



Divulgação de Resultados » 1T24 mov(i)da

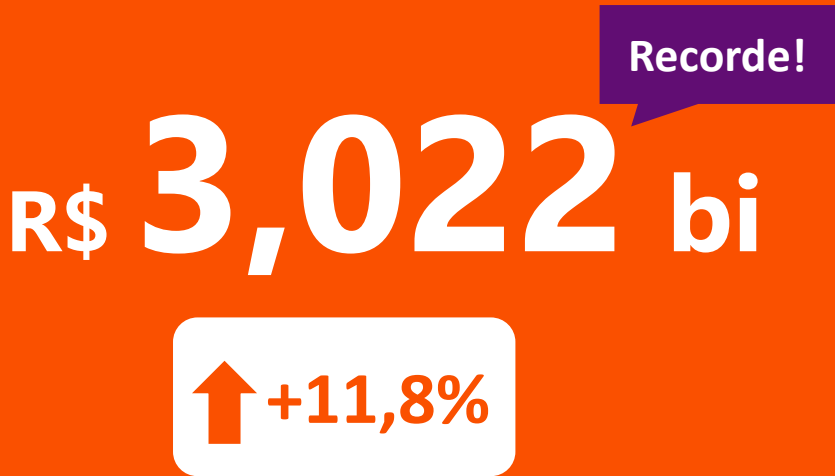
Este material foi preparado pela MOVIDA e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, substancialmente, 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.

Lucro líquido e ROIC combinados com novo patamar operacional mostram início do ciclo de geração de valor aos acionistas

Variações 1T24 vs 1T23

Receita Líquida



EBITDA



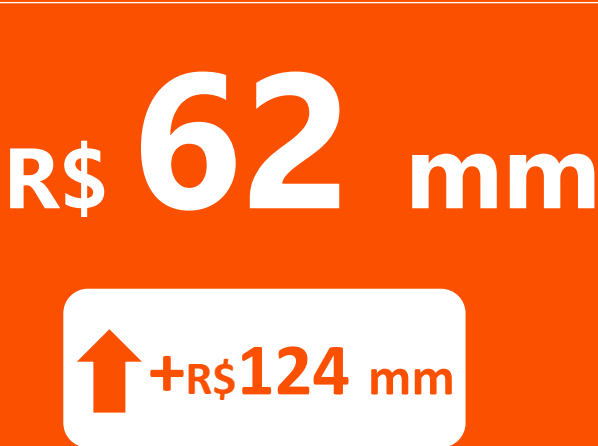
EBIT



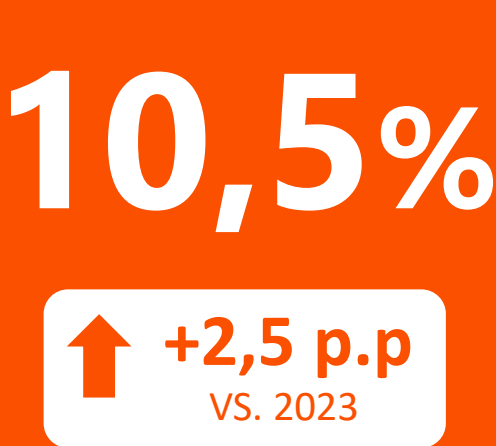
Lucro Líquido



Lucro Líquido ajustado¹



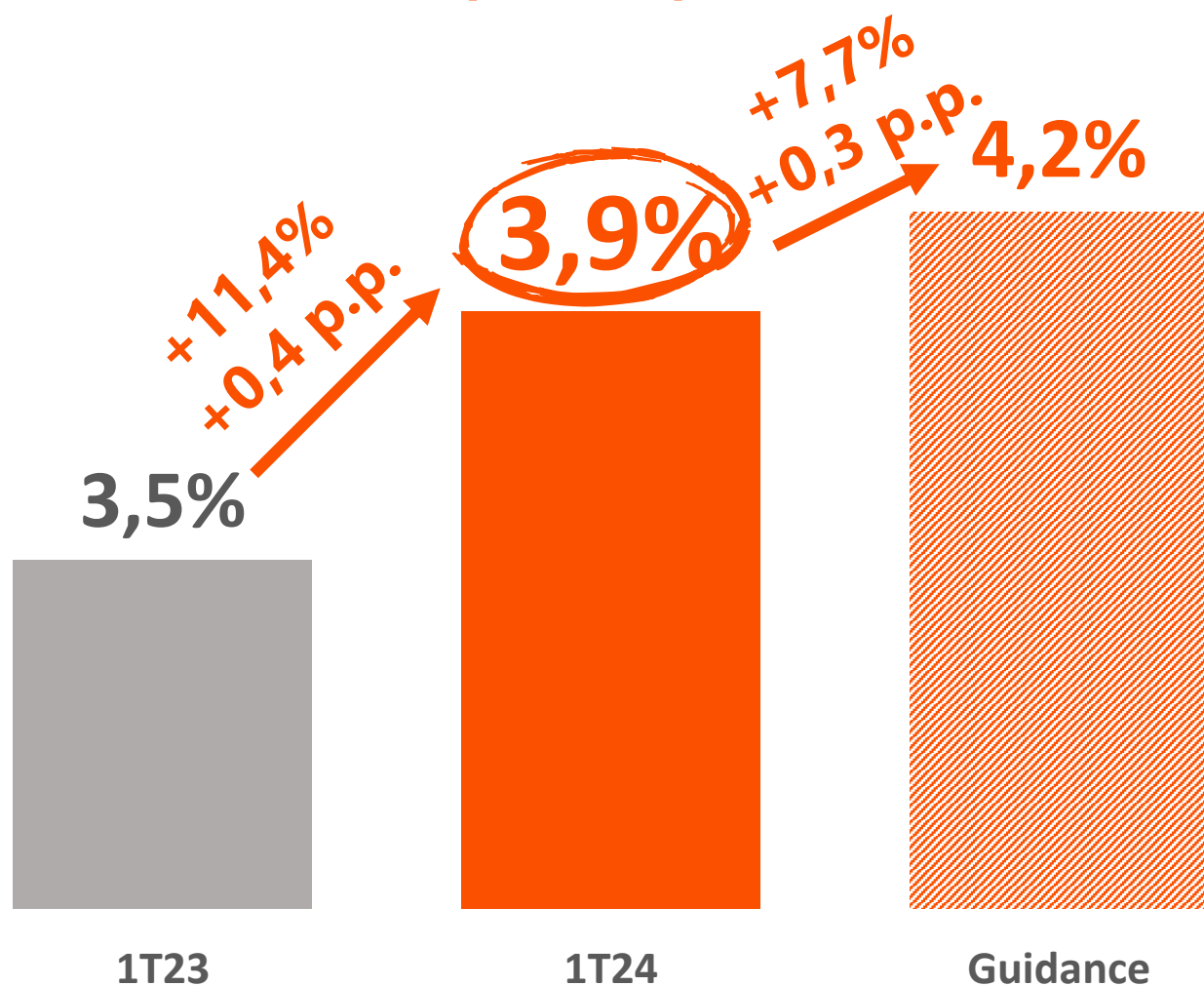
ROIC anualizado



OBS: Resultado do 1T24 considera efeito positivo de R\$23 mm (R\$15mm após IR) de reversão de provisão de pagamento de bônus devido ao não atingimento das metas do ano de 2023.
¹Lucro líquido ajustado: a) No 1T24, desconsidera o efeito negativo de R\$13mm após IR do término dos contratos de swap, relacionados a operação de bond no exterior, que estão sendo reconhecidos mensalmente no resultado até o final do contrato do bond. O efeito caixa desta operação ocorreu em nov/23, e o reconhecimento na DRE deste valor, registrado na rubrica “outros resultados abrangentes” no patrimônio líquido, está sendo feito nas despesas financeiras. b) No 1T23, desconsidera o efeito líquido positivo de operações de recompra dos bonds na despesa financeira do período (R\$83mm após IR).

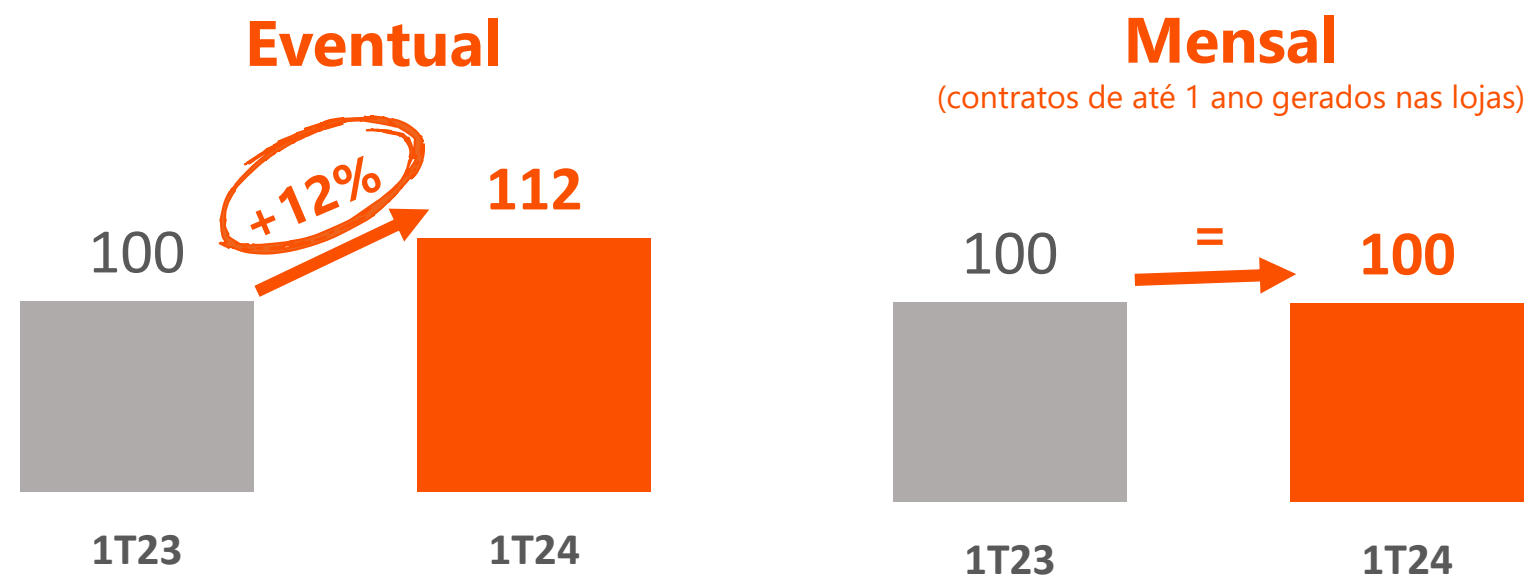
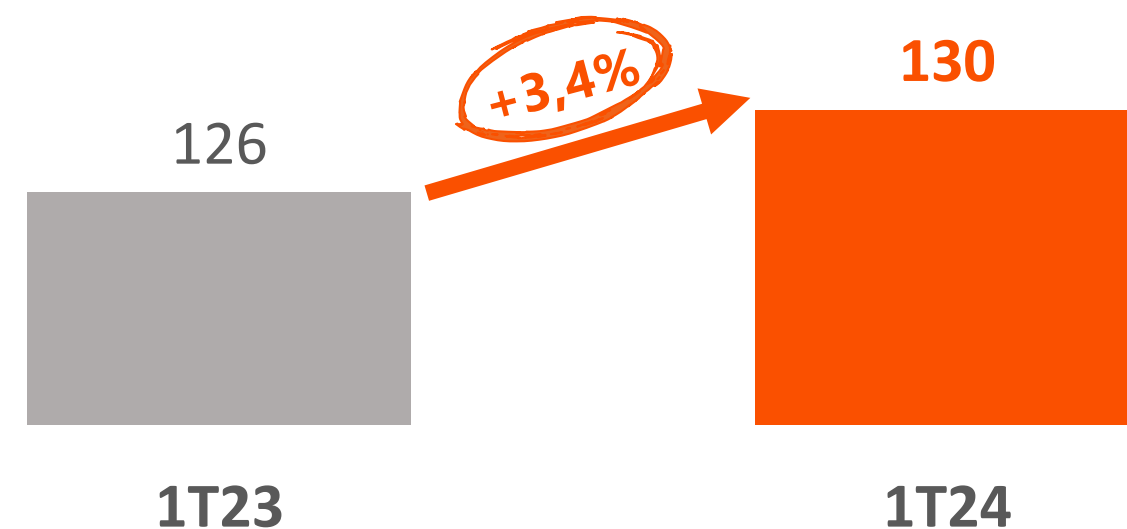


Primeira fase da **recomposição de preços** na tarifa “Eventual” com **efeito imediato na rentabilidade (yield)** e início da **negociação dos preços da tarifa “Mensal”** a partir do **segundo trimestre**

Yield (% a.m.)

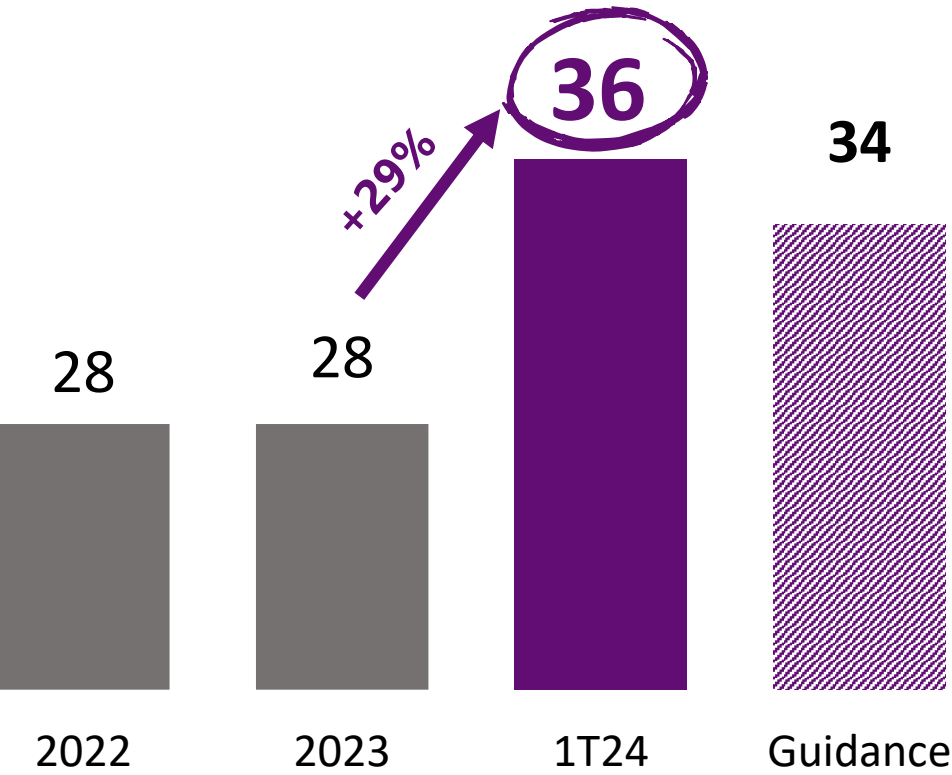
Participação no
volume de diárias

	1T23	1T24	% Var
Eventual	44%	39%	- 5 p.p.
Mensal	56%	61%	+ 5 p.p.

**Diária média
(base 100)****Consolidado (em R\$)**

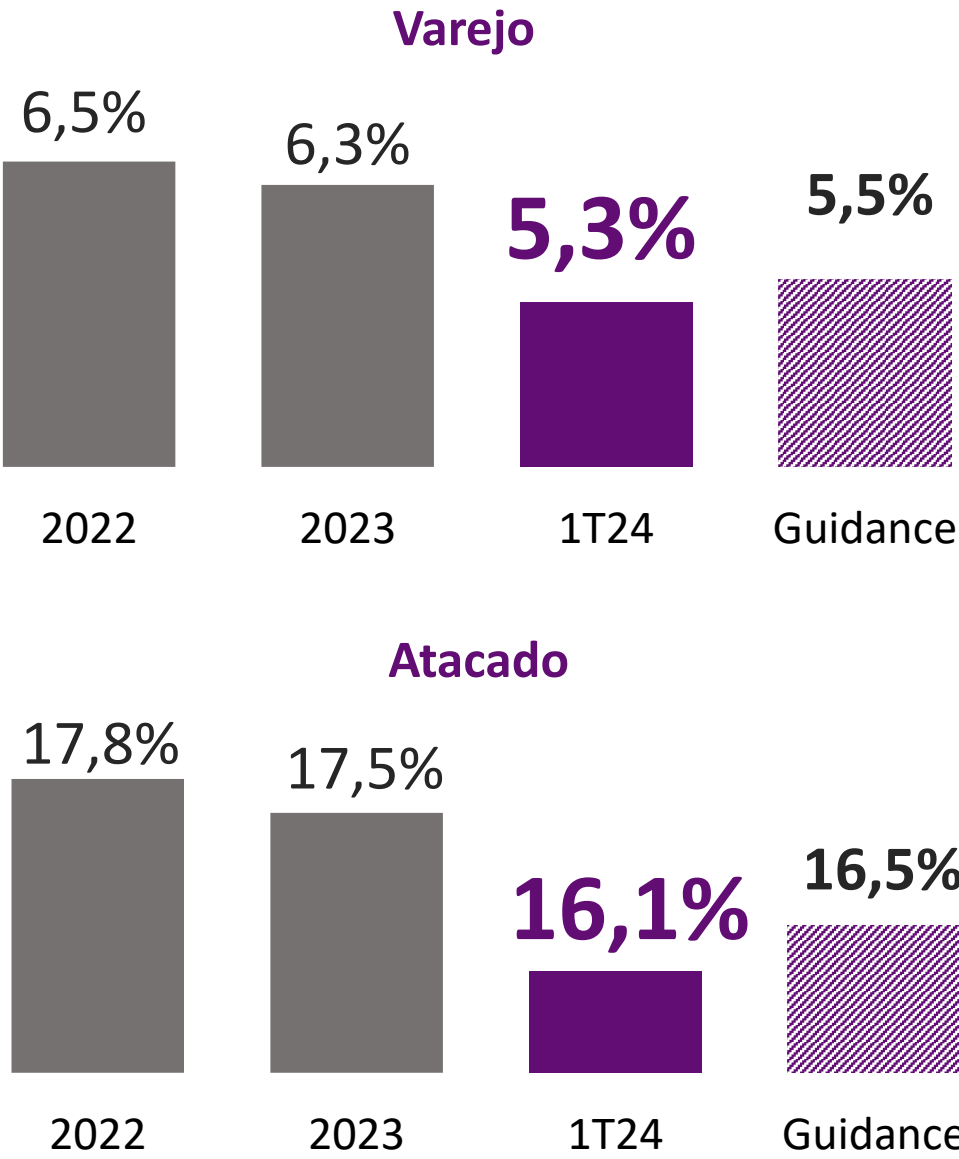
Maior produtividade por loja e diluição de custos fixos

Vendas varejo por loja
(mensal)



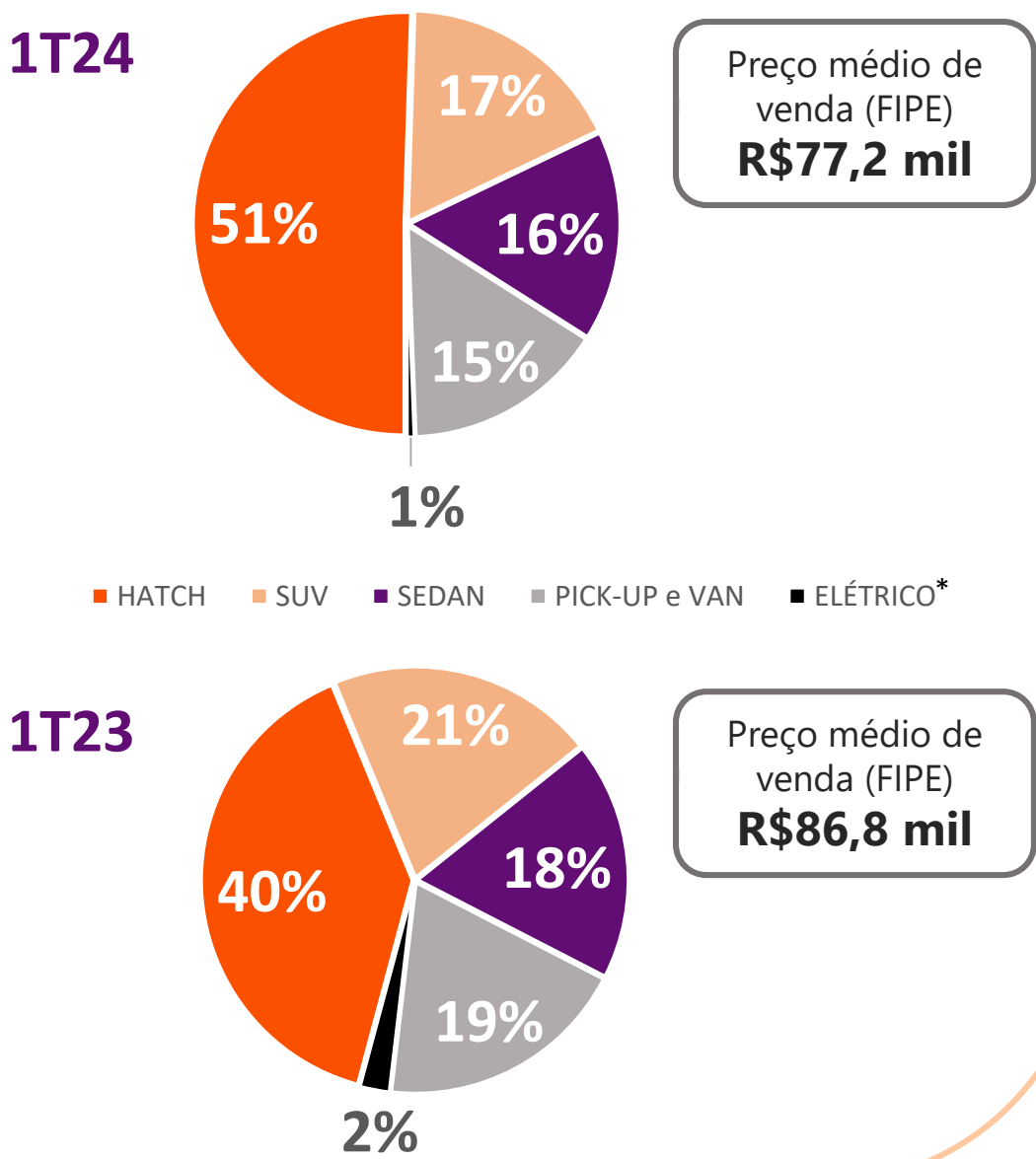
Melhora no modelo de precificação e distribuição

Desconto tabela FIPE
por canais de venda



Maior liquidez no perfil de carros

Perfil do estoque
(percentual no estoque por categoria)



* Temos 64 carros elétricos no estoque e 362 carros elétricos na frota operacional da companhia. OBS: Guidances para 2024 divulgados pela Companhia via Fato Relevante de 12/04/2024.

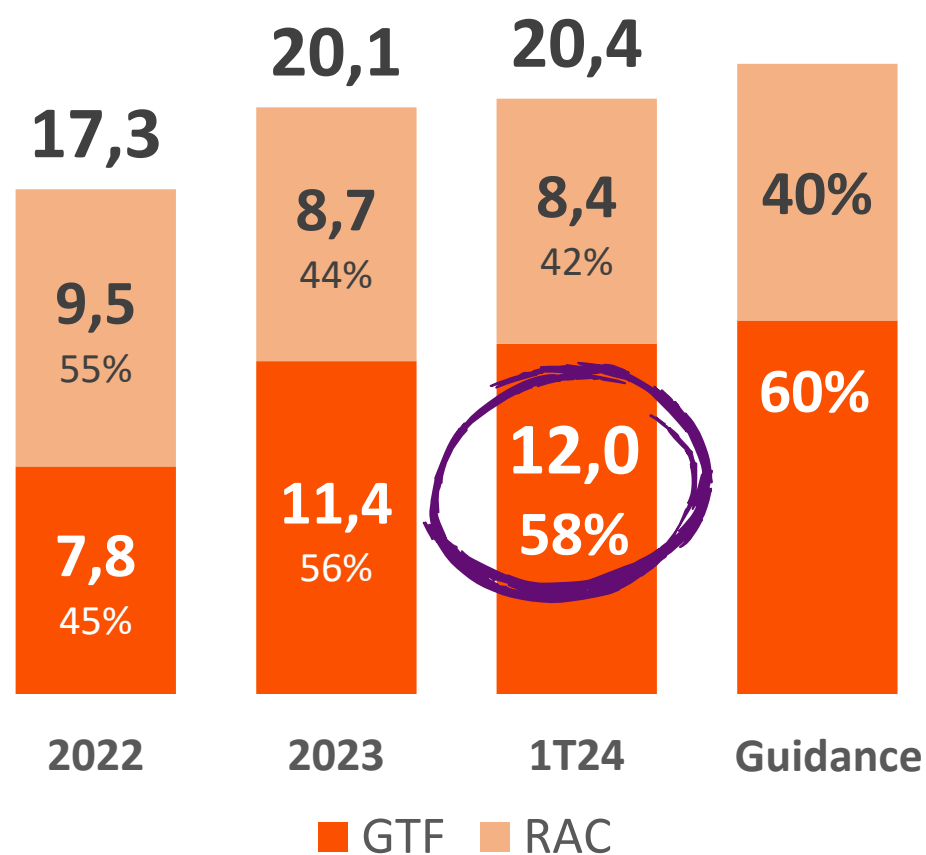


Prioridades 2024

Priorização na alocação de capital em GTF

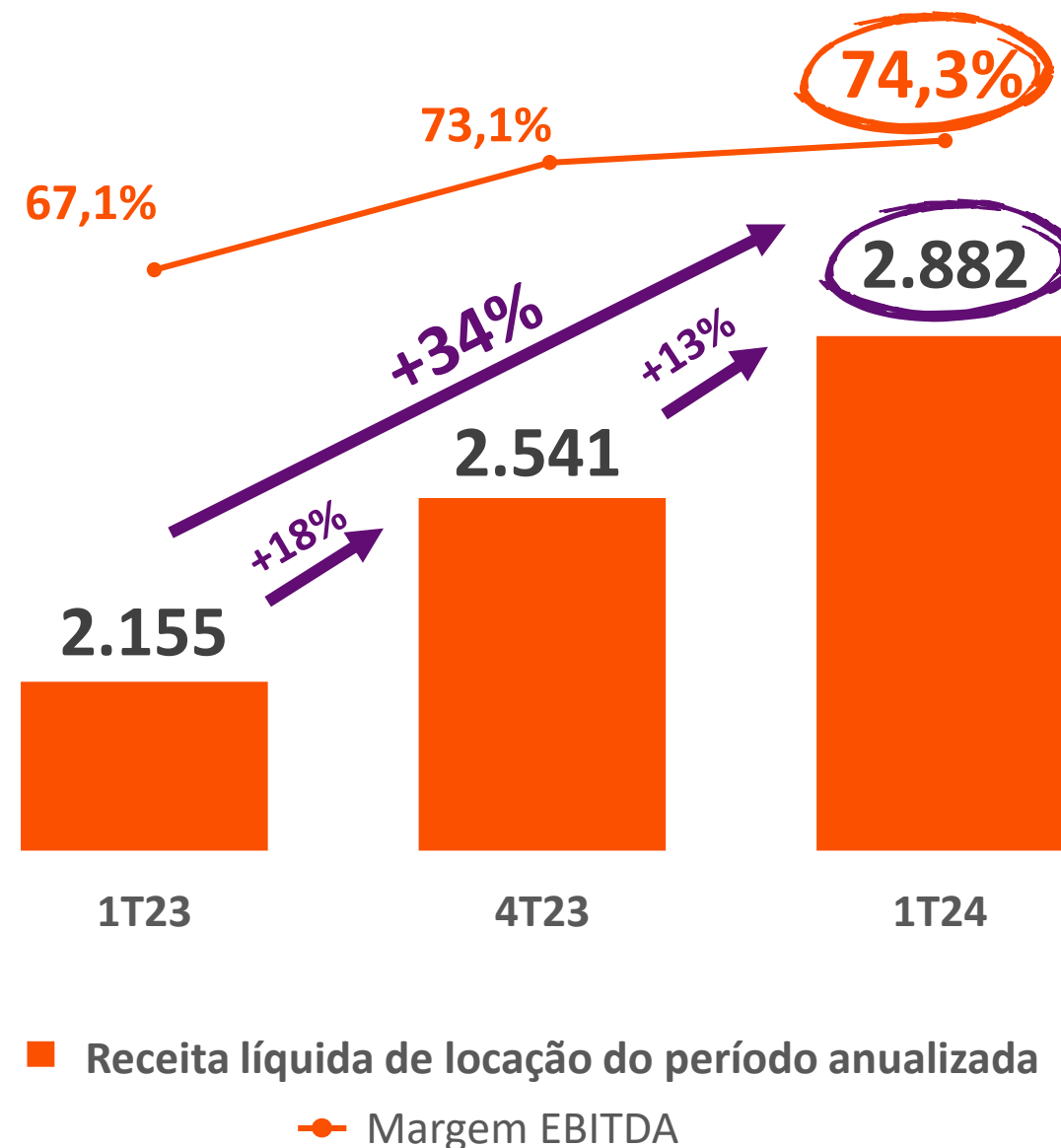


Percentual do imobilizado bruto

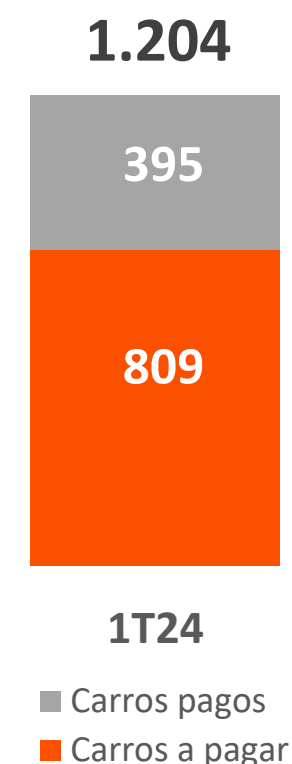


(Em R\$ bilhões e percentual do imobilizado bruto)

