Loja do Aeroporto de Guarulhos

movida
aluguel de carros

1T25

Divulgação de Resultados

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.

Consistência das entregas garante continuidade dos avanços estruturais que geram valor

Variações 1T25 vs 1T24

1

RECOMPOSIÇÃO CONTÍNUA NO PREÇO DO RAC

Ticket médio[1] **cresce 21%** no 1T25 e alcança **R$158** *(vs R$130)*

2

PATAMAR SUPERIOR NA PRECIFICAÇÃO DE GTF

Novos contratos com *yield* médio de **3,5%** a.m. no 1T25 *(vs 3,0% a.m.)*

3

ALOCAÇÃO DE CAPITAL EM GTF TRAZ MAIOR PREVISIBILIDADE NOS RESULTADOS

GTF atinge **61%** do imobilizado bruto no 1T25 *(vs 58%)*

4

MELHORIA NA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Mg EBITDA **65,3%** no **RAC**[1] e **76,2%** no **GTF** no 1T25 *(vs 64,3% no RAC[1] e 74,3% no GTF)*

5

MAIOR PRODUTIVIDADE EM SEMINOVOS

24.784 carros vendidos no 1T25 *(+7%)* com margem EBITDA estável em **1,1%**

[1]Considera apenas operação no Brasil

Destaques do 1T25 (vs. 1T24)

movida

Melhoria na performance operacional em todas as linhas de negócios, evidenciada pelo crescimento do resultado superior ao da frota, levam à **transformação dos indicadores de rentabilidade**

Variações 1T25 vs 1T24

Receita Líquida

Consolidada

R$ 3,568 bi

Locação — Recorde!

R$1,879 bi ⬆ +26%

EBITDA

Consolidado — Recorde!

R$ 1,338 bi

Locação

R$1,320 bi ⬆ +29%

EBIT

Consolidado — Recorde!

R$ 766 mm

Locação

R$766 mm ⬆ +30%

Frota

Total (final de período)

257 mil

Redução de 11 mil carros vs dez/24

Operacional (média)

228 mil ⬆ +10%

Lucro Líquido

R$ 78,5 mm

⬆ +61%

ROIC LTM

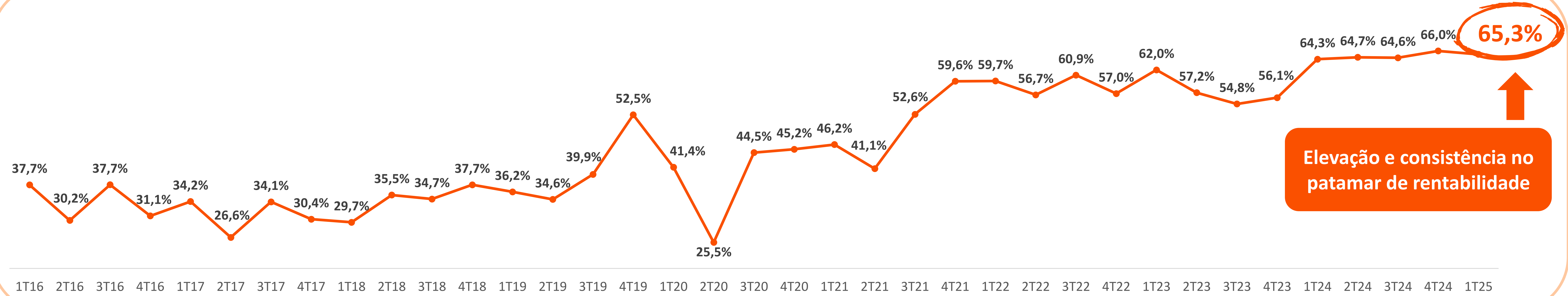
12,4%

⬆ +1,9 p.p

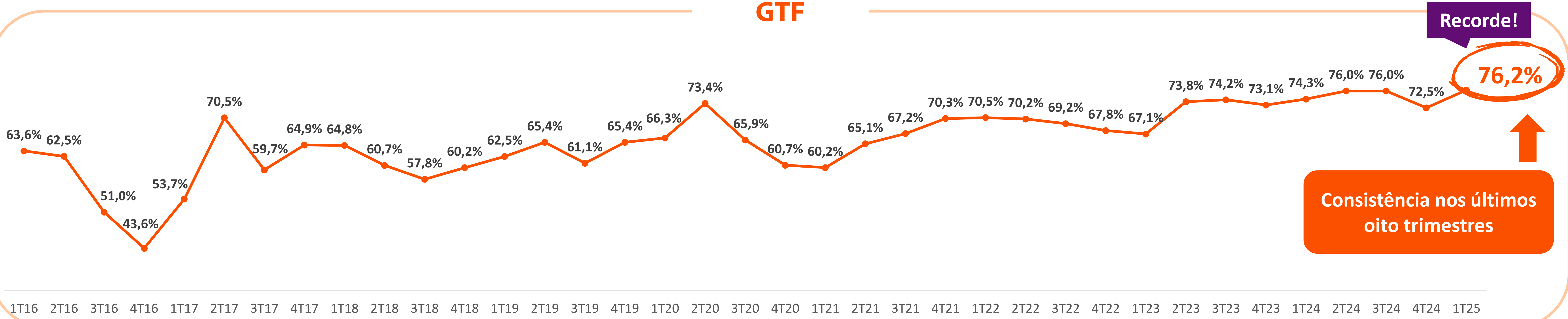
Margens EBITDA em patamares superiores de rentabilidade
Avanços consistentes na utilização do capital investido e na redução de custos e despesas

Evolução da margem EBITDA

RAC



GTF



OBS: Considera apenas operação no Brasil

Estabilização da depreciação

RAC: manutenção do valor de depreciação por carro no RAC devido a melhoria do mix da frota

GTF: taxa de depreciação em GTF estabilizada nos novos carros refletindo a renovação de contratos

Depreciação anualizada por frota média operacional[1]

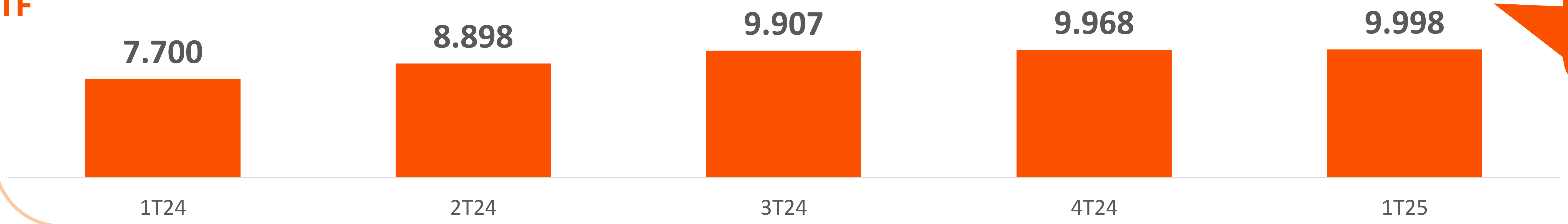
Estabilização da depreciação

RAC

Depreciação de **R$6,5 mil por carro ao ano** com uma **depreciação** entre **8,0% e 9,0% a.a.** (ticket médio de R$ 79 mil por carro)

Depreciação anualizada por frota média operacional[1]

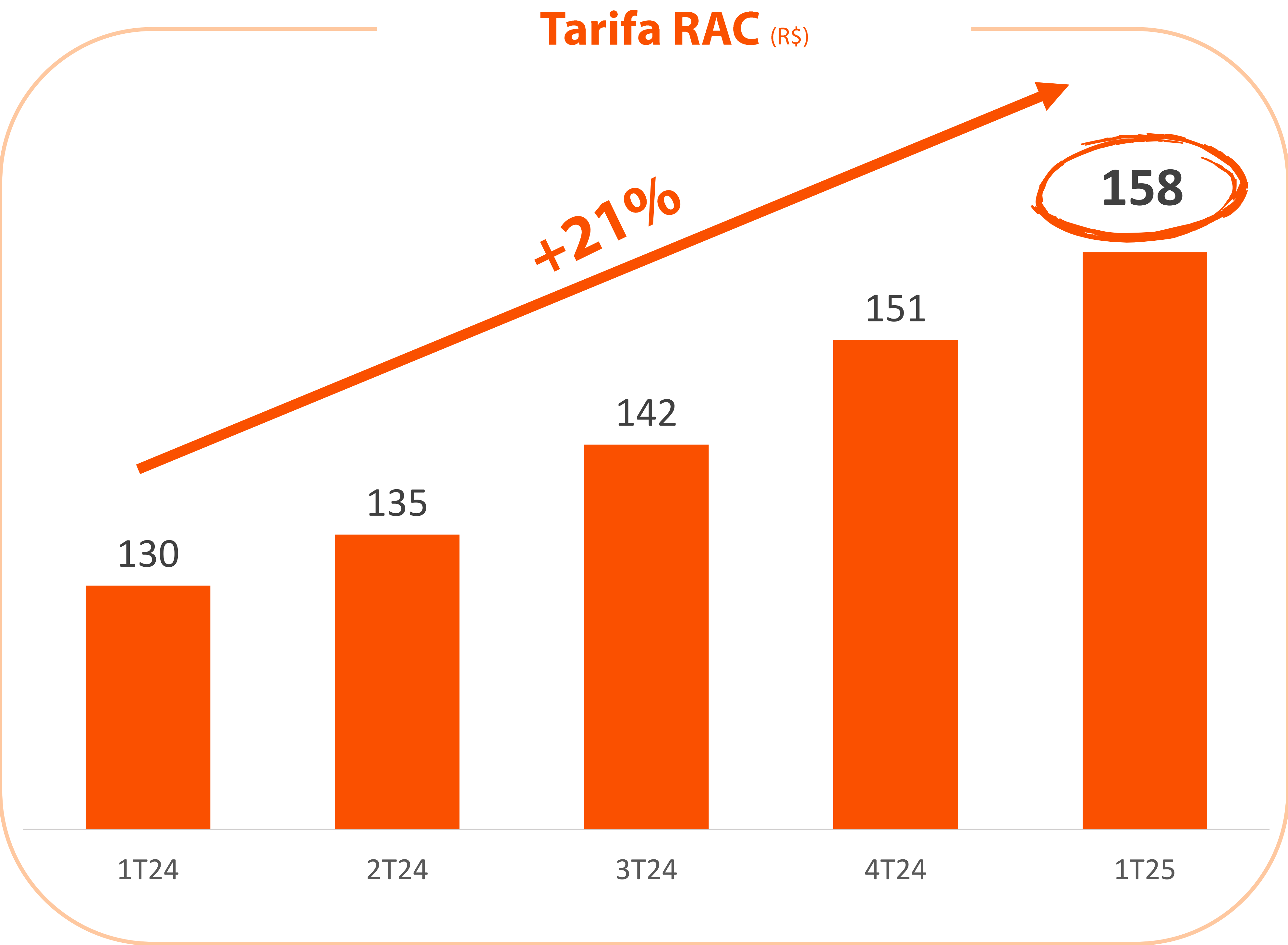
GTF

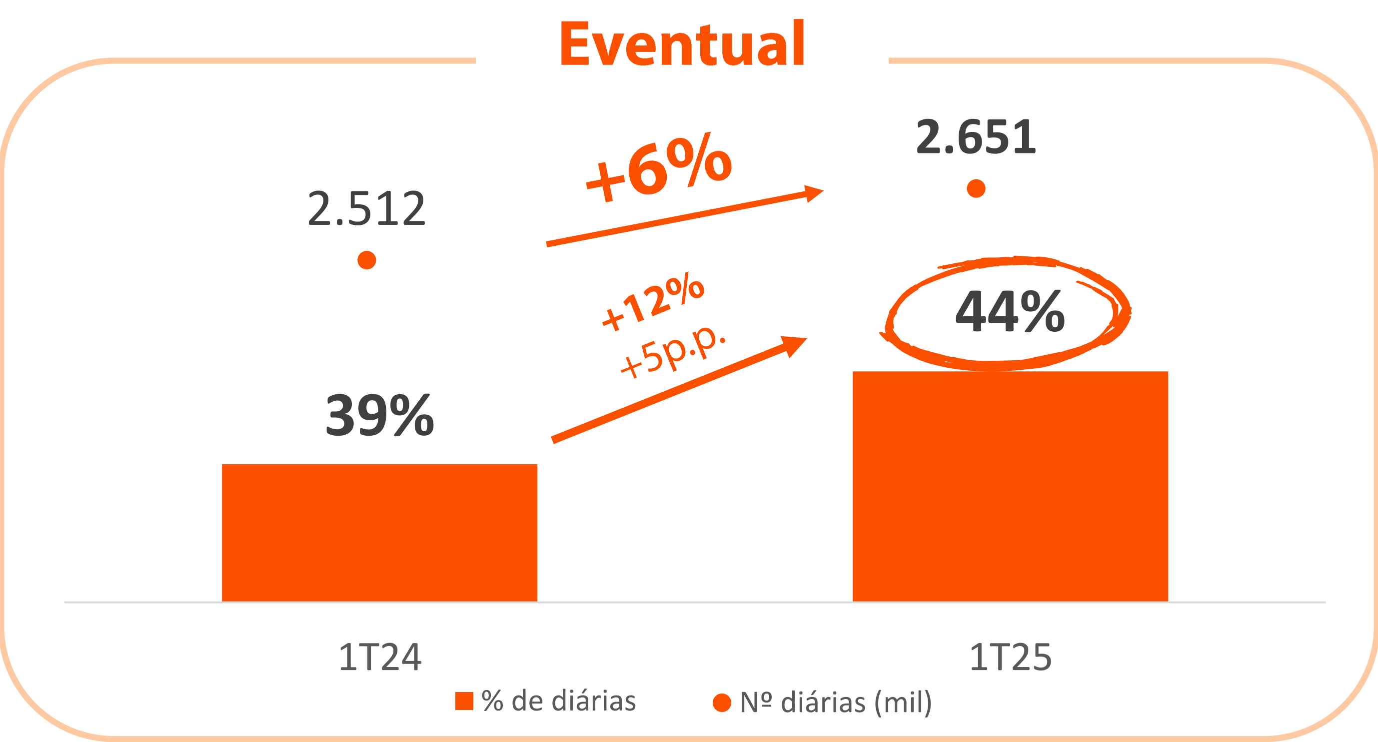


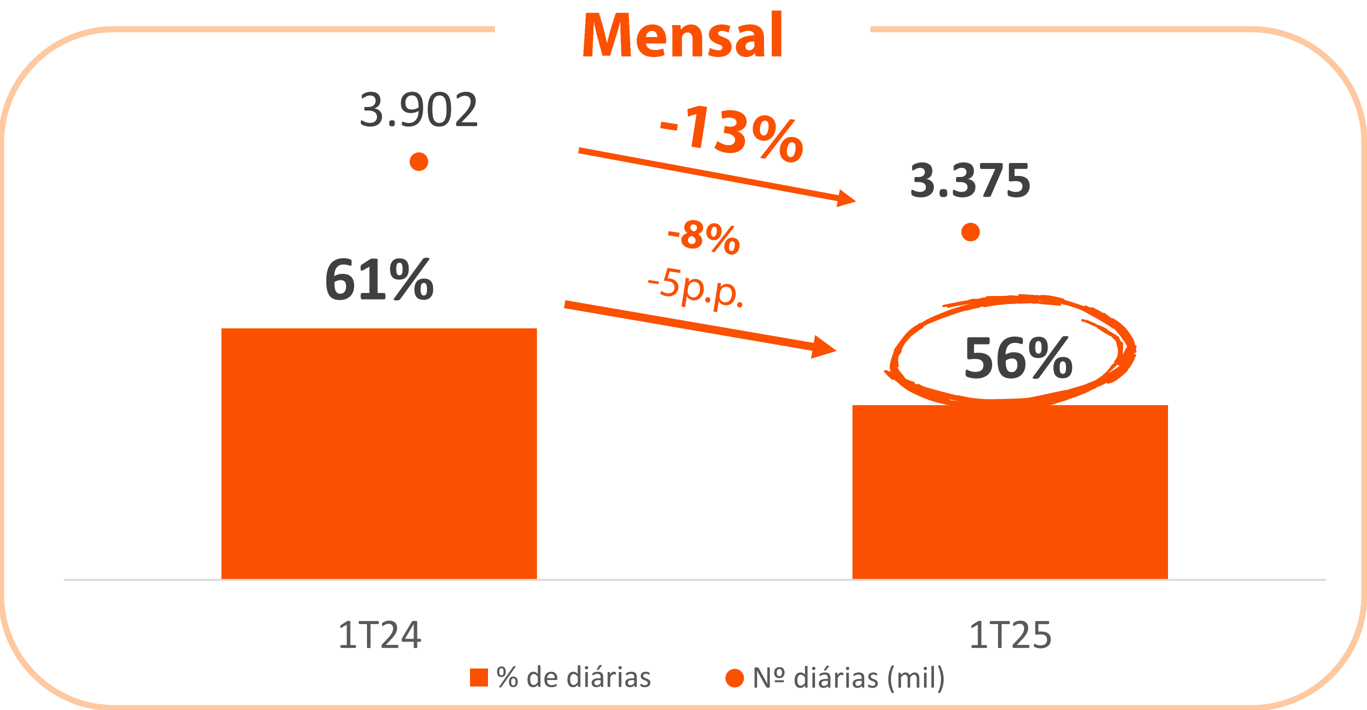
Depreciação de **R$10,0 mil por carro ao ano** com uma **depreciação** entre **8,0% e 10,0% a.a.** (ticket médio de R$ 96 mil por carro)

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

RAC: estratégia de precificação combinada à melhoria no mix de vendas entre produto eventual e mensal impulsiona o ticket médio e a rentabilidade do negócio





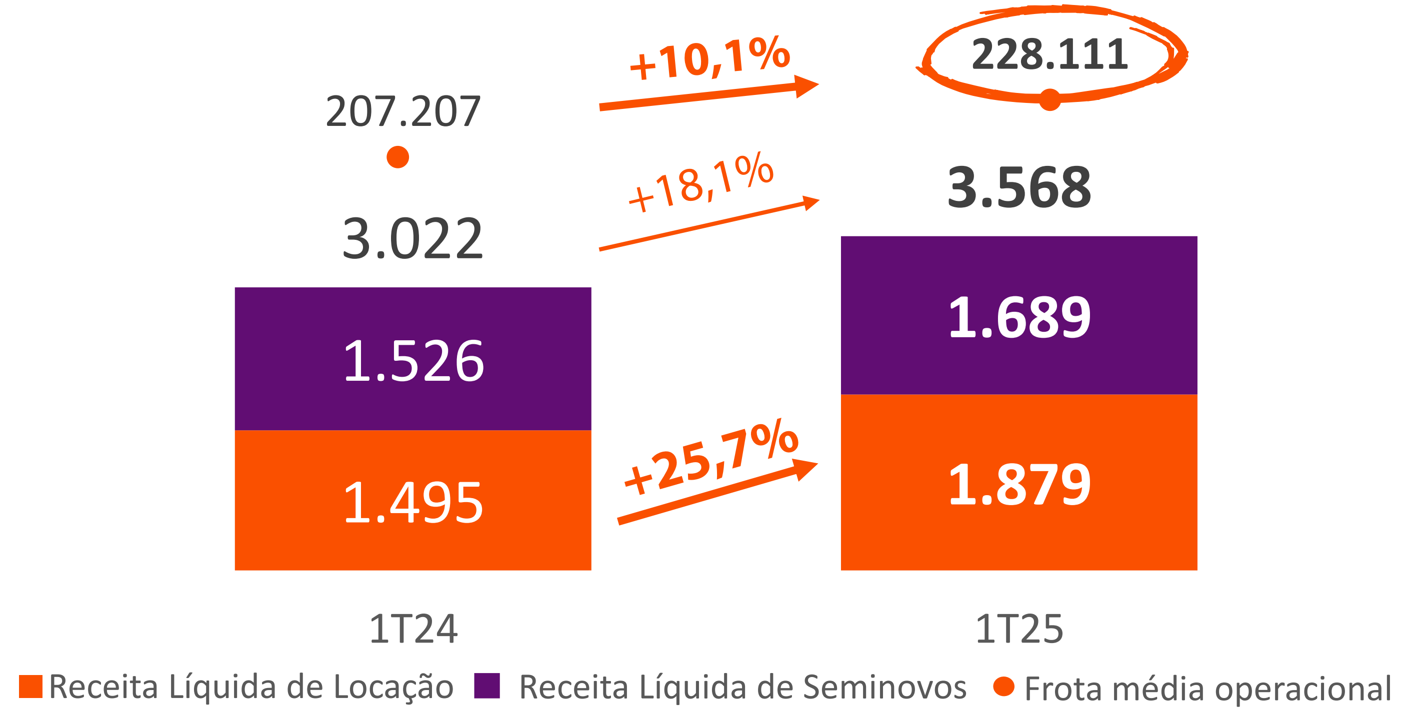


OBS: Considera somente operação Brasil.

