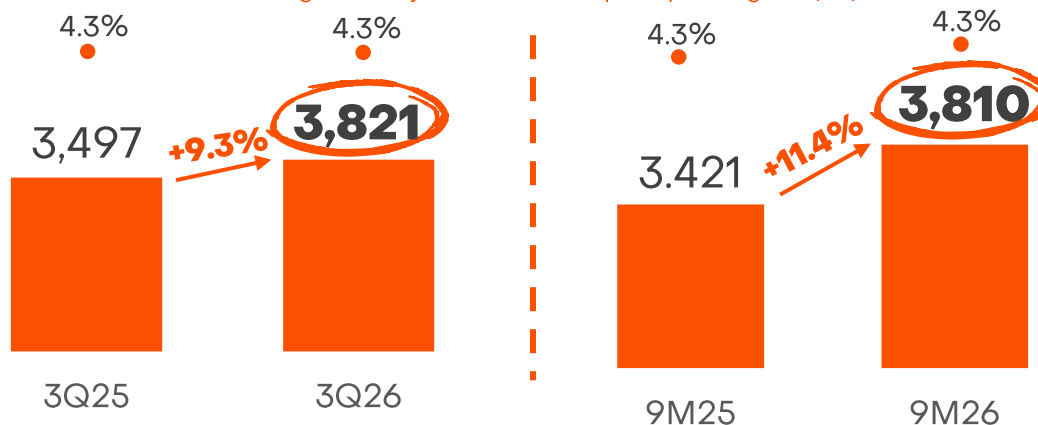
EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



● EBITDA Margin

Revenue per car and Yield¹

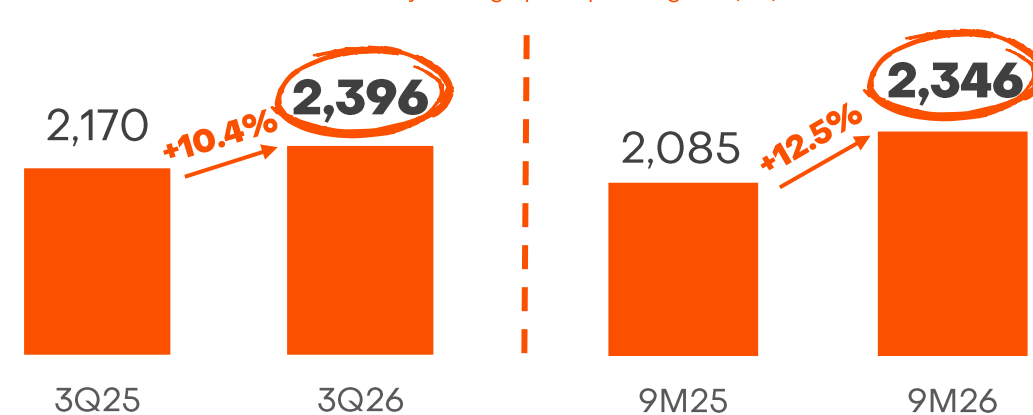
Average Monthly Gross Revenue per Operating Car (R\$)



● Monthly Yield¹

EBITDA per car

Monthly Average per Operating Car (R\$)