Receita líquida de locação anualizada (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



Imobilizado "a implantar" em mar/24 (R\$ milhões)



Frota já adquirida tem potencial de geração de receita de R\$445 milhões ao ano

- TIR: 14,5%
- Yield mensal: 3,1%
- Receita por carro: R\$3,5 mil
- Prazo médio dos contratos: 30 meses

Disciplina na alocação de capital com crescimento contratado e maior previsibilidade na rentabilidade (margem EBITDA de 74,3%)

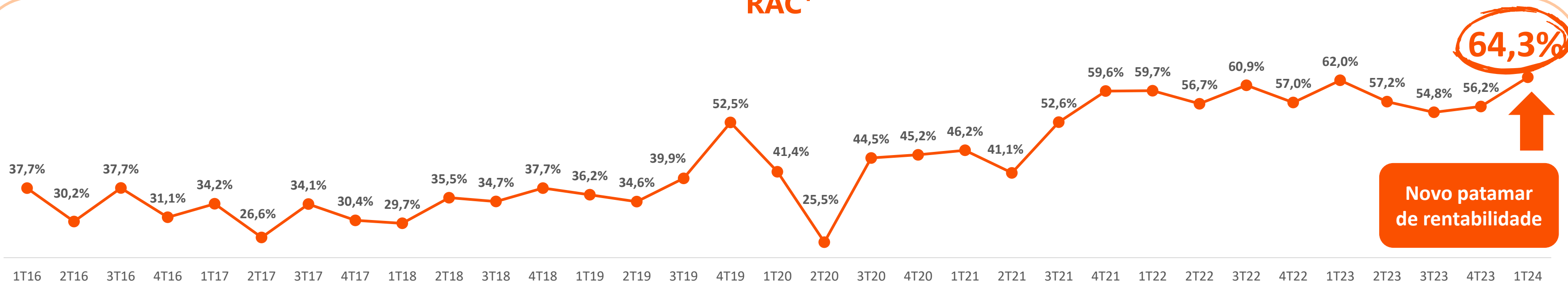
Melhor margem EBITDA desde o IPO

Resultado de melhora significativa na utilização do capital investido e ações de redução de custos e despesas

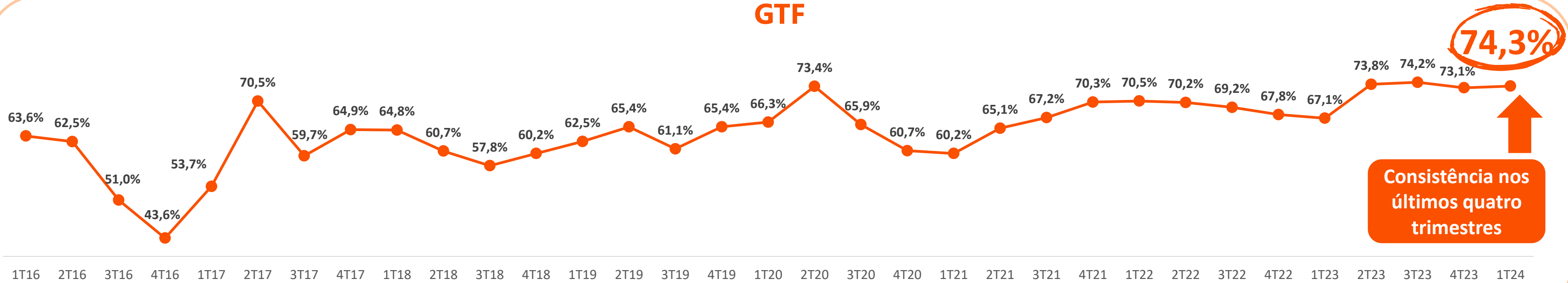


Evolução da margem EBITDA

RAC¹



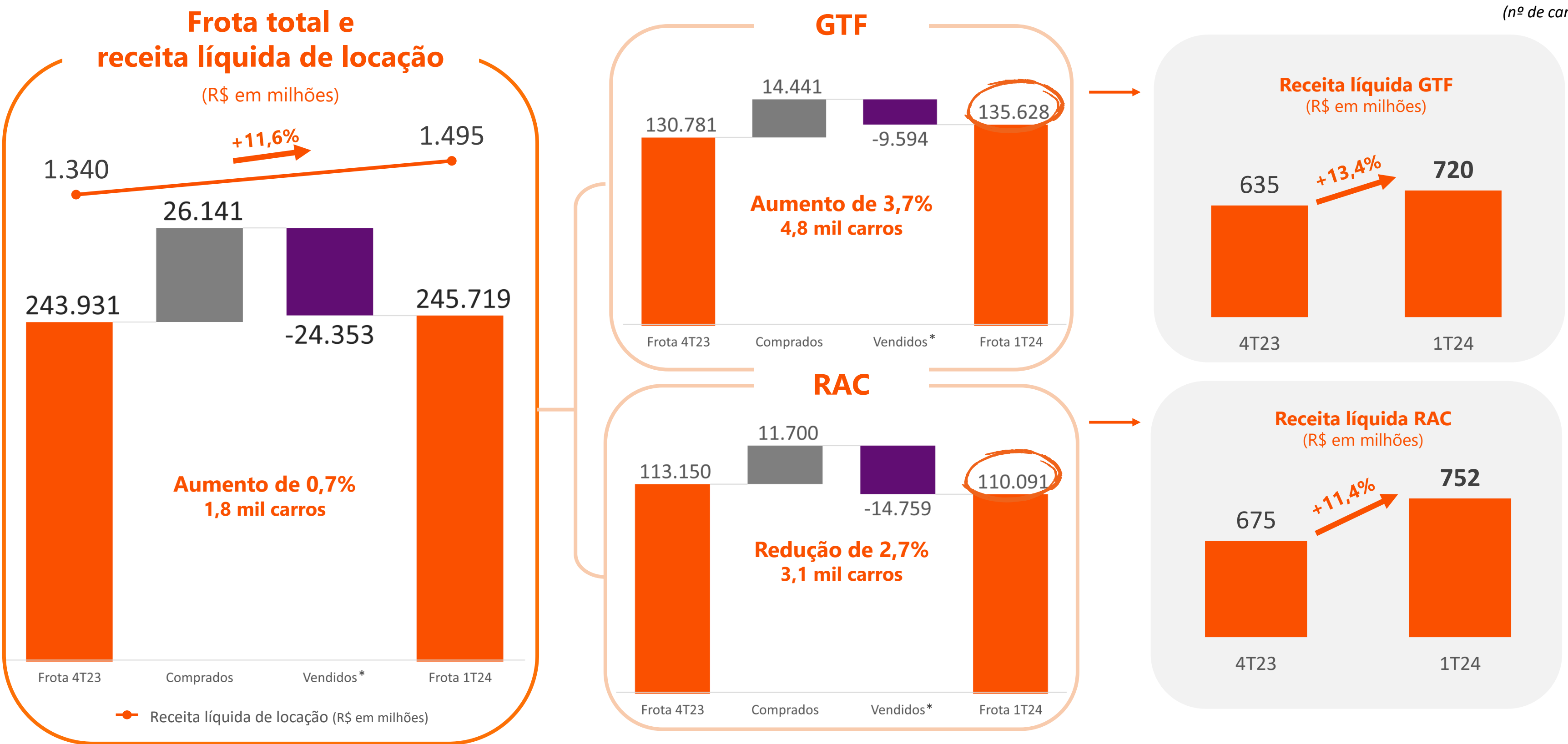
GTF



¹Considera apenas operação no Brasil

Ganho de eficiência no giro do ativo

Crescimento da frota no GTF e disciplina no RAC, com redução da frota após alta sazonalidade



*Considera carros roubados, batidos e outras baixas

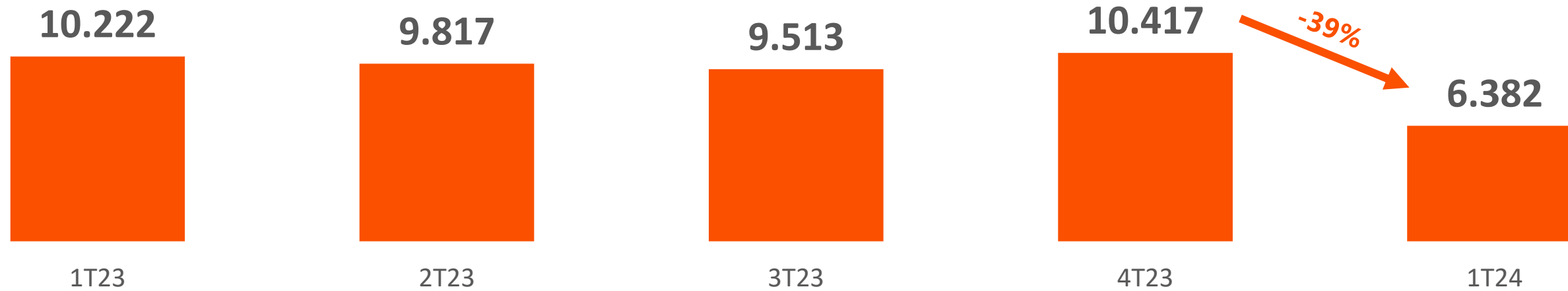
Depreciação

Redução do valor de depreciação por carro no RAC devido a melhora do mix da frota e taxa de depreciação em GTF estabilizada



Depreciação anualizada por frota média operacional

RAC



Depreciação de **R\$6,4 mil por carro ao ano** com uma **depreciação** dos novos carros entre **8,0% e 9,0% a.a.**

Depreciação anualizada por frota média operacional

GTF



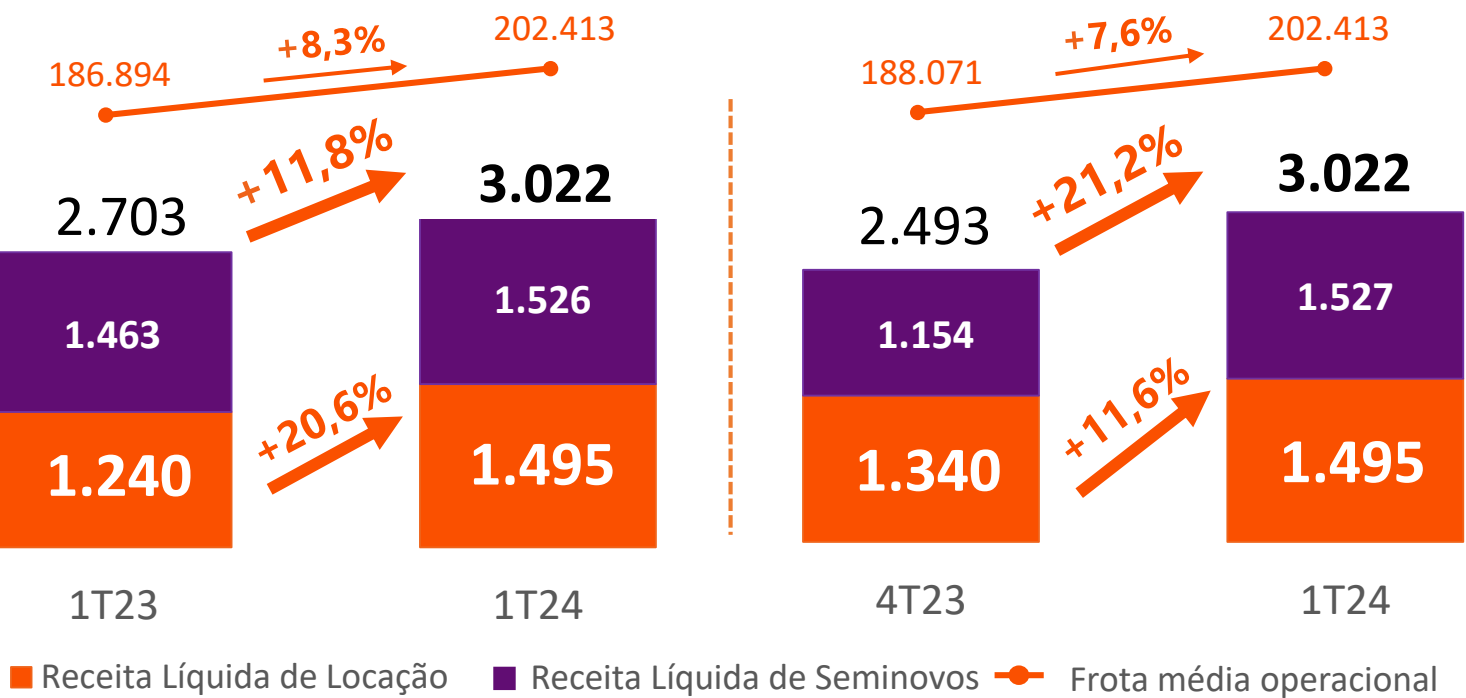
Depreciação de **R\$7,6 mil por carro ao ano** com uma **depreciação** dos novos carros entre **8,0% e 9,0% a.a.**

Resultados consolidados

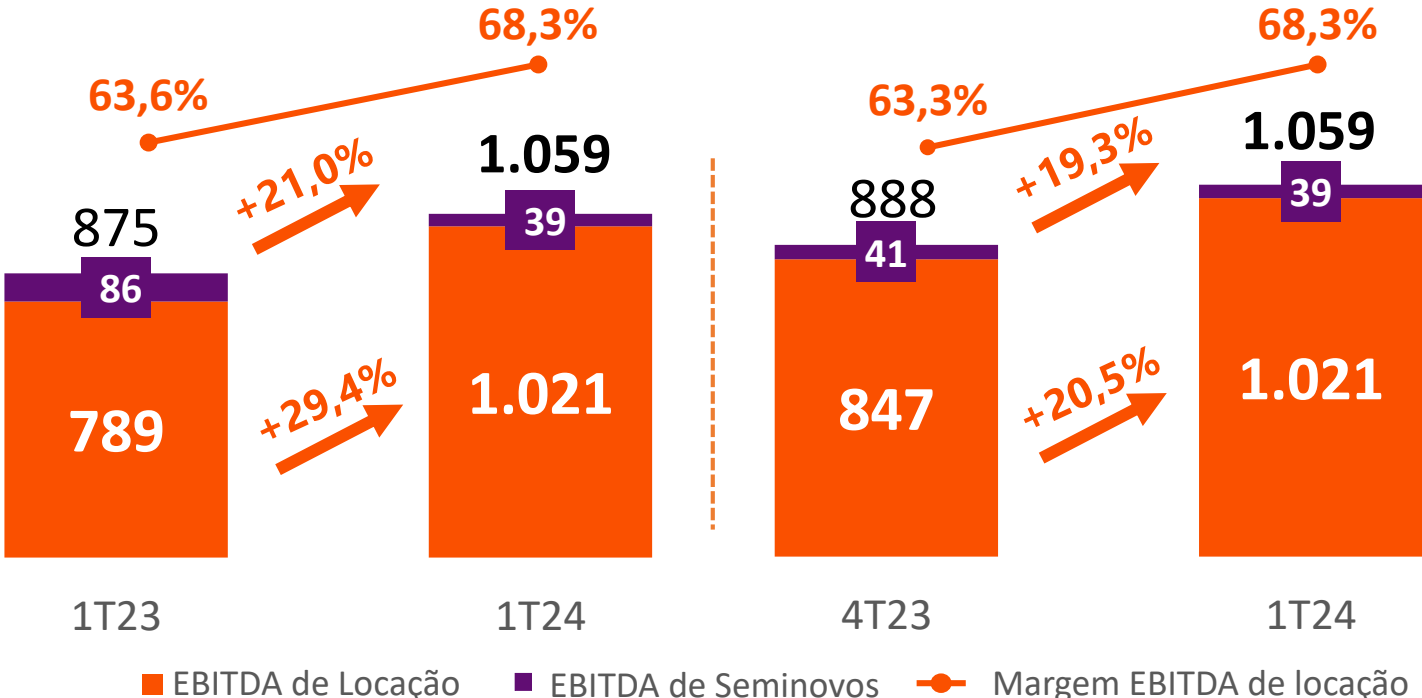
EBITDA de locação de R\$1,0 bilhão apresentou crescimento de 29,4% e superou a expansão de receita de locação de 20,6% com aumento das margens operacionais (EBITDA e EBIT)



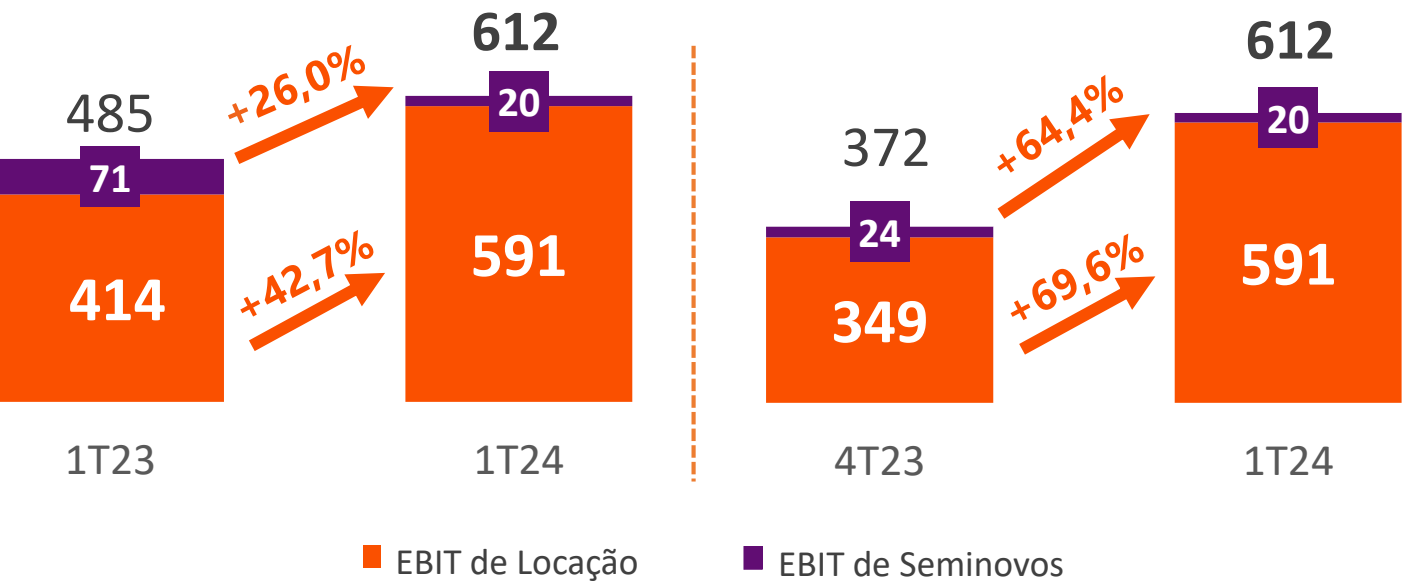
Receita Líquida (R\$ milhões)



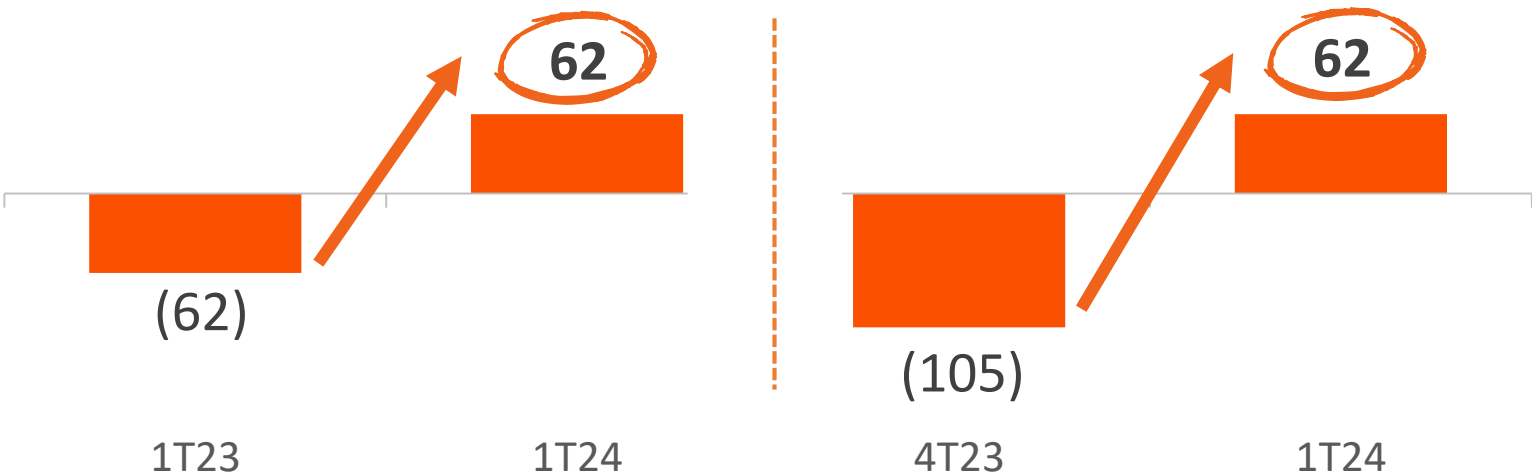
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R\$ milhões)



Lucro Líquido ajustado (R\$ milhões)¹



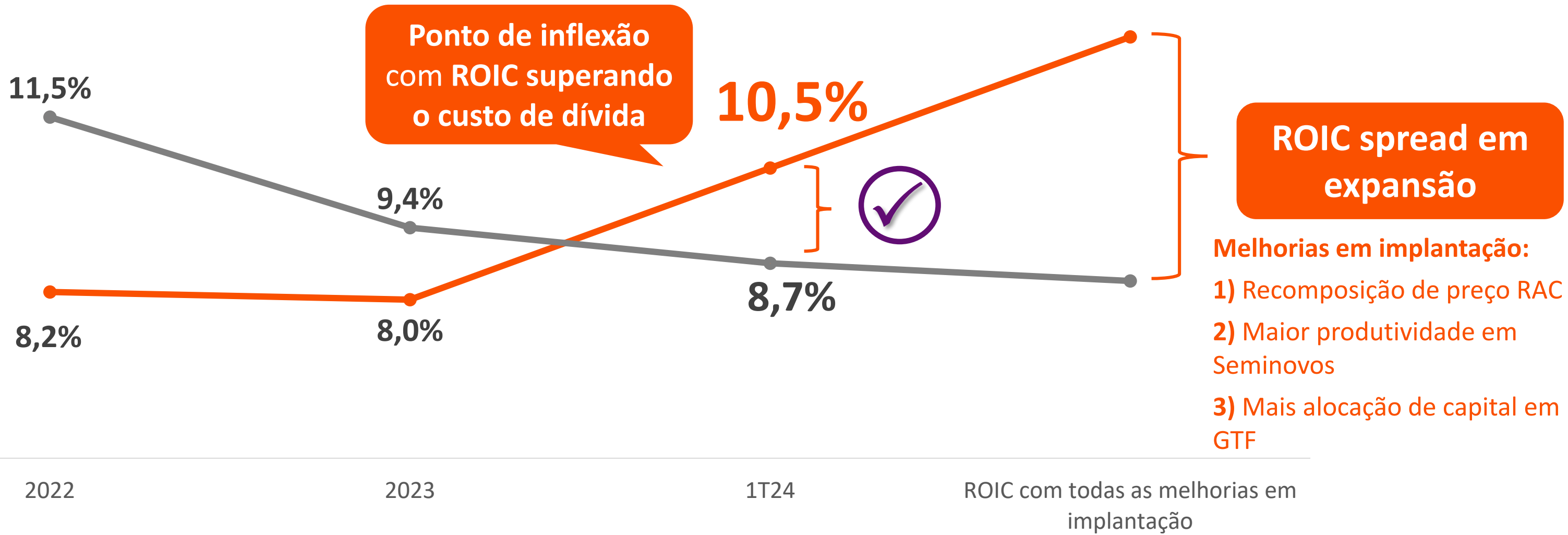
¹Lucro líquido ajustado: a) No 1T24, desconsidera o efeito negativo de R\$13mm após IR do término dos contratos de swap, relacionados a operação de bond no exterior, que estão sendo reconhecidos mensalmente no resultado até o final do contrato do bond. O efeito caixa desta operação ocorreu em nov/23, e o reconhecimento na DRE deste valor, registrado na rubrica "outros resultados abrangentes" no patrimônio líquido, está sendo feito nas despesas financeiras. b) No 1T23, desconsidera o efeito líquido positivo de operações de recompra dos bonds na despesa financeira do período (R\$83mm após IR).

Ponto de inflexão para geração de valor

ROIC do 1T24 supera custo de dívida e projeta ROIC spread sustentável após implantação de ações em andamento



Evolução do ROIC



● Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) ● Custo médio de dívidas pós impostos

Custo da dívida	CDI + 3,2% a.a.	CDI + 2,2% a.a.	CDI + 2,2% a.a.
Taxa SELIC	13,75%	11,75%	10,75%

- ROIC spread em expansão**
- Melhorias em implantação:
- 1) Recomposição de preço RAC
 - 2) Maior produtividade em Seminovos
 - 3) Mais alocação de capital em GTF

*Não anualiza efeito não recorrente de reversão da provisão de bônus no 1T24 e desconsidera efeito não recorrente na margem de Seminovos em 2022. Cálculo do ROIC considera alíquota de IR de 34%.

Gestão e Terceirização de Frotas **mov(da)** aluguel de carros

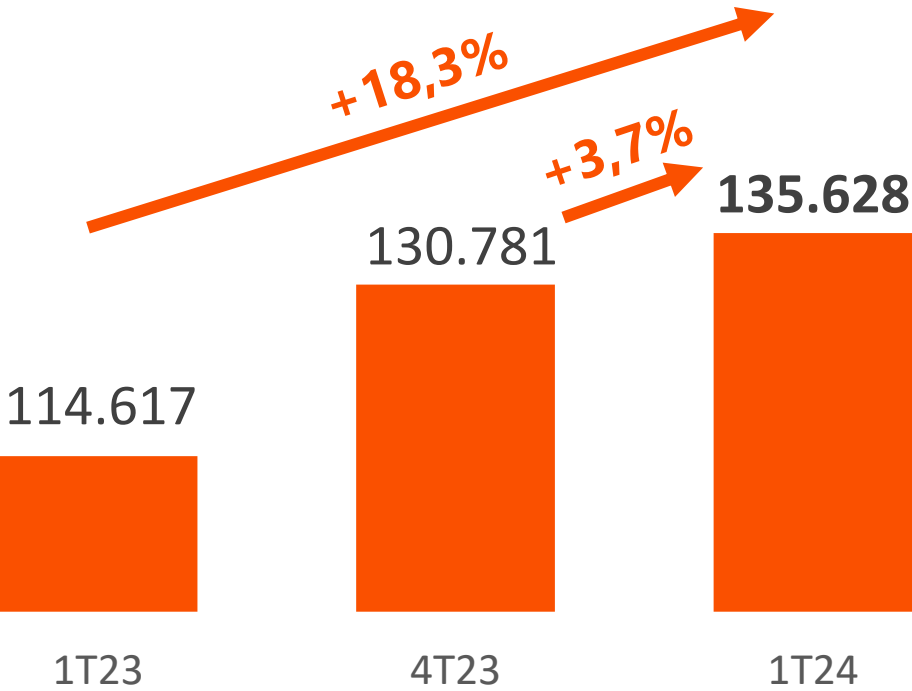


Gestão e Terceirização de Frotas

Crescimento da participação dos contratos de longo prazo garante expansão e previsibilidade dos resultados consolidados nos próximos períodos

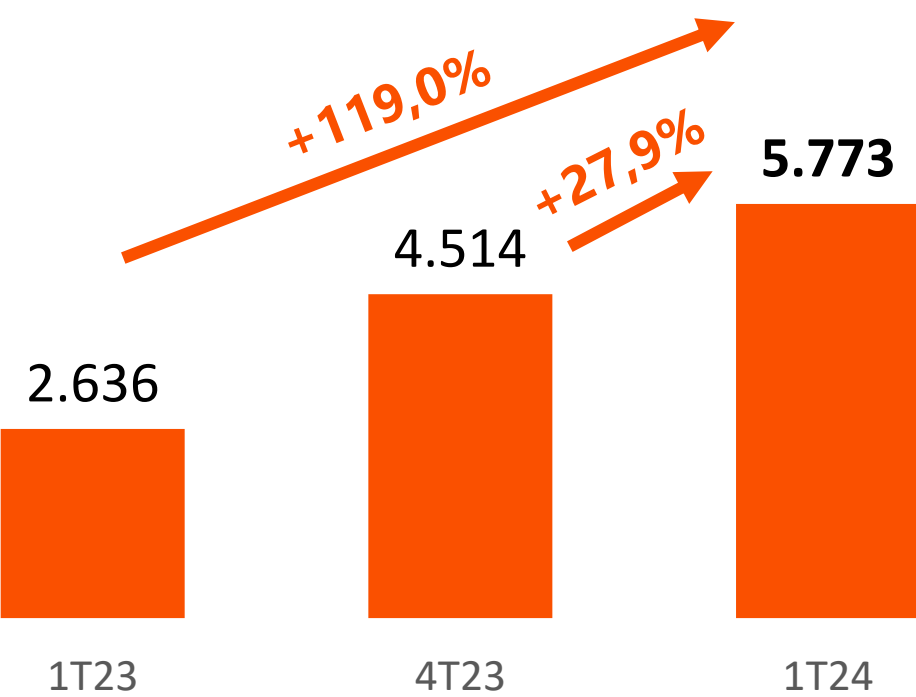


Frota Total

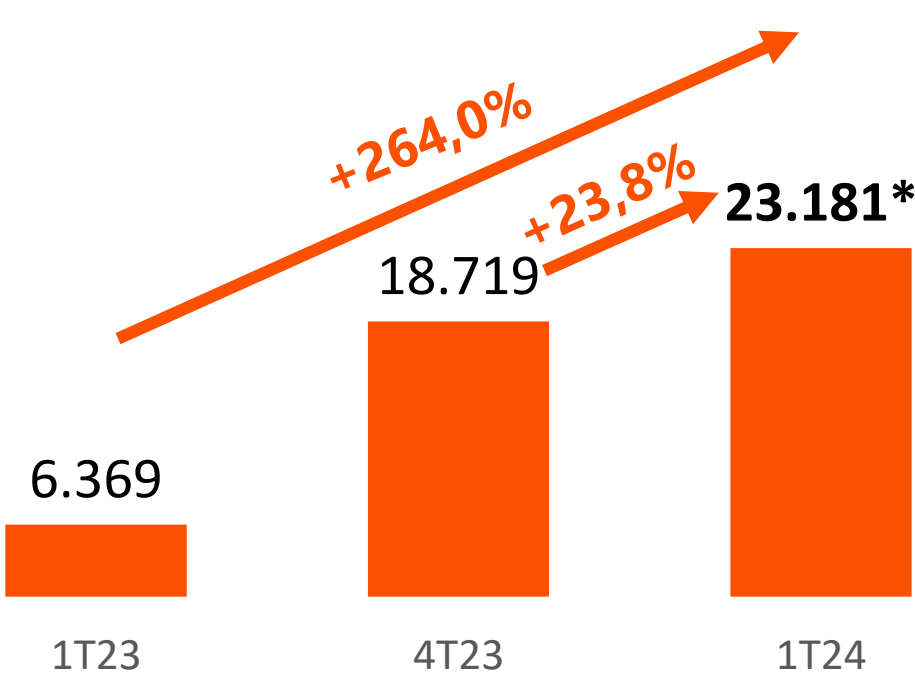


Backlog de Receita

(R\$ milhões)



Carros a implantar



* Dos 23.181 carros a implantar, 11.559 já foram comprados e estão no balanço e 11.622 serão comprados nos próximos meses.