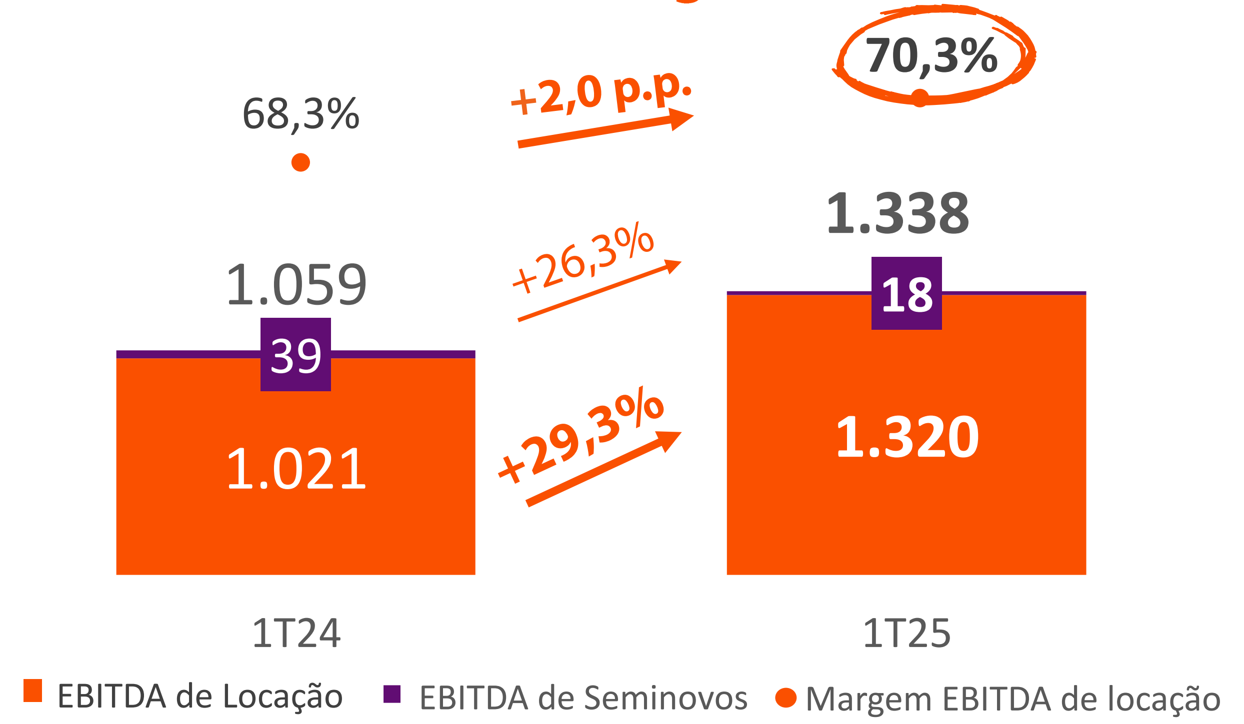
Lucro líquido de R$78 mm no 1T25, crescimento de 61%

Melhoria significativa de eficiência operacional e lucratividade

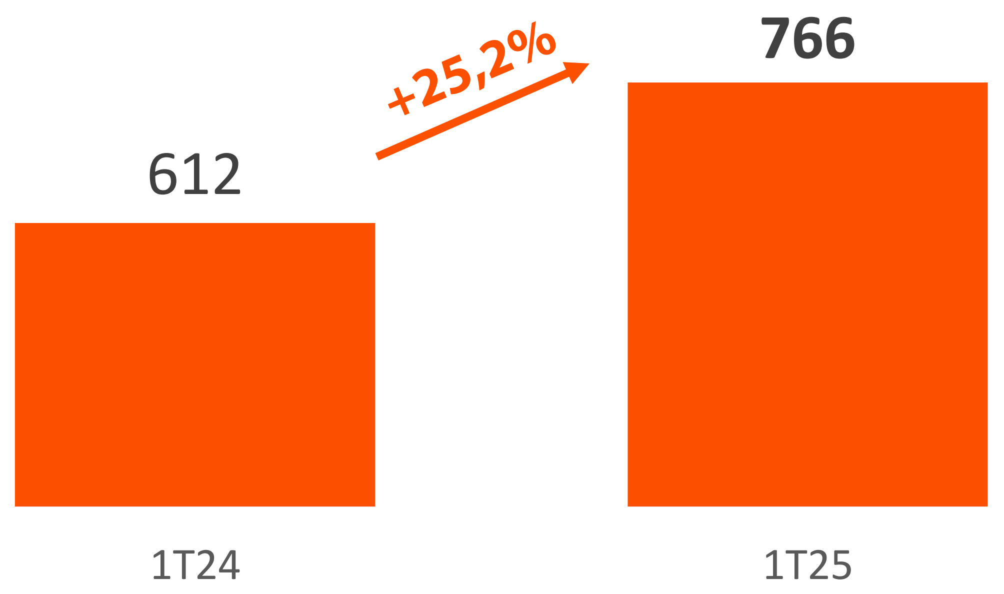
Receita Líquida (R$ milhões)



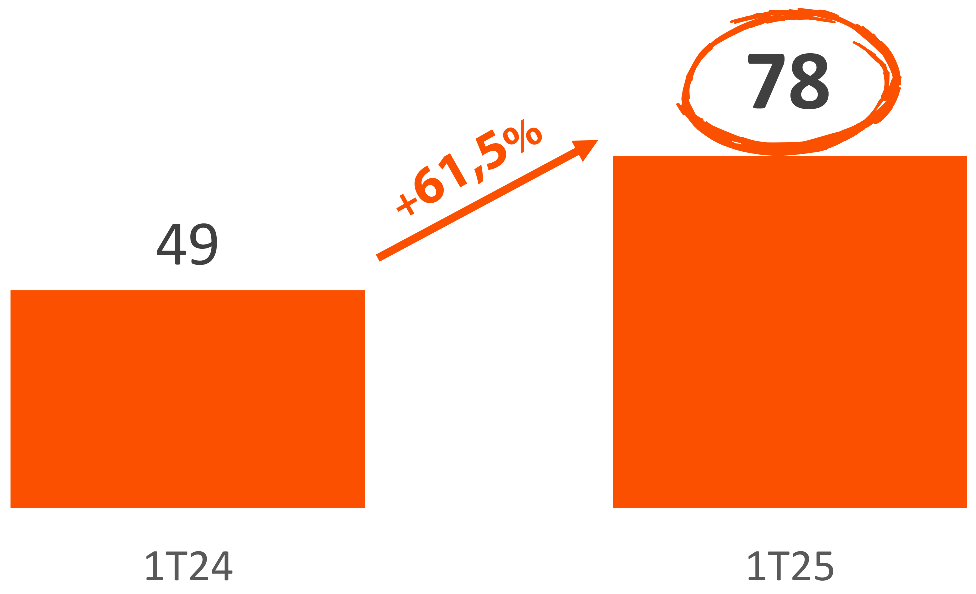
EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT Consolidado (R$ milhões)

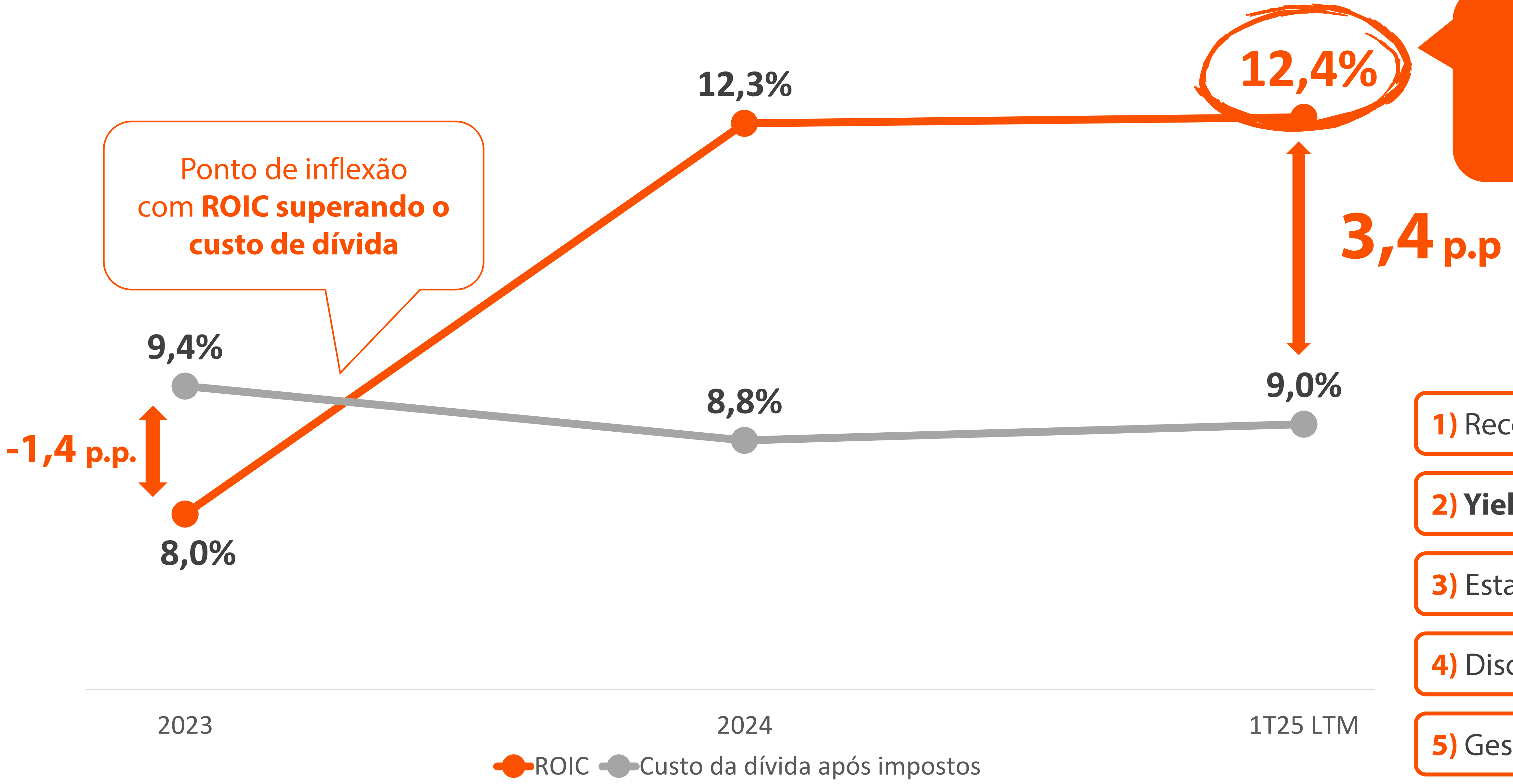


Lucro Líquido (R$ milhões)



ROIC em expansão de 12,4% no 1T25 com spread de 3,4 p.p.

Evolução do ROIC



ROIC em expansão

Melhorias em:

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

	2023	2024	1T25 LTM
Custo da Dívida	**CDI + 2,2% a.a.**	**CDI + 2,1% a.a.**	**CDI + 2,1% a.a.**

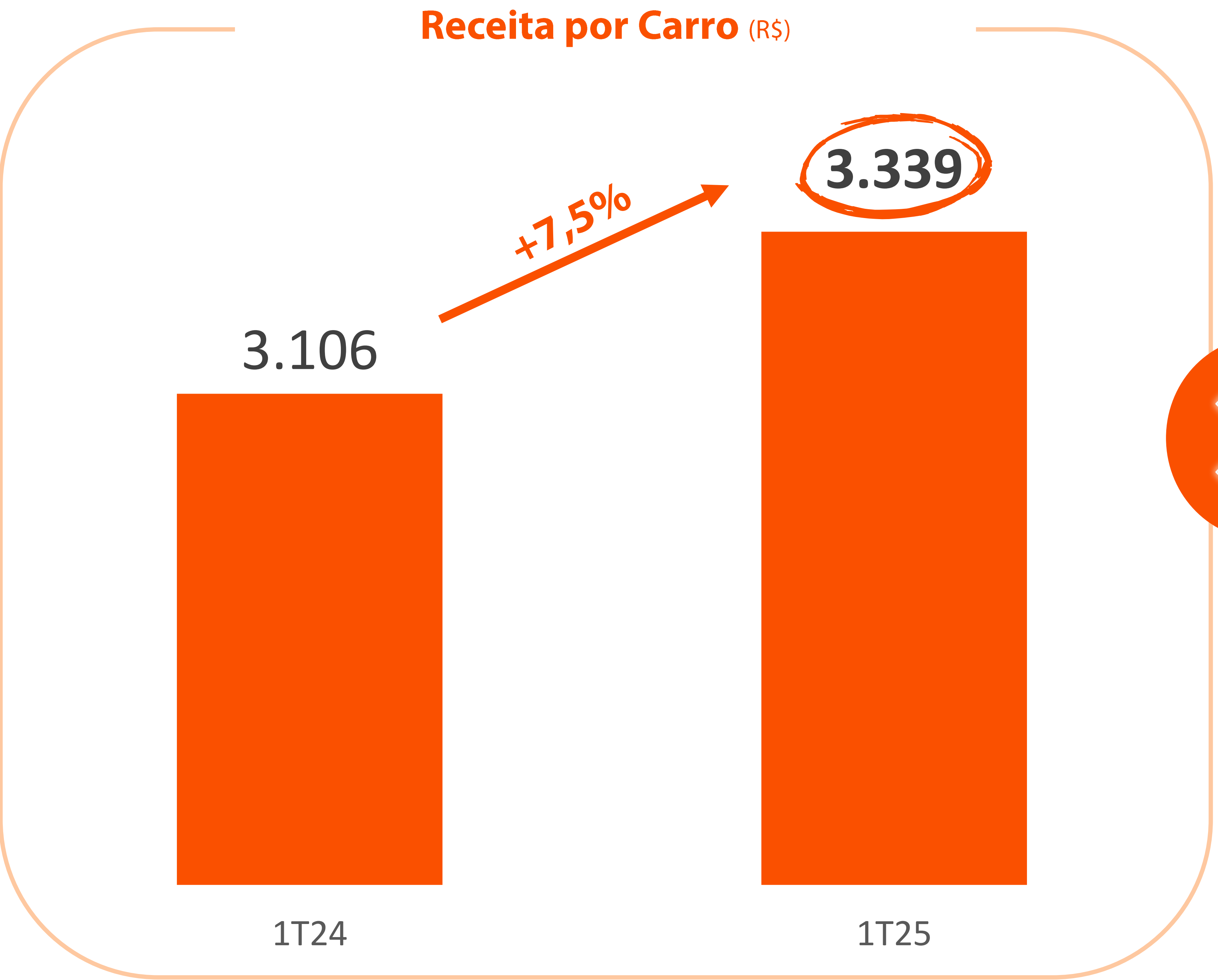
OBS: Cálculos de ROIC e do custo da dívida são líquidos de imposto de renda.
Desconsidera efeitos não recorrentes de *impairment* em 2023, usando alíquota de IR 34%. Desconsidera efeito não recorrente do impacto da catástrofe climática no Rio Grande do Sul no 2T24 e no 3T24
Cálculo do ROIC considera alíquotas efetivas de IR acumuladas dos períodos

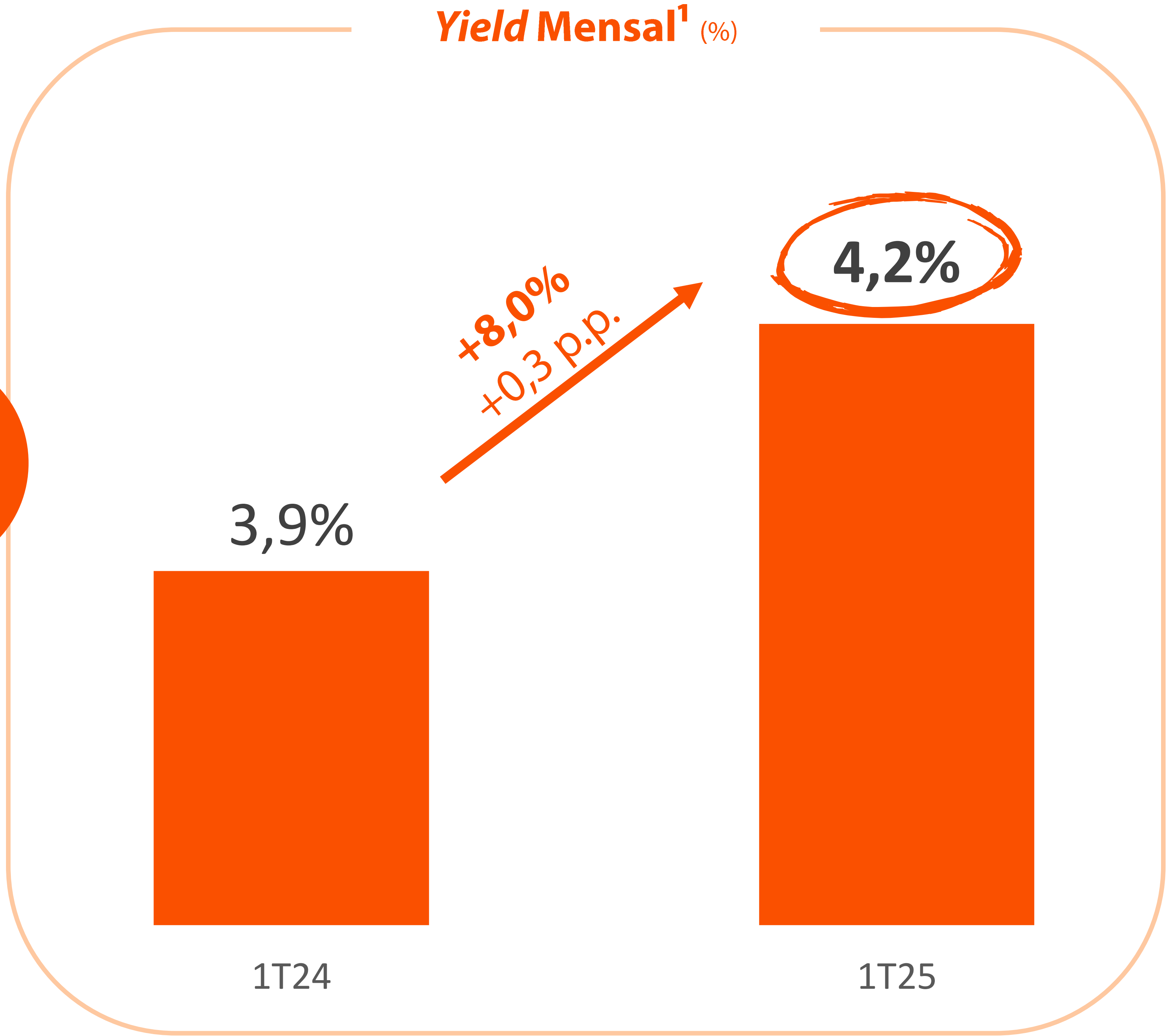
movida
aluguel de carros

Rent-A-Car

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RAC: a alocação estratégica entre os segmentos e recomposição dos preços das diárias impulsionam crescimento do *yield*





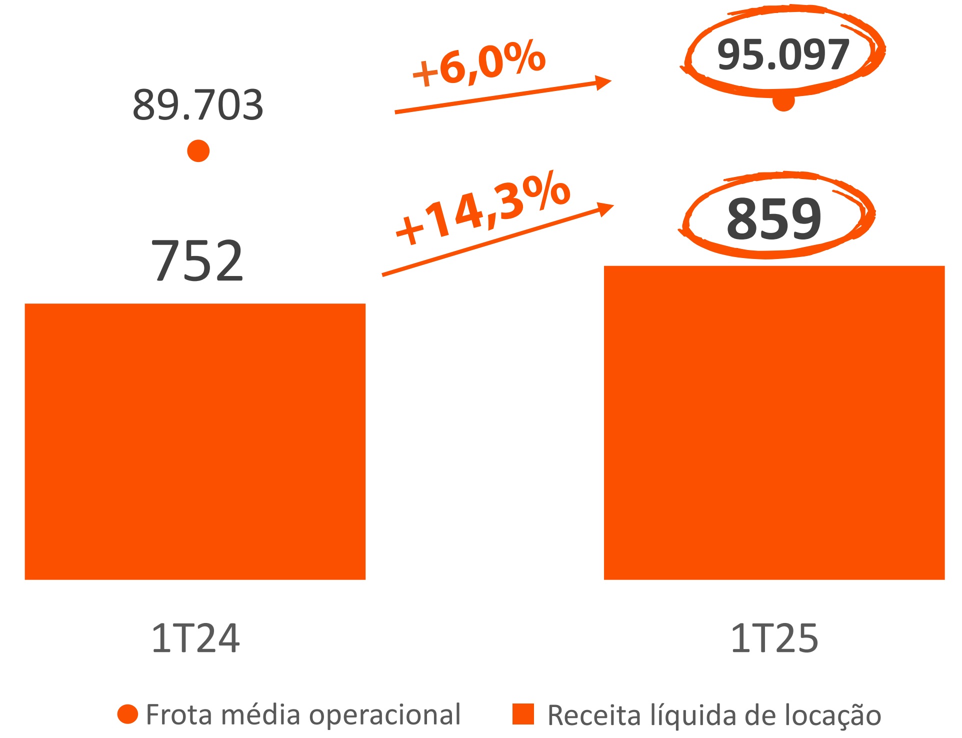
Trajetória de evolução do ***yield* superior ao crescimento da receita por carro** evidencia a **assertividade da estratégia de precificação** combinada ao ajuste eficiente do **mix da frota**

OBS: Considera somente operação Brasil.