mov(da)
aluguel de carros

Fleet Management and Outsourcing

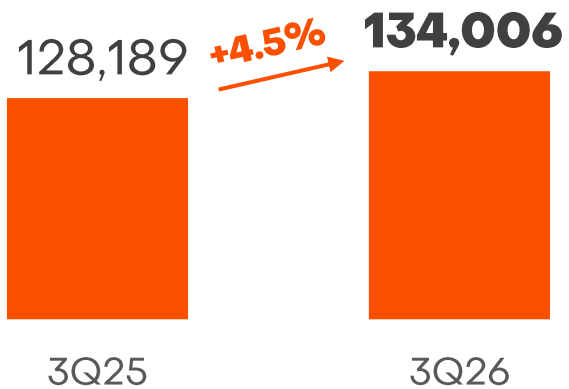




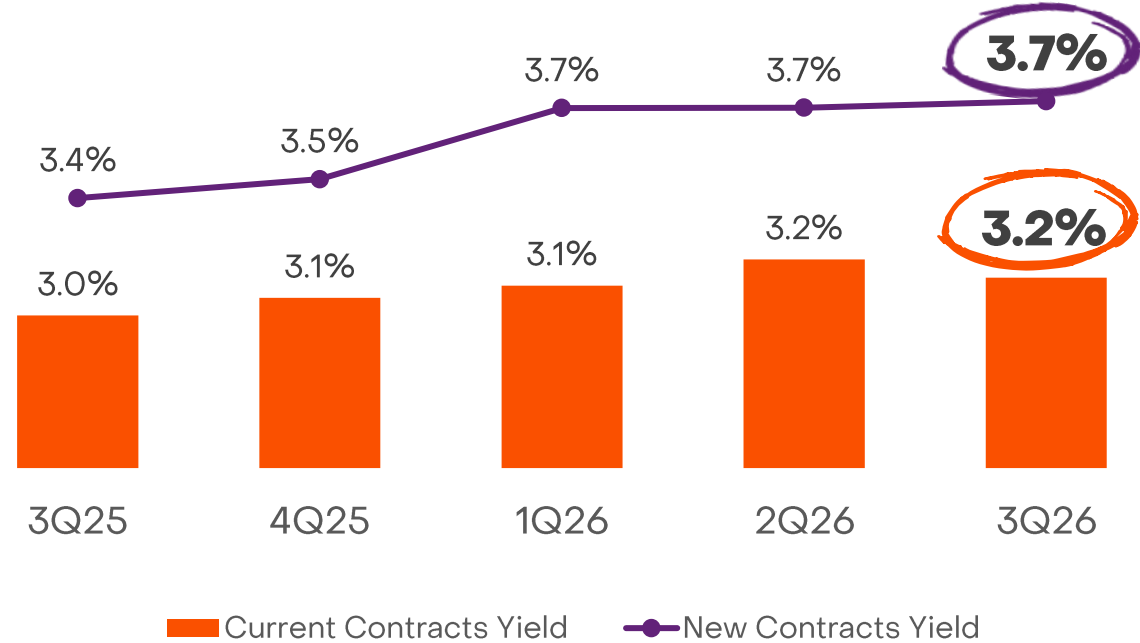
GTF: Growth in Long-Term Contracts at Higher Profitability Levels Increases Earnings and Cash Flow Visibility

movida
por você

Average Operating Fleet



Yield on Existing and New Contracts (%)



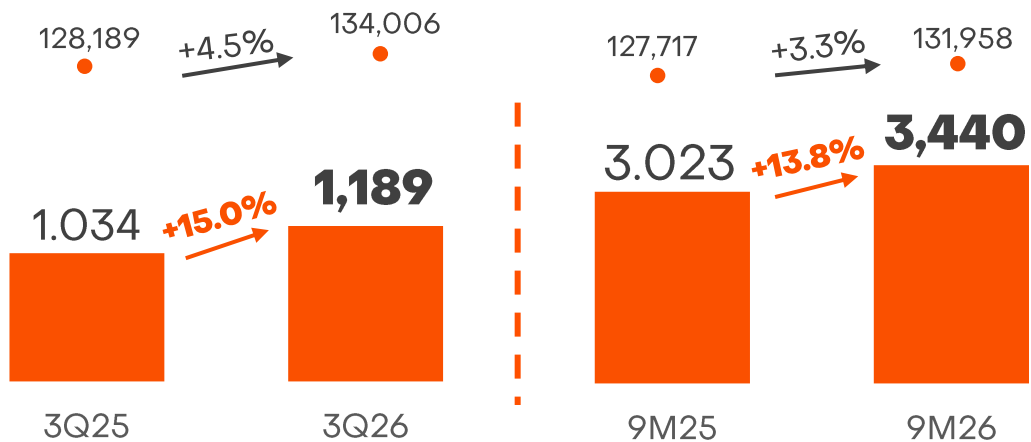
*Yield calculated by dividing the monthly gross revenue per operating car by the average acquisition price of the fleet for new GTF contracts.