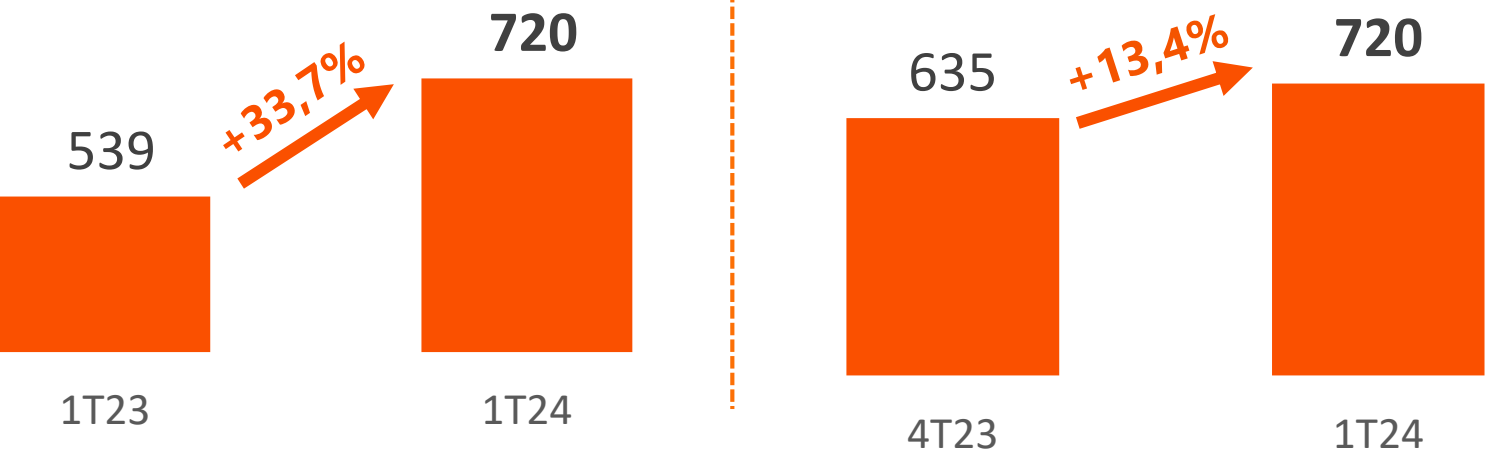


Gestão e Terceirização de Frotas

Aceleração na receita com ganho de margem EBITDA traz mais previsibilidade no resultado consolidado

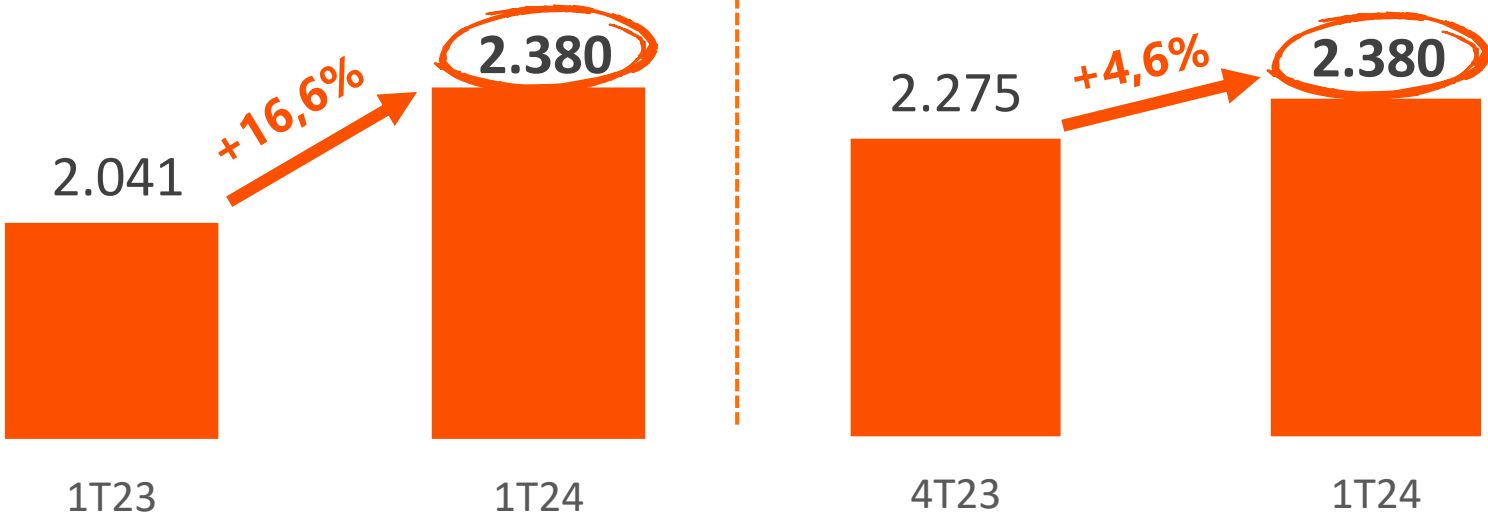


Receita Líquida (R\$ milhões)

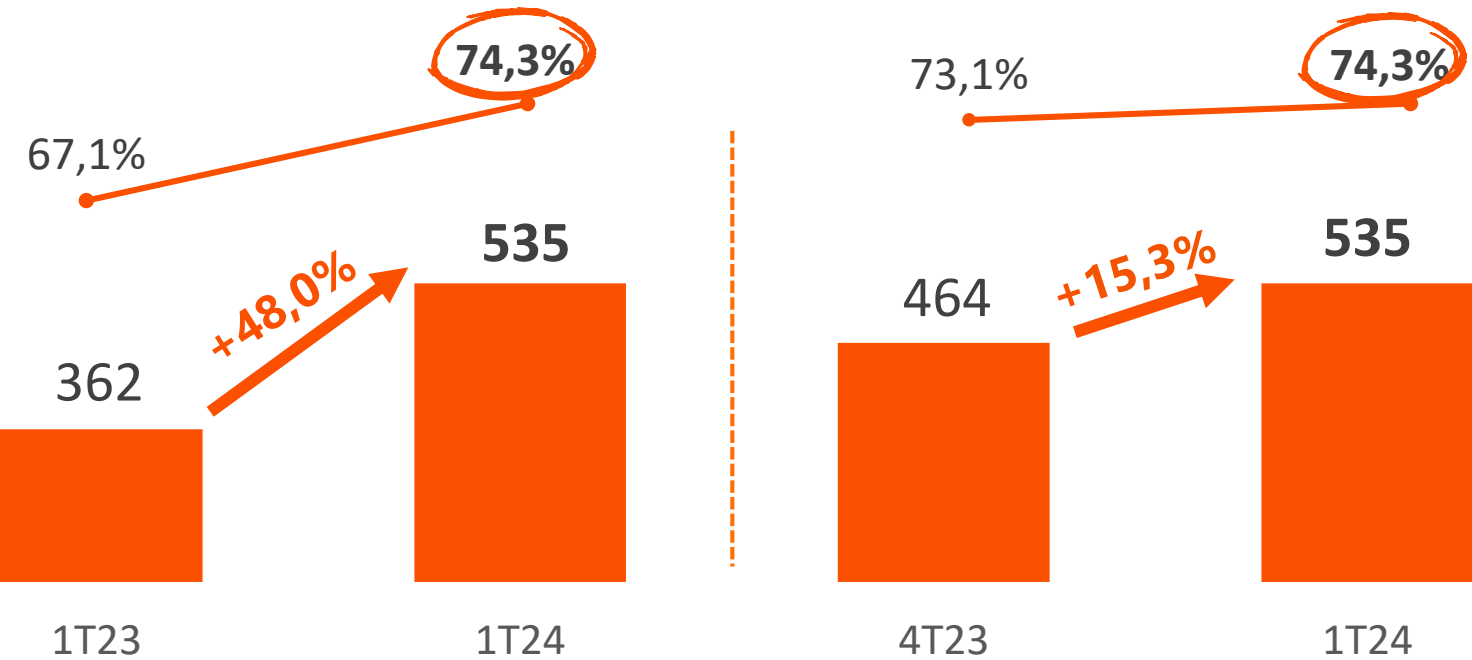


Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)

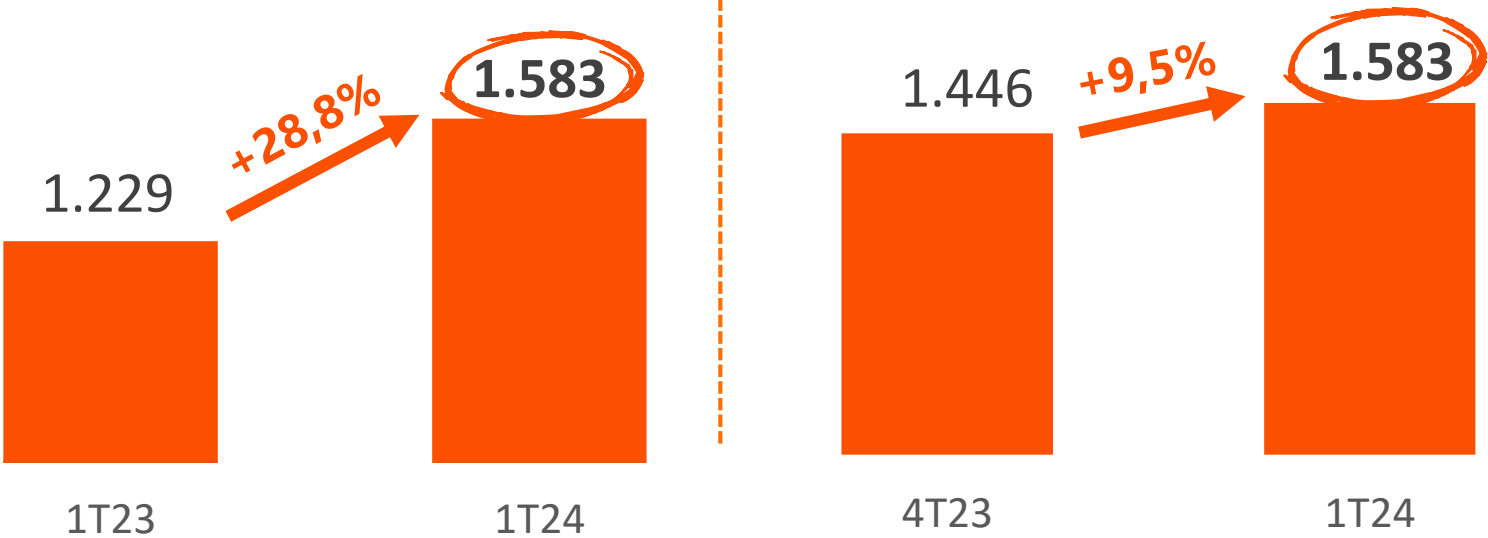


EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



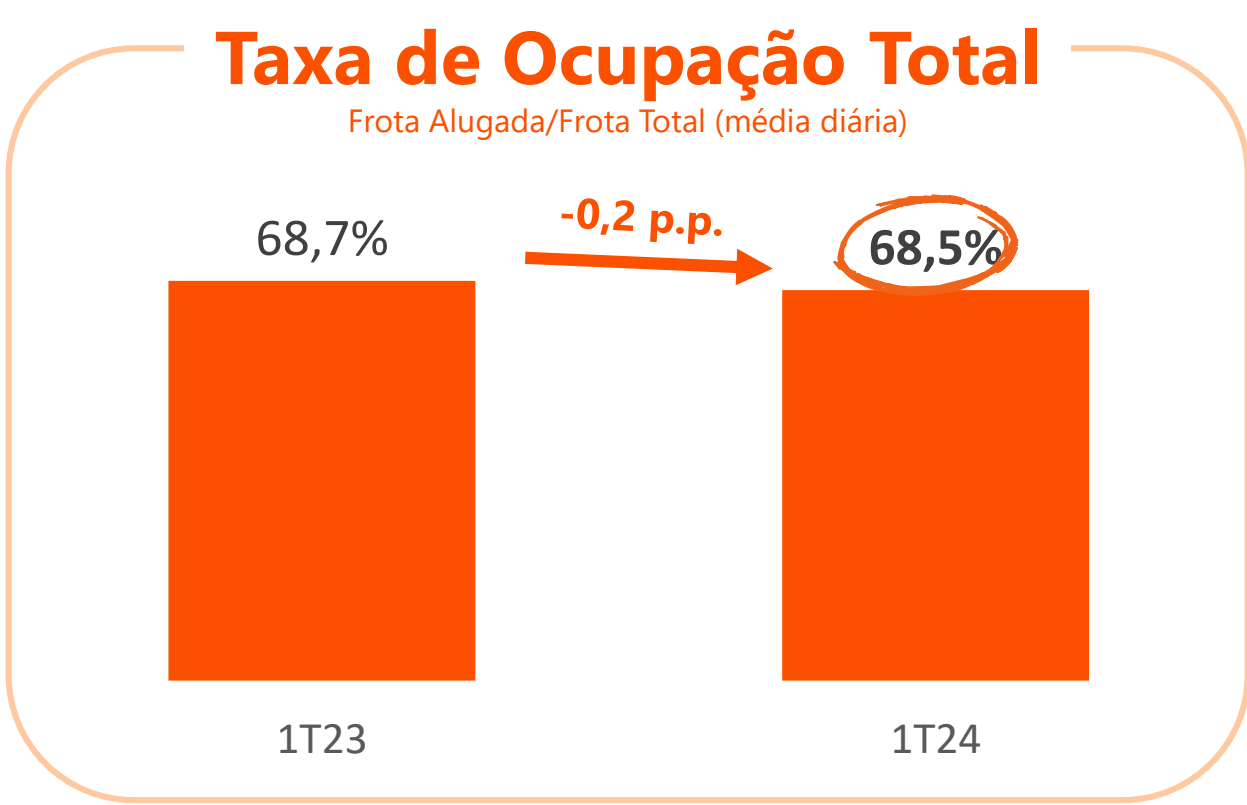
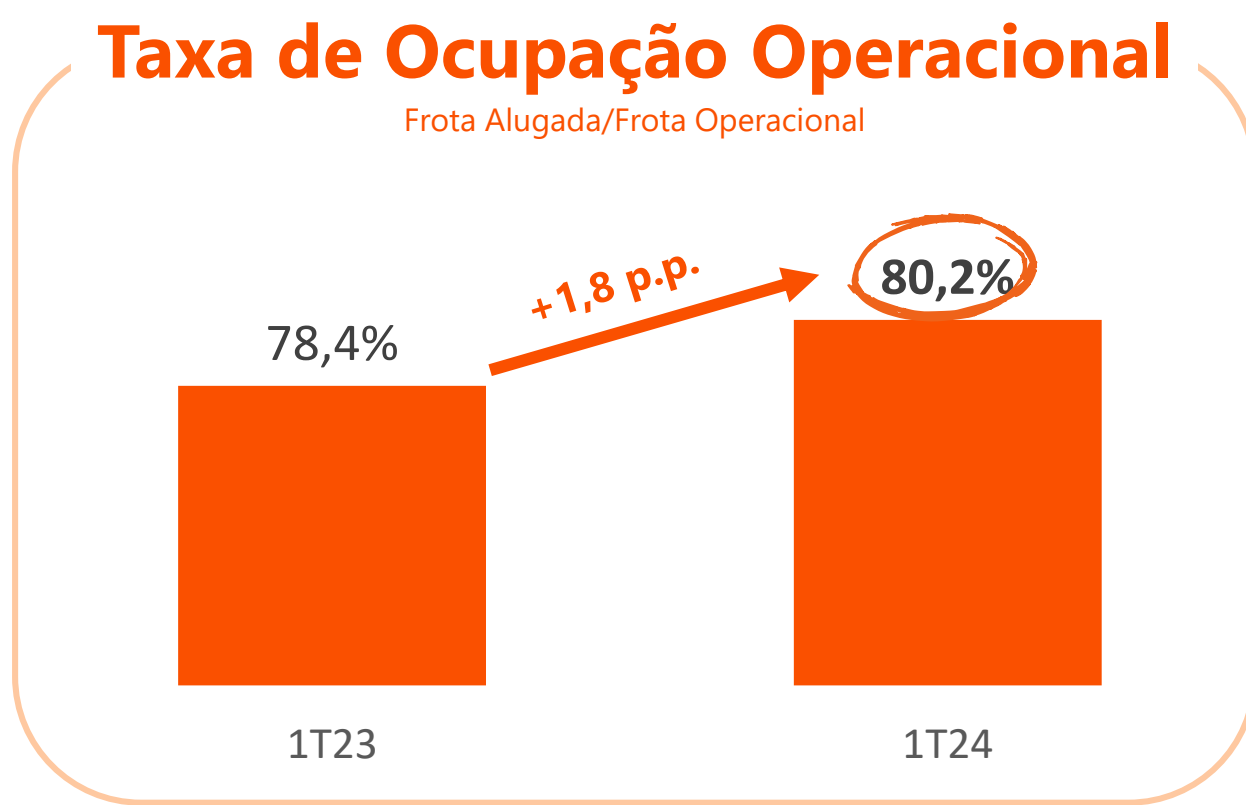
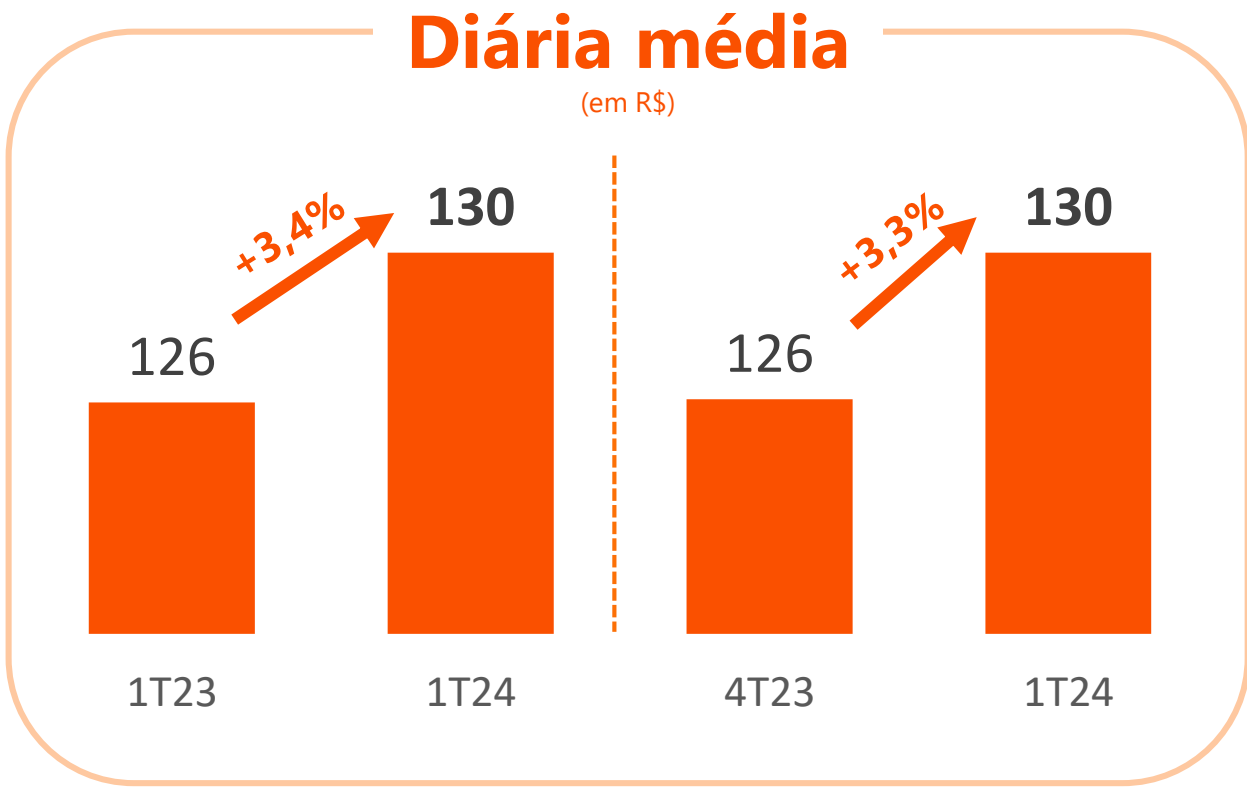
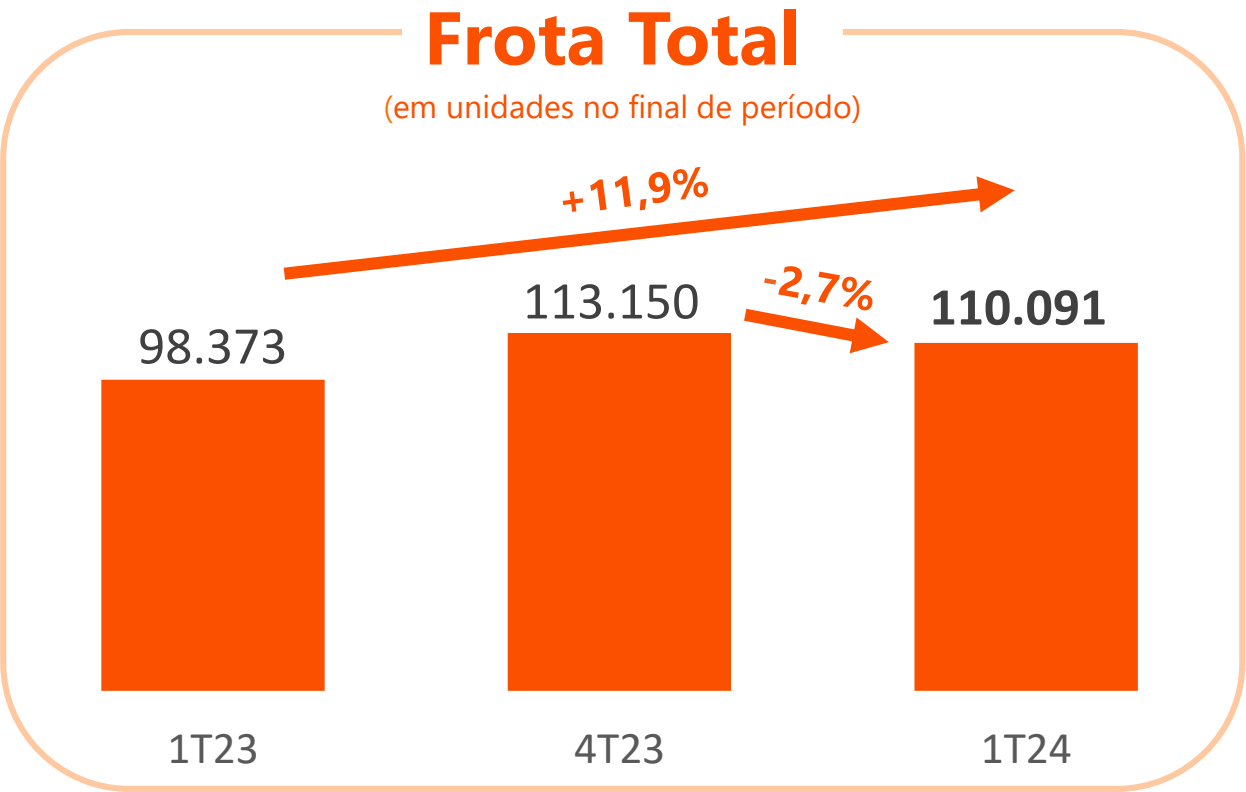
EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)

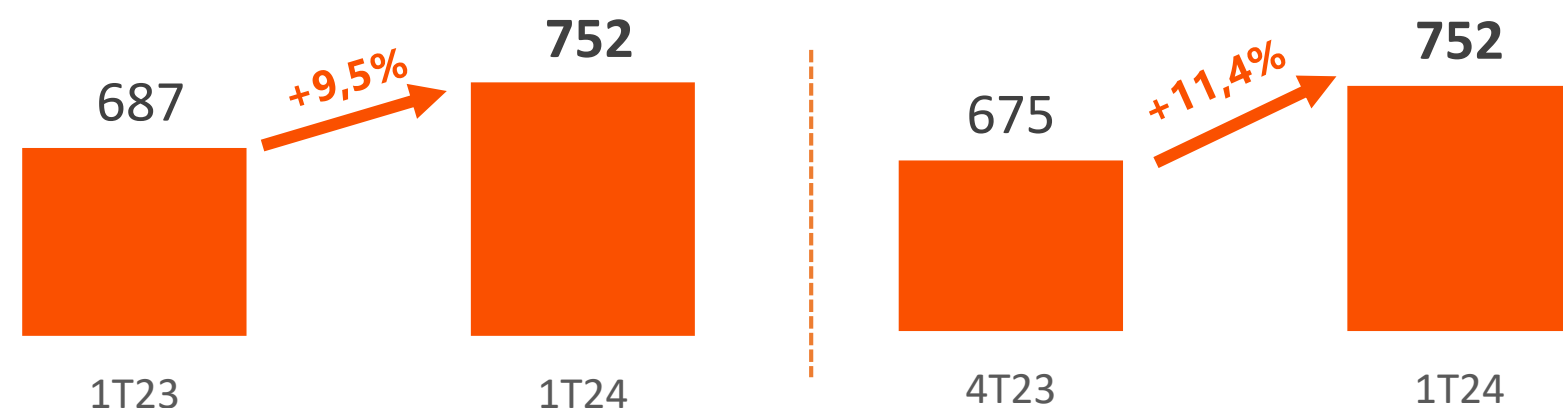


Rent-A-Car **mov(da)** aluguel de carros

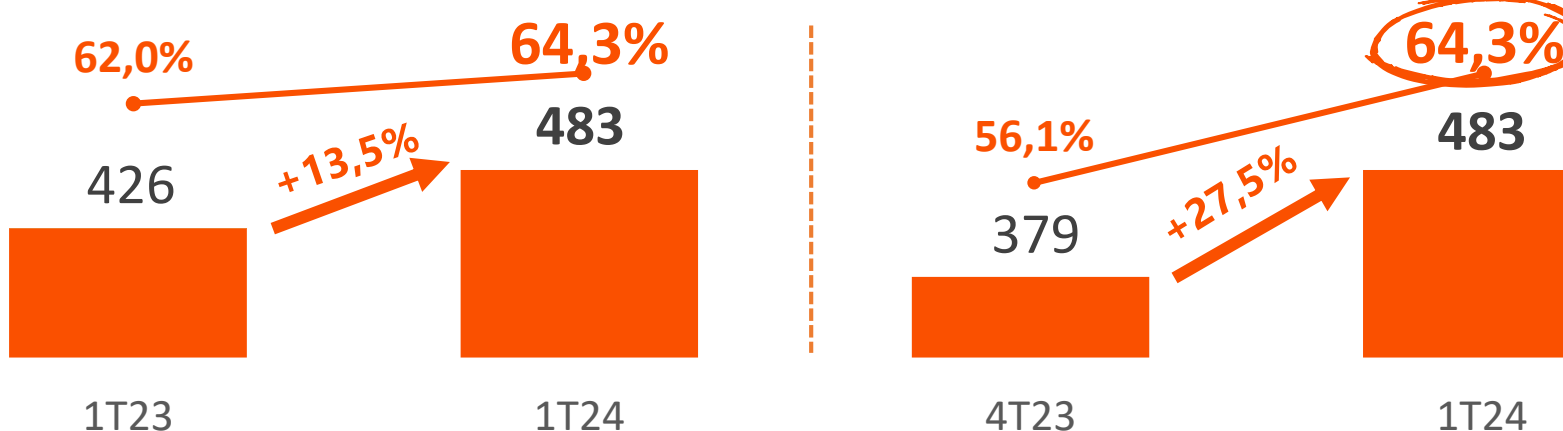




Receita Líquida (R\$ milhões)