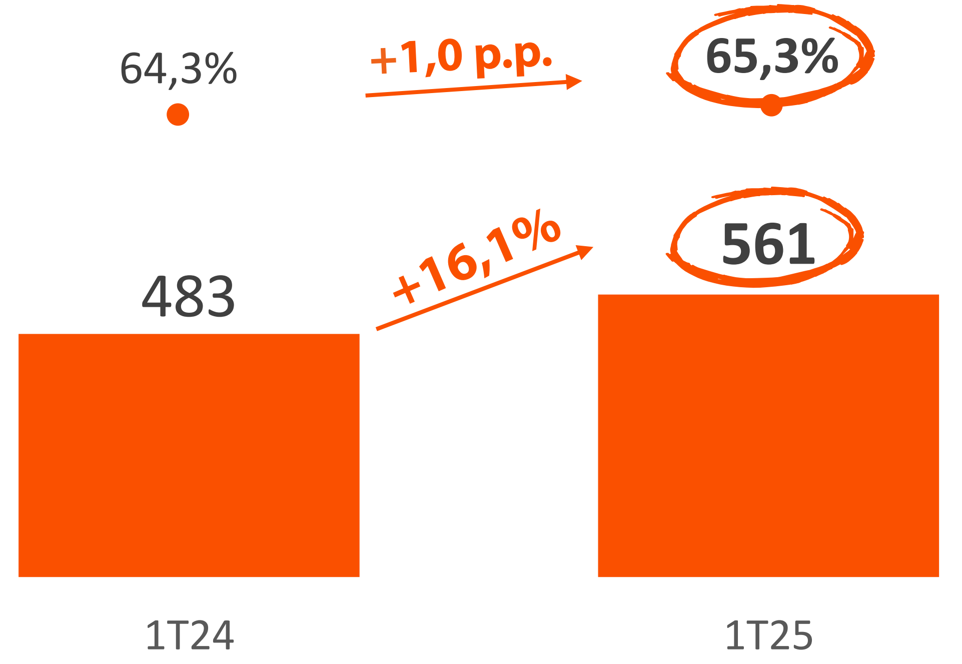
[1] *Yield* calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota no RAC.

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

Receita Líquida (R$ milhões)

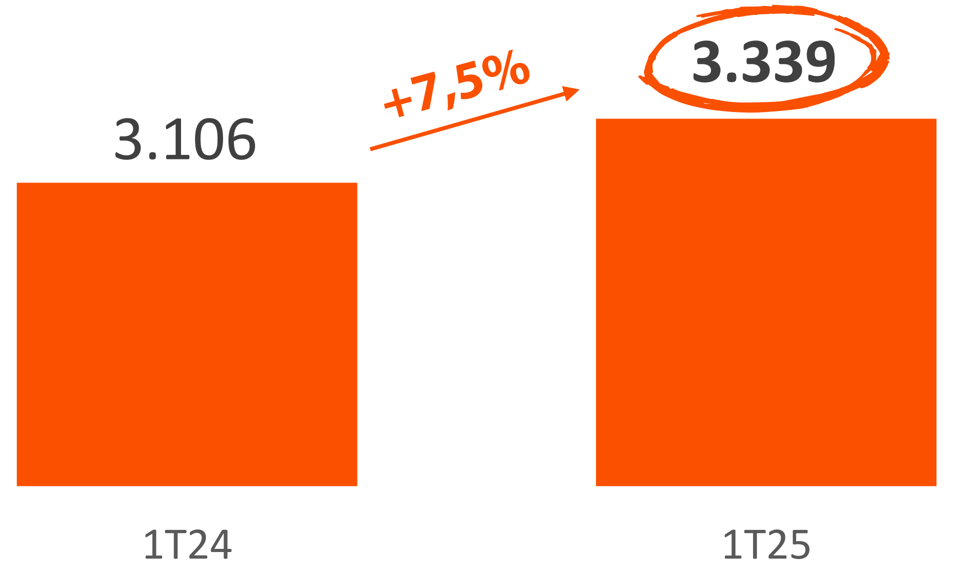


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



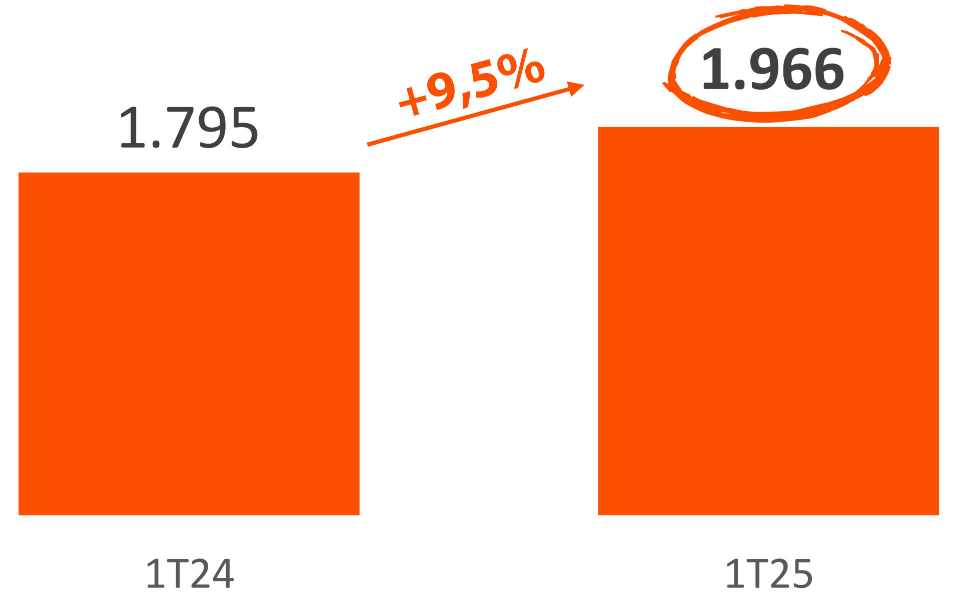
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)



OBS: Considera somente operação Brasil

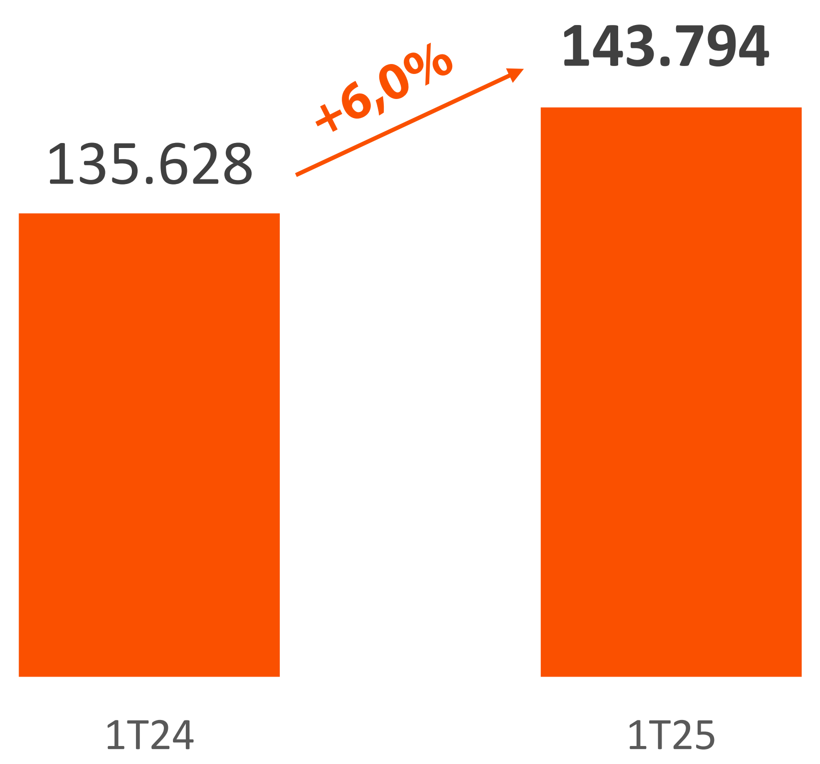
movida
aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas

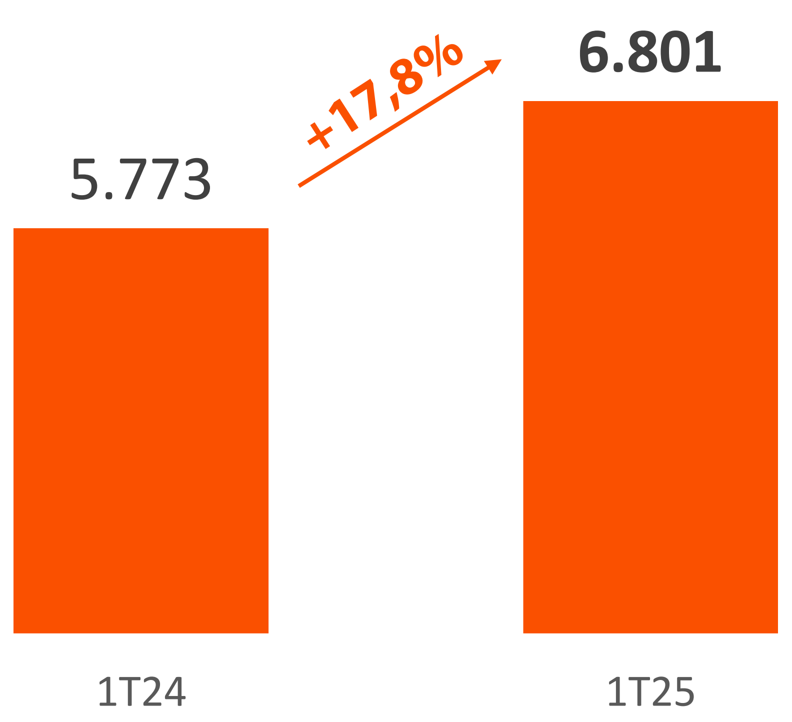
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

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

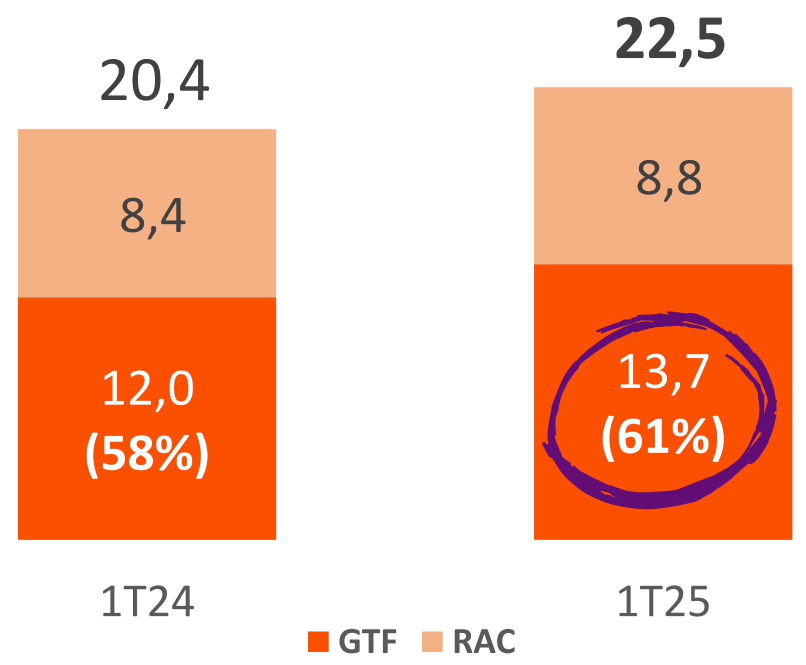
Frota Total



Backlog de Receita
(R$ milhões)



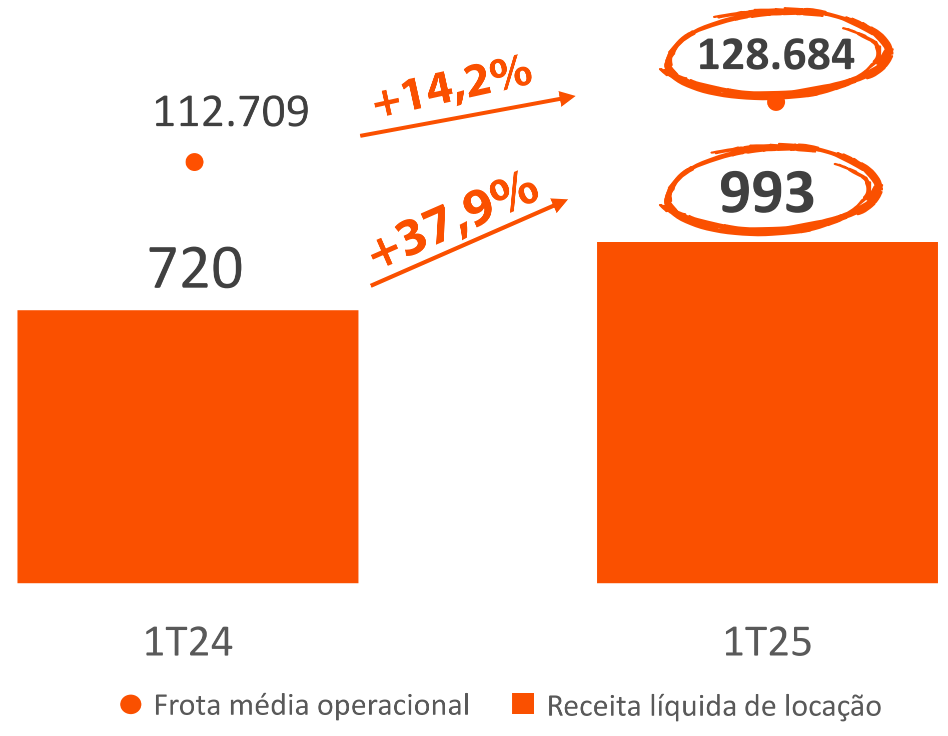
Imobilizado bruto[1]
(R$ bilhões e %)



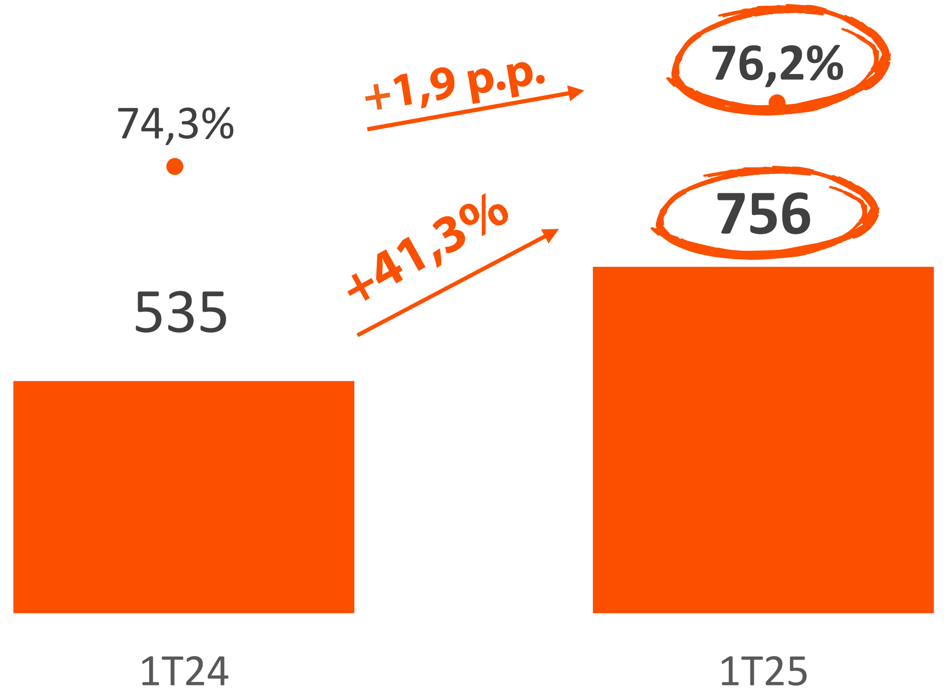
[1] Considera estoque de Seminovos e não considera operação de Portugal.