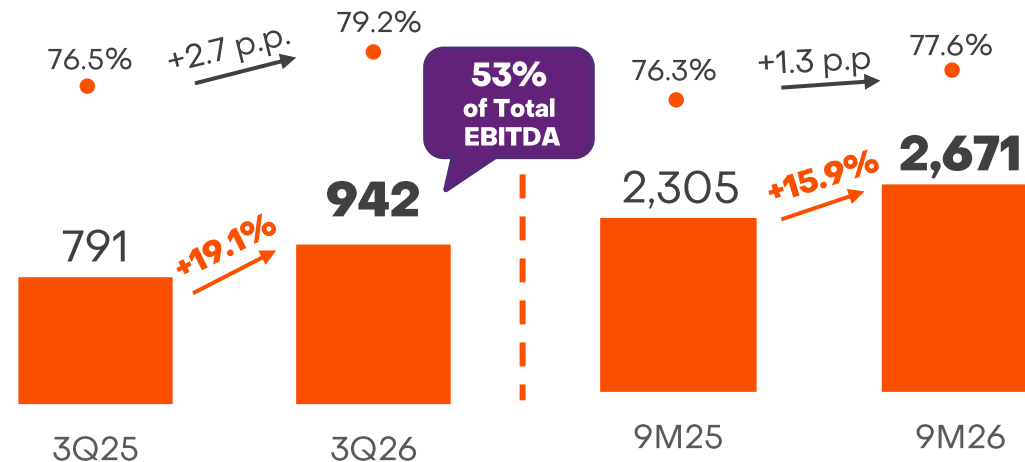
GTF: Record EBITDA Margin Driven by Higher Yield and Improved Operating Efficiency

Net Revenue (R\$ million)



● Average Operating Fleet ■ Net Rental Revenue

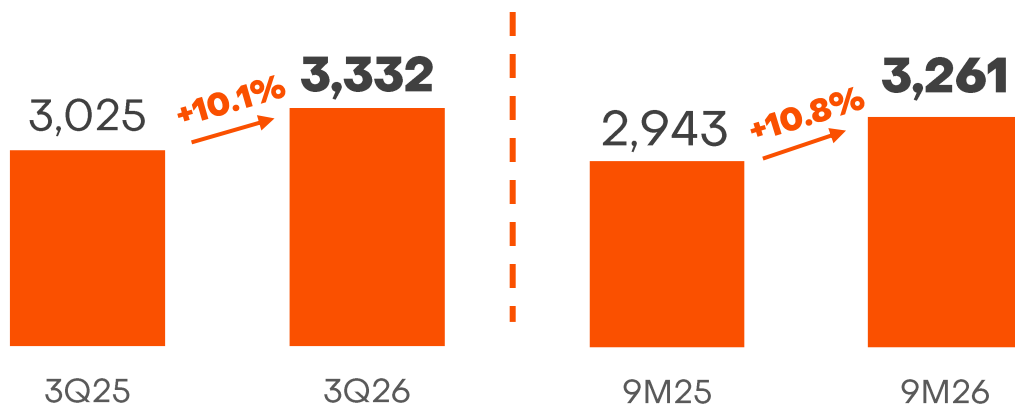
EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



● EBITDA Margin

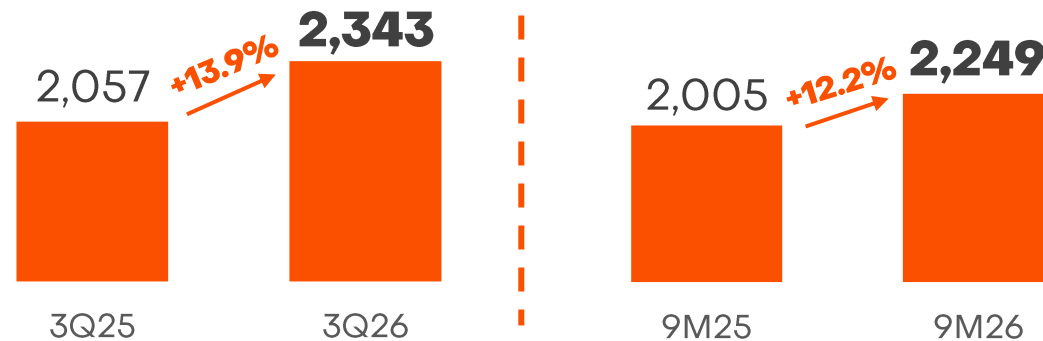
Revenue per Car

Average Monthly Gross Revenue per Operating Car (R\$)