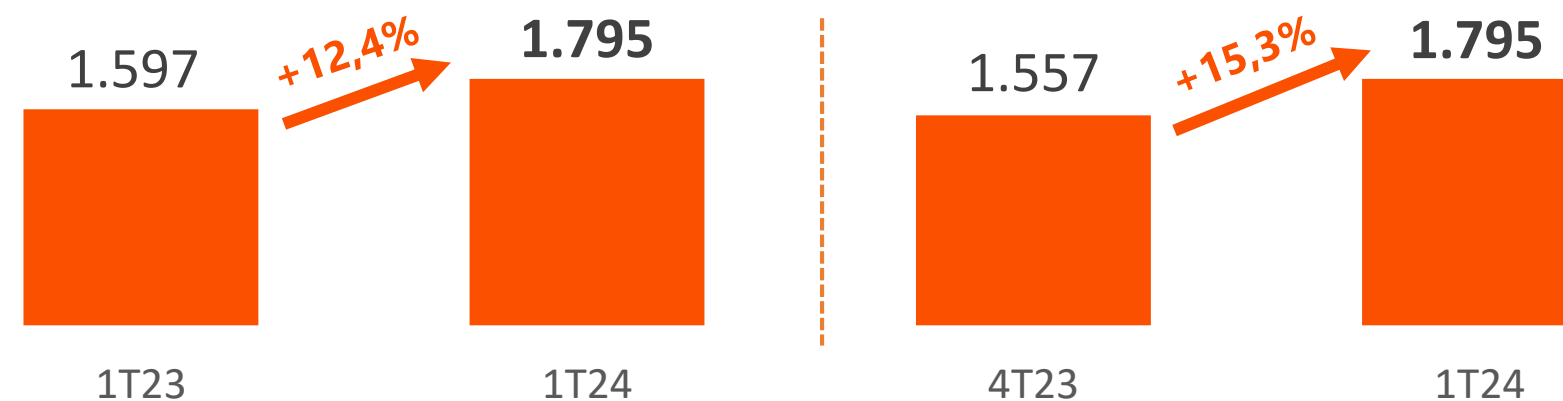


EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)

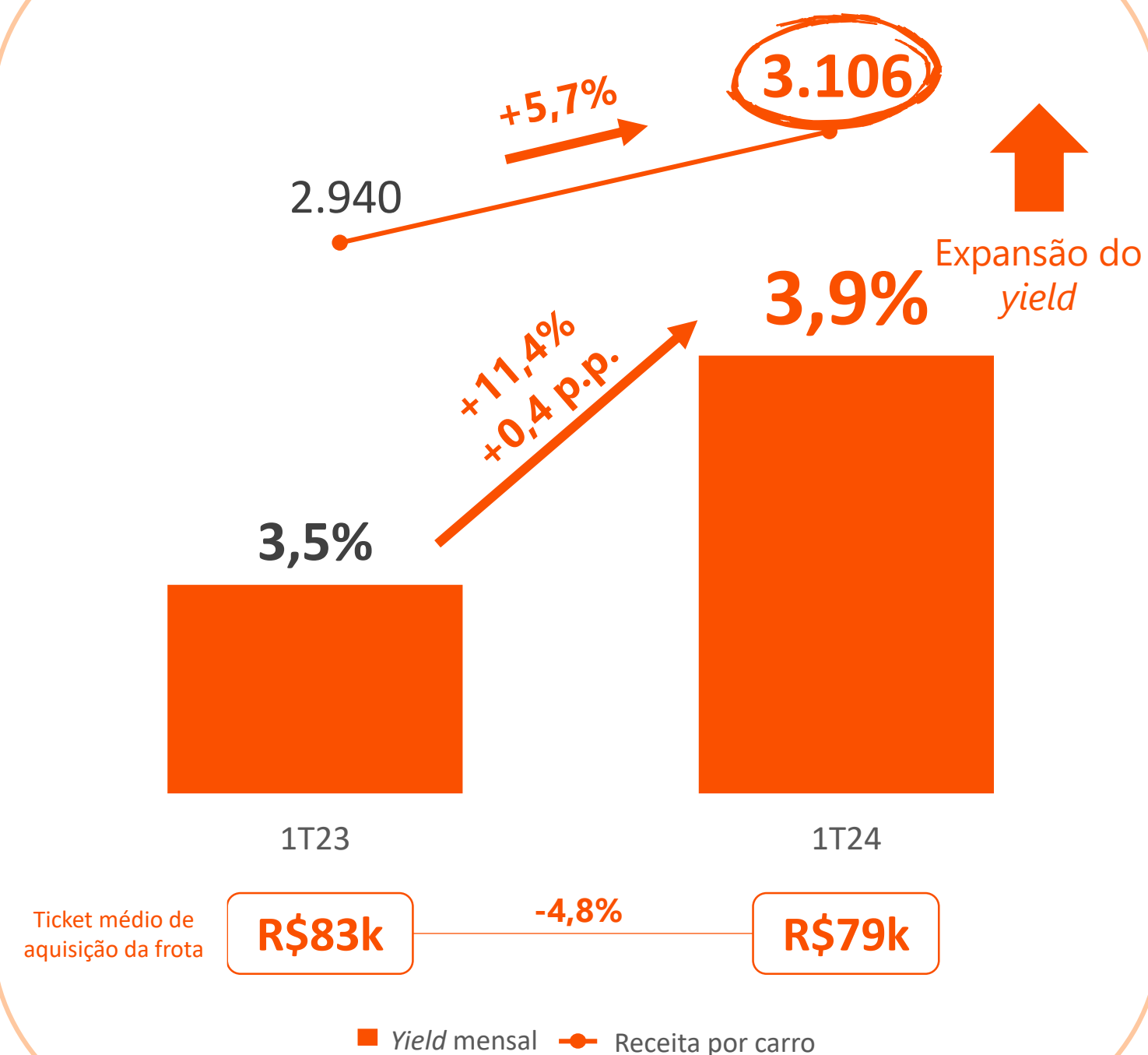


EBITDA por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



Receita por carro, ticket médio da frota e yield mensal²



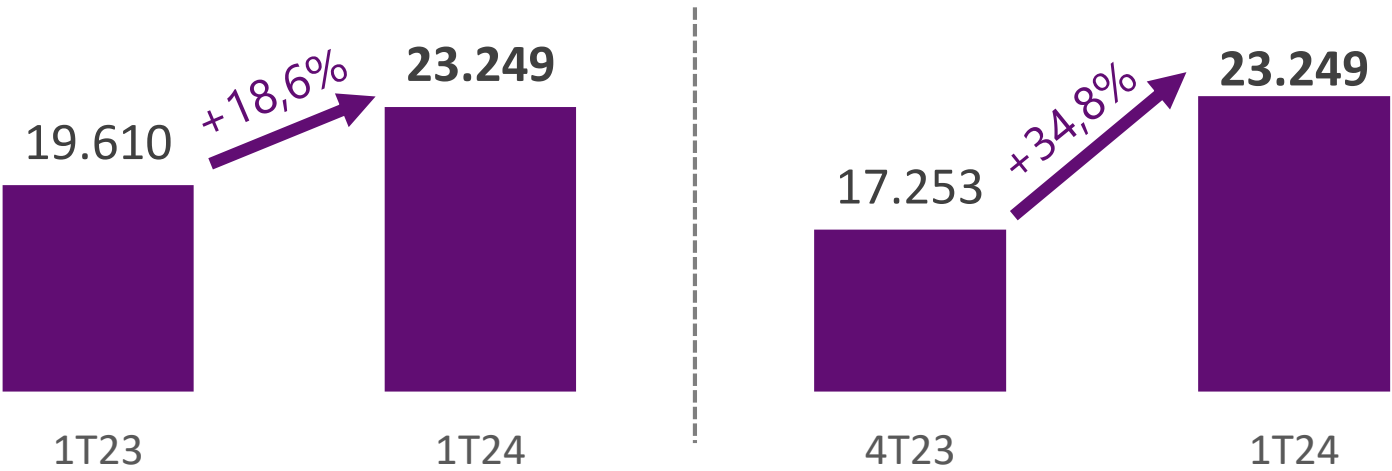
¹Considera somente operação Brasil.

²Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC

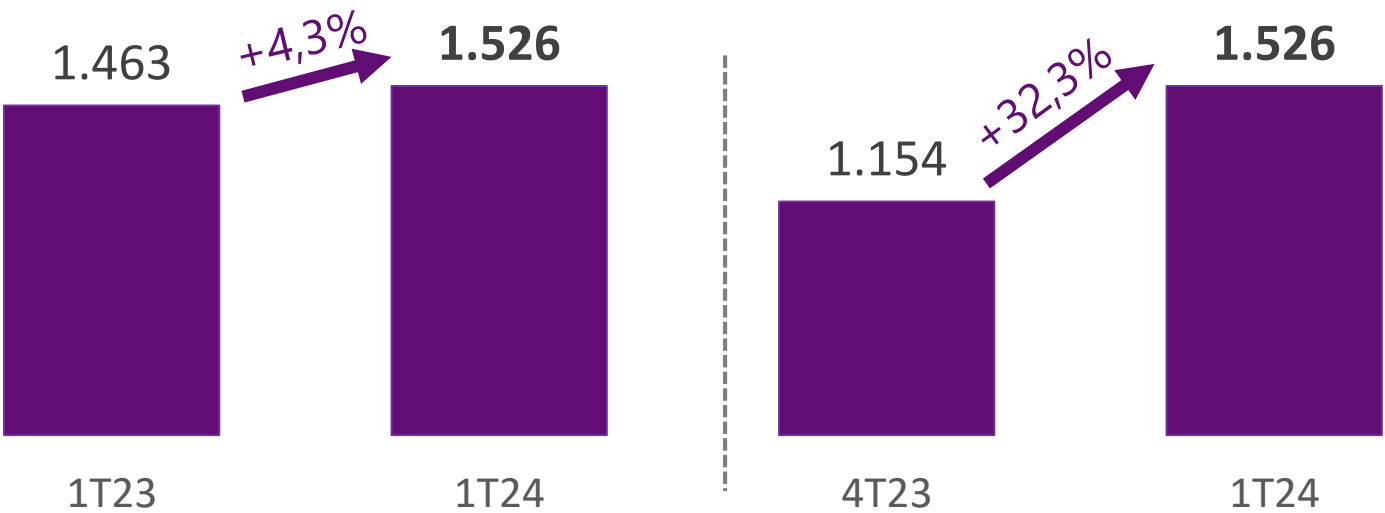
seminovos mov(da)



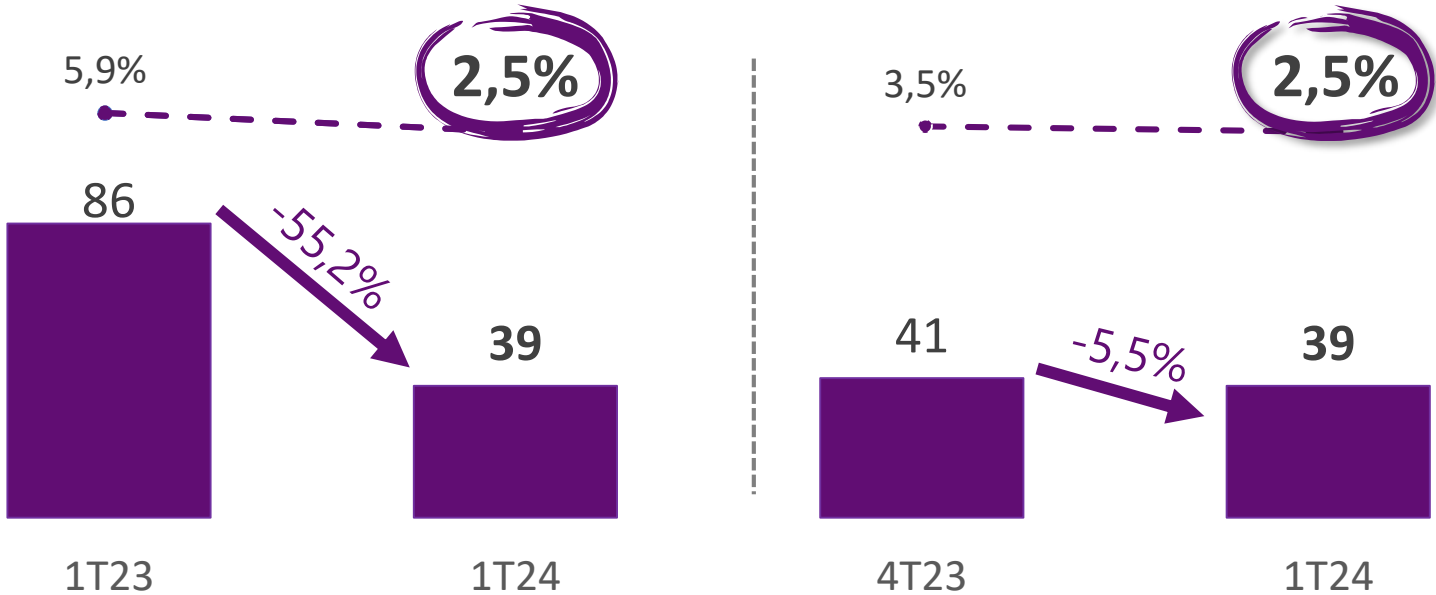
Carros Vendidos



Receita Líquida (R\$ milhões)



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



Balanço e Estrutura de Capital

mov(da)

aluguel de carros

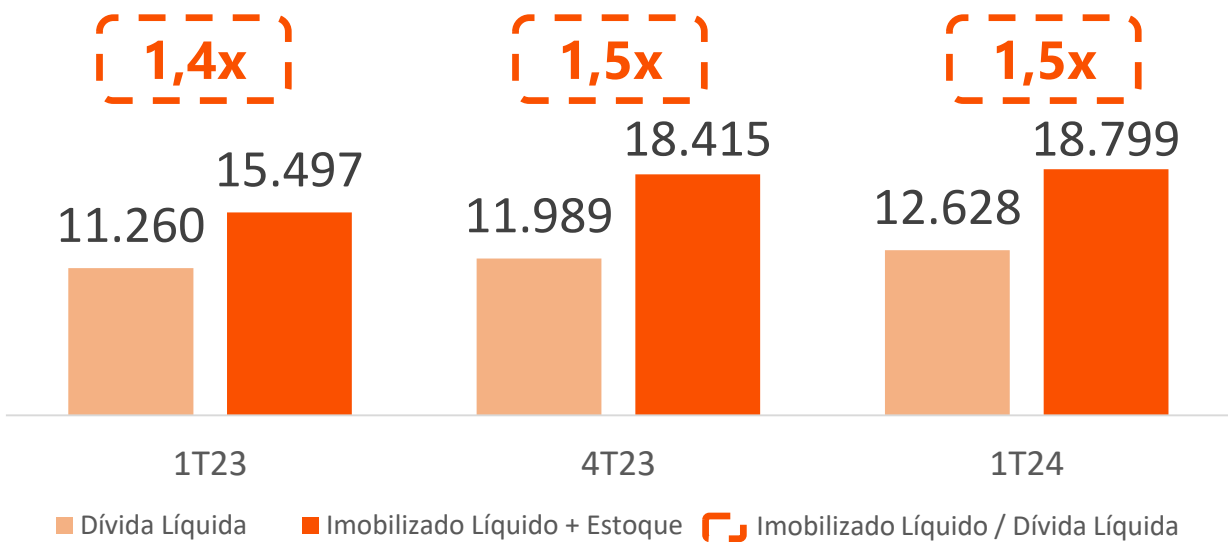


Dívida líquida e alavancagem

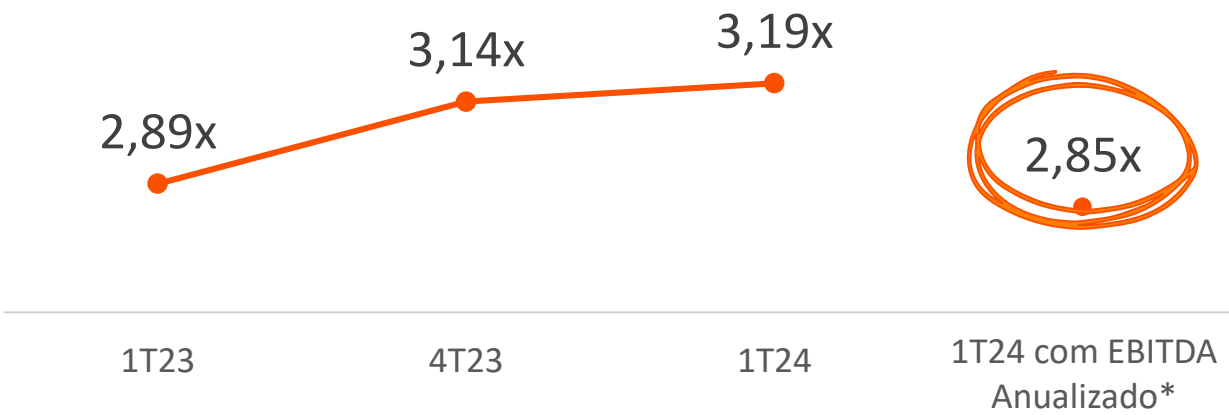
Manutenção de níveis saudáveis de alavancagem e de cobertura da dívida



Cobertura da Dívida Líquida (R\$ milhões)



Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA)



Gestão Financeira | (R\$ milhões)

Dívida (R\$ milhões)	1T23	4T23	1T24	Var% vs. 4T23	Var% vs. 1T23
Dívida bruta	15.183	14.988	15.838	5,7%	4,3%
Caixa	3.923	2.999	3.210	7,0%	-18,2%
Dívida Líquida	11.260	11.989	12.628	5,3%	12,1%
Fornecedores	1.063	4.751	4.073	-14,3%	283,2%
Dívida Líquida + Fornecedores	12.323	16.740	16.701	-0,2%	35,5%

Covenants

Indicadores de Alavancagem	1T23	4T23	1T24	Covenants
Dívida Líquida/ EBITDA	2,89x	3,14x	3,19x	Menor que 3,5x
EBITDA/Desp. Fin. Líquida	2,23x	2,14x	2,16x	Maior que 1,5x

Divida líquida + Fornecedores estável e condições mais favoráveis de compras com as montadoras (maior prazo de pagamento)

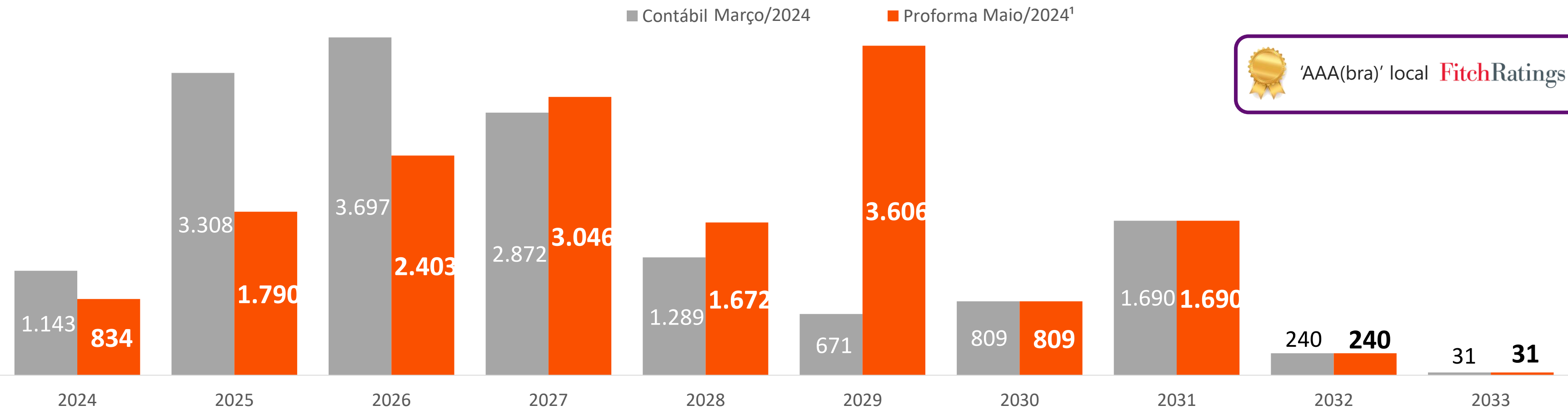
*Não anualiza efeito não recorrente de reversão da provisão de bônus no 1T24.

Cronograma de vencimento da dívida

Melhora significativa no perfil da dívida, com alongamento do prazo e redução do custo médio, contribuem para geração de valor



Cronograma de vencimento de dívidas de Março/24 e proforma após ações de pré-pagamento e rolagem:



Iniciativas de gestão de dívida (abril e maio)

Nova emissão	Montante	Vencimento	➡ Novos recursos serão utilizados para pré-pagamento de dívidas mais caras e mais curtas, favorecendo o cronograma e o custo total de dívida com redução de ~R\$16,5 milhões por ano na despesa financeira	Ano de vencimento	Montante a ser pré-pago
Bond	USD 500mm (R\$2,5 bi)	2029		2024	R\$ 308 mm
Alongamento bilateral	R\$1,4 bi	2027, 2028 e 2029		2025	R\$ 1,5 bi
Total de ações de R\$3,9 bi com custo médio de CDI+2,3% a.a.				2026	R\$ 1,3 bi
				2027	R\$ 210 mm
				Total de pré-pagamentos de R\$3,3 bi com custo médio de CDI+2,8% a.a.	

¹ Pró forma considera captação do bond de USD 500 mm, em abril/24, e gestão de passivos realizada em abril e maio de 2024.

Nova fase Movida 2024

Evolução da eficiência operacional combinada ao balanço patrimonial sólido possibilitam lucro líquido e ROIC crescentes ao longo de 2024



RAC

Recomposição faseada das tarifas de RAC

Primeira fase da **recomposição de preços** na tarifa “**Eventual**” com **efeito imediato** na rentabilidade (yield) e início da **negociação dos preços** da tarifa “**Mensal**” a partir do **segundo trimestre**

	2023	1T24	Guidance
Diária média	R\$125	R\$130	
Eventual		+12%I	
Mensal		0%	
Yield Consolidado	3,5%	3,9%	4,2%

GTF

Priorização na alocação de capital em GTF

Disciplina na **alocação de capital** com **crescimento contratado** e **maior previsibilidade** na rentabilidade (margem EBITDA de **74,3%**)

	2023	1T24	Guidance
Percentual de GTF no imobilizado bruto	56%	58%	60%

SEMINOVOS

Ganho de produtividade em Seminovos

Maior **volume de vendas por loja** gera **diluição de custos** fixos, e melhora no **modelo de precificação** e na **liquidez do perfil de carros no estoque** impulsiona as margens

	2023	1T24	Guidance
Vendas varejo por loja	28	36	34
Desconto FIPE			
Varejo	6,3%	5,3%	5,5%
Atacado	17,5%	16,1%	16,5%

BALANÇO E CAIXA

21% de crescimento no **EBITDA**
+
Volume sustentável de **venda de ativos** (23 mil carros)
+
Renovação de frota e **crescimento** disciplinado
+
Maior prazo de pagamento com montadoras
+
Alongamento do cronograma de vencimento de dívidas
+
Redução nos custos médios de dívida
=
Fluxo de caixa saudável

MUITO OBRIGADO!

mov(ida

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



Earnings Release »» 1Q24 mov(ida)

This material has been prepared by MOVIDA and may contain forward-looking statements regarding future events or results. Such information reflects the beliefs and assumptions of the Company's management and is based on currently available information. Forward-looking statements are subject to, among other things, market conditions, government regulations, industry performance and the Brazilian economy. Operating data may affect MOVIDA's future performance and may lead to results that are materially different from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation is summarized and does not purport to be complete. The Company's shareholders and potential investors must read this presentation in conjunction with the Quarterly Information.

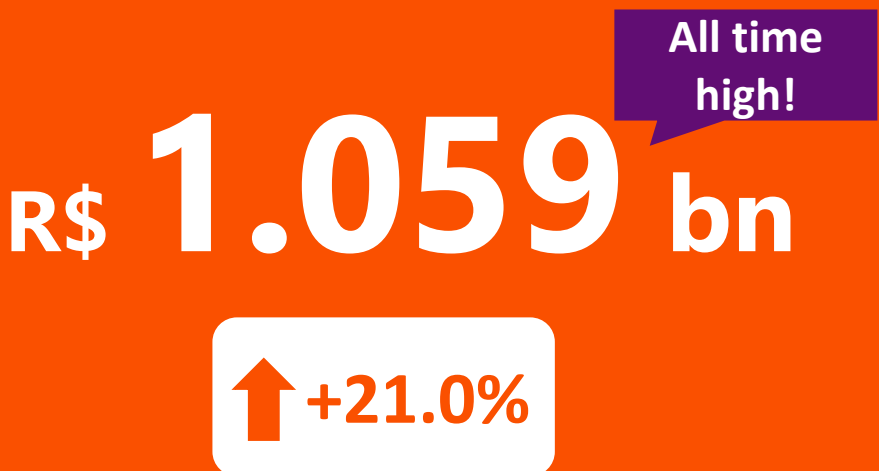
Net profit and ROIC combined with new operational level shows beginning of the **cycle of generating value for shareholders**

Variations 1Q24 vs 1Q23

Net Revenue



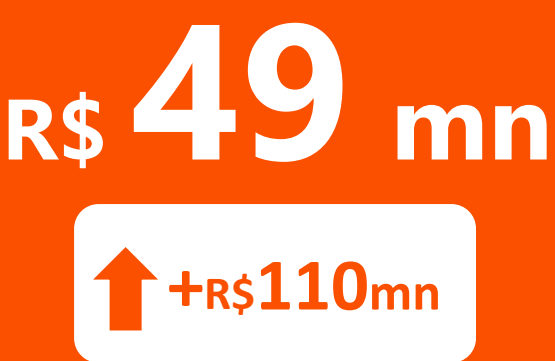
EBITDA



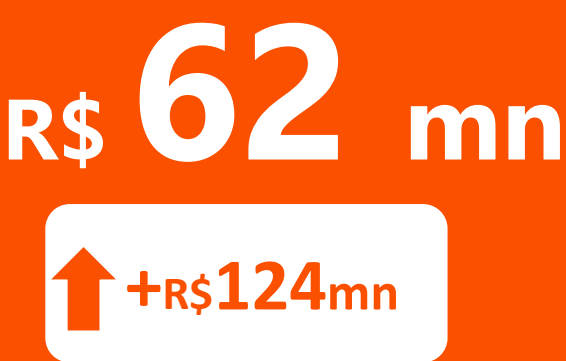
EBIT



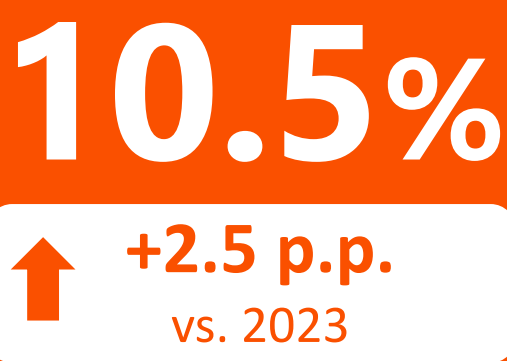
Net Profit



Adjusted Net Profit¹



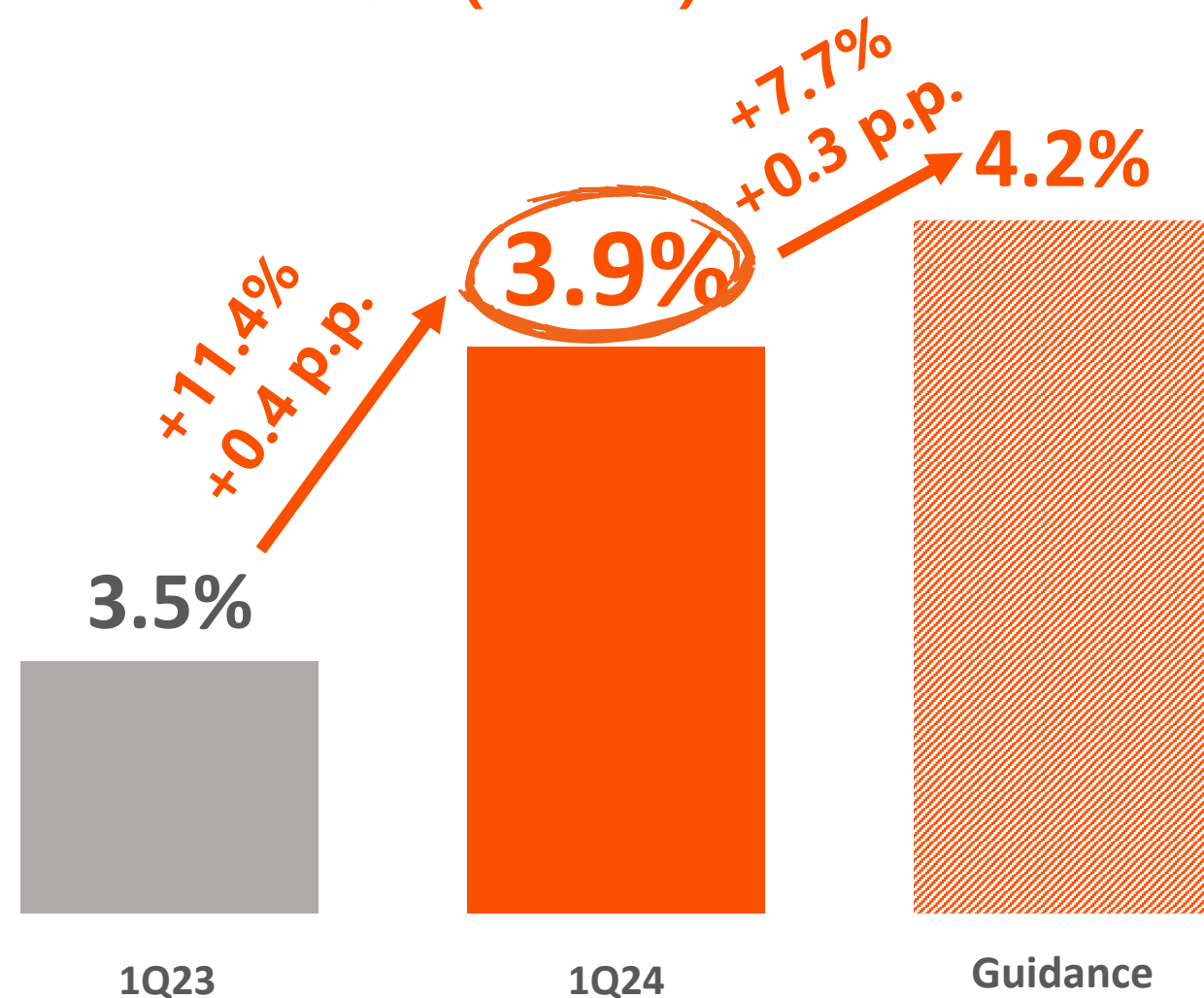
Annualized ROIC



NOTE: 1Q24 results consider a positive effect of R\$23 million (R\$15 million after IR) from the reversal of the bonus payment provision due to the failure to achieve the targets for the year 2023.
¹Adjusted net profit: a) In 1Q24, disregards the negative effect of R\$13mm after IR from the end of swap contracts, related to bond operations abroad, which are being recognized monthly in the result until the end of the bond contract. The cash effect of this operation occurred in Nov/23, and the recognition in the Income Statement of this amount, recorded under the heading "other comprehensive income" in shareholders' equity, is being made in financial expenses. b) In 1Q23, disregards the positive net effect of bond repurchase operations on financial expenses for the period (R\$83mm after IR).