GTF: aceleração na receita com ganho de margem EBITDA

Receita Líquida (R$ milhões)

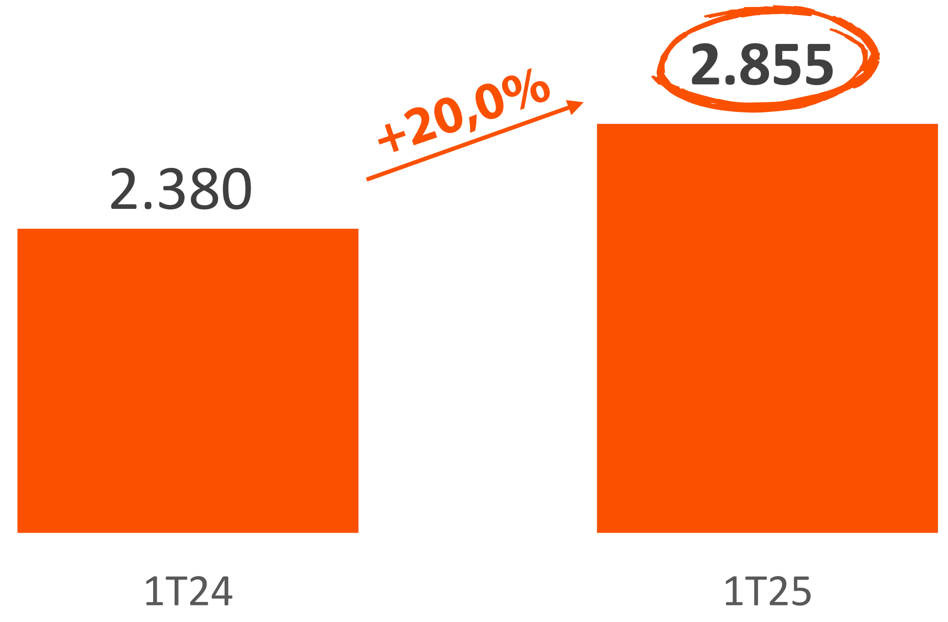


EBITDA (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



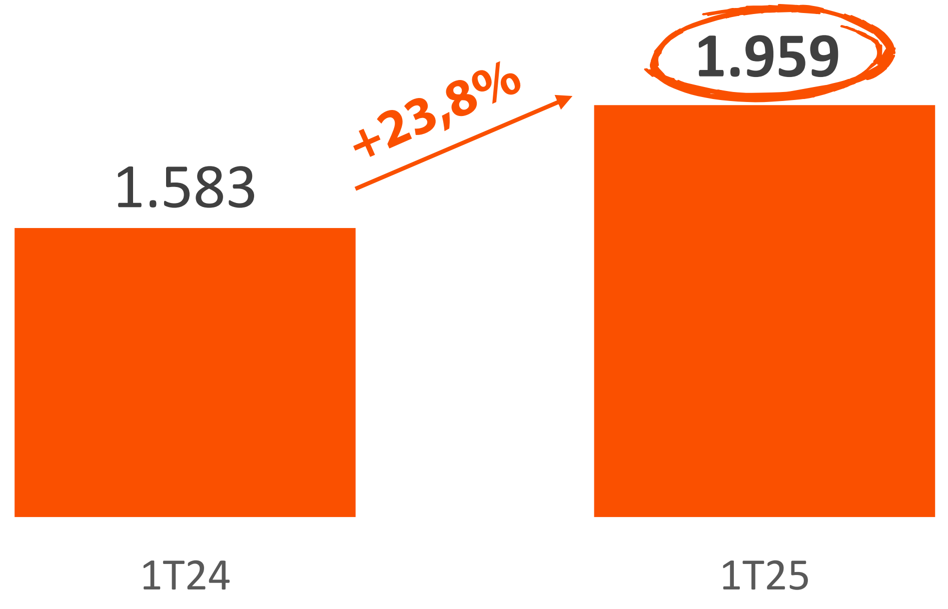
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R$)

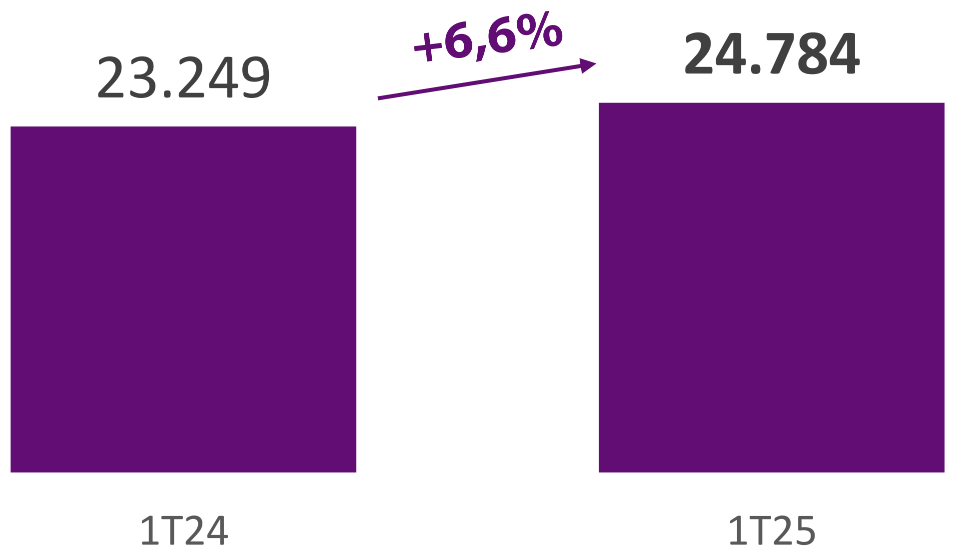


seminovos movida

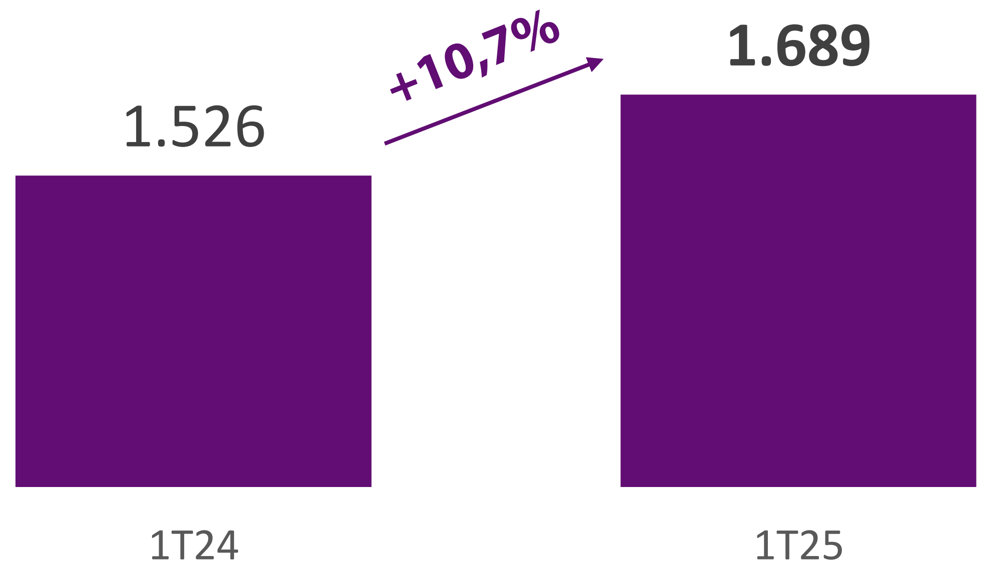
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Seminovos: eficiência operacional com redução do SG&A e estabilização da margem EBITDA

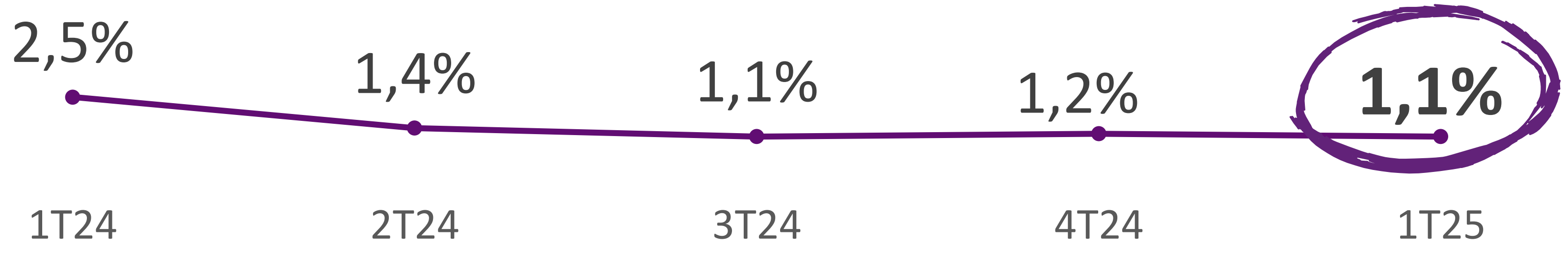
Carros Vendidos



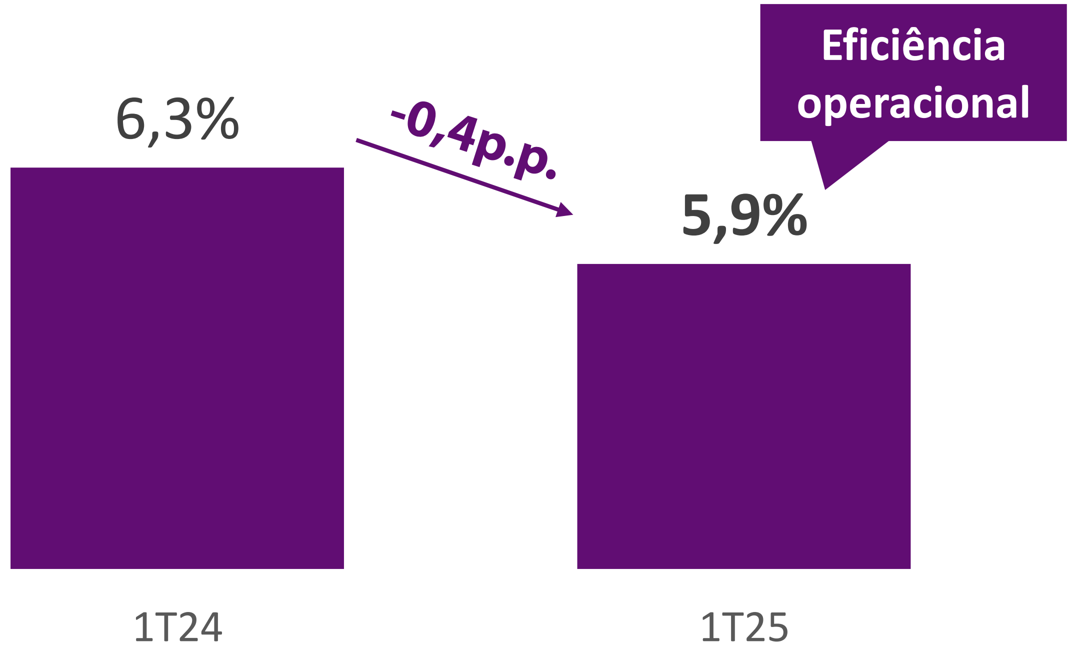
Receita Líquida (R$ milhões)



Margem EBITDA (%)



SG&A (%)

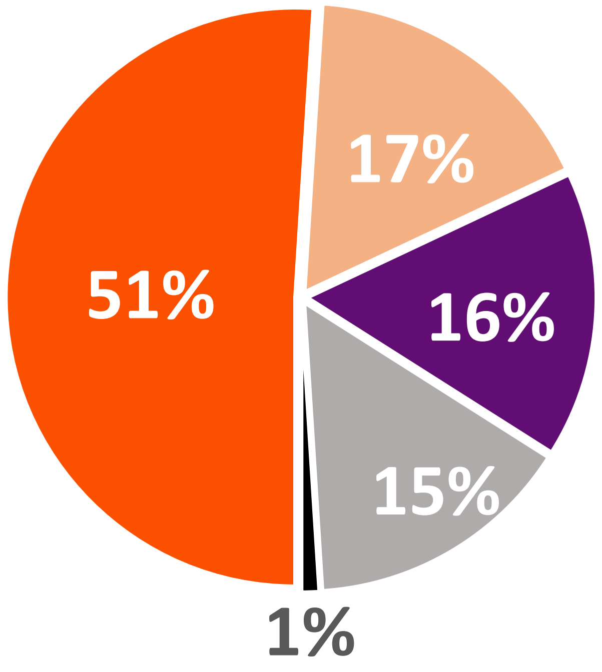


Seminovos: execução do planejamento estratégico resultou na melhora do mix de carros e na evolução da eficiência operacional

Perfil do estoque
(percentual no estoque por categoria)

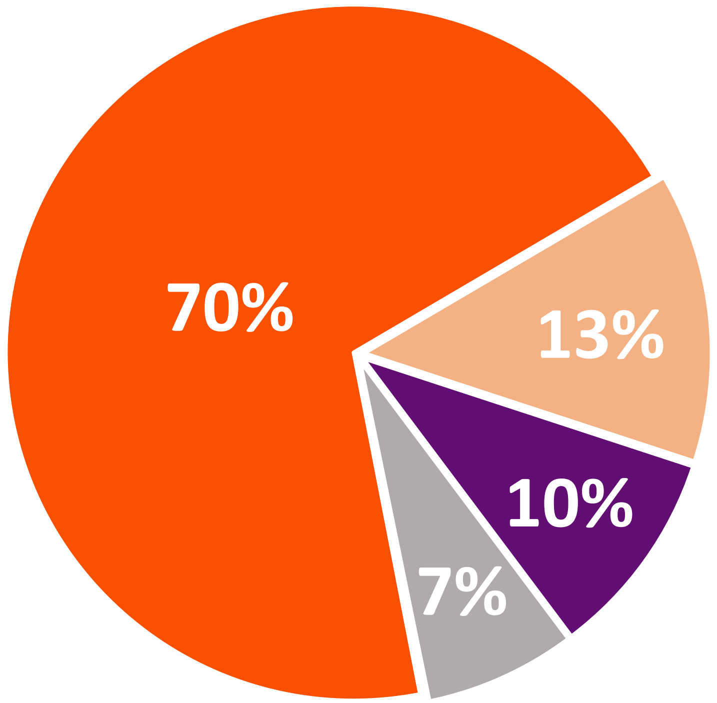
1T24

Preço médio de venda (FIPE)
R$77,2 mil



1T25

Preço médio de venda (FIPE)
R$75,1 mil



■ HATCH ■ SUV ■ SEDAN ■ PICK-UP e VAN ■ ELÉTRICO*

Posicionamento diferenciado

Escala e mix: Diversificação de marcas e modelos de carros à venda com maior liquidez, menor idade e quilometragem e utilização adequada do veículo

Estrutura de lojas instalada: Presença nacional com equipe capacitada (sem necessidade de novas lojas)

Canais de vendas: Mix entre varejo e atacado equilibrados, com espaço para melhora

Comunicação e marketing: Otimização do investimento em marketing com aderência ao varejo

* A Companhia possui 29 carros elétricos no estoque e 47 carros elétricos na frota operacional da companhia.

movida
aluguel de carros

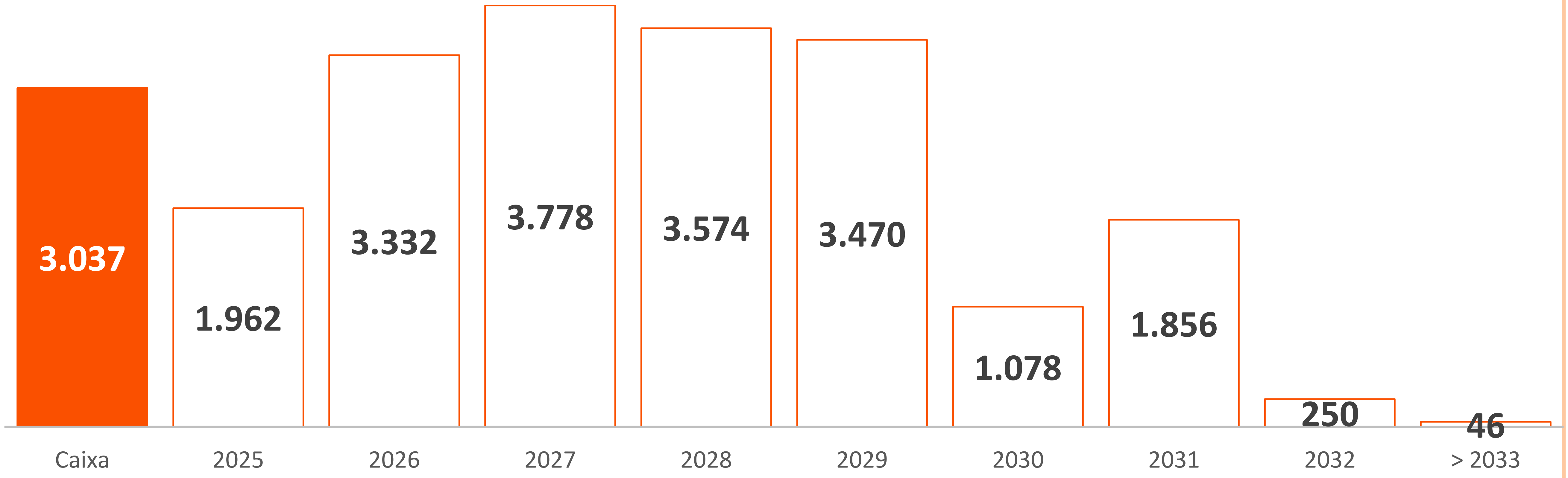
Balanço e Estrutura de Capital

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

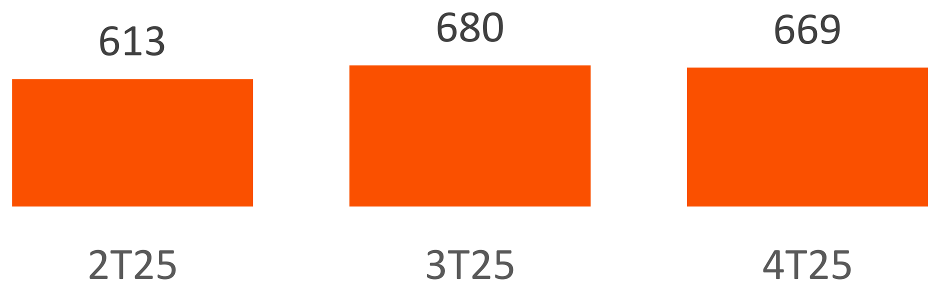
Perfil saudável de dívida com alongamento dos vencimentos e acesso a fontes de financiamento refletem qualidade na gestão do balanço

movida

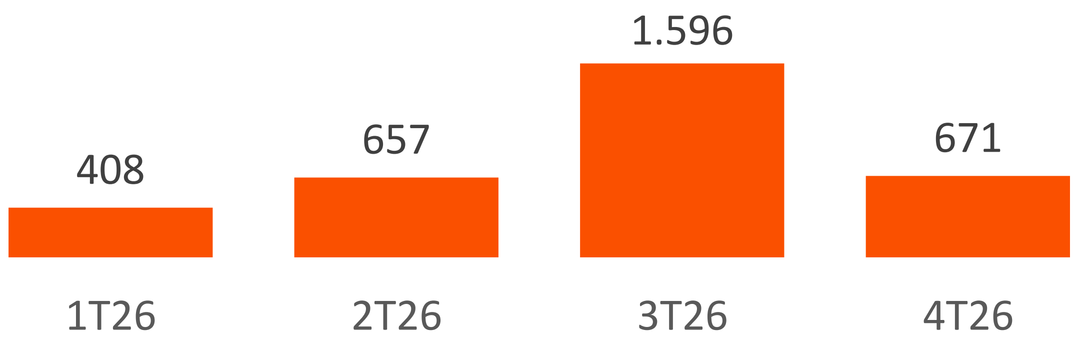
Cronograma de vencimento de dívidas



Vencimentos 2025



Vencimentos 2026



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

Dívida bruta
R$18,9bi
(vs R$19,0 bi no 4T24)

Dívida líquida
R$15,9bi

Prazo médio da dívida líquida
3,5 anos

Custo médio da dívida
CDI + 2,1% a.a.