EBITDA per Car

Monthly Average per Operating Car (R\$)



seminovos
mov(da)

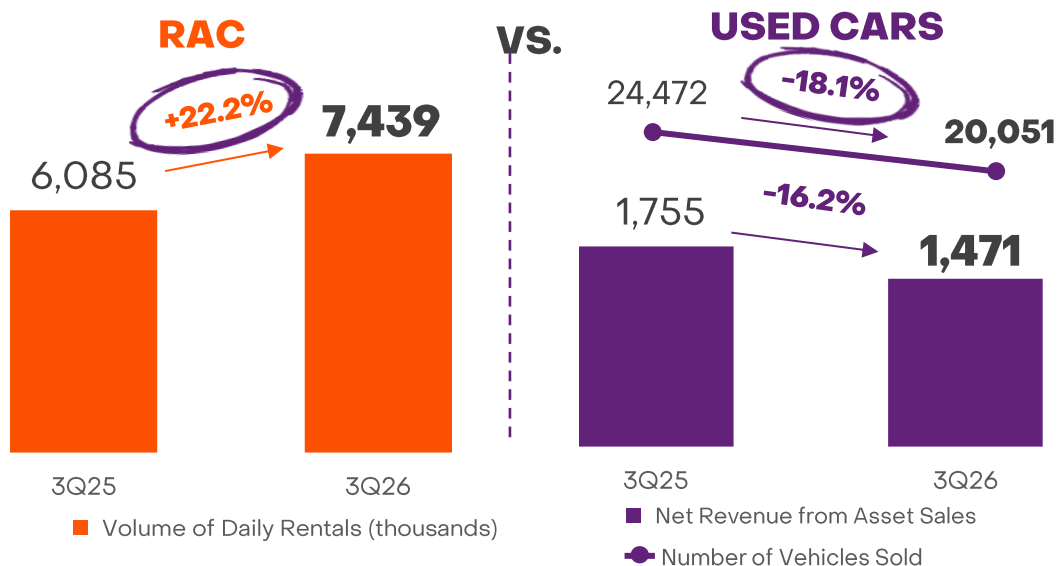




Understanding and Controlling the Asset Lifecycle Maximizes Profitability Through RAC Seasonality and the Flexibility Developed in Used Car Operations