First phase of **price adjustment** in the “**Eventual**” tariff with **immediate effect on profitability (yield)** and start of **negotiation** of “**Monthly**” tariff prices from the **second quarter**

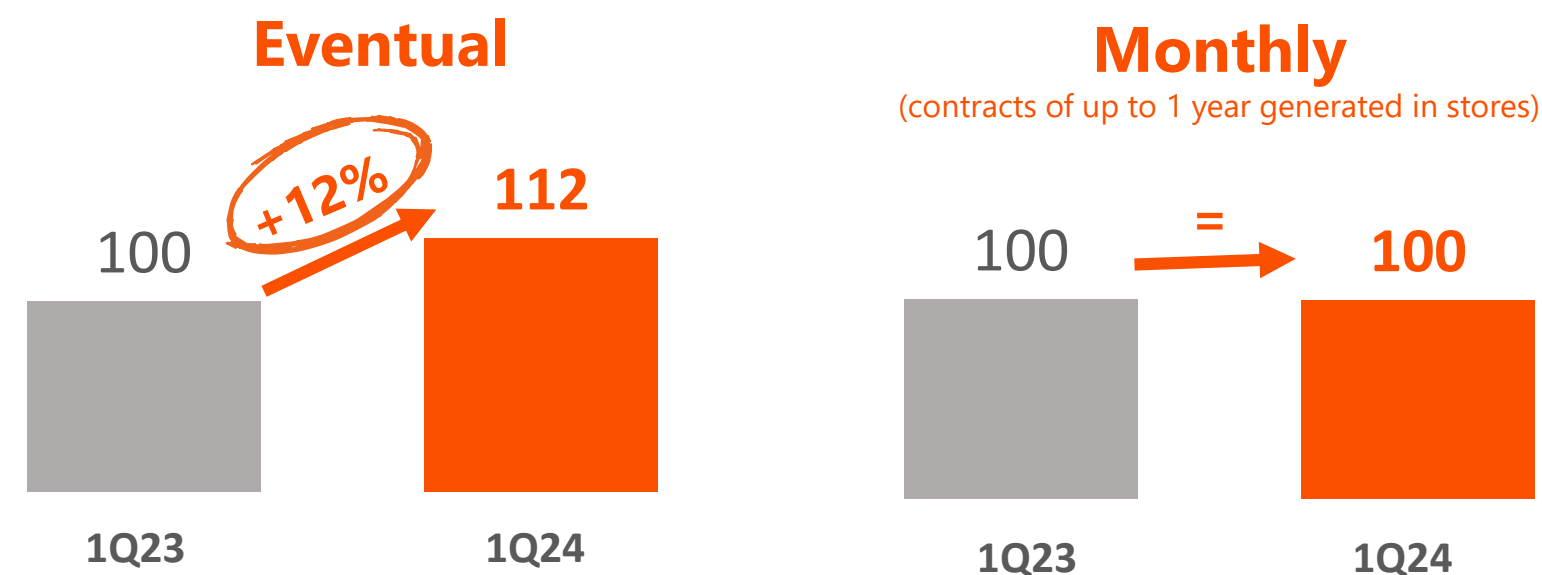
Yield (% a.m.)



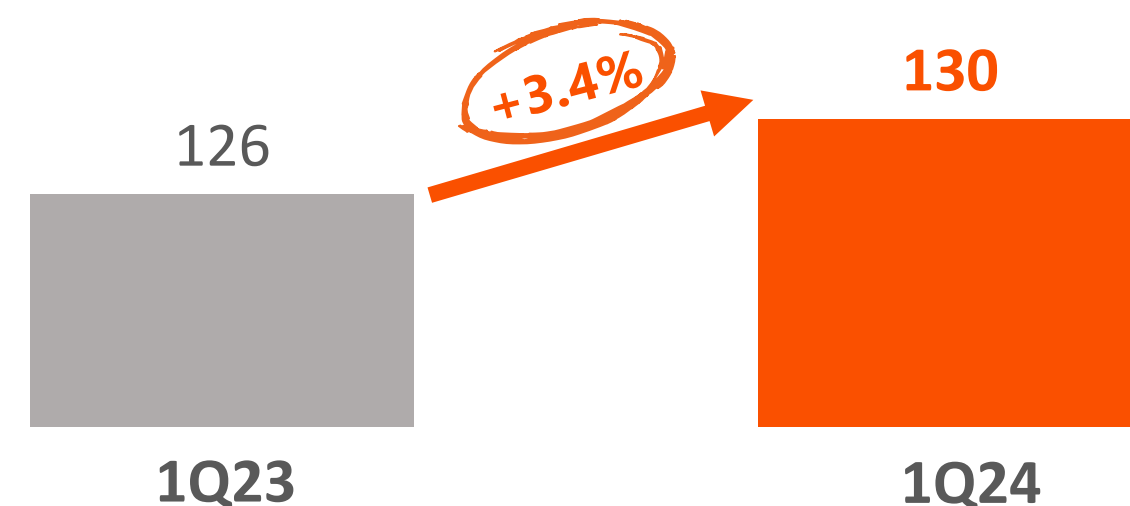
Participation in
the daily volume

	1Q23	1Q24	% Var
Eventual	44%	39%	- 5 p.p.
Monthly	56%	61%	+ 5 p.p.

Daily price average
(index base hundred)

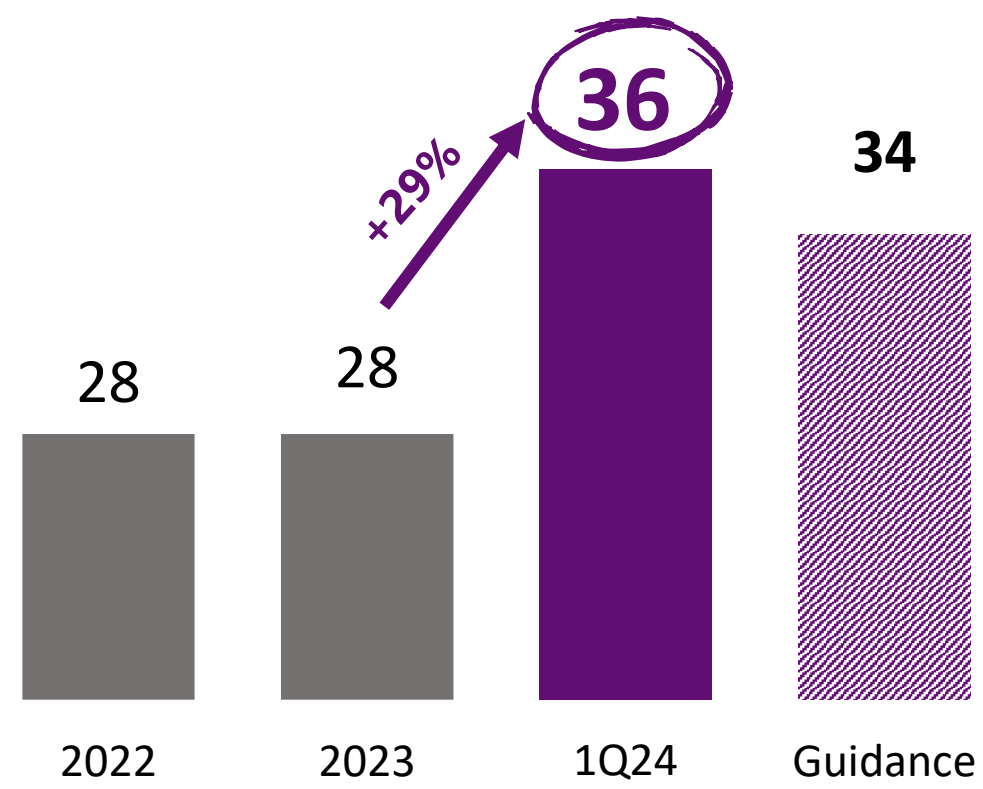


Consolidated (in R\$)



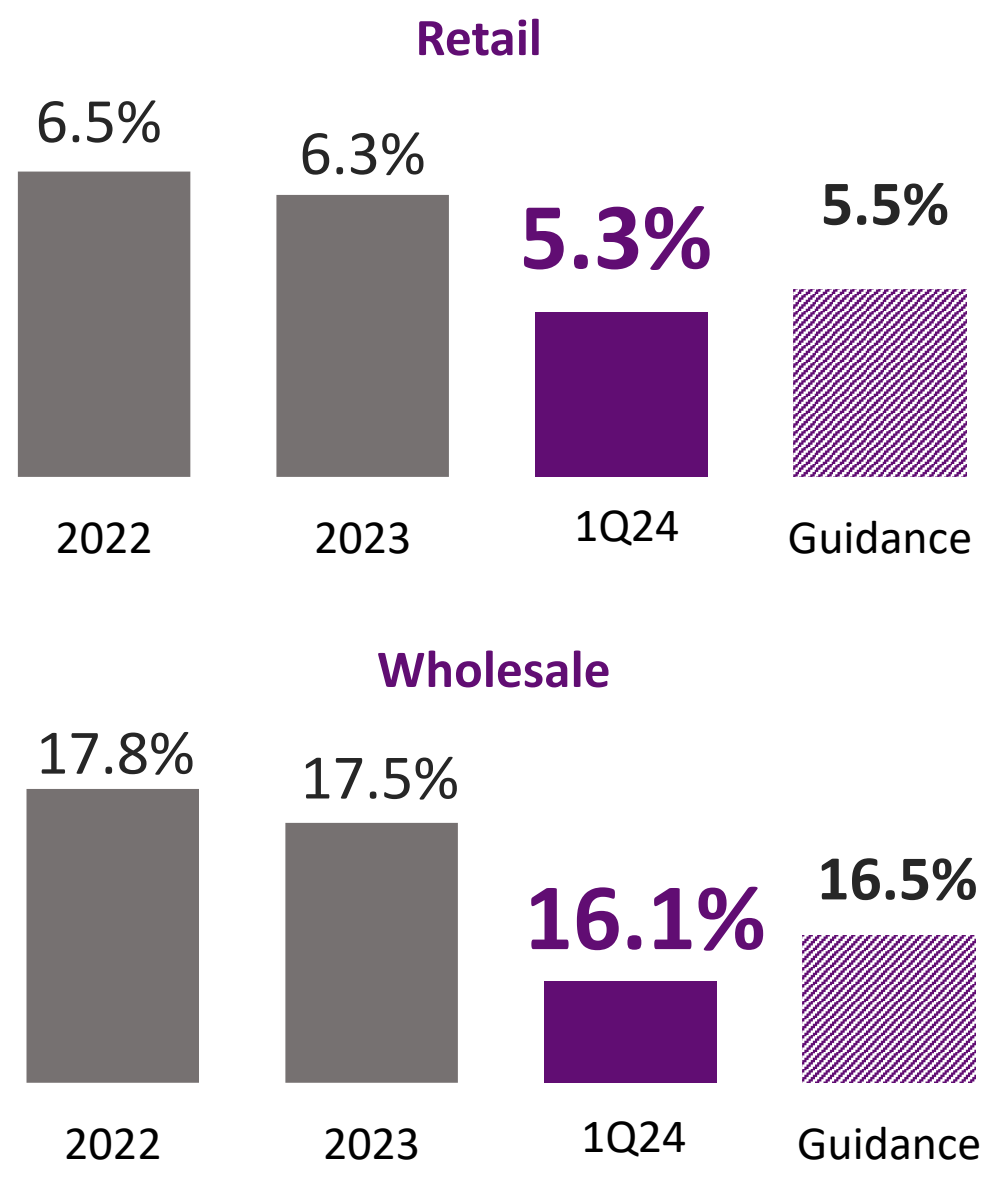
Greater productivity per store and dilution of fixed costs

Retail sales by story
(monthly)



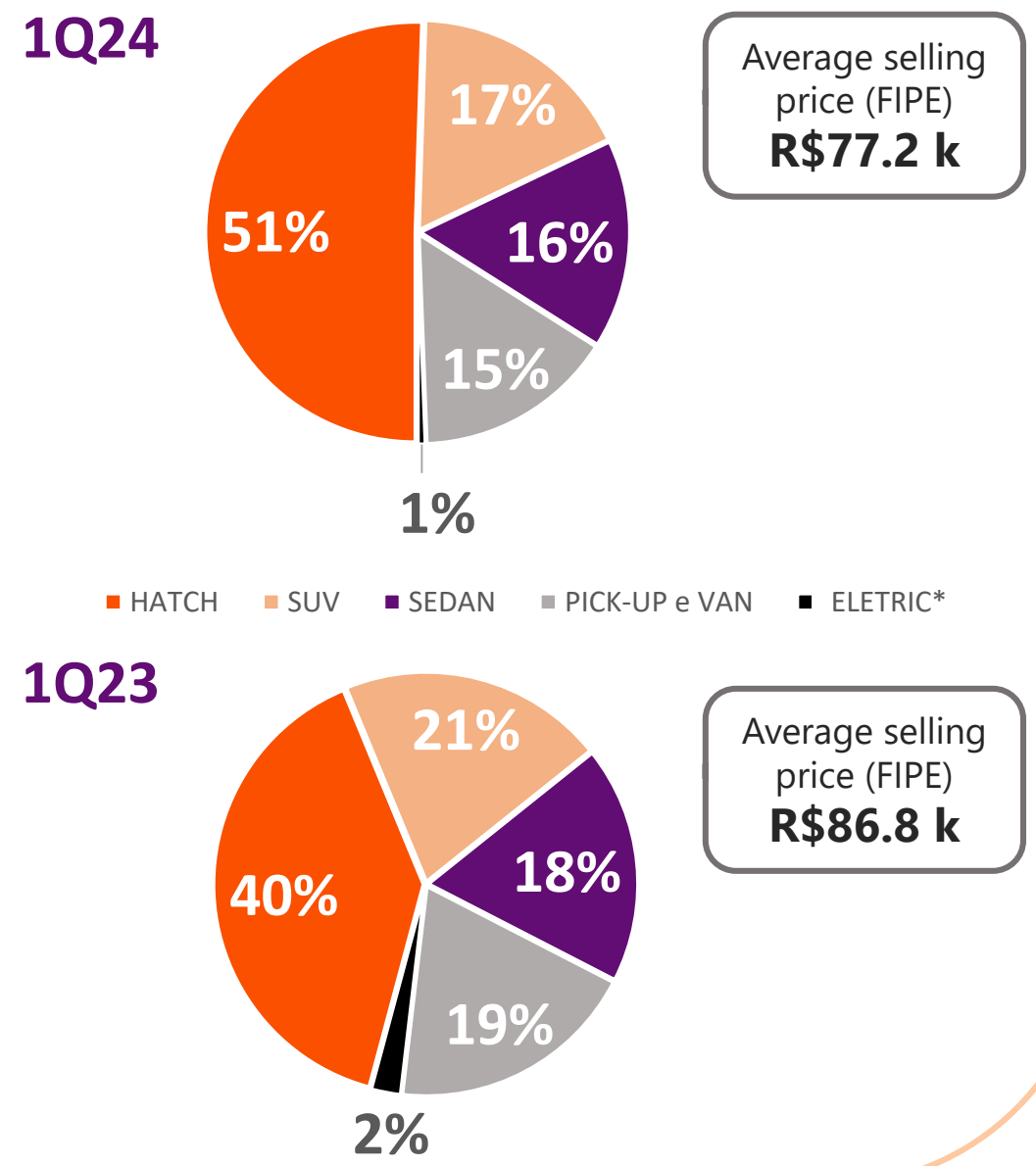
Improvement in the pricing and distribution model

FIPE Discount
By sales channel



Greater liquidity in the car profile

Stock profile
(stock's percentage by category)



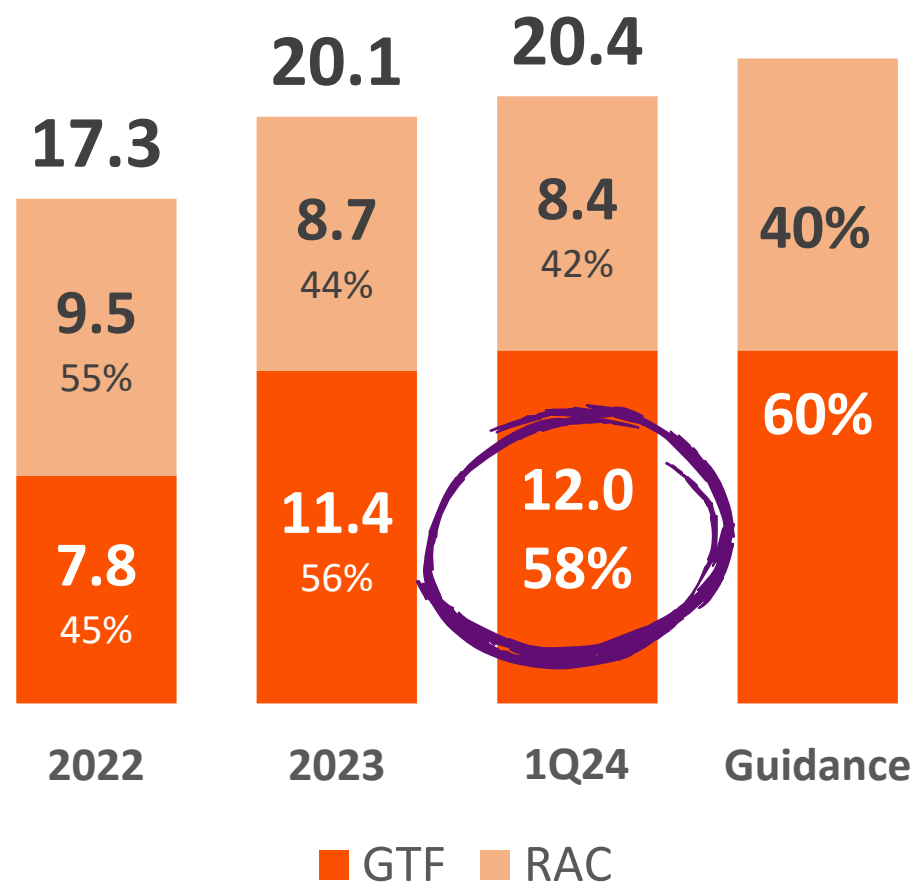


Priorities 2024

Prioritize capital allocation in GTF

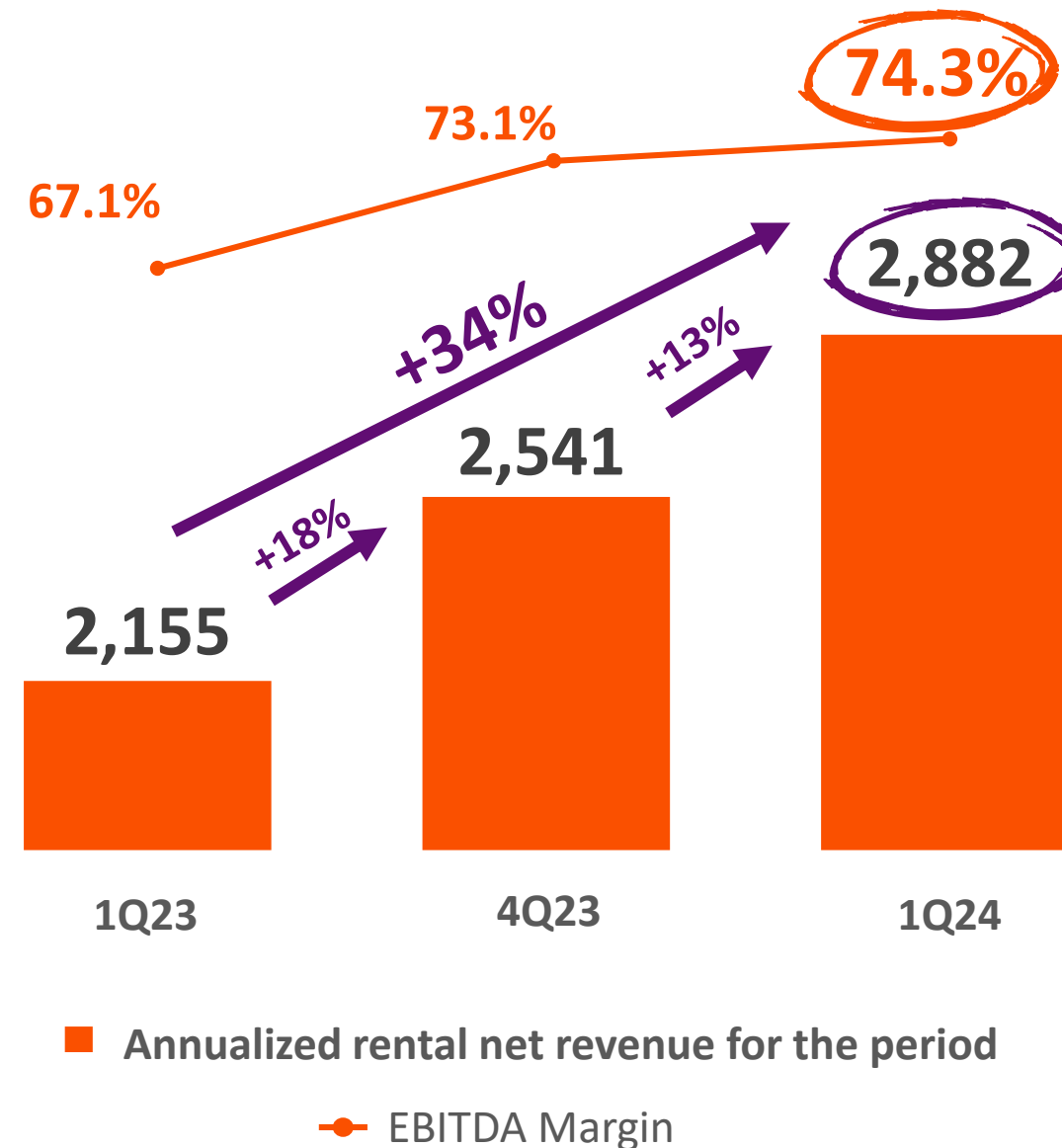


Percentage of gross fixed assets



(In R\$ billion and percentage of gross fixed assets)

Annualized rental net revenue (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



Fixed assets to be implemented

in Mar/24 (R\$ million)

1,204



1Q24

- Paid cars
- Cars to pay

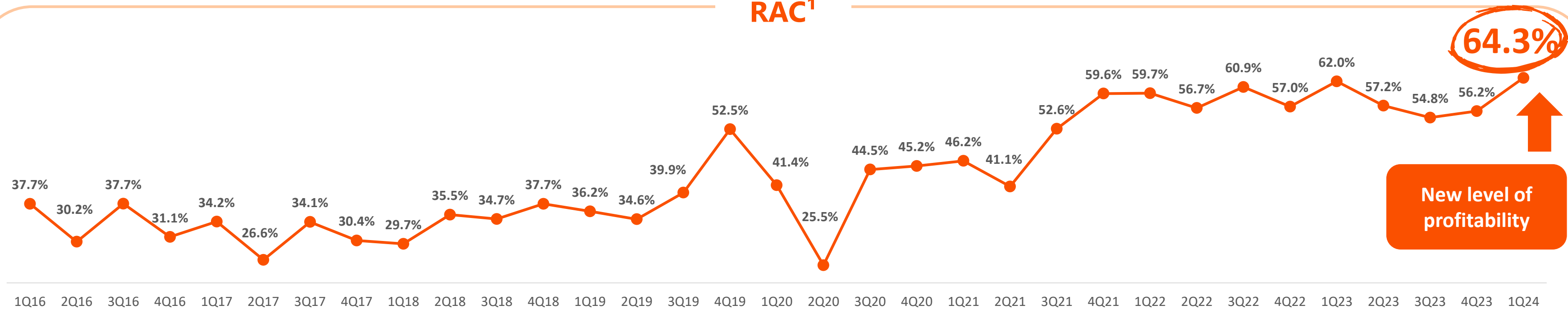
- IRR: 14.5%
- Monthly yield: 3.1%
- Revenue by car: R\$3.5 thousand
- Average contract period: 30 months

Fleet already acquired has revenue generation potential of R\$445 million per year

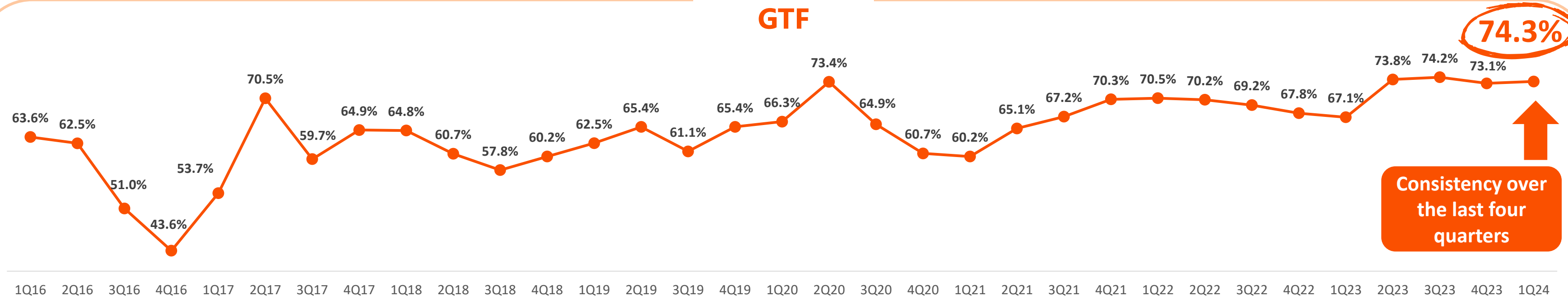
Discipline in capital allocation with contracted growth and greater predictability in profitability (EBITDA margin of 74.3%)