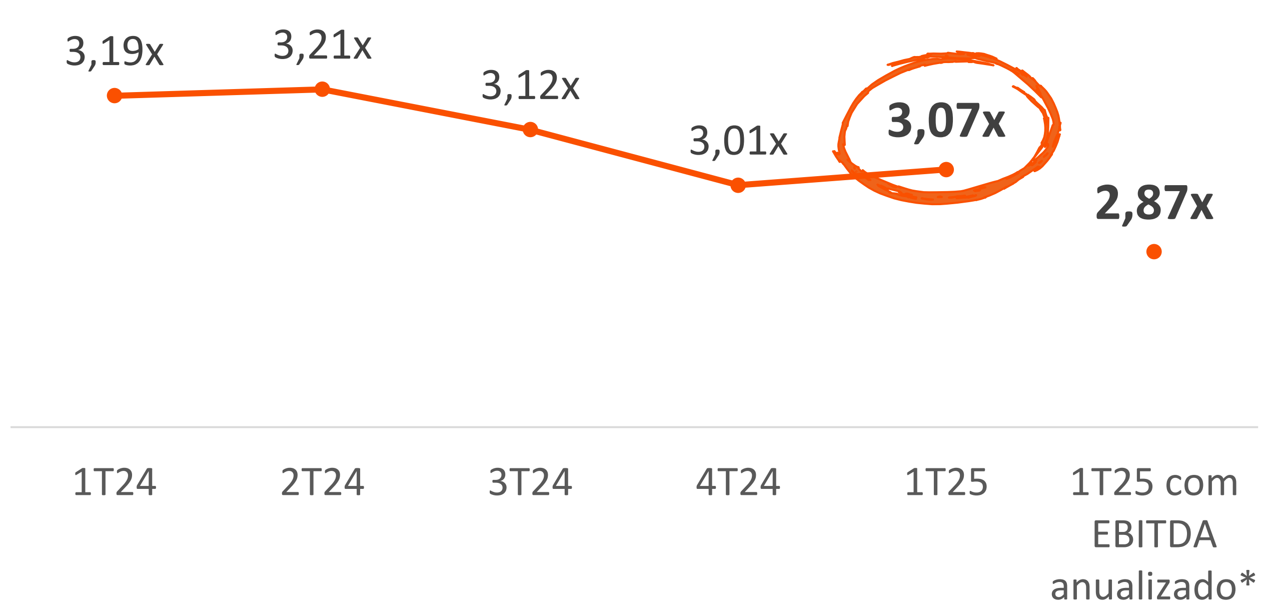
Total de captações no 1T25
R$1,2 bi

Indicadores sólidos de alavancagem e balanço

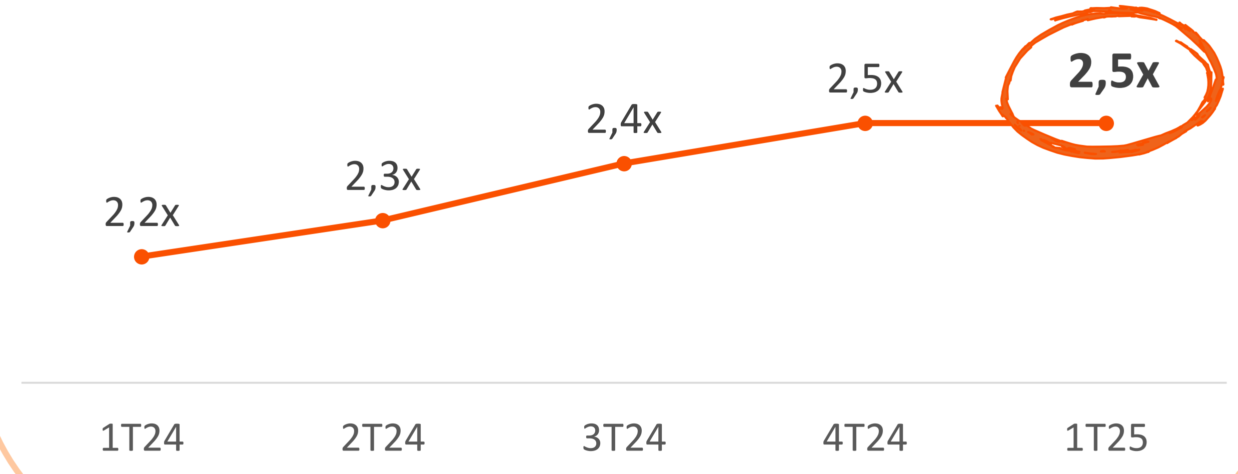
Manutenção da alavancagem em relação ao 4T24 com redução do saldo de fornecedores em R$1,8 bilhão no período indica desalavancagem nos próximos trimestres

Covenants

- **Dívida Líquida / EBITDA[1]**

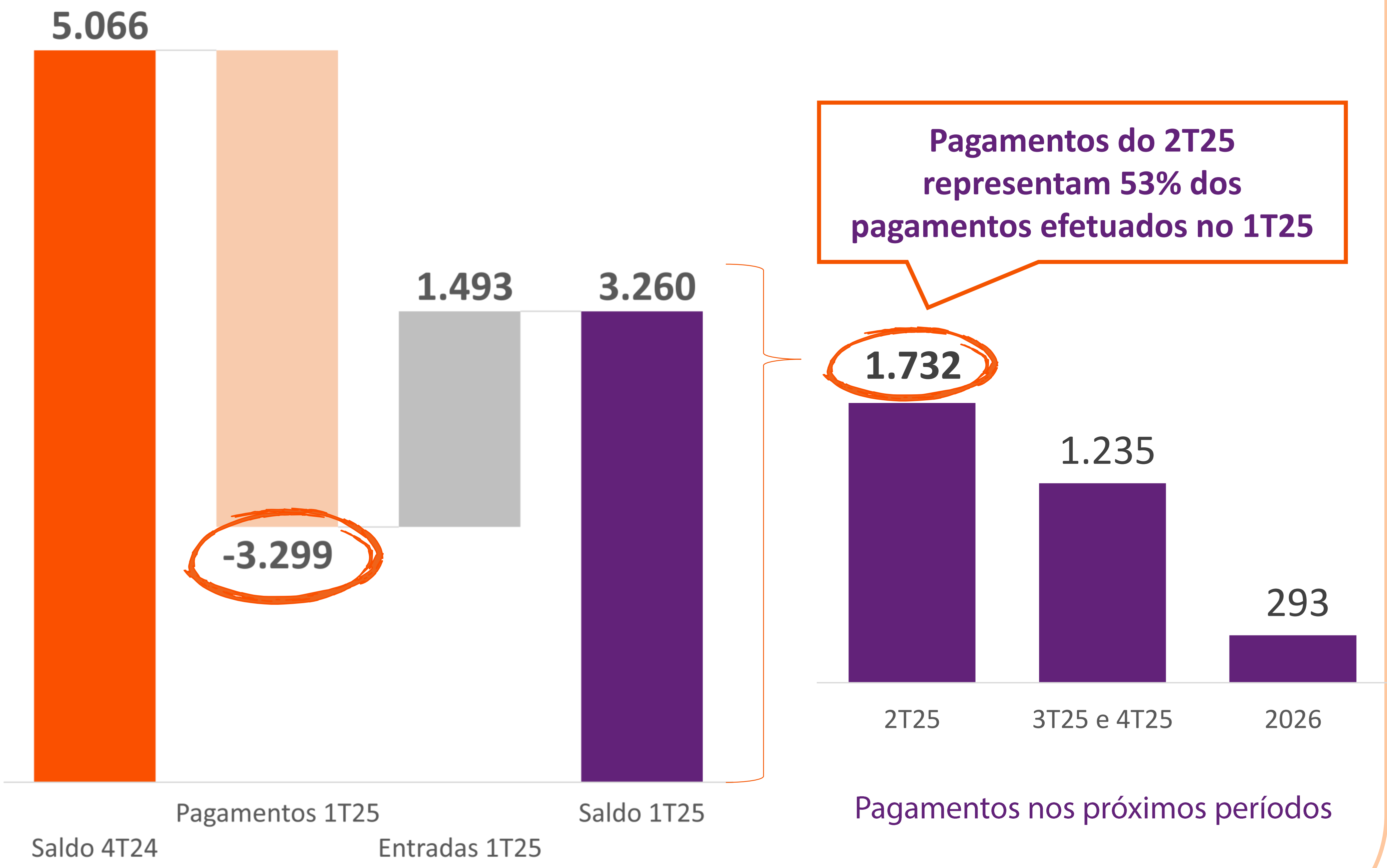


- **EBITDA LTM / Despesa Financeira Líquida[1]**



Cronograma de Fornecedores

(Somente montadoras - R$ milhões)



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

Planejamento estratégico: foco no cliente, eficiência operacional e melhoria da rentabilidade asseguram geração de valor e desenvolvimento sustentável

Variações 1T25 vs 1T24

1 Preços de locação

- Continuação do repasse do preço da **diária de RAC** **(+21% no preço)**
- Foco no segmento de **RAC em diárias eventuais** **(+6% de participação)**
- **Maiores yields** nos contratos de **GTF** **(aumento de 20% na receita por carro)**

2 Posicionamento diferenciado em Seminovos

- **Maior produtividade** na venda de **carros por loja no varejo** **(redução de 6% no SG&A)**
- **Posicionamento diferenciado** com melhor mix de carros **(crescimento de 7% no volume de vendas)**
- **Estabilidade da margem EBITDA** **(1,1% no 1º trimestre)**

3 Eficiência operacional

- Continuidade das ações focadas em melhoria da receita e redução de custos traz **eficiência operacional** com **benefício nas margens**
  - **RAC: margem de 65,3%, crescimento de +1,0 p.p.**
  - **GTF: margem de 76,2%, crescimento de +1,9 p.p.**

4 Gestão das dívidas

- **Redução da alavancagem ao longo do ano** através de geração de caixa operacional
- Acesso a **captação de recursos** com **R$1,2 bi captados** no primeiro tri
- **Dinâmica de caixa** a ser favorecida pela **menor concentração de pagamento de fornecedores (montadoras)** nos próximos trimestres **(estimativa de desembolso de caixa no 2T25 representa 53% do total que foi feito no 1T25)**

MUITO OBRIGADO!

movida
por você

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

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

Guarulhos Airport Store

movida
aluguel de carros

1Q25 Earnings Release

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Disclaimer

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

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

Consistent delivery ensures the continuity of structural improvements that create value

1Q25 vs 1Q24 Variations

1 **CONTINUOUS RAC PRICE REALIGNMENT**

Average ticket[1] **grows 21%** in 1Q25 and reaches **R$158** *(vs R$130)*

2 **PREMIUM GTF PRICING**

New contracts with an average yield of **3.5%** per month in 1Q25 *(vs 3.0% p.m.)*

3 **CAPITAL ALLOCATION IN GTF INCREASES EARNINGS VISIBILITY**

GTF reaches **61%** of gross fixed assets in 1Q25 *(vs 58%)*

4 **IMPROVEMENT OPERATIONAL EFFICIENCY**

EBITDA Mg **65.3%** in **RAC**[1] and **76.2%** in **GTF** in **1Q25** *(vs 64.3% in RAC [1] and 74.3% no GTF)*

5 **HIGHER PRODUCTIVITY IN USED CARS**

24,784 cars sold in 1Q25 *(+7%)* with EBITDA margin stable at **1.1%**

[1]Includes operations in Brazil only

1Q25 Highlights (vs. 1Q24)

movida

Stronger operational performance across all business lines evident from the growth in results outpacing fleet growth reflects the **transformation of profitability indicators**

1Q25 vs 1Q24 Variations

Net Revenue

Consolidated

R$ 3.568B

Rental

All time high!

R$ 1.879B ↑ +26%

EBITDA

Consolidated

All time high!

R$ 1.338B

Rental

R$ 1.320B ↑ +29%

EBIT

Consolidated

All time high!

R$ 766M

Rental

R$ 766M ↑ +30%

Fleet

Total (end of period)

Down 11,000 cars vs Dec/24

257K

Operating (average)

228K ↑ +10%

Net Income

R$ 78.5M

↑ +61%

LTM ROIC

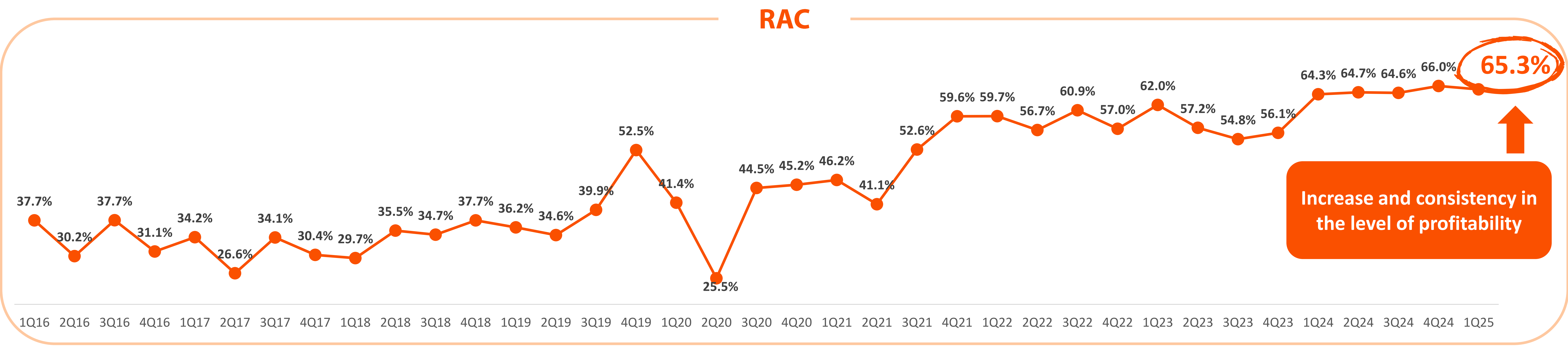
12.4%

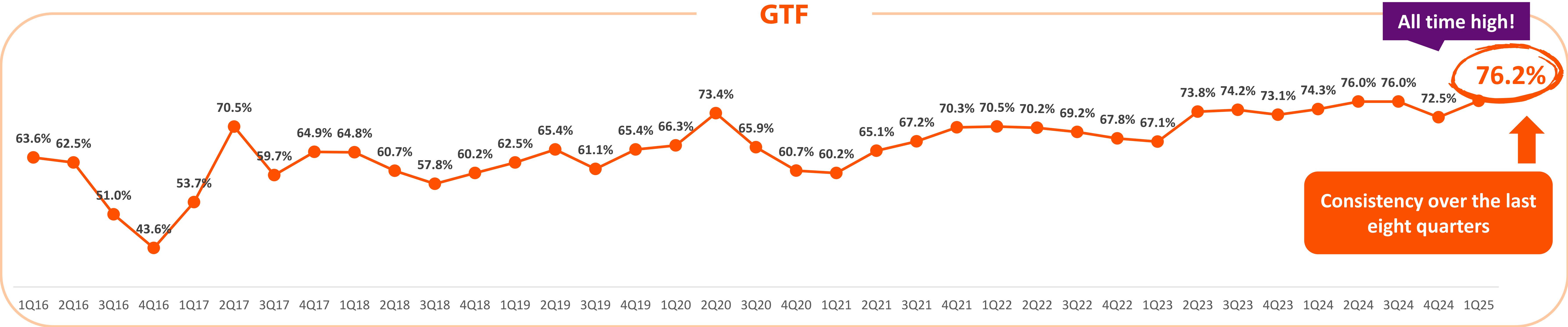
↑ +1.9 p.p

EBITDA Margins at higher levels of profitability

Consistent improvements in capital deployment and reducing cost and expenses

EBITDA Margin Evolution





NOTE: Only includes operations in Brazil

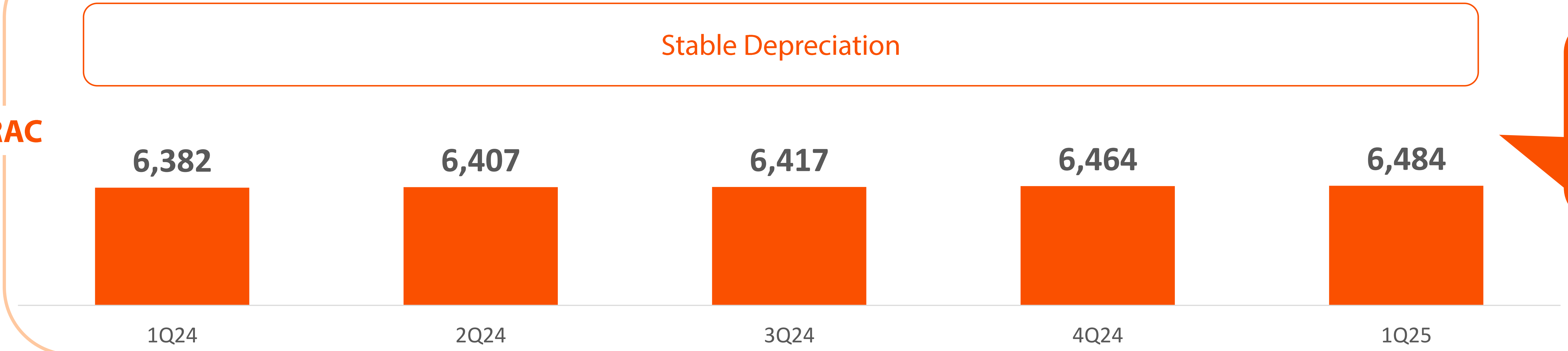
More Stable Depreciation

RAC: Stable RAC Depreciation per Car Driven by Improved Fleet Mix

GTF: Stable GTF Depreciation Rate on New Cars, Reflecting Contract Renewals

Annualized depreciation by operating fleet[1]

RAC



Depreciation rate of **R$6,500 per car per year** with new cars between **8.0% and 9.0% p.a.** (average ticket of R$ 79,000 per car)

Annualized depreciation by operating fleet[1]

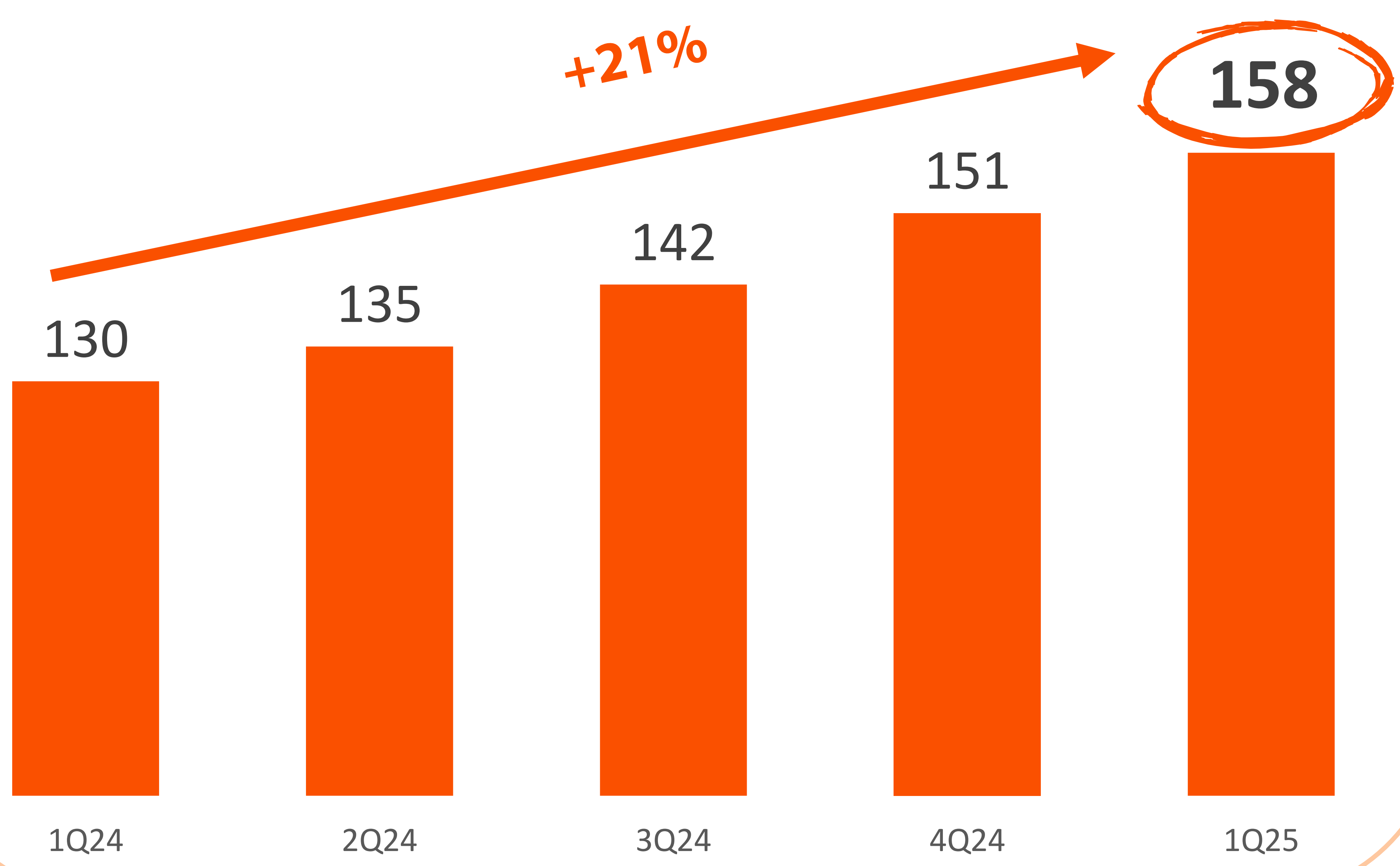
GTF

Depreciation of **R$10,000 per car per year** with new cars between **8.0% and 10.0% p.a.** (average ticket of R$ 96,000 per car)