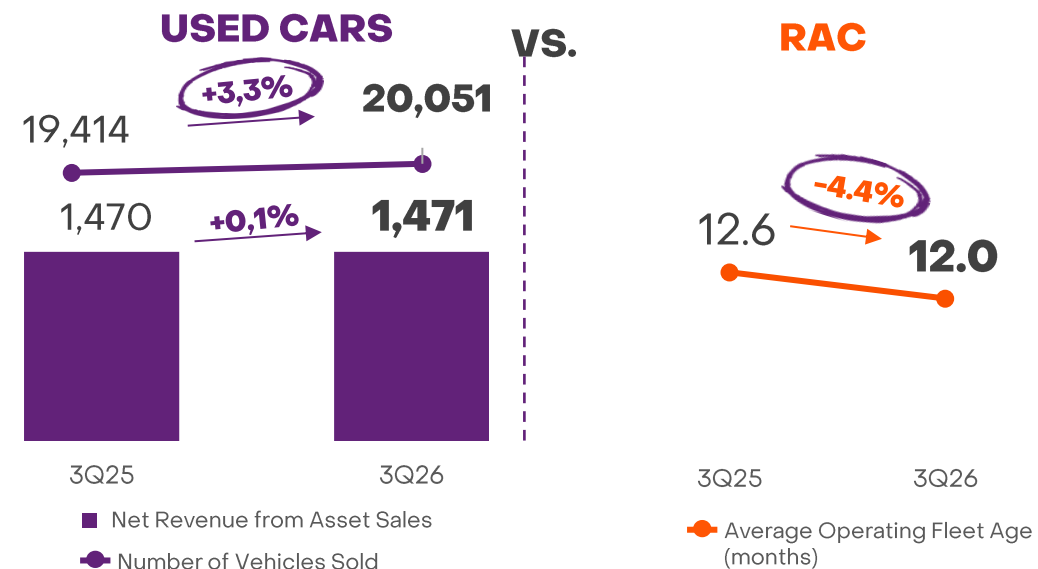
Strategy to Prepare for Peak Season

Maintaining the RAC Fleet to Capture Demand

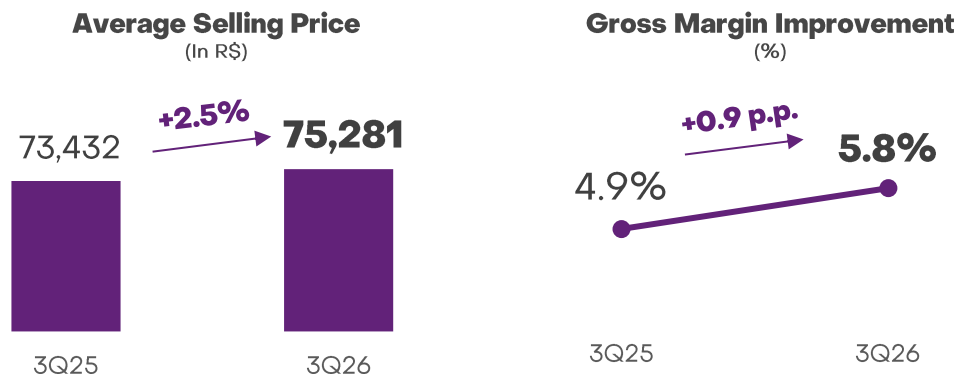


Post-Peak Season Strategy

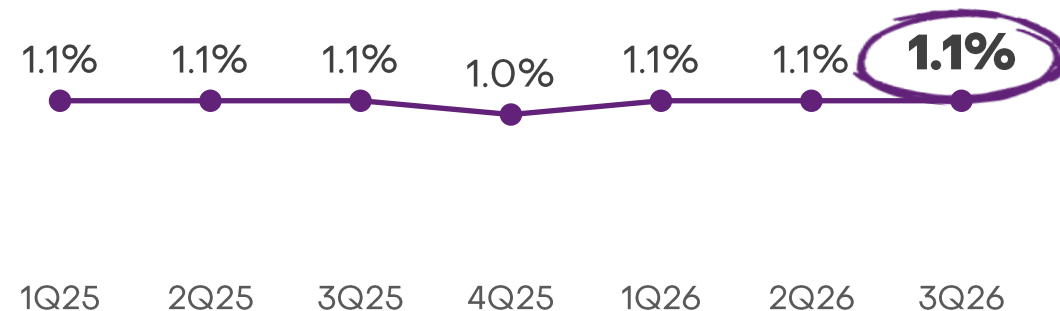
Accelerating Fleet Disposal and Reducing Average Fleet Age



Average Selling Price (R\$) and Gross Margin (%)



EBITDA Margin (%)





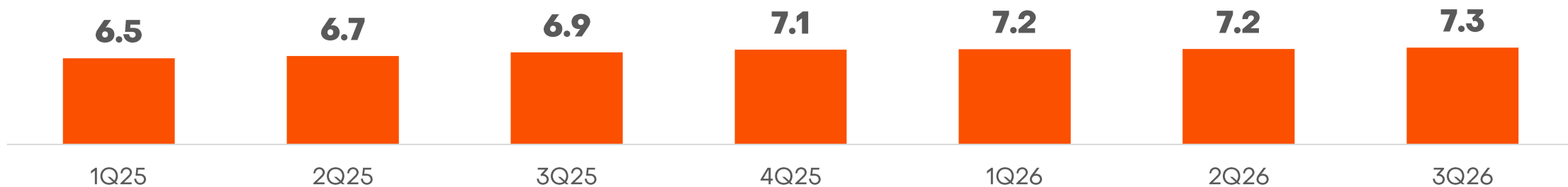
Efficient Fleet and Depreciation Management, Combined with Operational Excellence, Preserves Asset Residual Values and Optimizes Fleet Disposal, Maximizing Profitability