EBITDA margin evolution

RAC¹

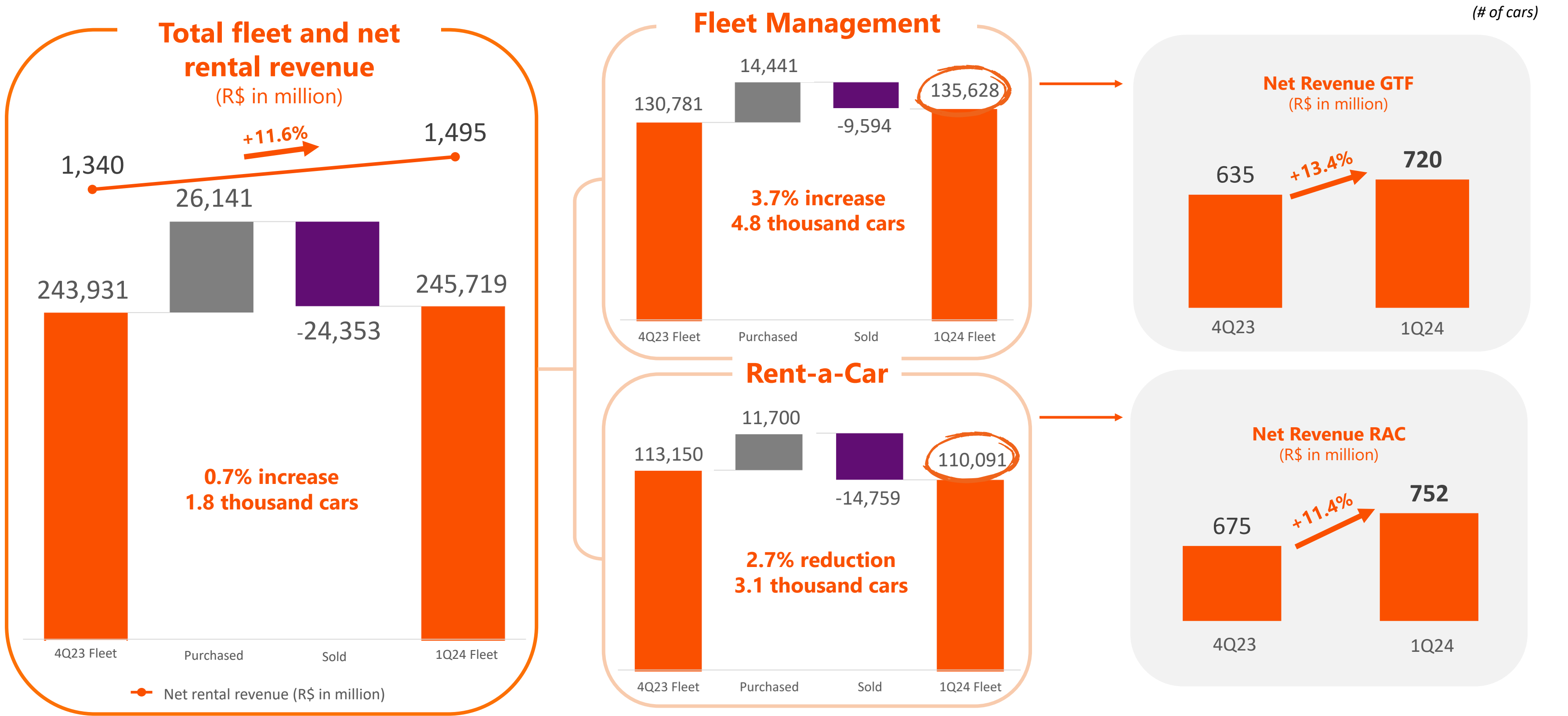


GTF



Efficiency gain in asset turnover

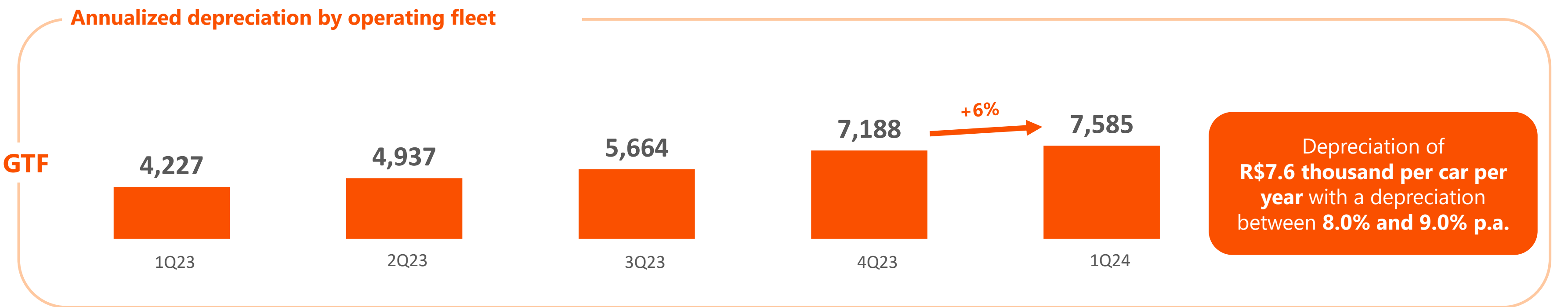
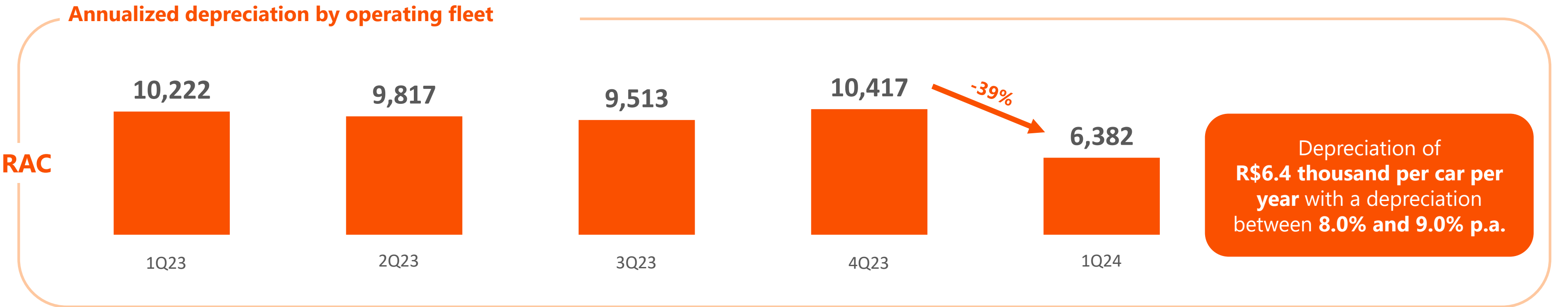
Fleet growth in the GTF and discipline in the RAC, with fleet reduction after high seasonality



*Considers stolen, crashed cars and other casualties

Depreciation

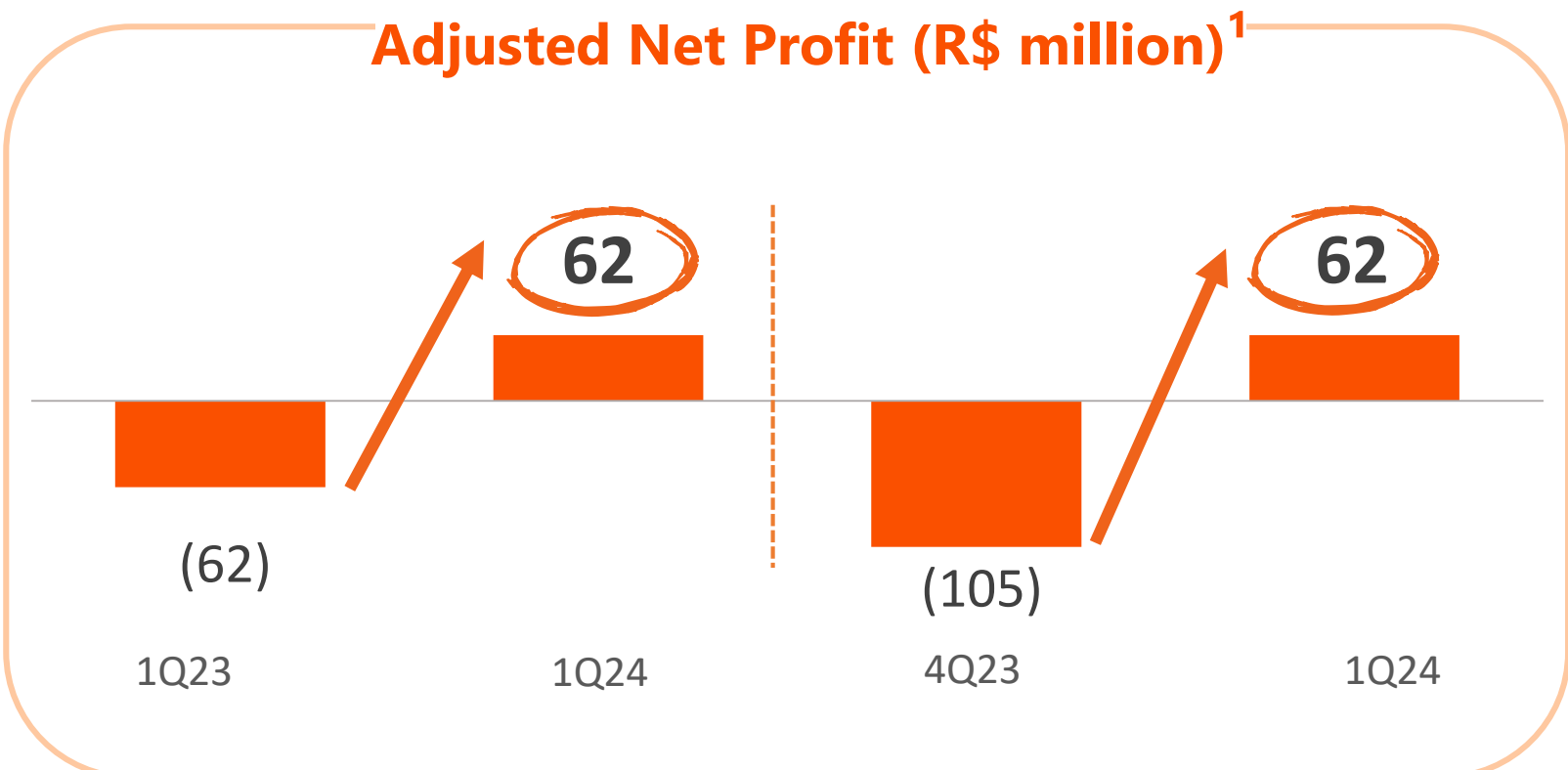
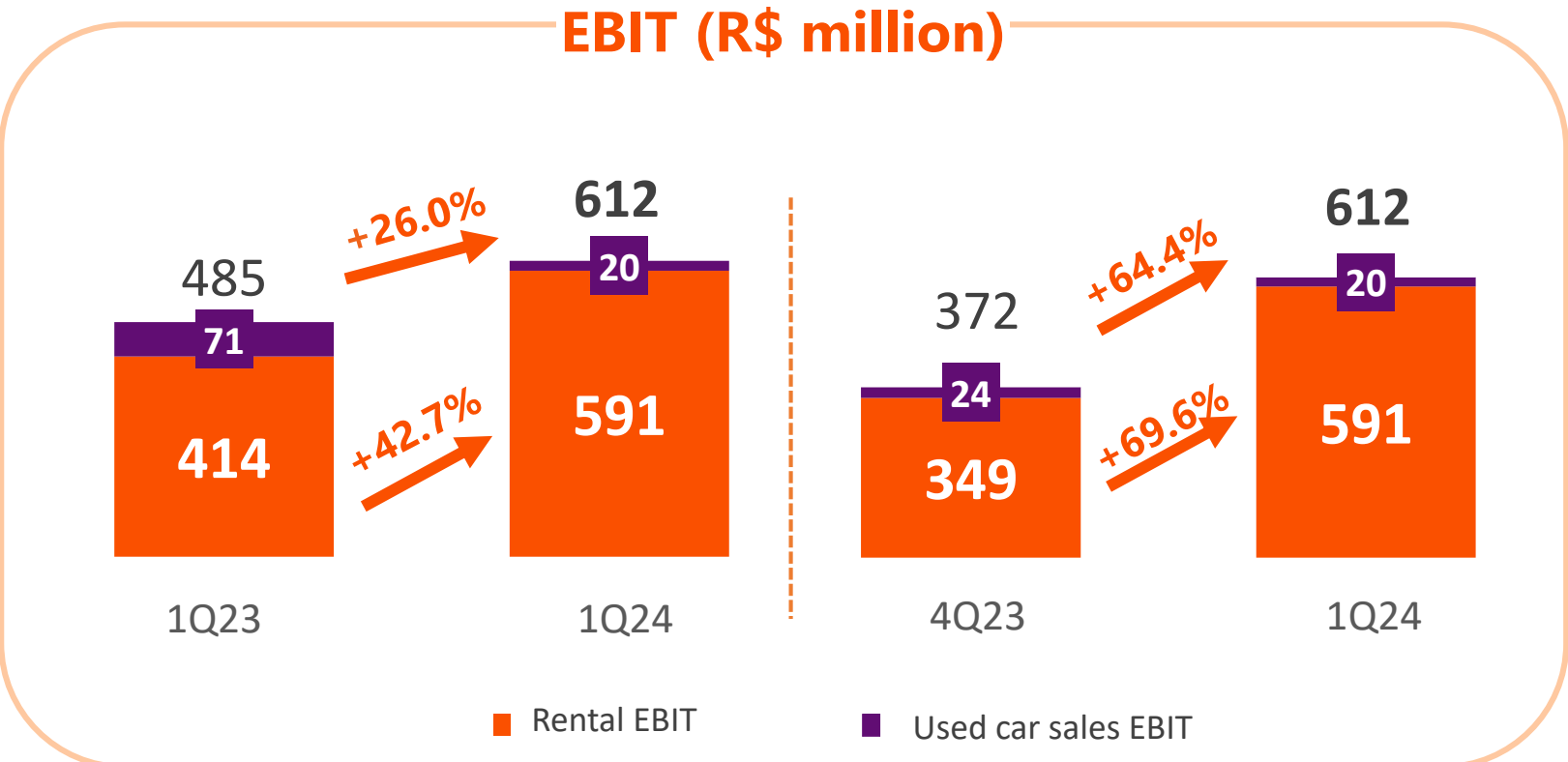
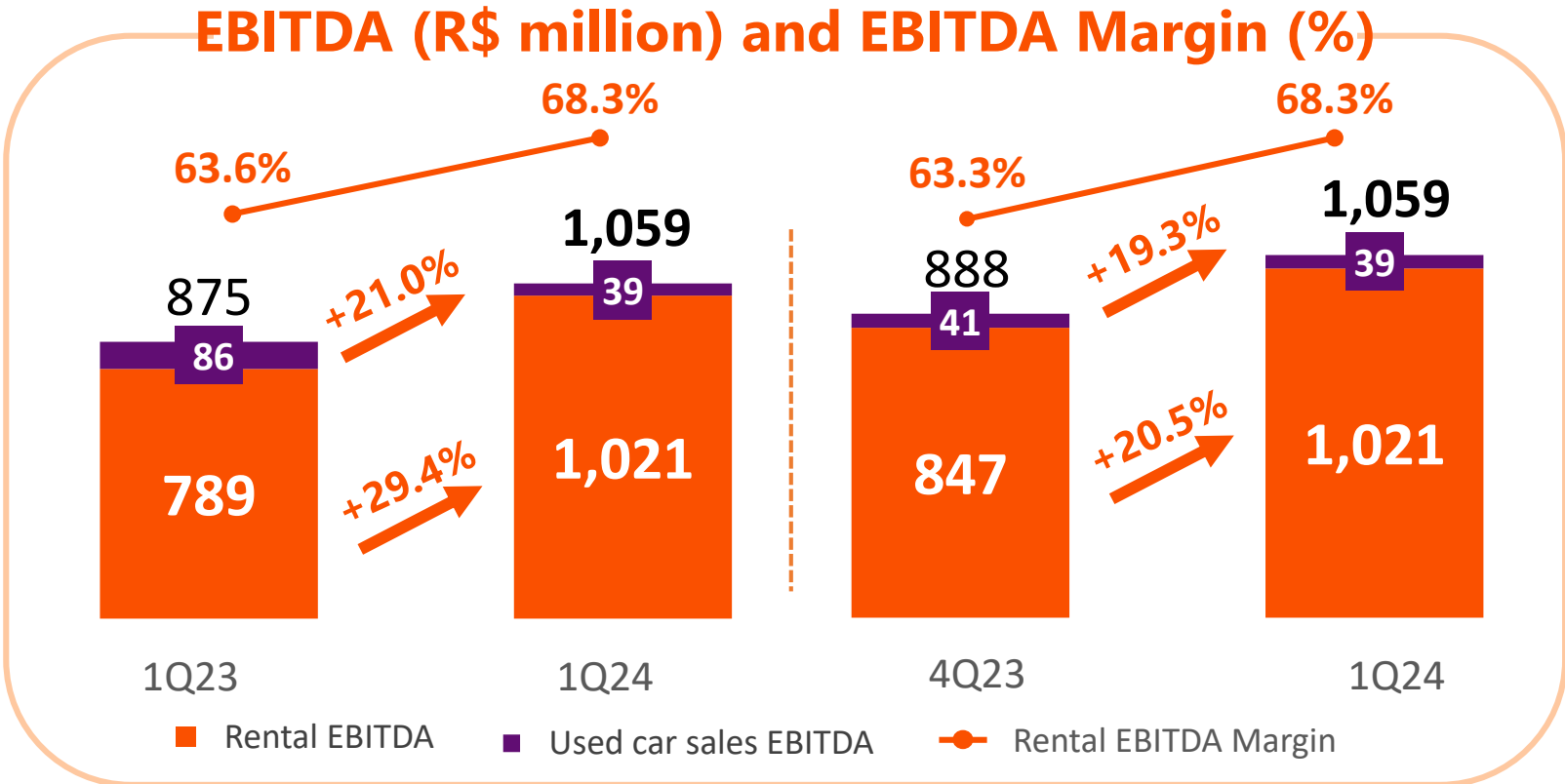
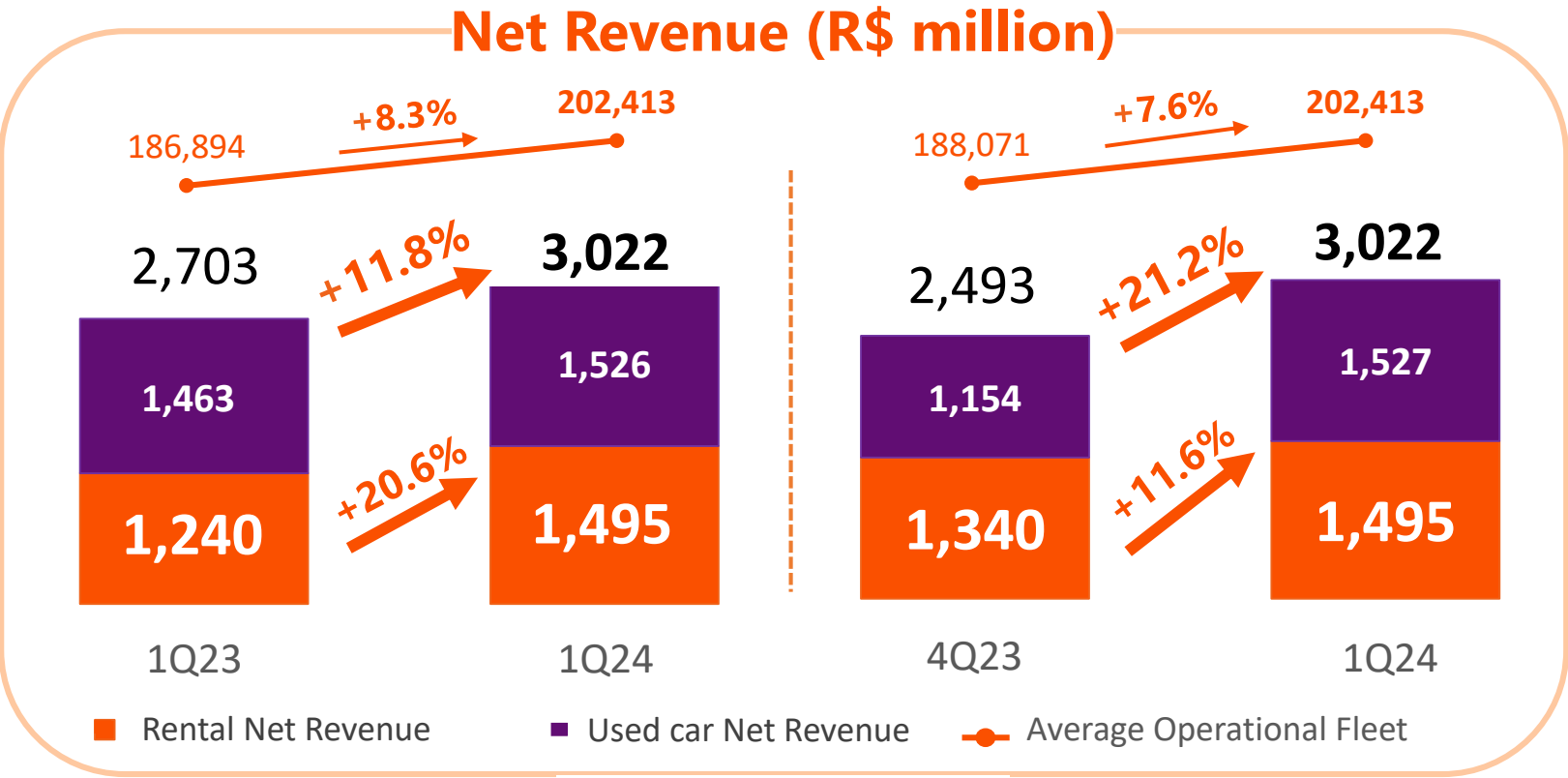
Reduction in the depreciation value per car in the RAC due to the improvement in the fleet mix and the stabilized GTF depreciation rate



Depreciation per operating fleet = fleet depreciation in the quarter * 4 / average operating fleet

Consolidated results

Rental EBITDA of R\$1.0 billion, up 29.4%, outpacing rental revenue growth of 20.6% with an increase in operating margins (EBITDA and EBIT)



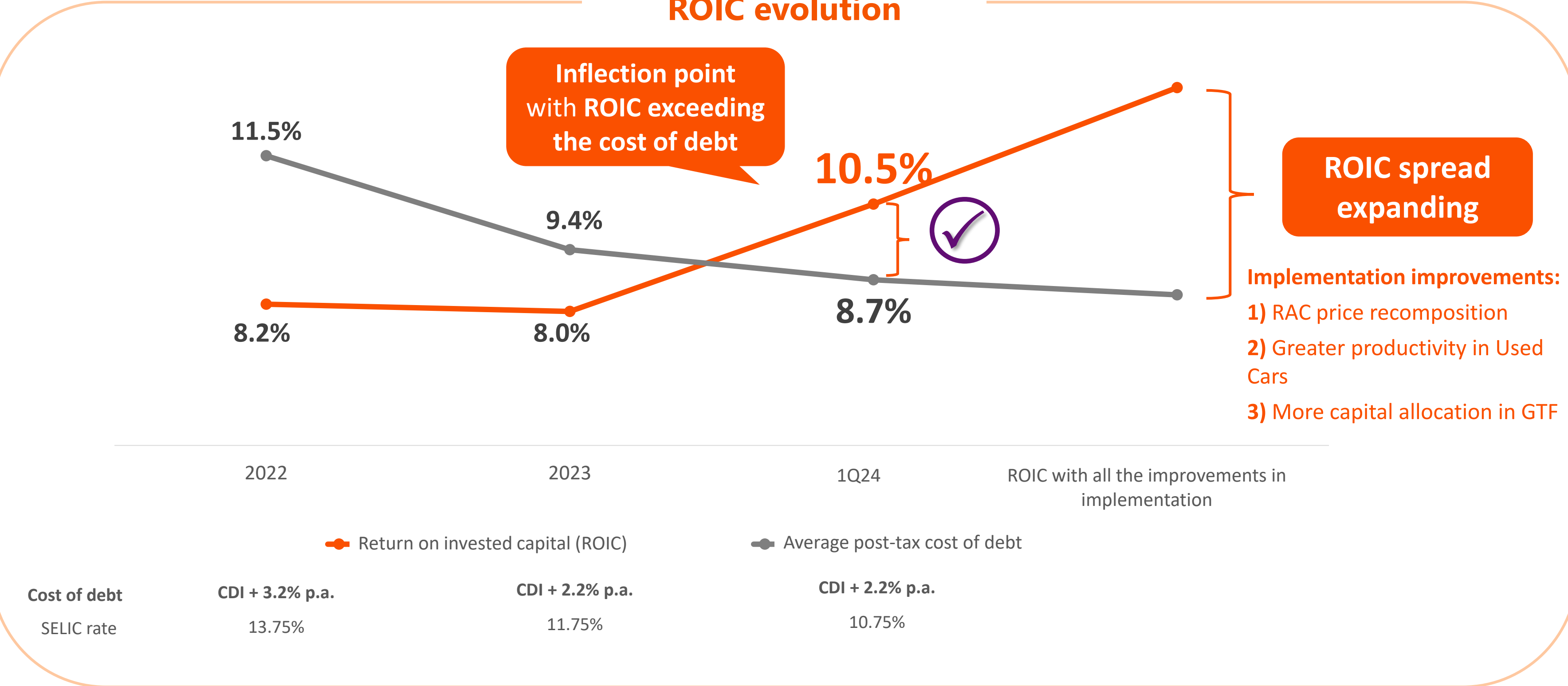
¹Adjusted net profit: a) In 1Q24, disregards the negative effect of R\$13mm after IR from the end of swap contracts, related to bond operations abroad, which are being recognized monthly in the result until the end of the bond contract. The cash effect of this operation occurred in Nov/23, and the recognition in the Income Statement of this amount, recorded under the heading “other comprehensive income” in shareholders' equity, is being made in financial expenses. b) In 1Q23, disregards the positive net effect of bond repurchase operations on financial expenses for the period (R\$83mm after IR).