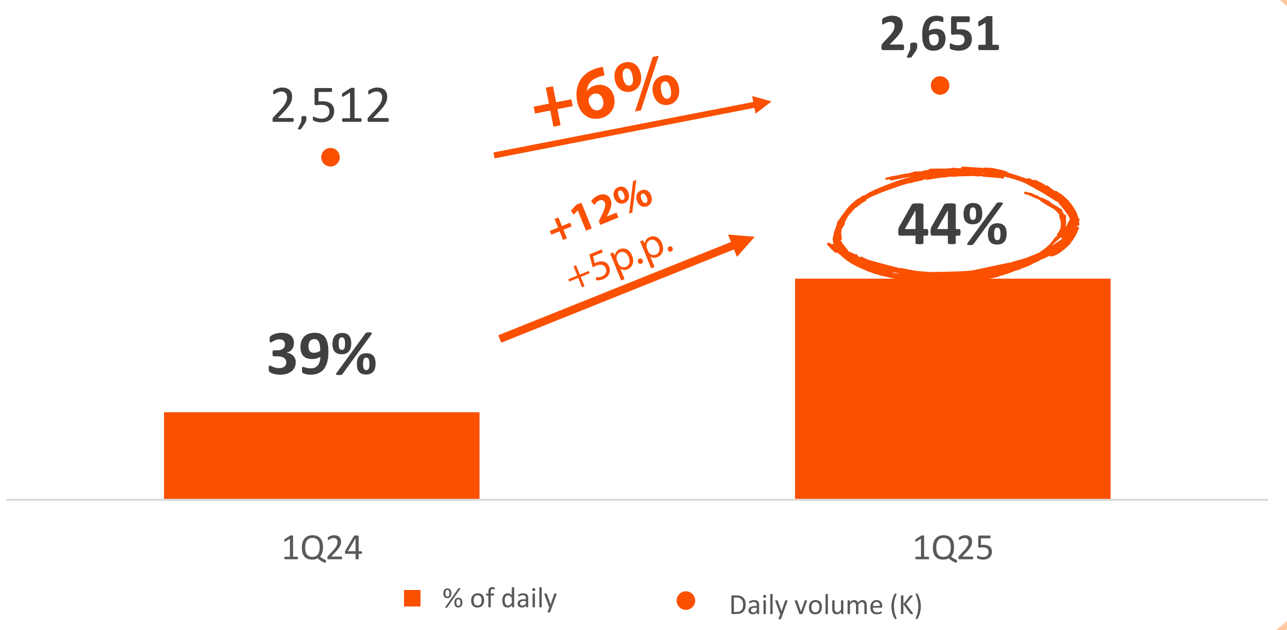
[1]Depreciation per operating fleet = fleet depreciation for the quarter * 4 / average operating fleet

RAC: Pricing strategy and a more favorable sales mix between occasional and monthly rentals boosts growth in average ticket and profitability

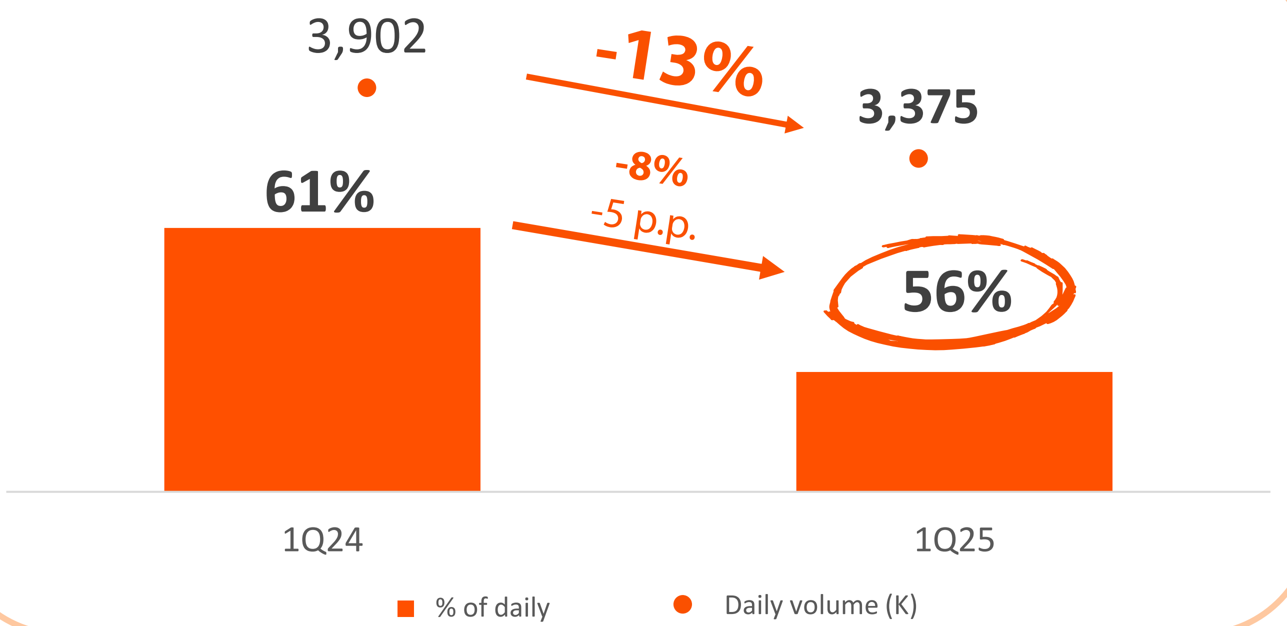
RAC Rates (R$)



Occasional



Monthly

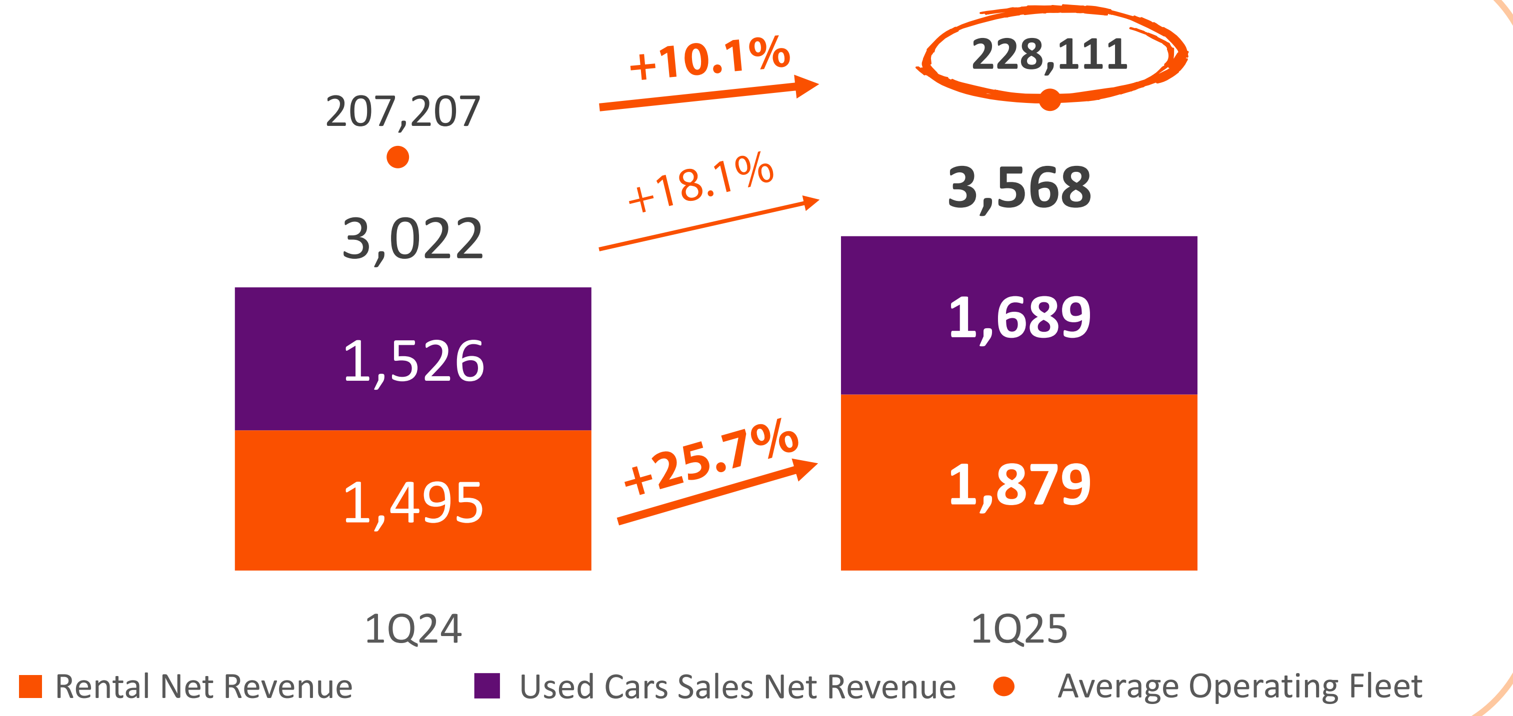


NOTE: Includes only Brazilian operations.

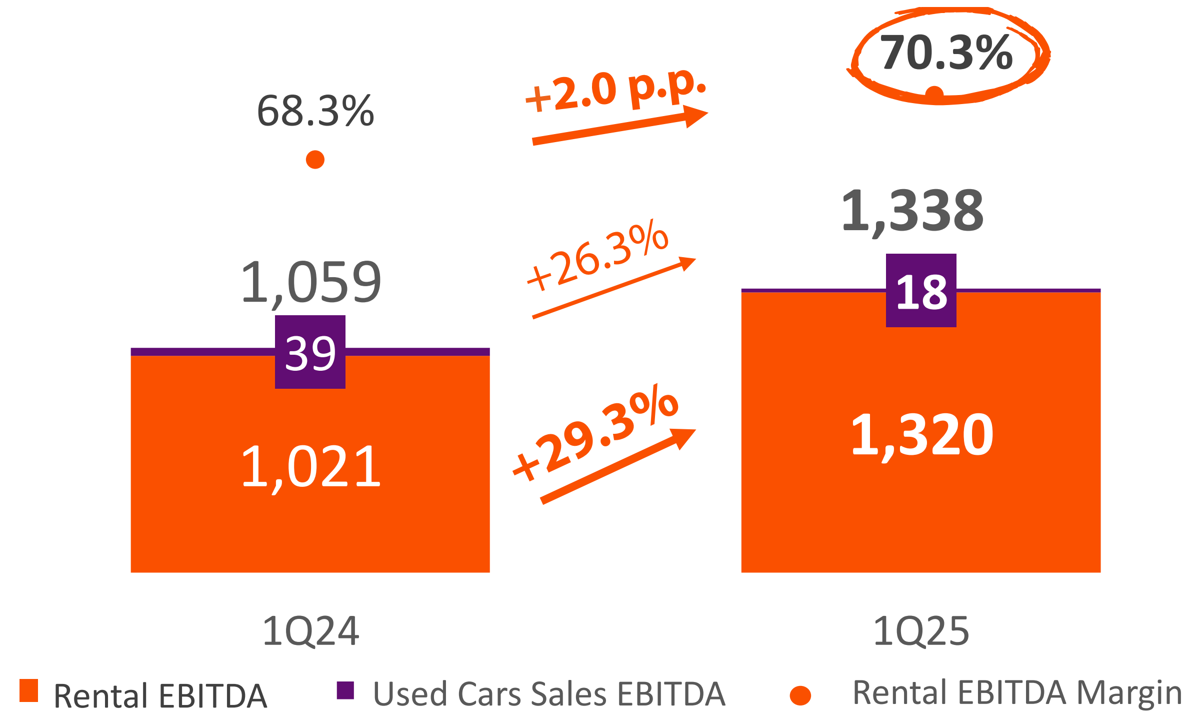
Net Income of R$78 million in1Q25, up 61%

Significant improvement in operational efficiency and profitability

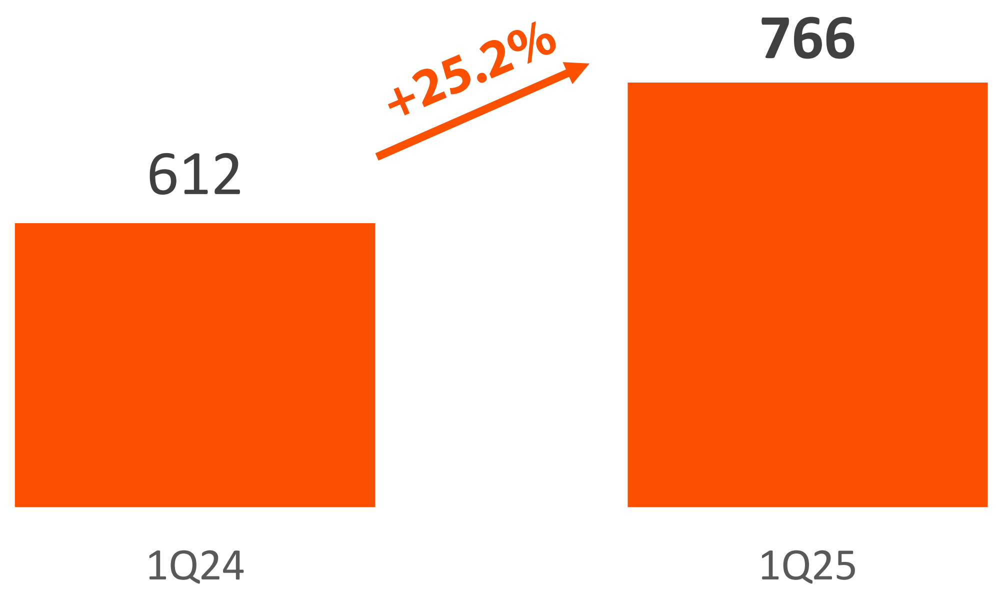
Net Revenue (R$ million)



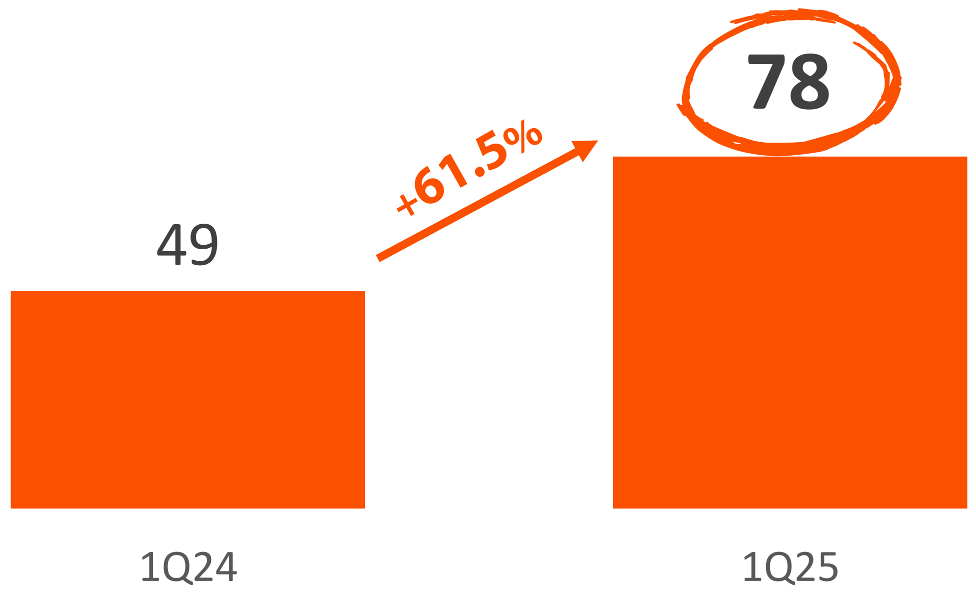
EBITDA (R$ million) and EBITDA Margin(%)



Consolidated EBIT (R$ million)



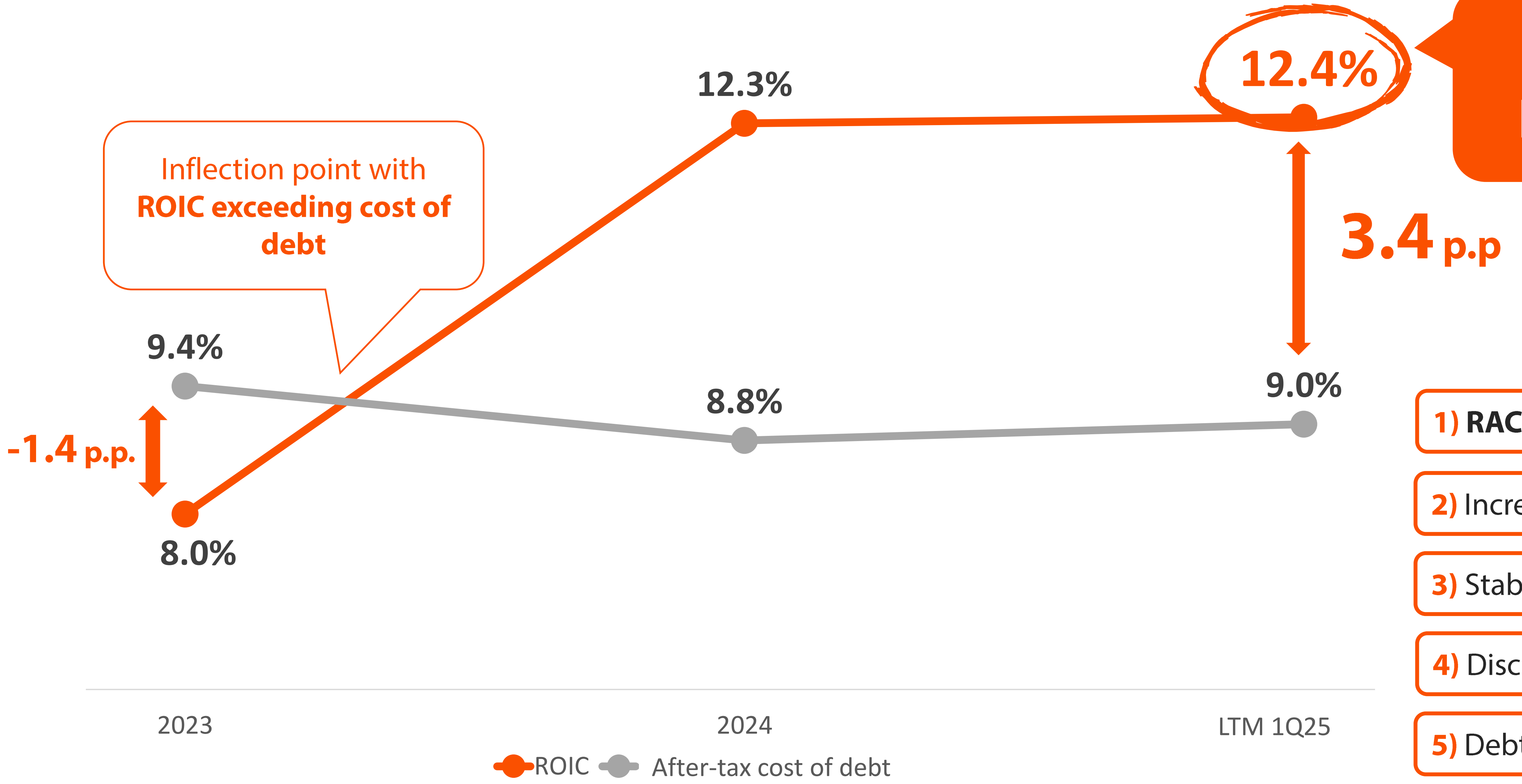
Net Income (R$ million)



ROIC Expanded to 12.4% in 1Q25, with a Spread of 3.4 p.p.

movida

ROIC Development



ROIC Expansion

improvements in:

1) **RAC price** adjustments

2) Increasing **yields** in **GTF**

3) Stability and **productivity** in **Used Cars Sales**

4) Disciplined **capital allocation**

5) Debt management for **spread reduction**

Cost of Debt	CDI + 2.2% p.a.	CDI + 2.1% p.a.	CDI + 2.1% p.a.