Annualized Depreciation per Operating Car¹(R\$ thousand)



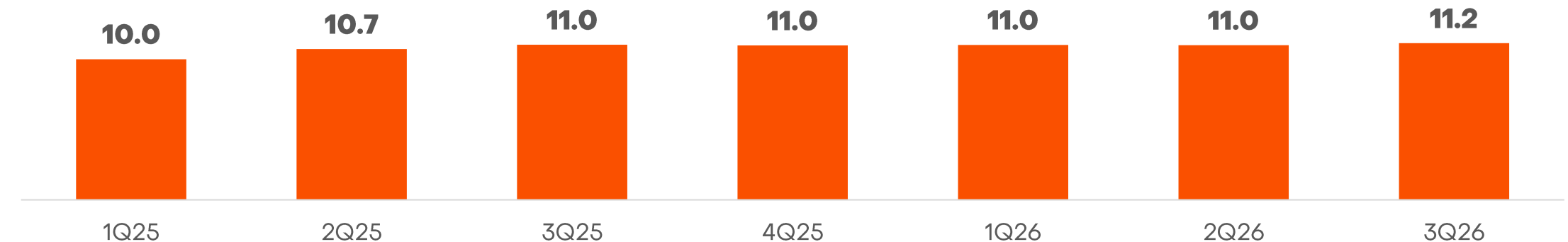
RAC

Depreciation Rate Stabilizing Between **8% and 9% p.a.**



GTF

Depreciation Rate Stabilizing Between **9% and 10% p.a.**



¹Depreciation per operating car = quarterly fleet depreciation * 4 / average operating fleet.

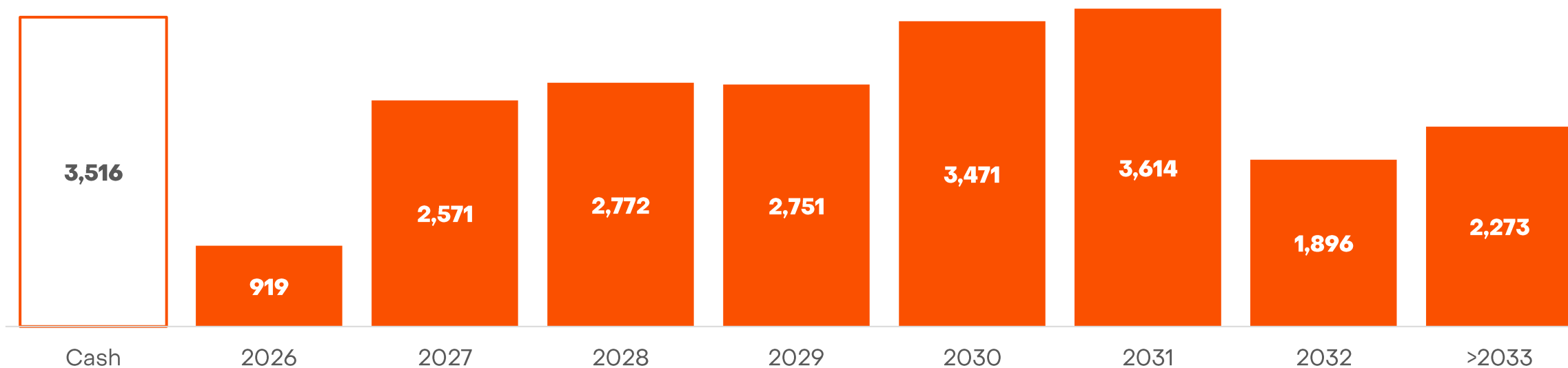


Balance Sheet and Capital Structure



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

Debt Maturity Schedule



Gross Debt¹

R\$ **21.0** bn

Net Debt Average Maturity

4.2 years

Average Cost of Debt

CDI + **1.8%** p.a.