Inflection point for value generation

1Q24 ROIC exceeds cost of debt and sustainable ROIC spread projected after implementation of ongoing actions



ROIC evolution



Fleet Management And Outsourcing

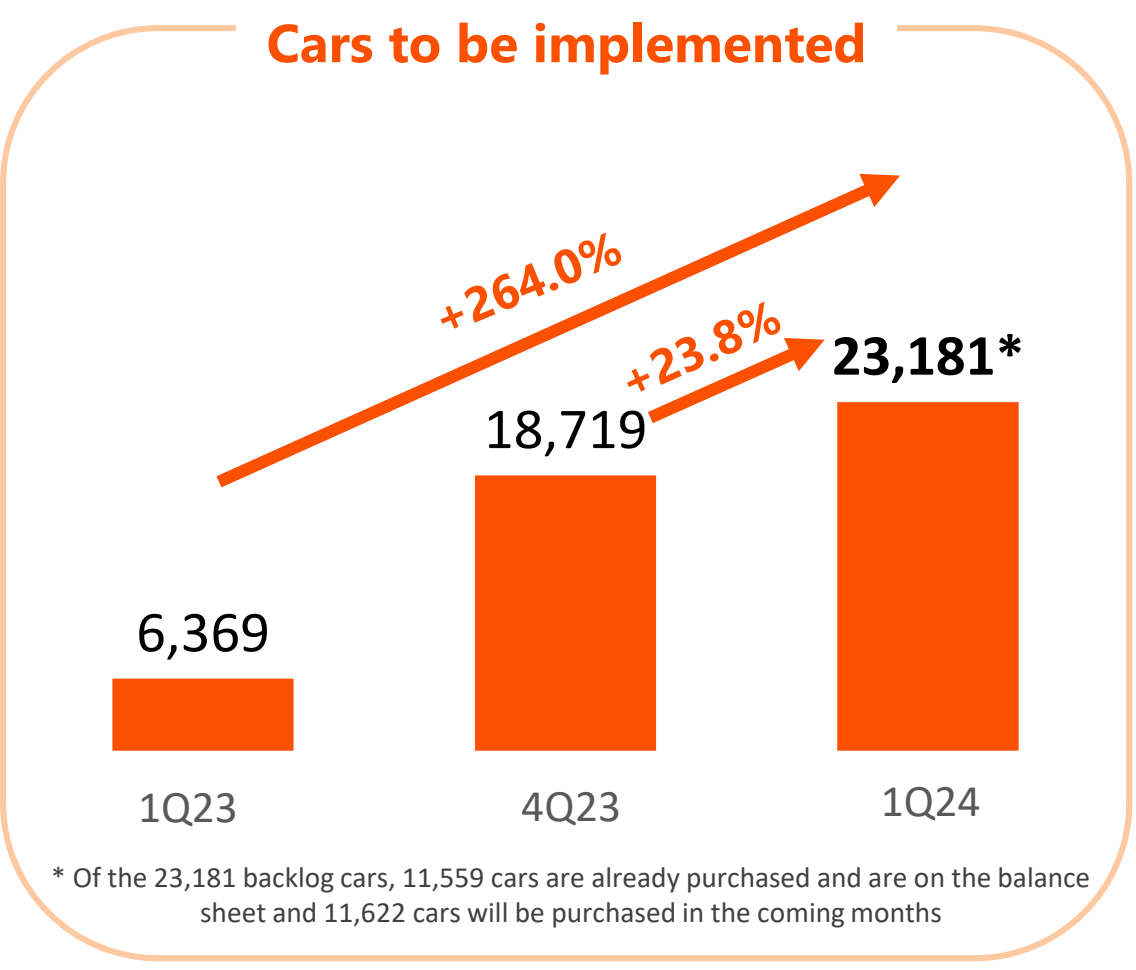
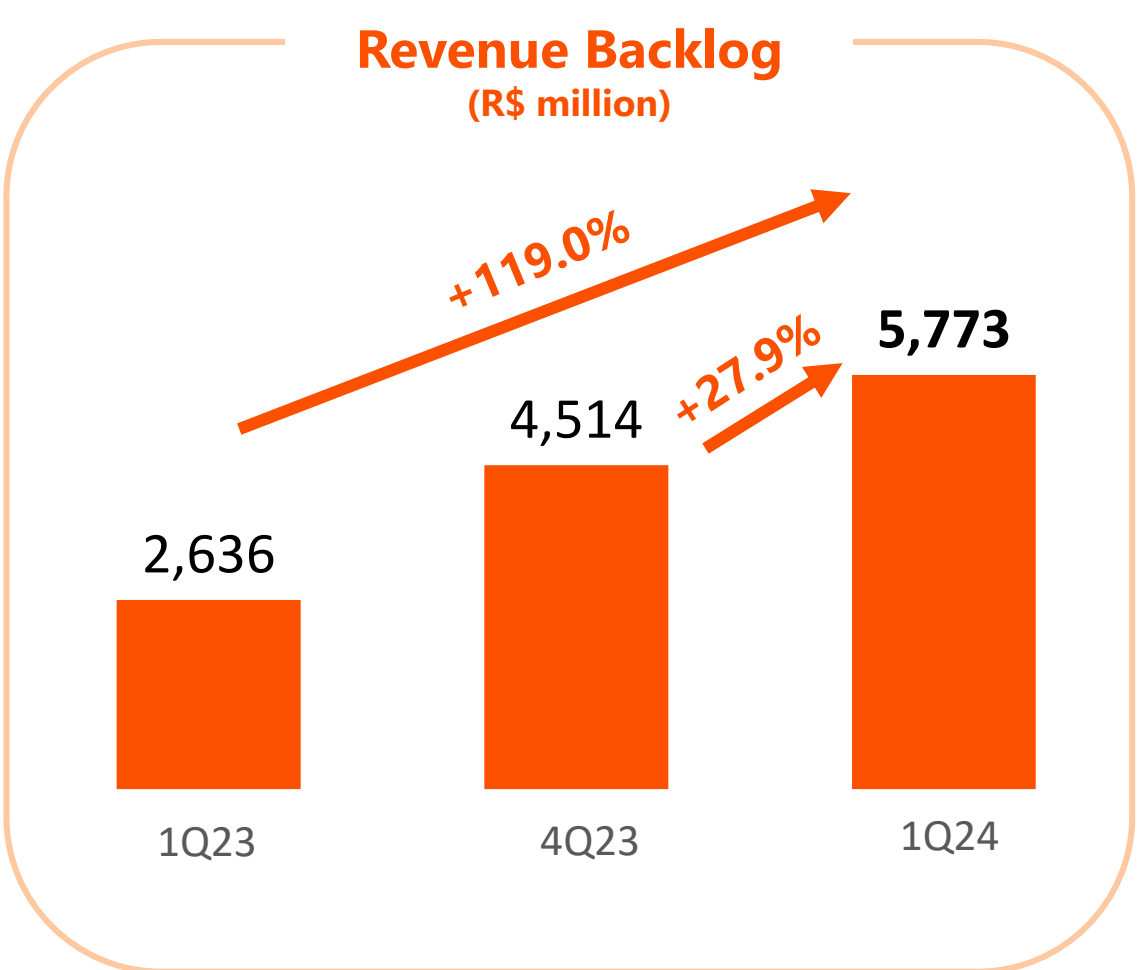
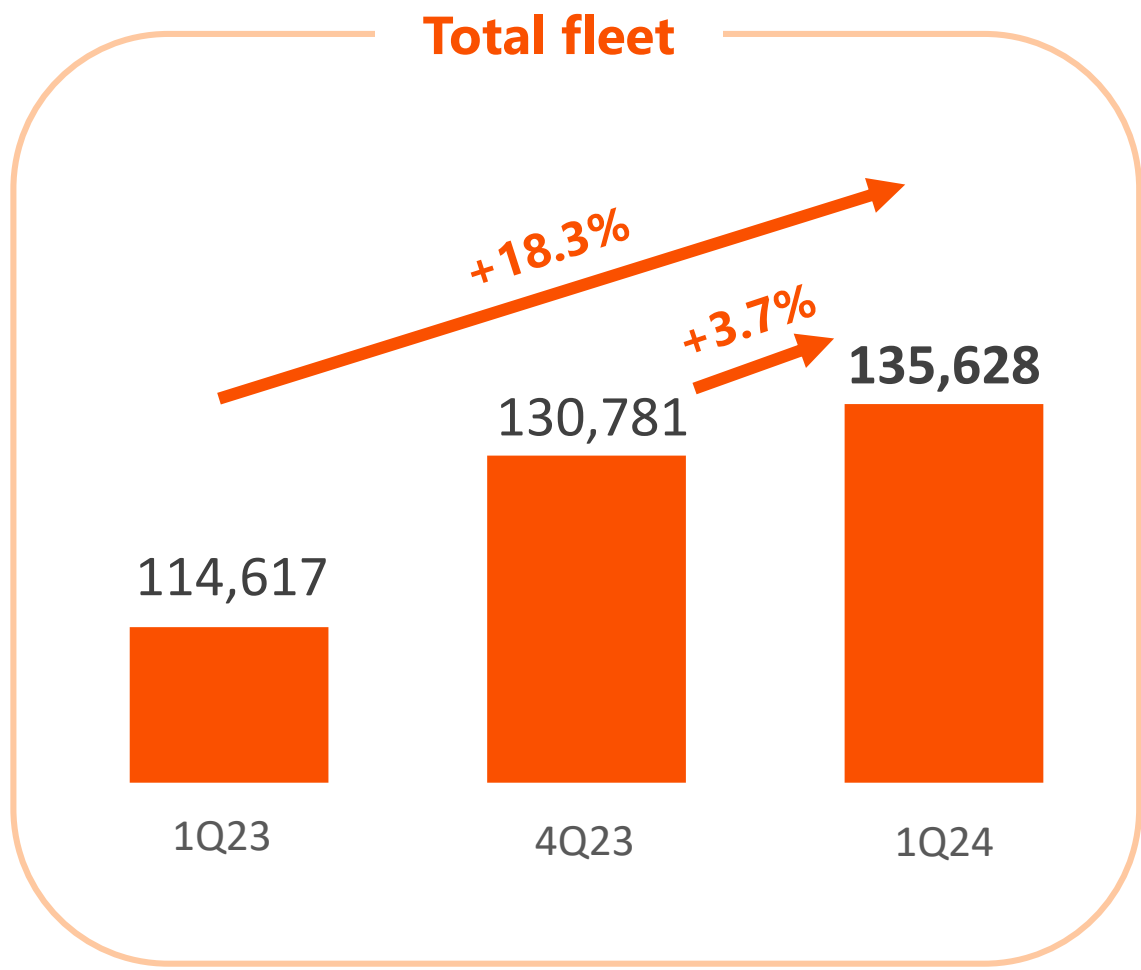
movida

aluguel de carros



Fleet Management and Outsourcing

Increased share of long-term contracts ensures expansion and predictability of consolidated results in future periods

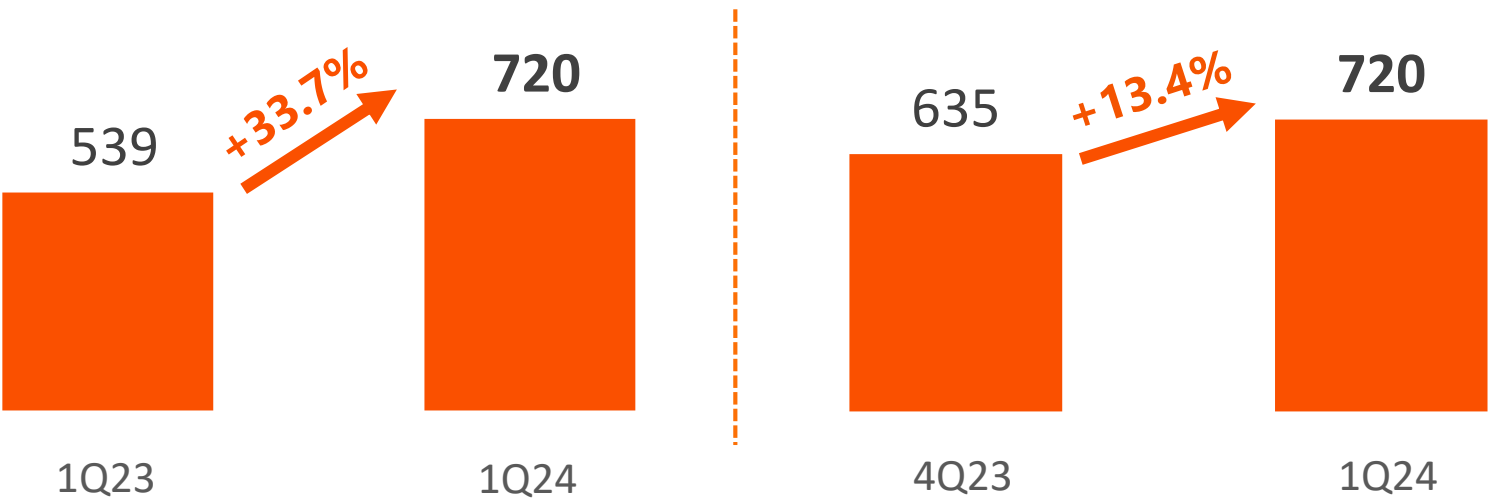


Fleet Management and Outsourcing

Acceleration in revenue and EBITDA brings more resilience and predictability to the consolidated results

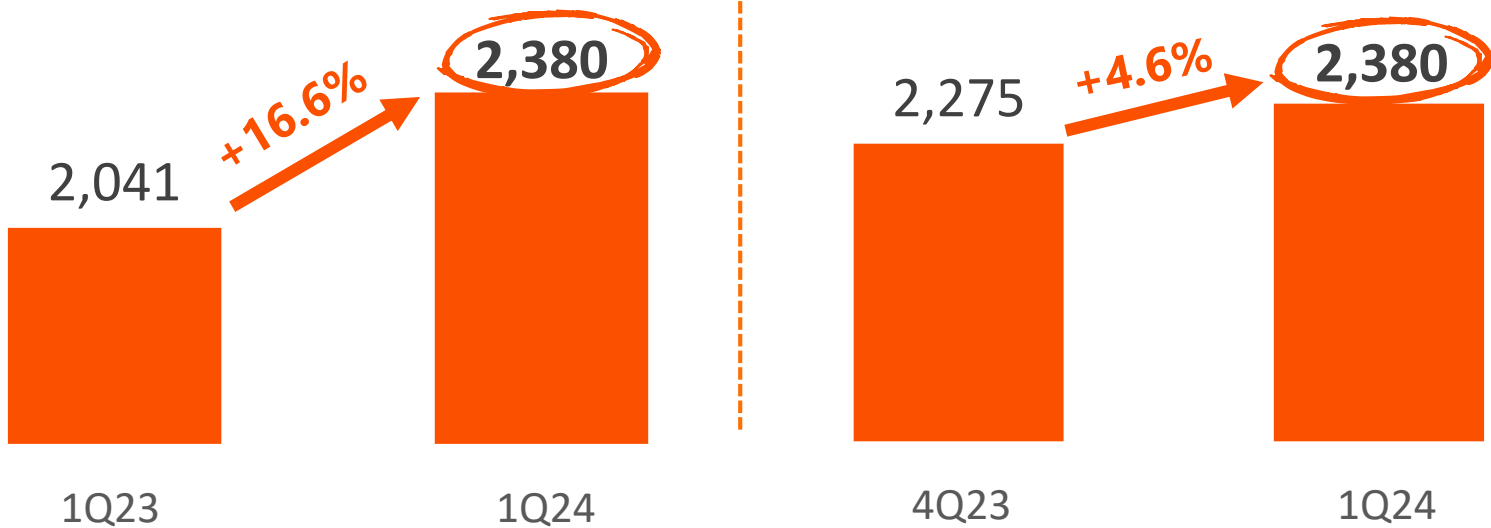


Net Revenue (R\$ million)

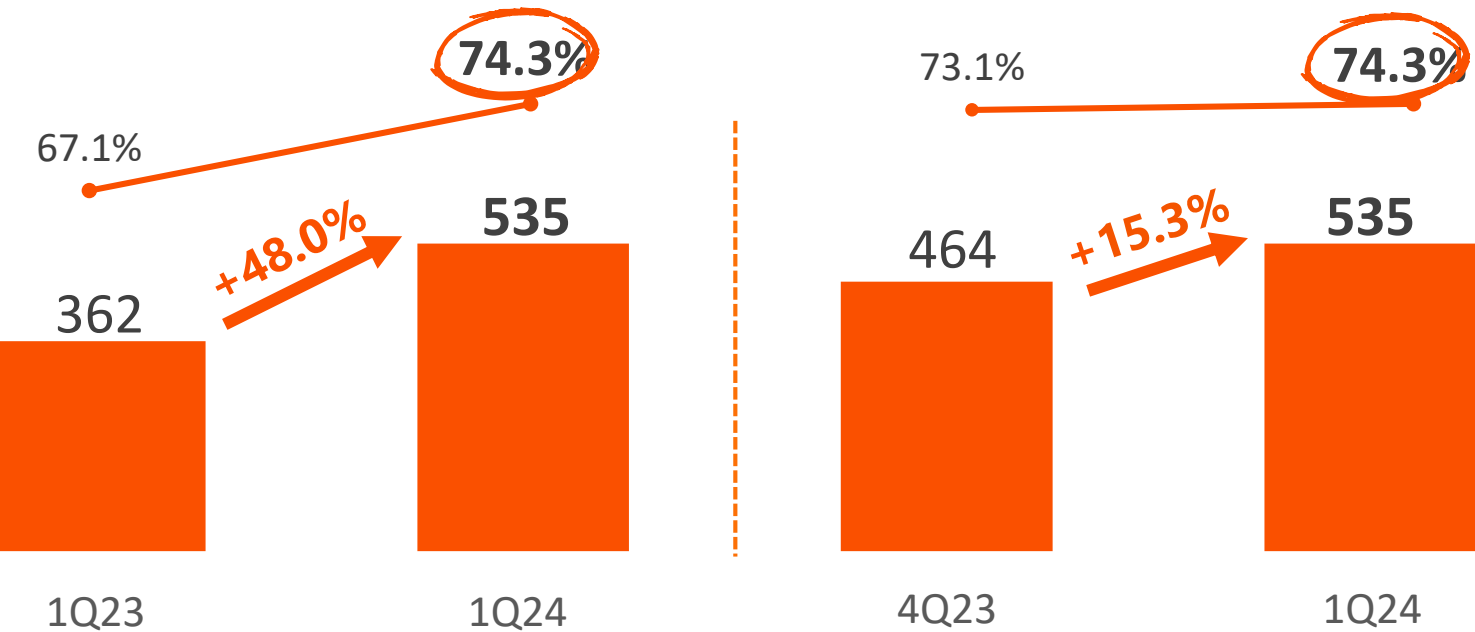


Revenue per car

Monthly average per operating fleet (R\$)

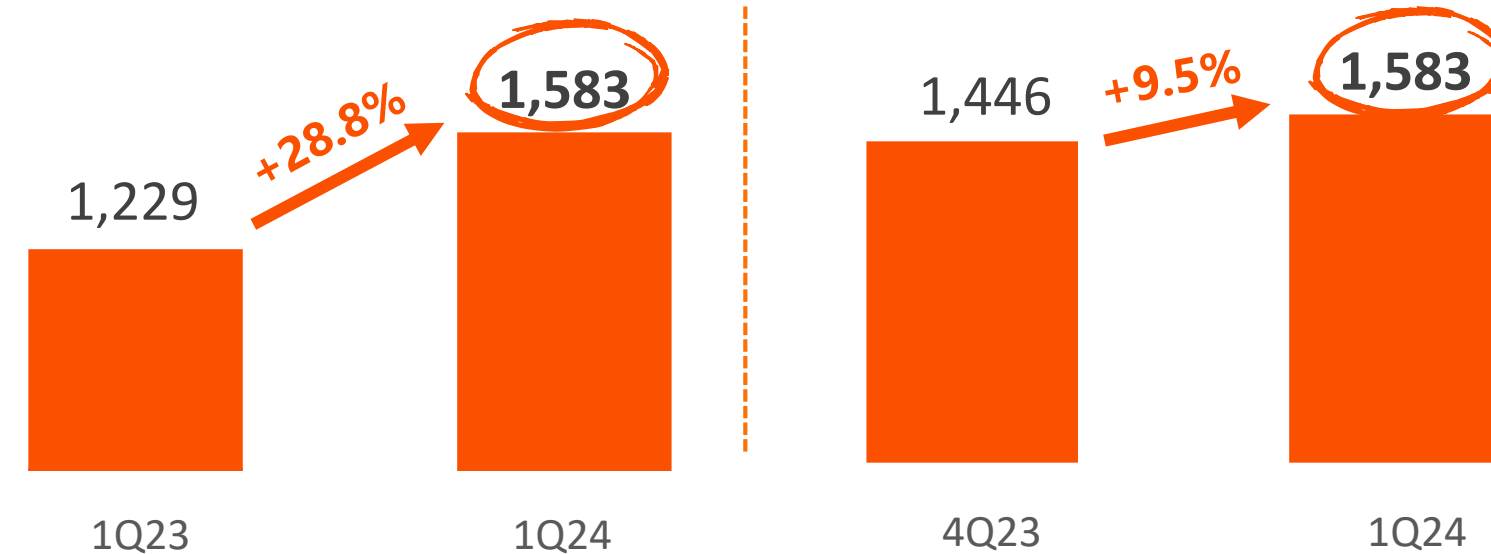


EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



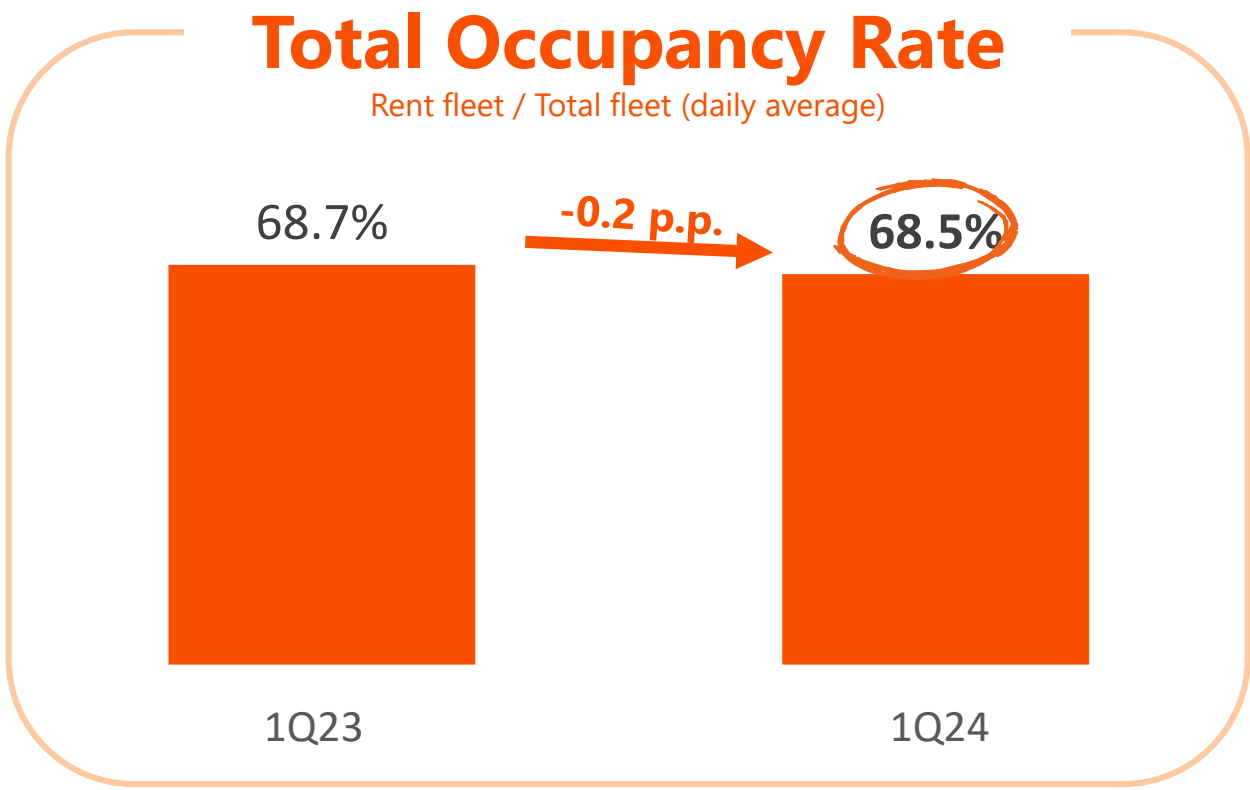
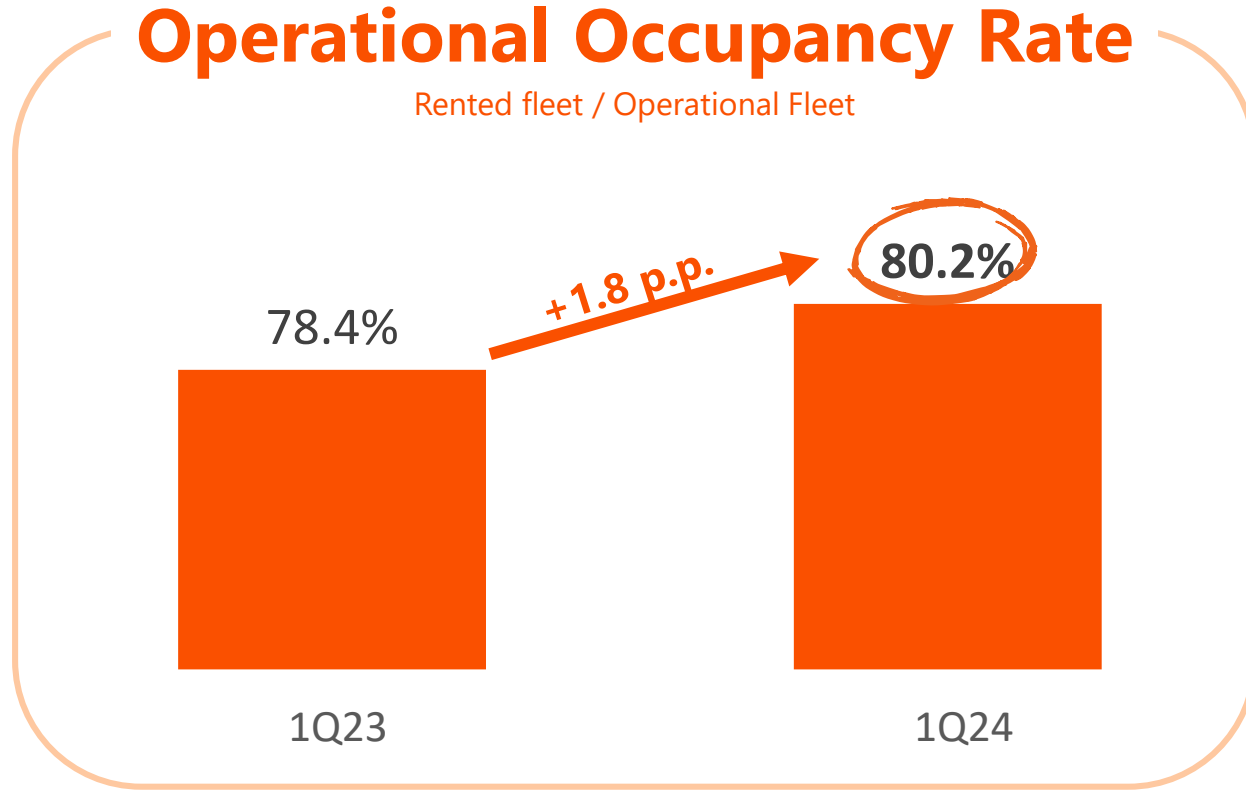
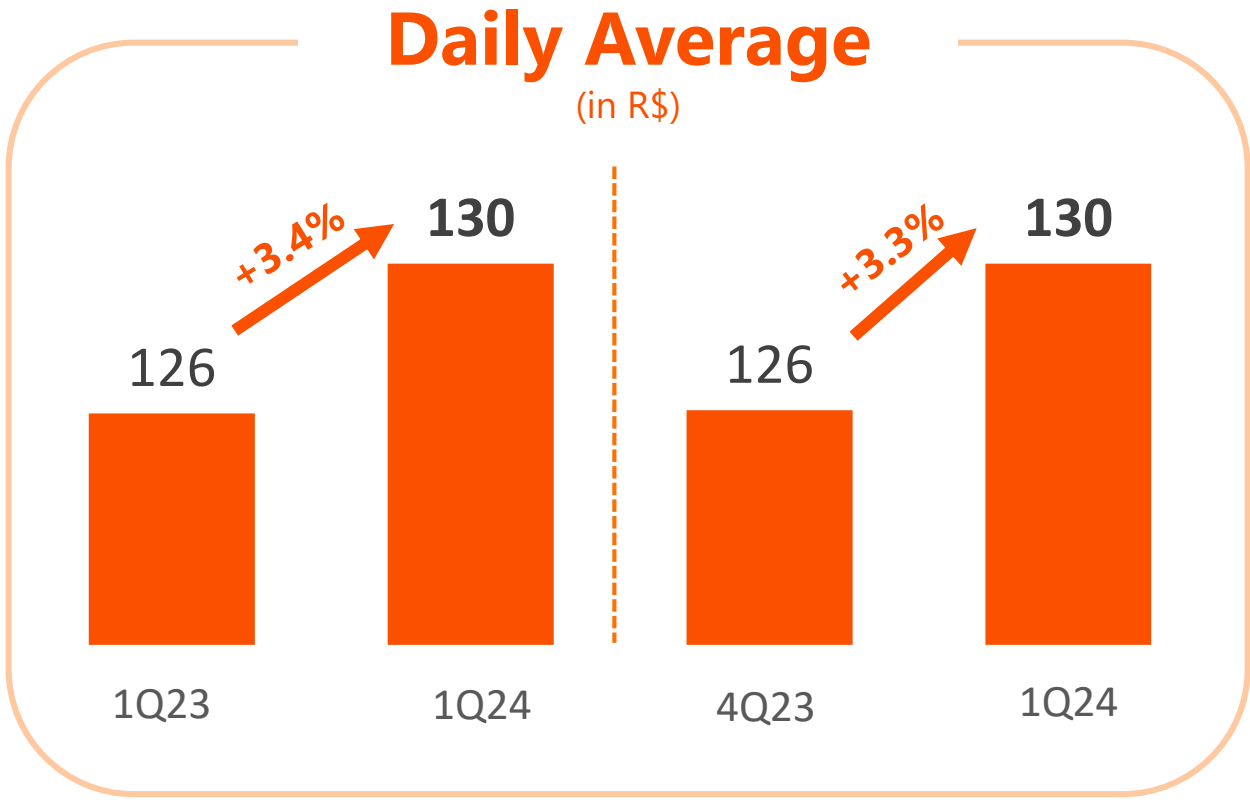
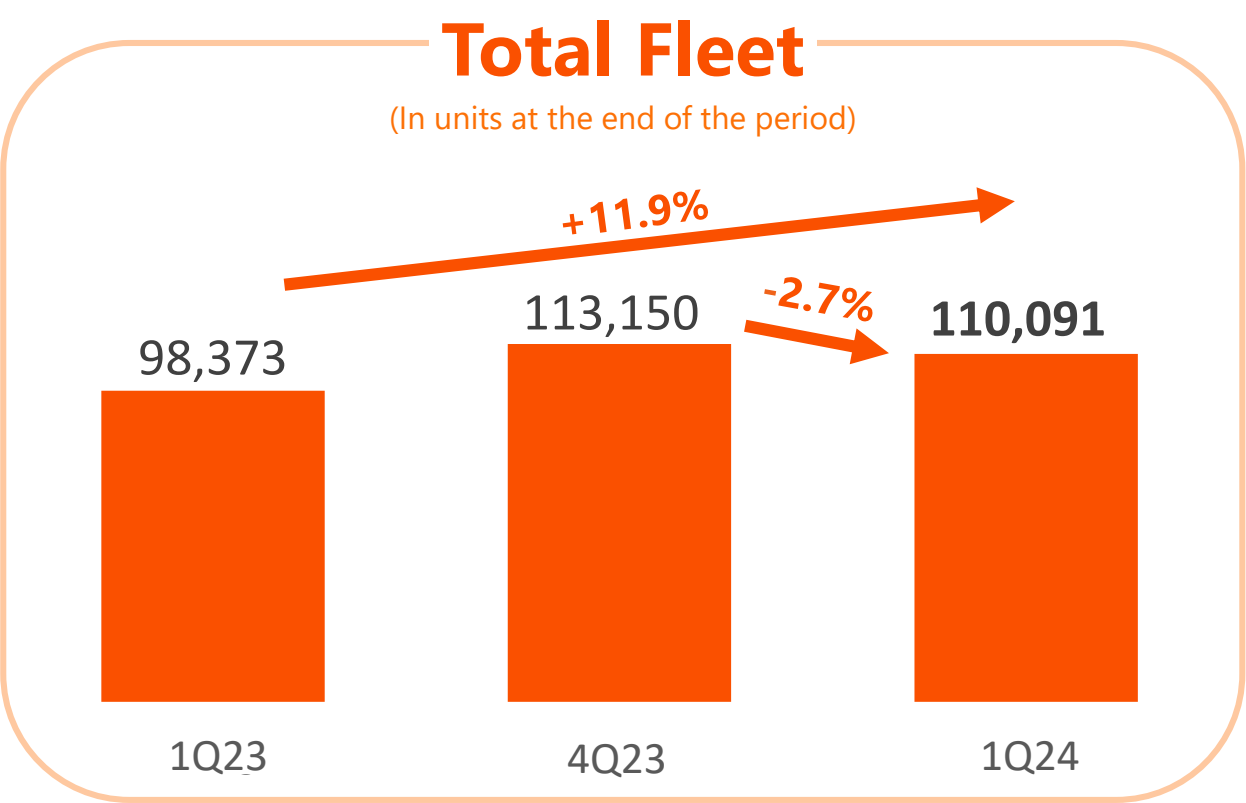
EBITDA per car