Note: ROIC and debt cost calculations are net of income tax.
Excludes non-recurring impairment effects in 2023, using a 34% income tax rate. Excludes the non-recurring impact of the climate catastrophe in Rio Grande do Sul in 2Q24 and 3Q24
ROIC calculation reflects the accumulated effective income tax rates for the periods

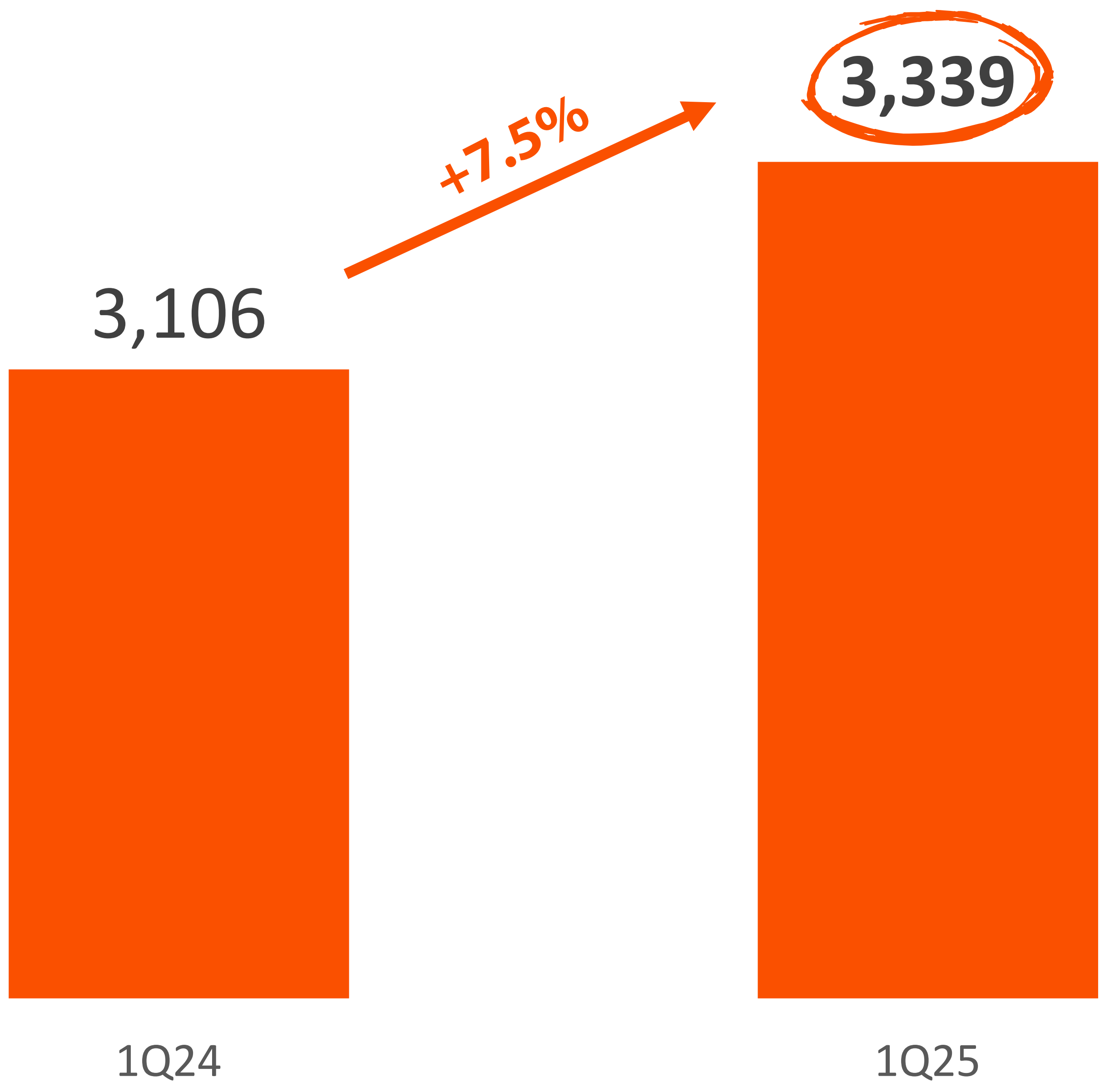
movida
aluguel de carros

Rent-a-Car

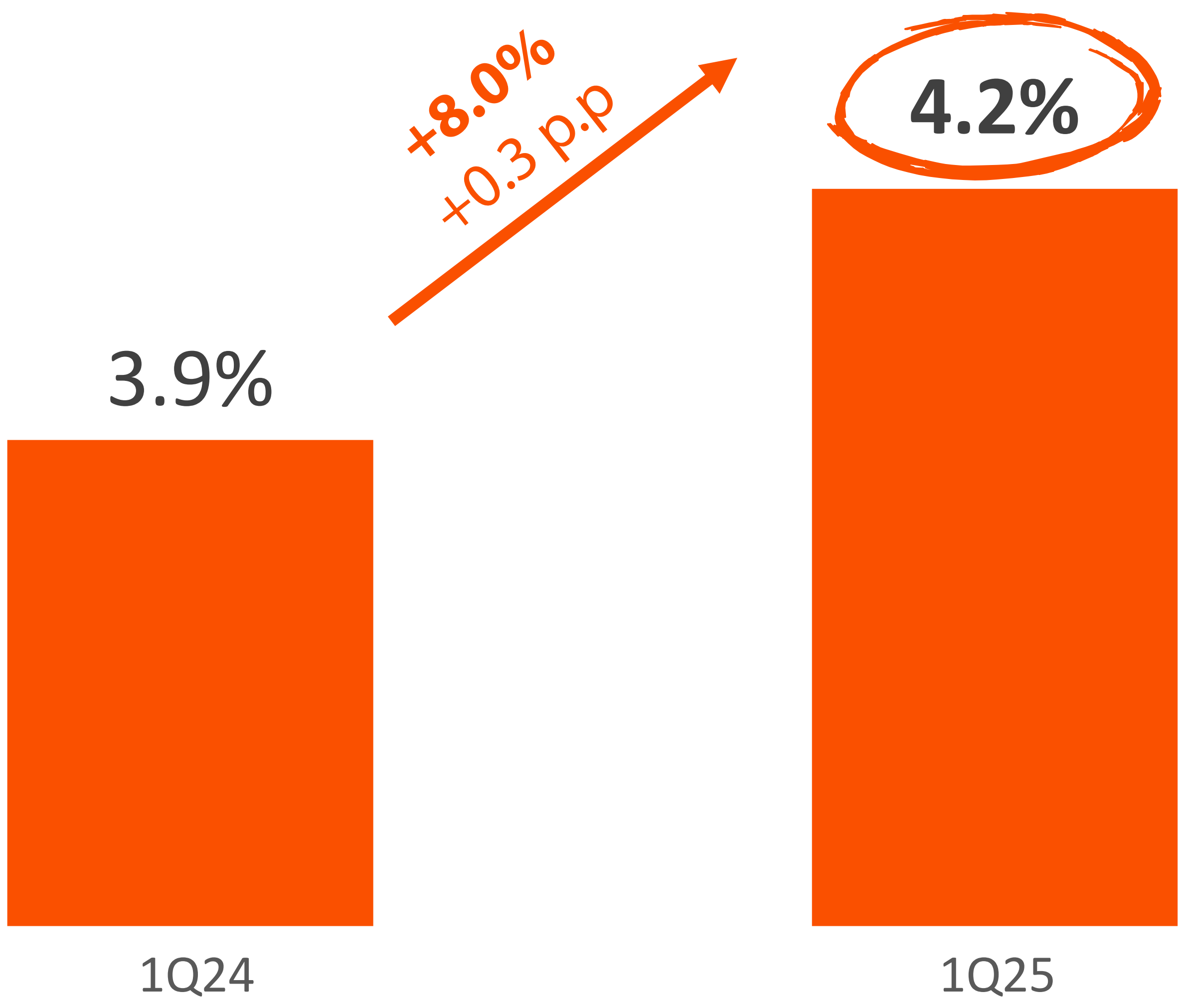
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RAC: Strategic allocation across segments and daily rate adjustments drive yield growth

Revenue per Car (R$)



Monthly Yield[1] (%)

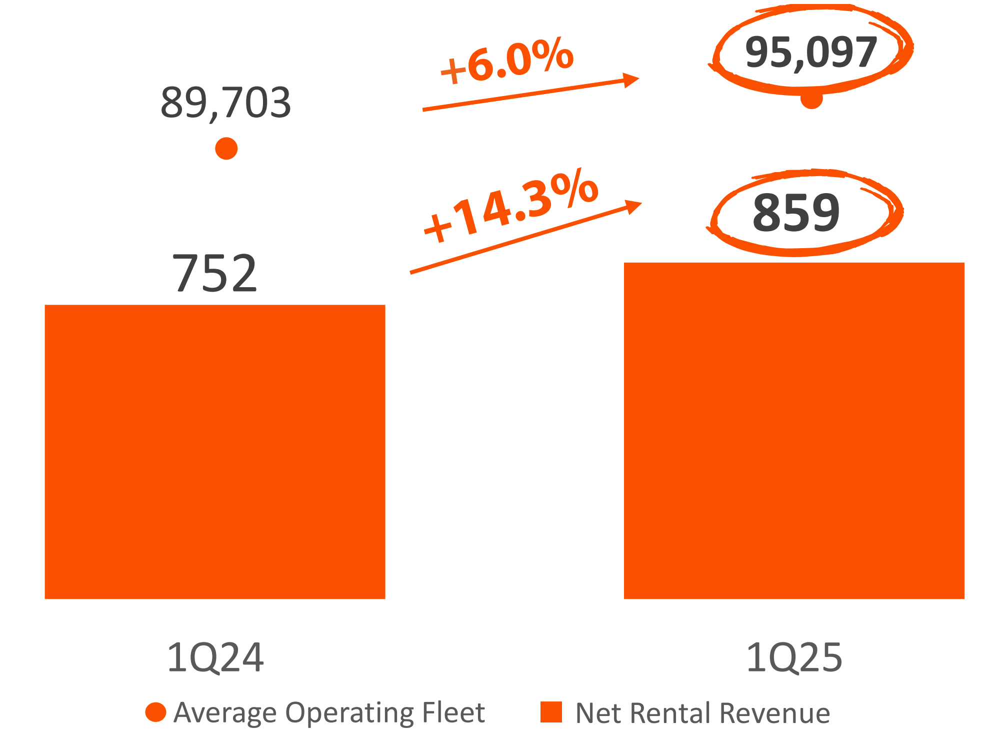


Yield growth trajectory outpacing **revenue per car growth** highlights the **effectiveness of the pricing strategy** combined with efficient **fleet mix adjustments**

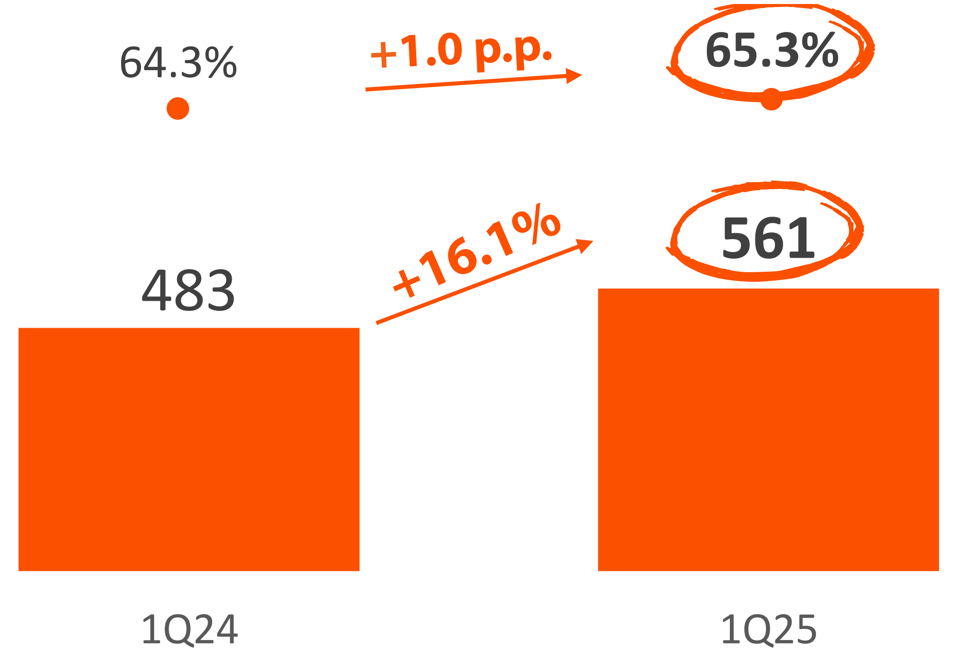
Note: Includes only Brazilian operations.
[1] Yield calculated by dividing the monthly revenue per operating car by the average acquisition price of the RAC fleet.

RAC: Revenue and EBITDA Growth Above Fleet Growth Drives Profitability Gains

Net Revenue (R$ million)

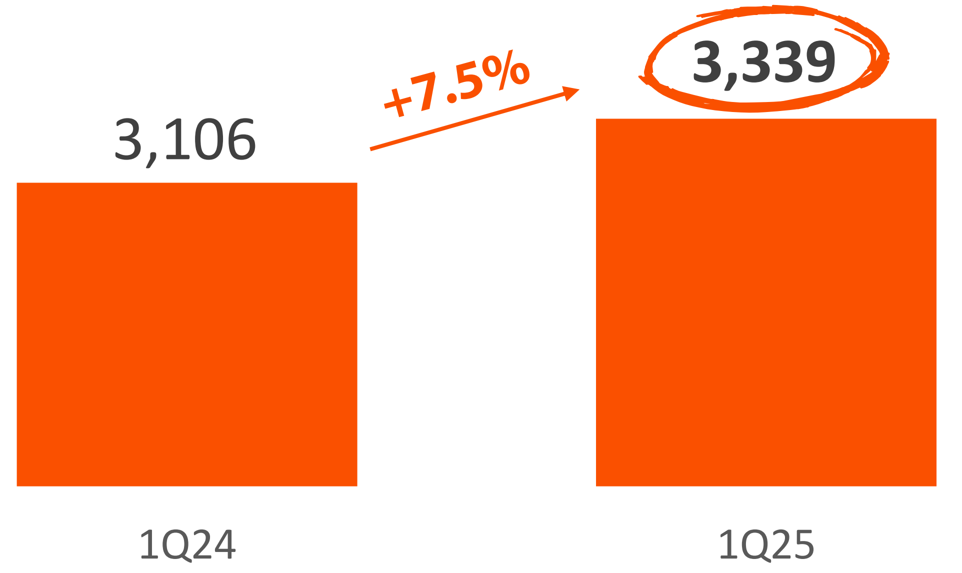


EBITDA (R$ million) **and EBITDA Margin**(%)



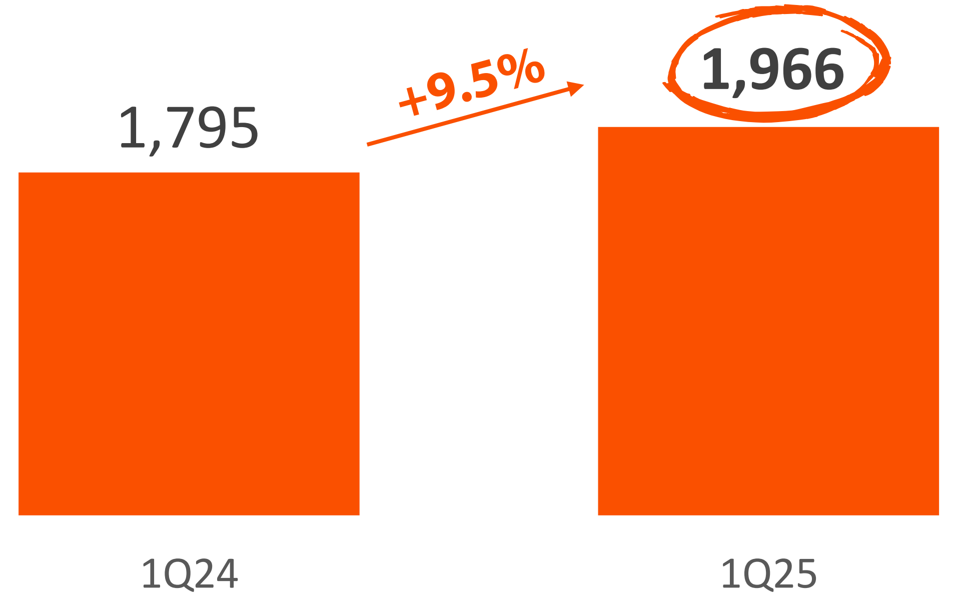
Revenue per car

Gross Monthly Average per Operating Fleet (R$)



EBITDA per car

Monthly Average per Operating Fleet (R$)



NOTE: Includes only Brazilian operations.

movida
aluguel de carros

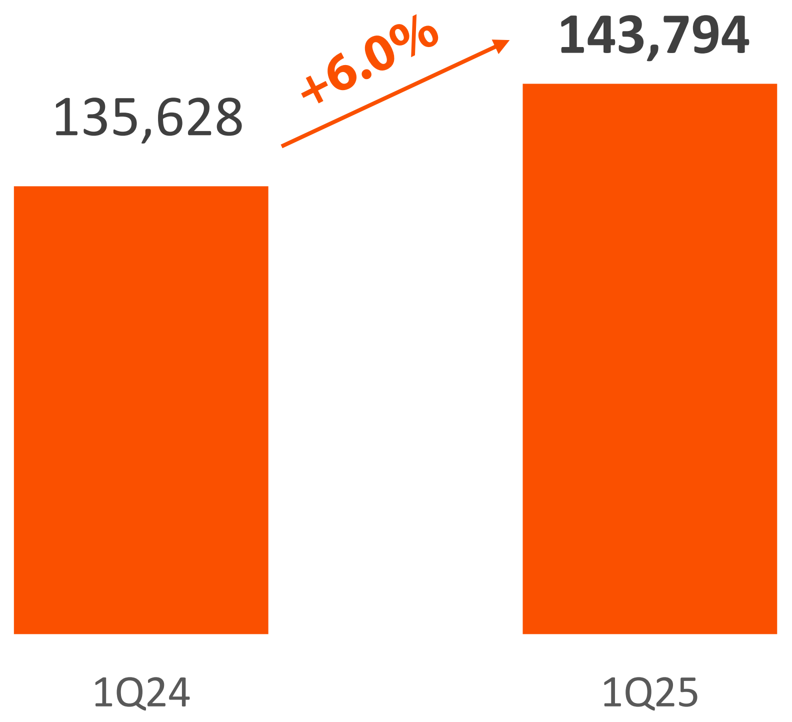
Fleet Management and Outsourcing

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

GTF: Higher Share of Long-Term Contracts Drives More Predictable and Expanding Consolidated Results Going Forward

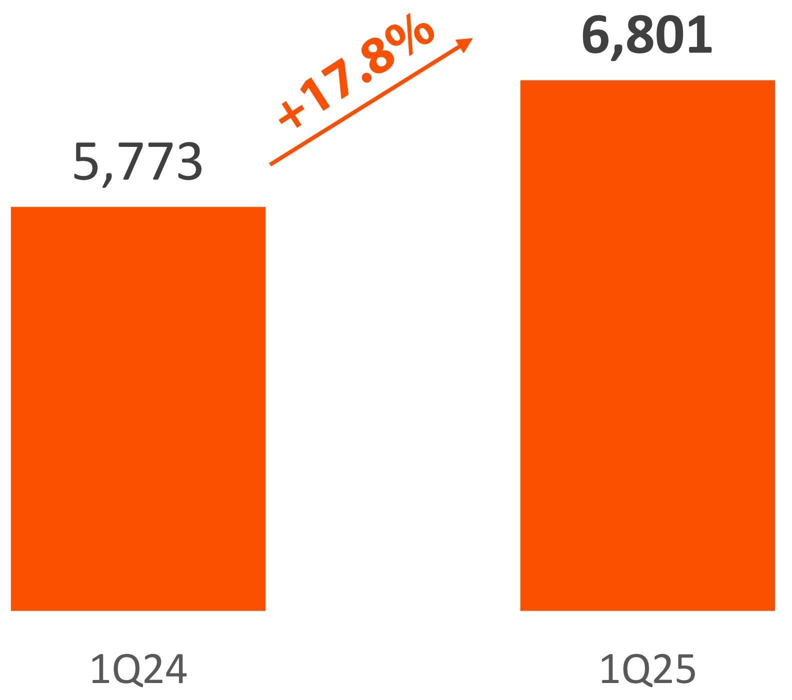
movida

Total Fleet



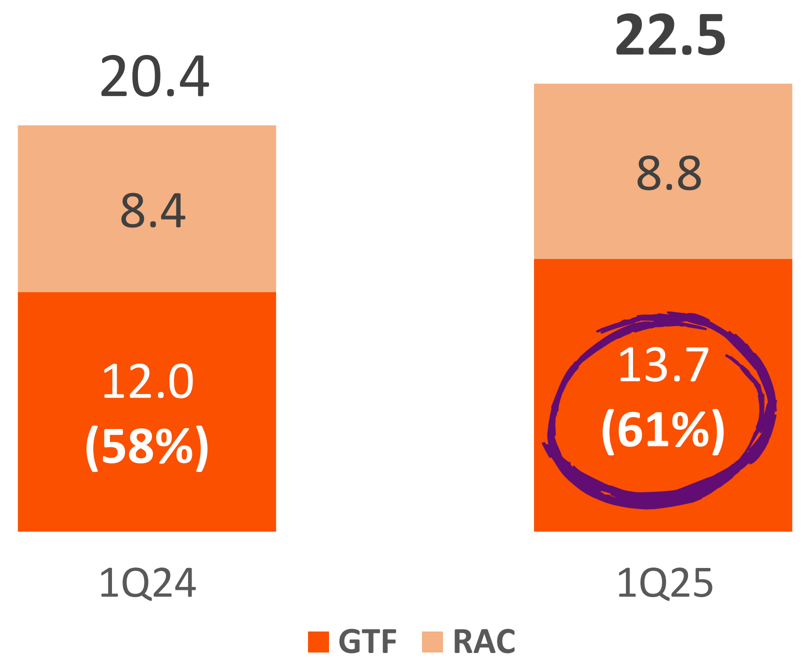
Revenue Backlog

(R$ million)