Net Debt¹

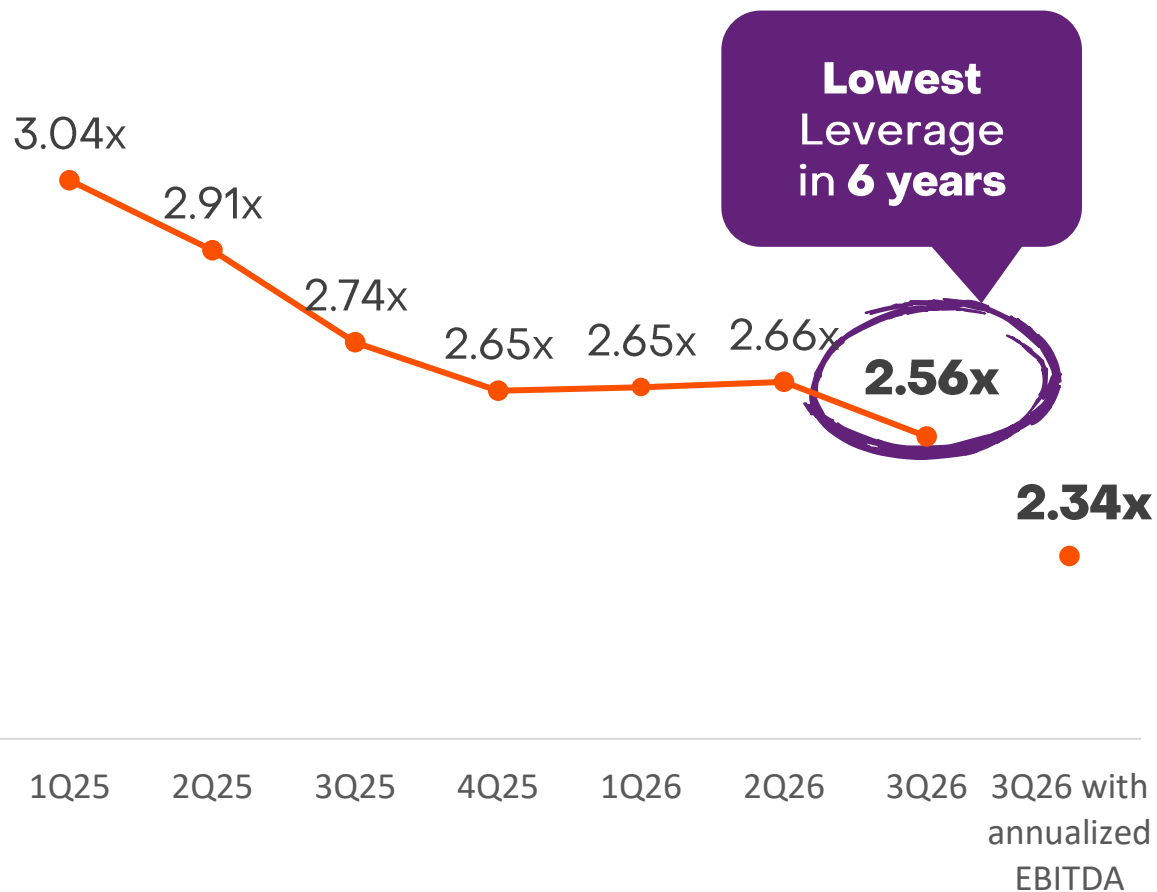
R\$ **17.5** bn

¹ For comparability purposes, please refer to the debt reconciliation on page 25 of the Earnings Release.