Monthly average per operating fleet (R\$)

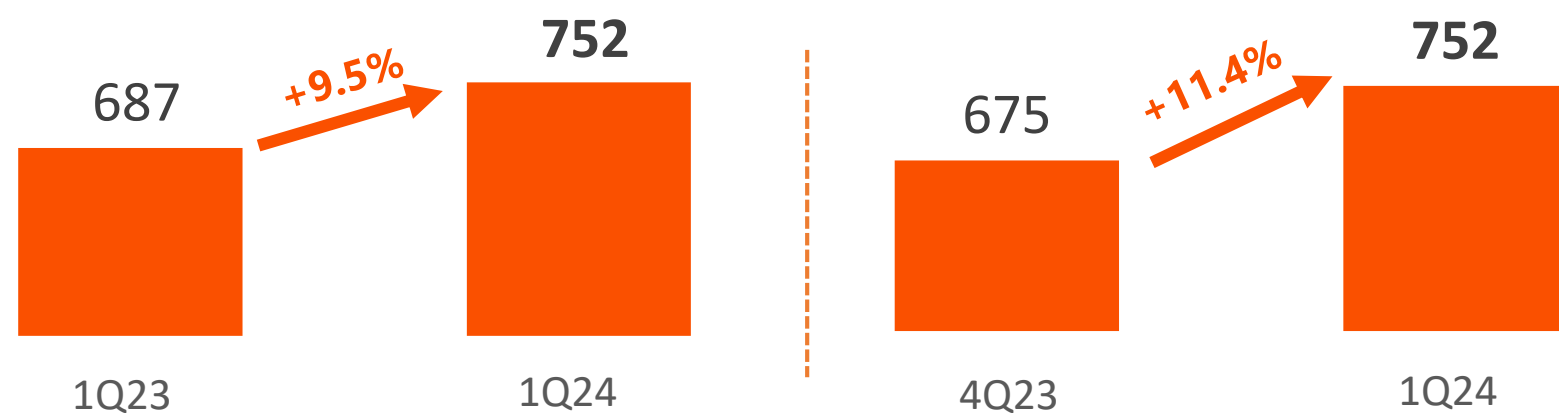


Rent-A-Car **mov(da)** aluguel de carros

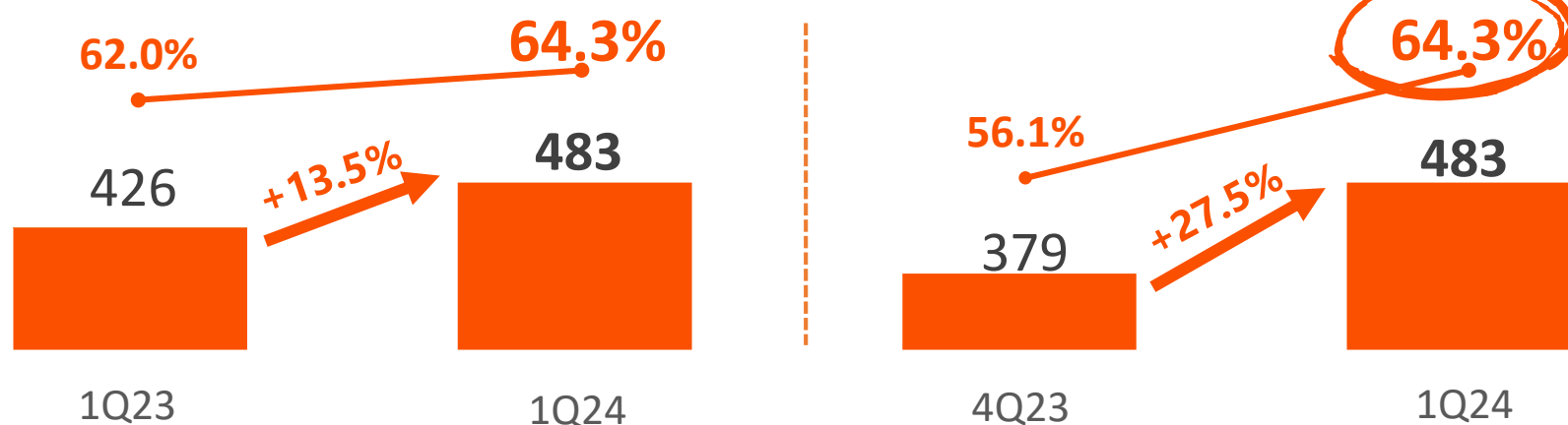




Net Revenue (R\$ million)

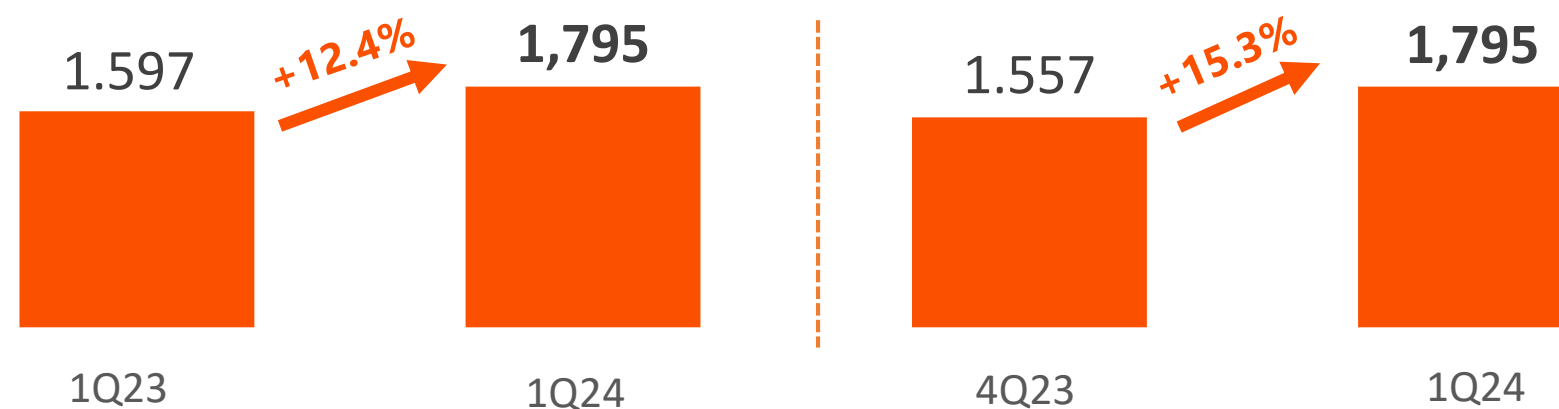


EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)

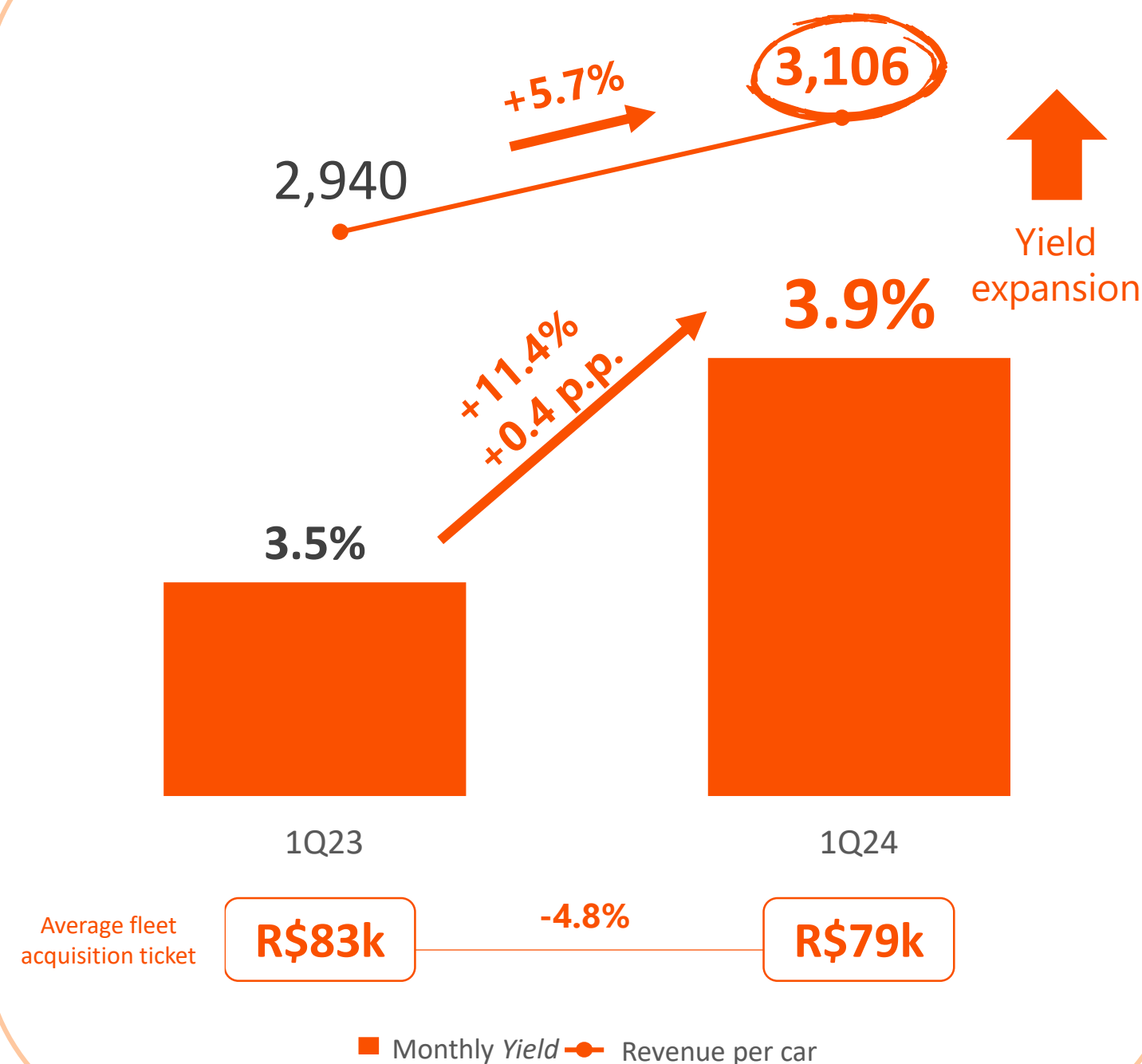


EBITDA per car

Monthly average per operating fleet (R\$)



Revenue per car, average fleet ticket and monthly yield²



¹Considers only Brazil operation.

²Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating car by the average fleet acquisition ticket in RAC

seminovos mov(da)

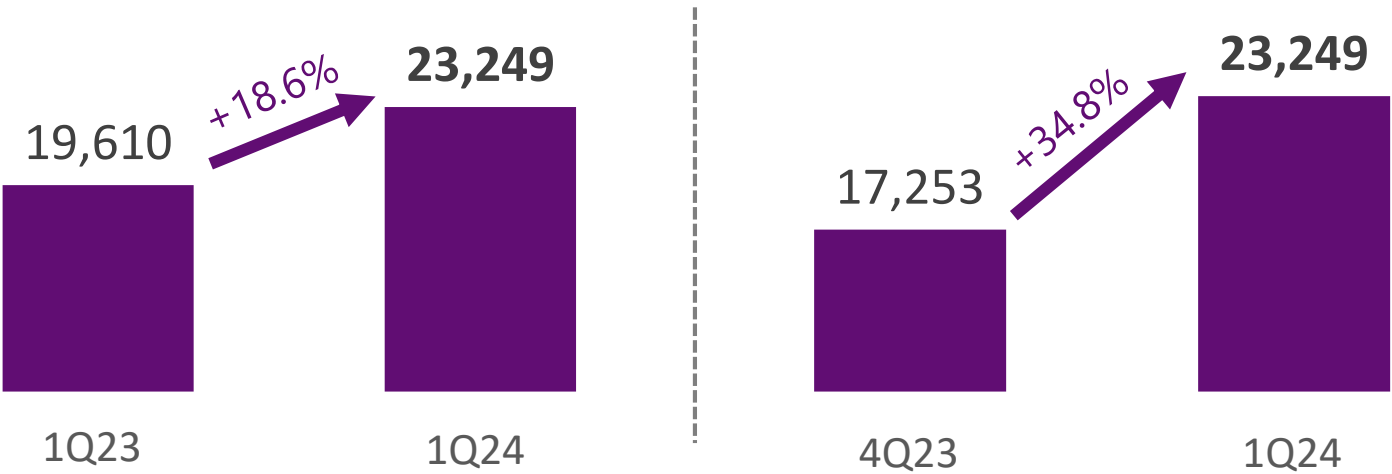


Used Cars Sales

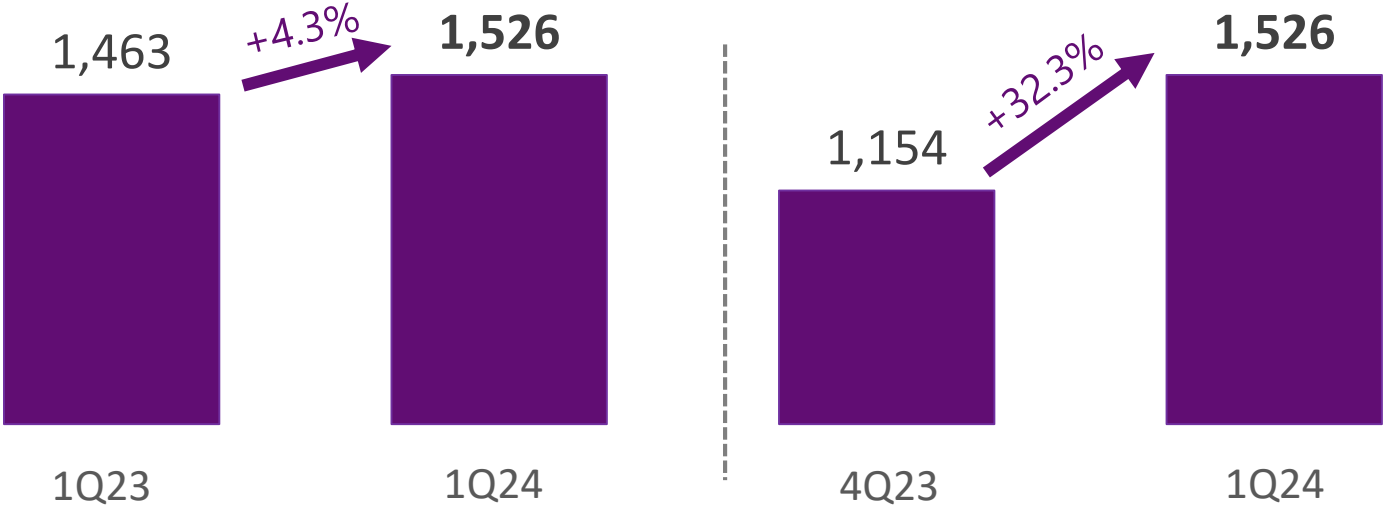
Increased sales volume and stable margins reflect an appropriate depreciation policy



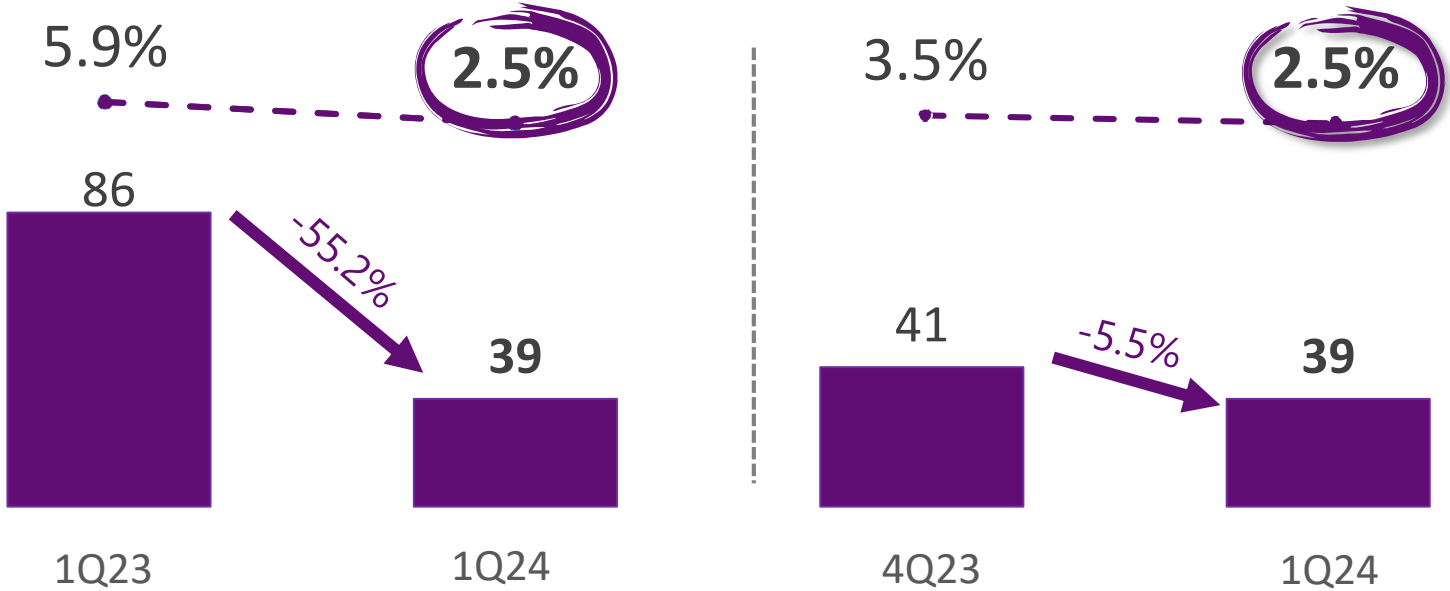
Cars Sold



Net Revenue (R\$ million)



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



Balance Sheet and Capital Structure

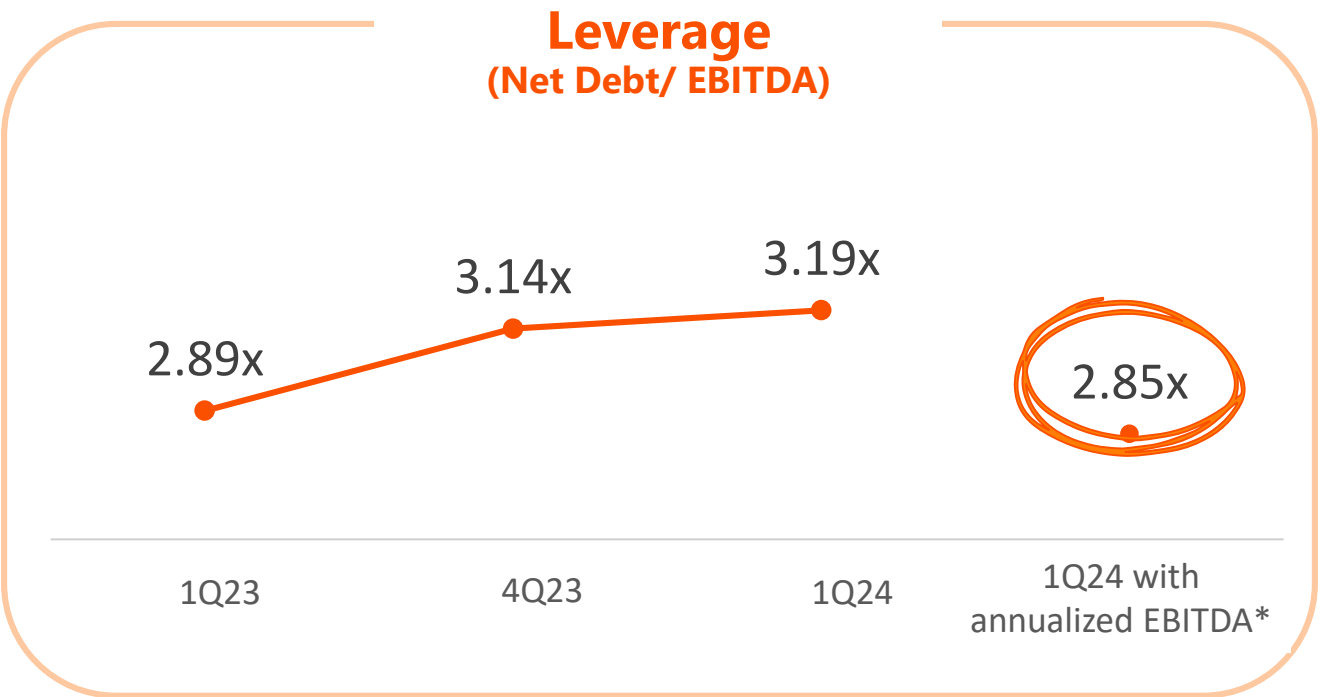
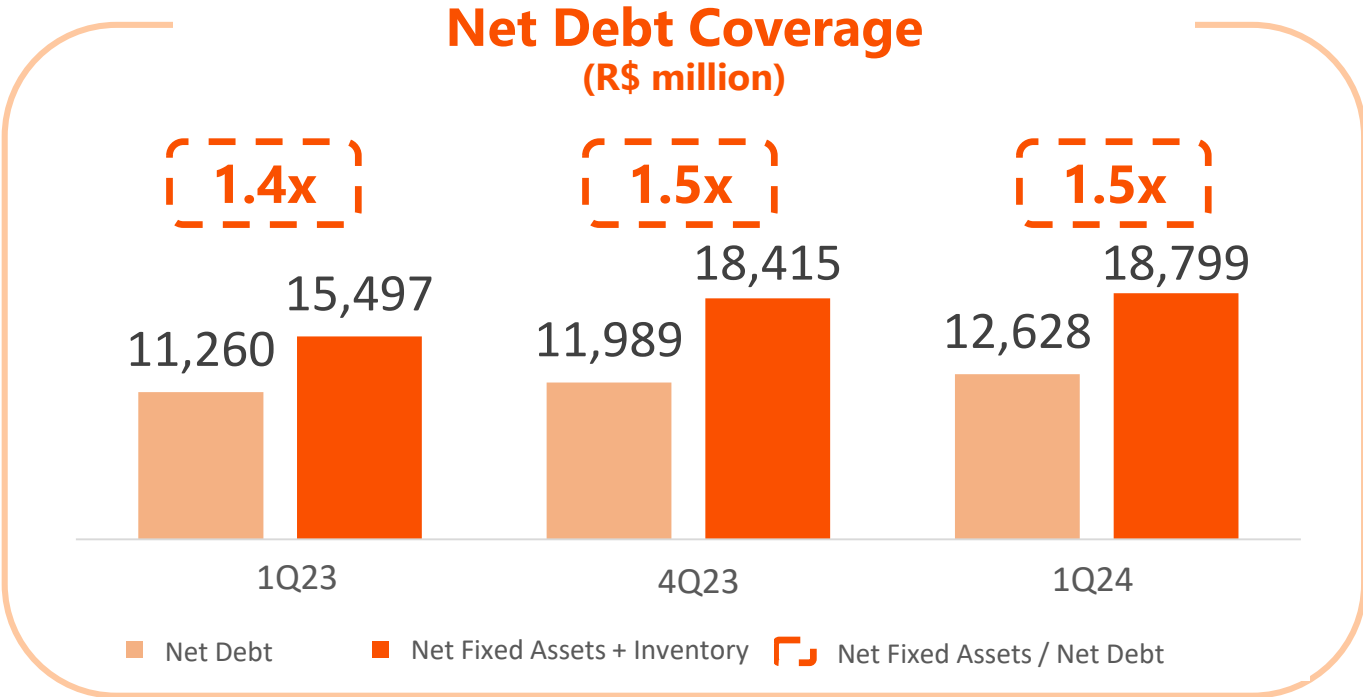
movida

aluguel de carros



Net Debt and Leverage

Maintaining healthy levels of leverage and debt coverage



Financial Management | (R\$ million)

Debt (R\$ million)	1Q23	4Q23	1Q24	Var% vs. 4Q23	Var% vs. 1Q23
Gross Debt	15,183	14,988	15,838	5.7%	4.3%
Cash	3,923	2,999	3,210	7.0%	-18.2%
Net Debt	11,260	11,989	12,628	5.3%	12.1%
Suppliers	1,063	4,751	4,073	-14.3%	283.2%
Net Debt + Suppliers	12,323	16,740	16,701	-0.2%	35.5%

Covenants

Leverage Indicators	1Q23	4Q23	1Q24	Covenants
Net Debt / EBITDA	2.89x	3.14x	3.19x	Up to 3.5x
EBITDA / Net Financial Expense	2.23x	2.14x	2.16x	Higher than 1.5x

Net Debt + Stable Suppliers and better conditions with OEMs (longer payment term)

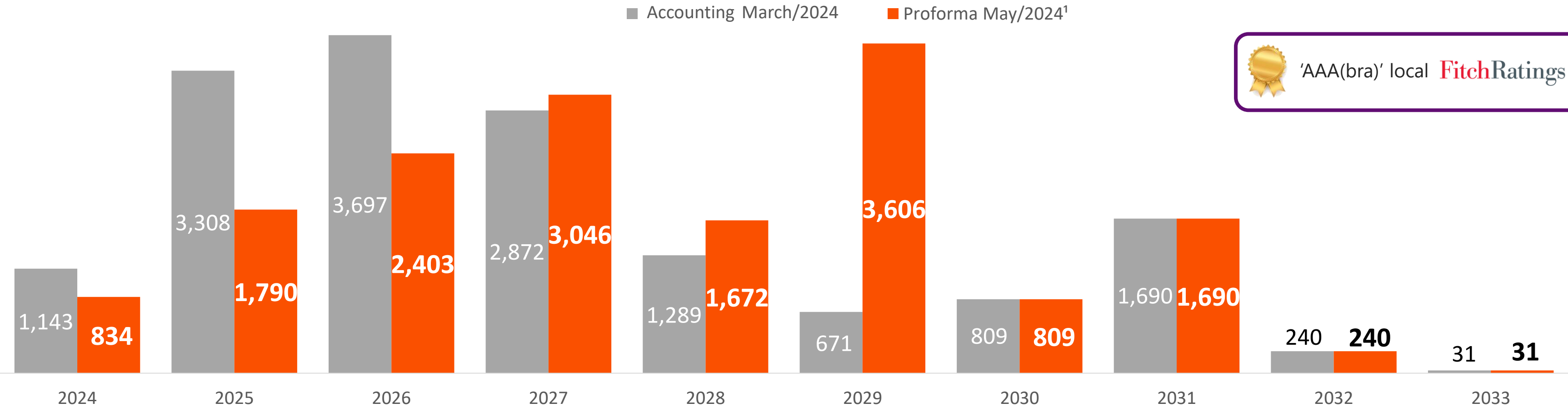
*Does not annualize the non-recurring effect of reversal of the bonus provision in 1Q24

Debt maturity schedule

Significant improvement in the debt profile, with extension of the term and reduction of the average cost, contribute to value generation



March/24 debt maturity schedule and proforma after prepayment and rollover actions:



Debt management initiatives (April and May)

Funds Raised	Amount	Maturity
Bond	USD 500mn (R\$2.5 bn)	2029
Stretching bilateral	R\$1.4 bn	2027, 2028 e 2029

Total shares of **R\$3.9 bn** with an average cost of **CDI+2.3% p.a.**

Funds raised will be used for **prepayment of more expensive and shorter debts, favoring the schedule and the total cost of debt** with a reduction of **~R\$16.5 million** per year in financial expenses

Maturity Year	Prepayment amount
2024	R\$ 308 mn
2025	R\$ 1.5 bn
2026	R\$ 1.3 bn
2027	R\$ 210 mn

Total debt prepayment of **R\$3.3 bn** with an average cost of **CDI+2.8% p.a.**

¹ Pro forma considers the raising of the USD 500 mm bond in April/24 and liability management carried out in April and May 2024.

Takeaway Messages

Evolution of operational efficiency combined with a solid balance sheet enables increasing net profit and ROIC throughout 2024



RAC

Phased recovery of RAC tariffs

First phase of **price adjustment** in the “Eventual” **tariff** with **immediate effect on profitability (yield)** and start of **negotiation of “Monthly” tariff prices** from the **second quarter**

	2023	1Q24	Guidance
Daily Average	R\$125	R\$130	
Eventual		+12%	
Monthly		0%	
Consolidated Yield	3.5%	3.9%	4.2%

GTF

Prioritizing the allocation of capital in GTF

Discipline in **capital allocation** with **contracted growth** and **greater predictability** in **profitability** (EBITDA margin of 74.3%)

	2023	1Q24	Guidance
Percentage of GTF in Gross Assets	56%	58%	60%

SEMINOVOS

Productivity gains in Used Cars

Higher **sales volume per store** leads to **dilution of fixed costs**, and improvement in the **pricing model** and **liquidity of the profile of cars in inventory** boosts margins

	2023	1Q24	Guidance
Retail sales per store	28	36	34
FIPE Discount			
Retail	6.3%	5.3%	5.5%
Wholesale	17.5%	16.1%	16.5%

BALANCE SHEET & CASH

21% growth in **EBITDA**
+
Sustainable volume of **asset sales** (23,000 cars)
+
Fleet **renewal** and disciplined **growth**
+
Longer payment terms with OEMs
+
Lengthening the debt maturity schedule
+
Reduction in average debt costs
=
Healthy Cash Flow

NOTE: Guidance for 2024 disclosed by the Company via Material Fact of 04/12/2024.

THANK YOU!

mov(ida

»» ri@movidacom.br | +55 11 3528-1103