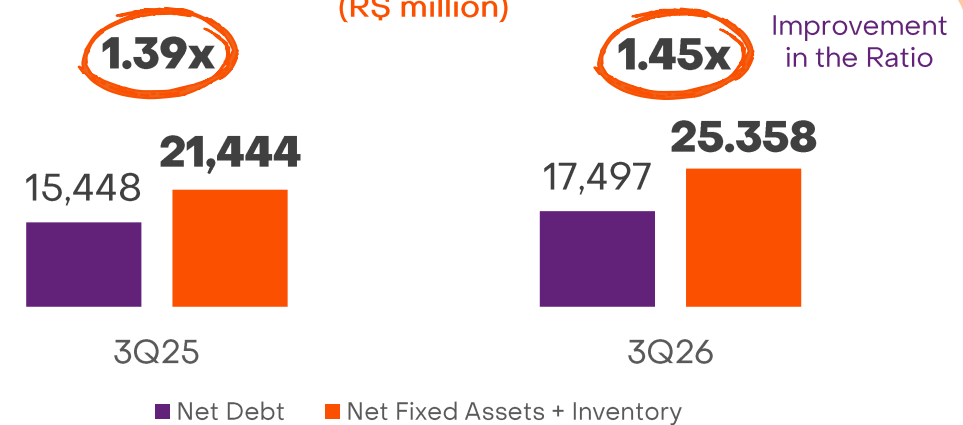


Financial Discipline Reflected in Consistent Deleveraging and Extended Supplier Payment Terms

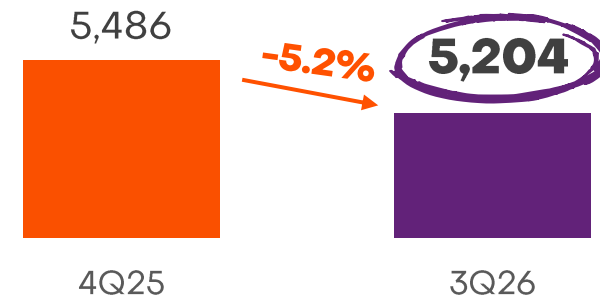
Net Debt/EBITDA¹ (Covenant <= 3.5x)



Net Debt Coverage¹ (R\$ million)



Supplier Payables (OEMs only – R\$ million)



R\$283 Million Reduction in Supplier Payables, with Leverage at Its Lowest Level in 6 Years

¹ For comparability purposes, please refer to the net debt reconciliation on page 25 of the Earnings Release.

BENEFITS FOR CUSTOMERS AND RESULTS YET TO BE REALIZED IN THE COMING QUARTERS:

	INITIATIVE		CUSTOMER EXPERIENCE		IMPACT ON FINANCIAL RESULTS
RAC	Anticipating Customer Needs and Pricing Management		Development of New Customer Service Models Incorporating New Technologies (Meta AI, Self-Service Kiosks, and Others)		Consistent Market Share Gains , Higher Utilization Rates, and Appropriate Pricing Positioning
GTF	Higher Yield on the Contract Portfolio and Improved Customer Satisfaction		12 p.p. Increase in GTF NPS in 2026 vs. 2025, Reflecting Improved Service Quality		Convergence of the Existing Portfolio Yield of 3.2% per Month Toward the 3.7% per Month Yield on New Contracts
Used Cars	Asset Lifecycle Management Considering RAC Seasonality and the Flexibility of Used Car Operations		Opening of 16 Used Vehicle Sales Locations in the First Nine Months of 2026, Expanding Market Coverage		Gradual Increase in Retail Used Vehicle Sales , Driving Higher Profitability
Costs	Bringing Maintenance Services In-House and Opening New Pit Stop Locations		New Pit Stop Locations Scheduled to Open by December, with an NPS of 92% in September		31% Reduction in Maintenance Costs¹ , with Potential to Increase EBITDA Margin by Up to 1 p.p.

+767k

New RAC Customers (LTM)(+19% vs 3Q25 LTM)

ALL-TIME
HIGH!!

90%

NPS in 3Q26

ALL-TIME
HIGH!!

2.7 million

Loyalty Program Members (+18% vs 3Q25)

ALL-TIME
HIGH!!

¹ Compared with external service providers

The **continued expansion of our customer base** demonstrates **recognition of our differentiated** service offering and our **ability to anticipate** customer needs, resulting in higher profitability **and more sustainable earnings** for the Company

Thank you



movida
por você

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**