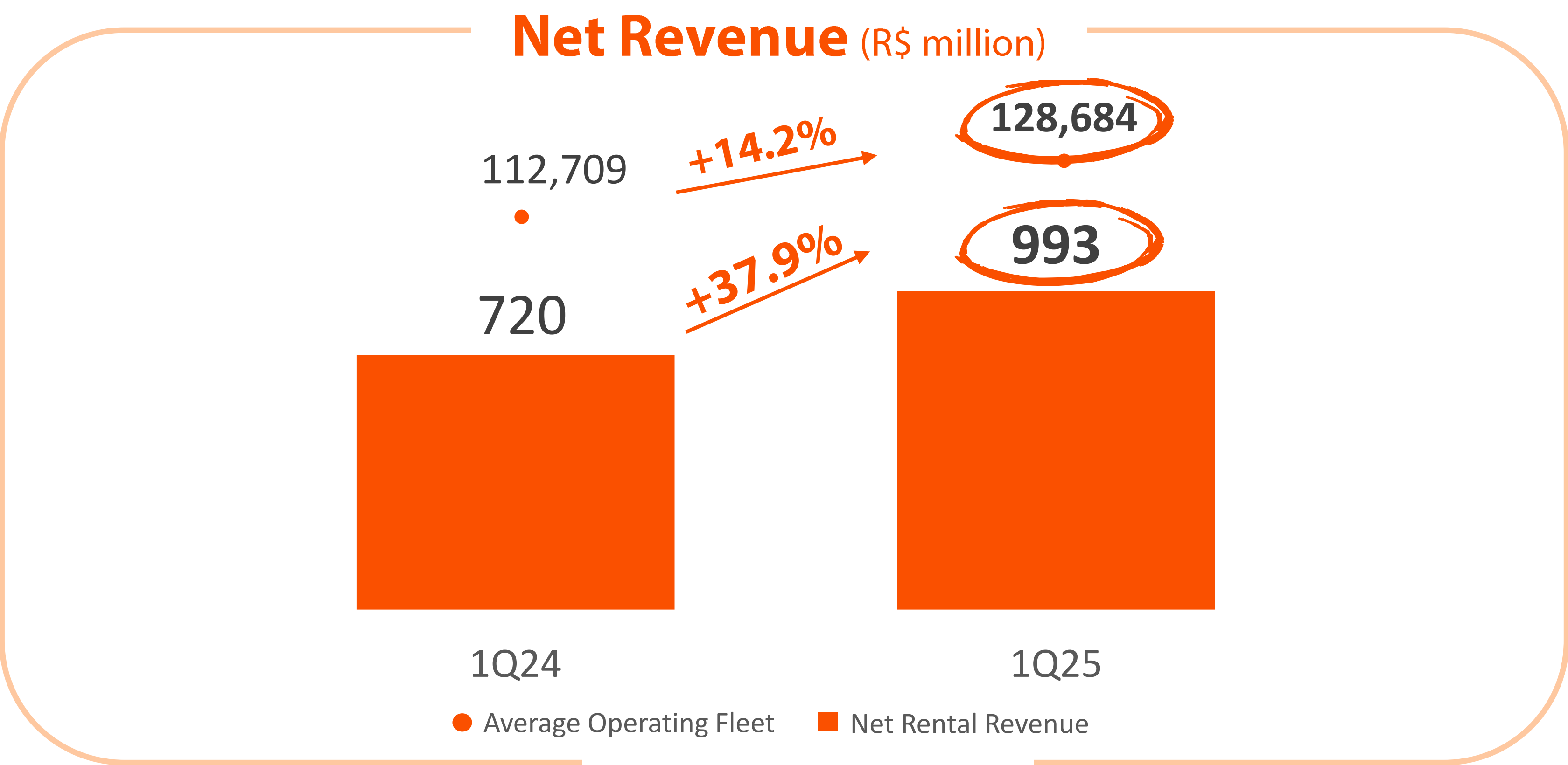
Gross Fixed Assets[1]

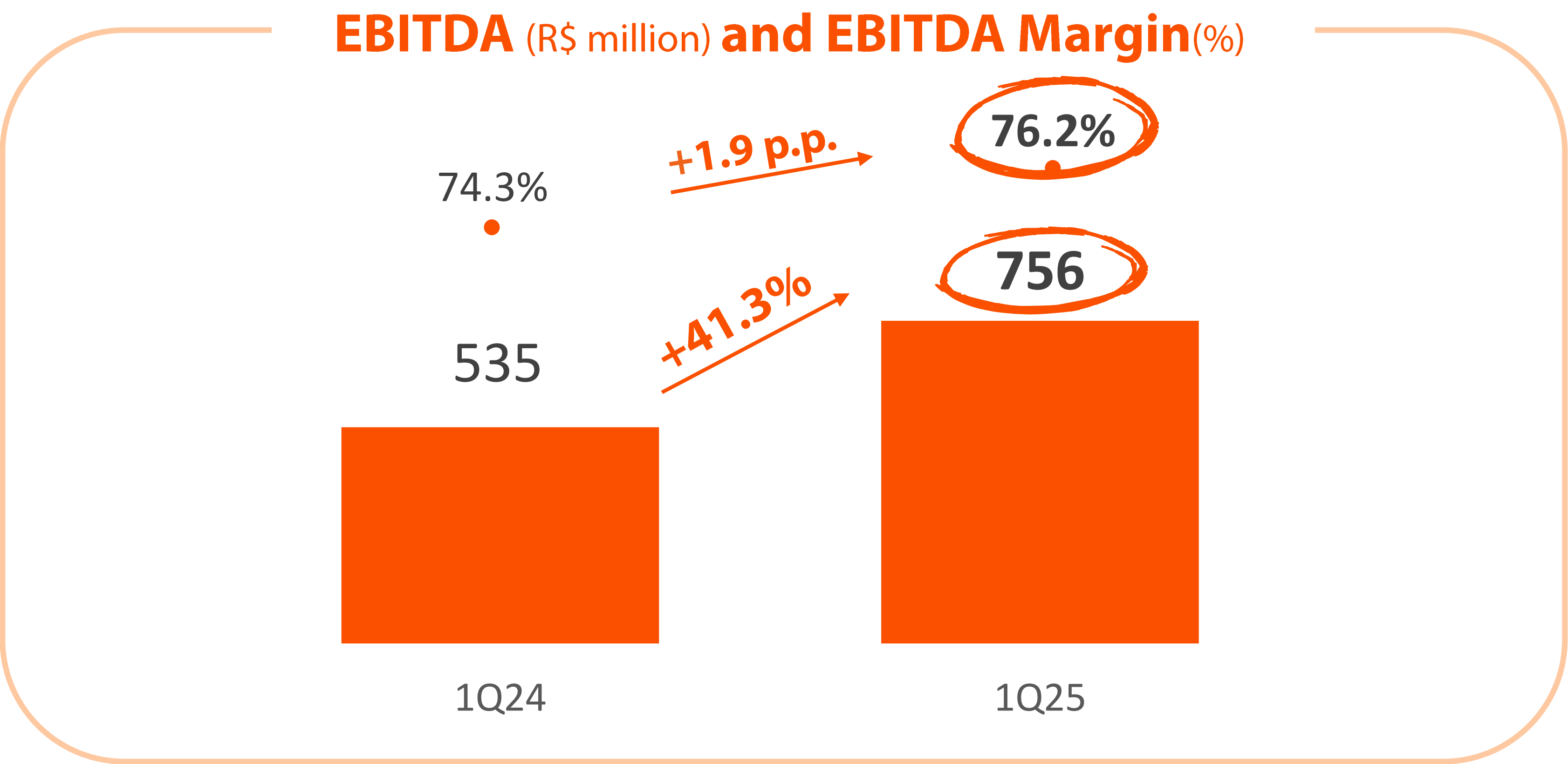
(R$ billion and %)

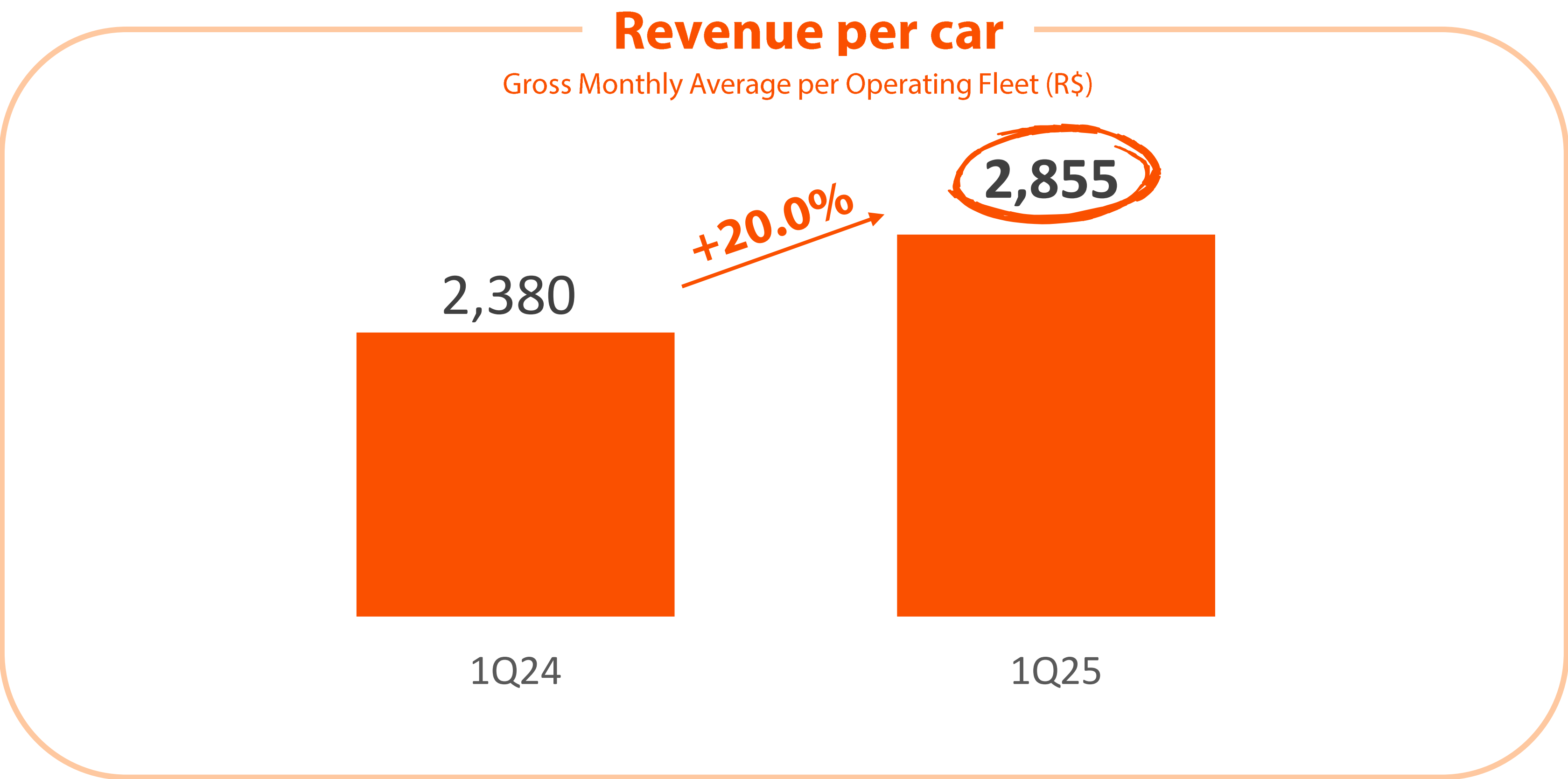


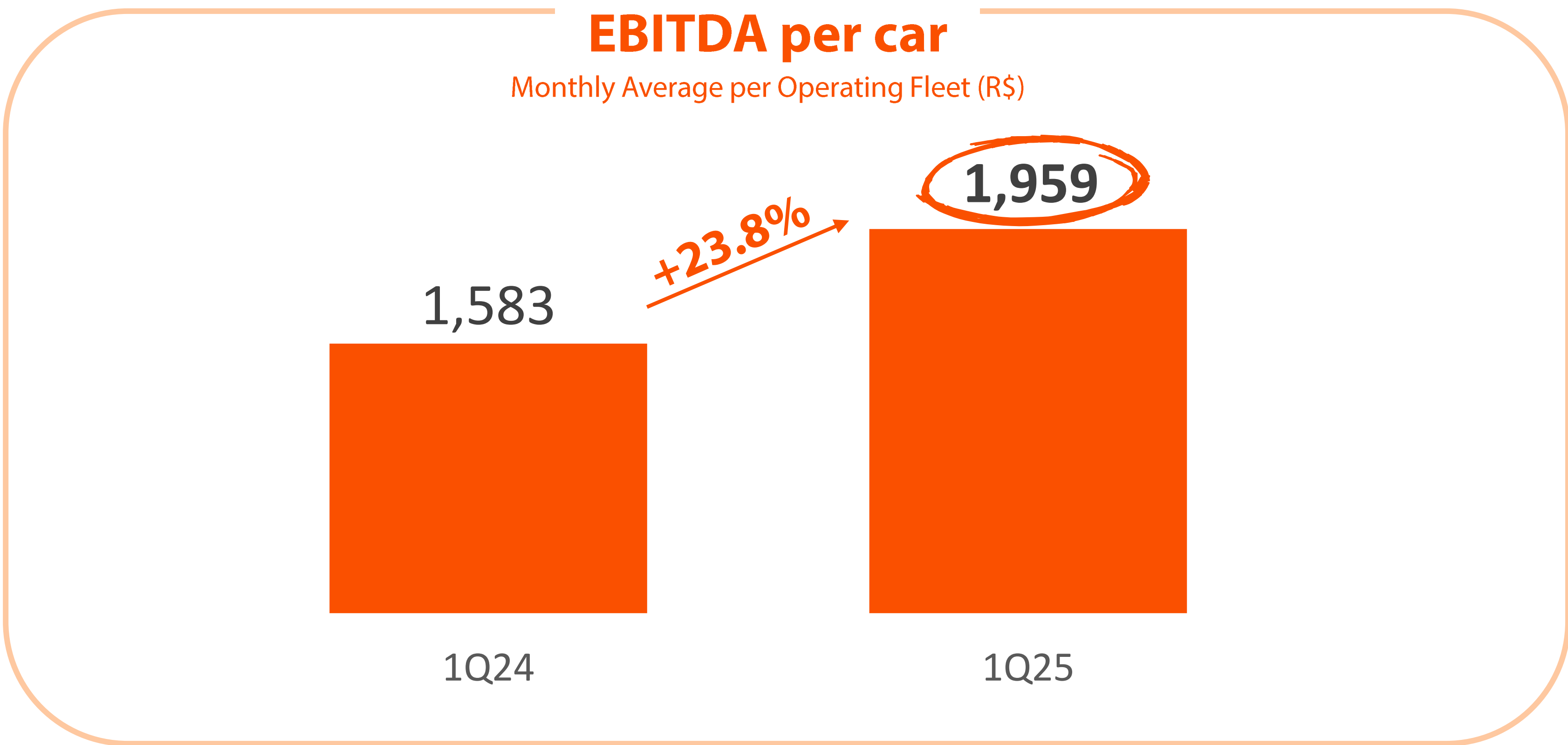
[1] Includes Used Cars sales inventory and excludes the Portugal operation.

GTF: Revenue Acceleration with EBITDA Margin Expansion



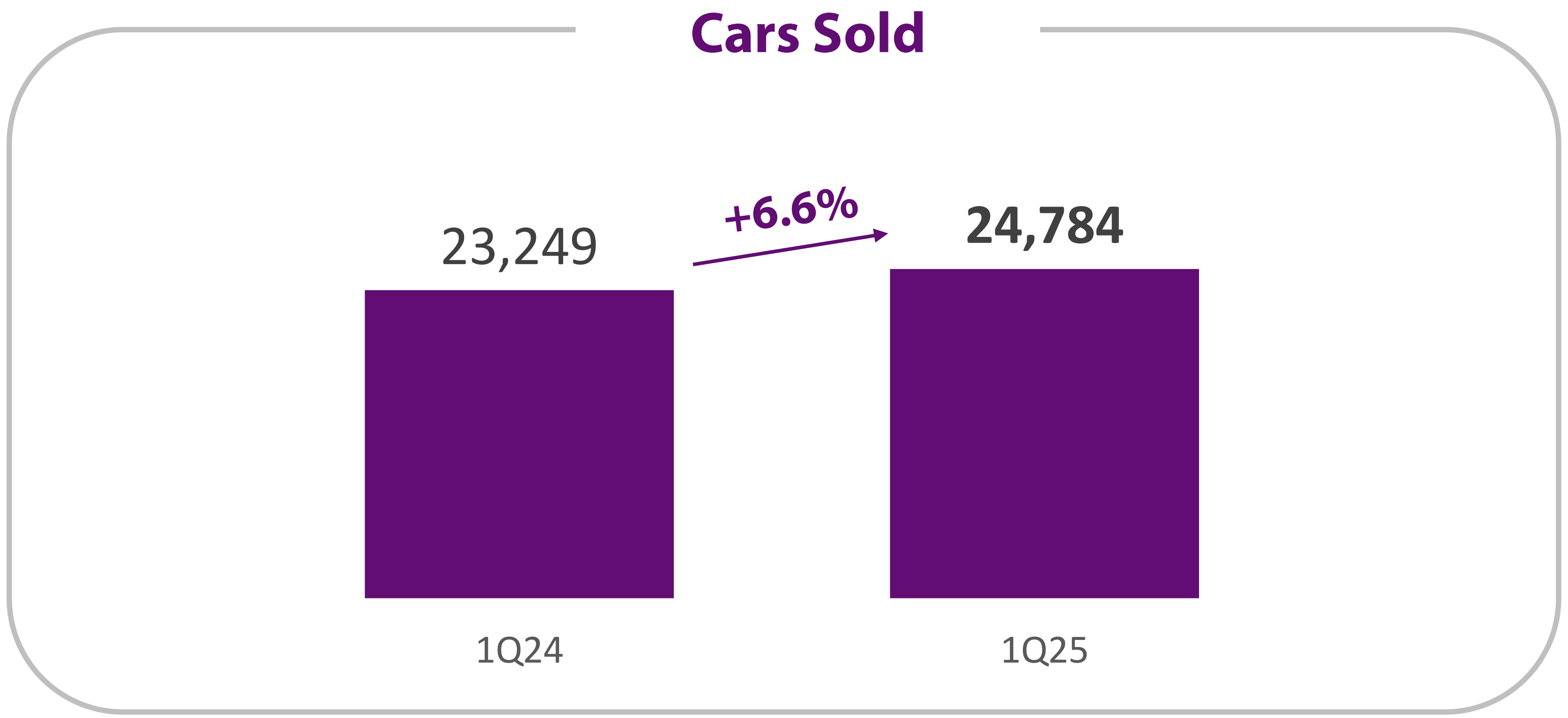


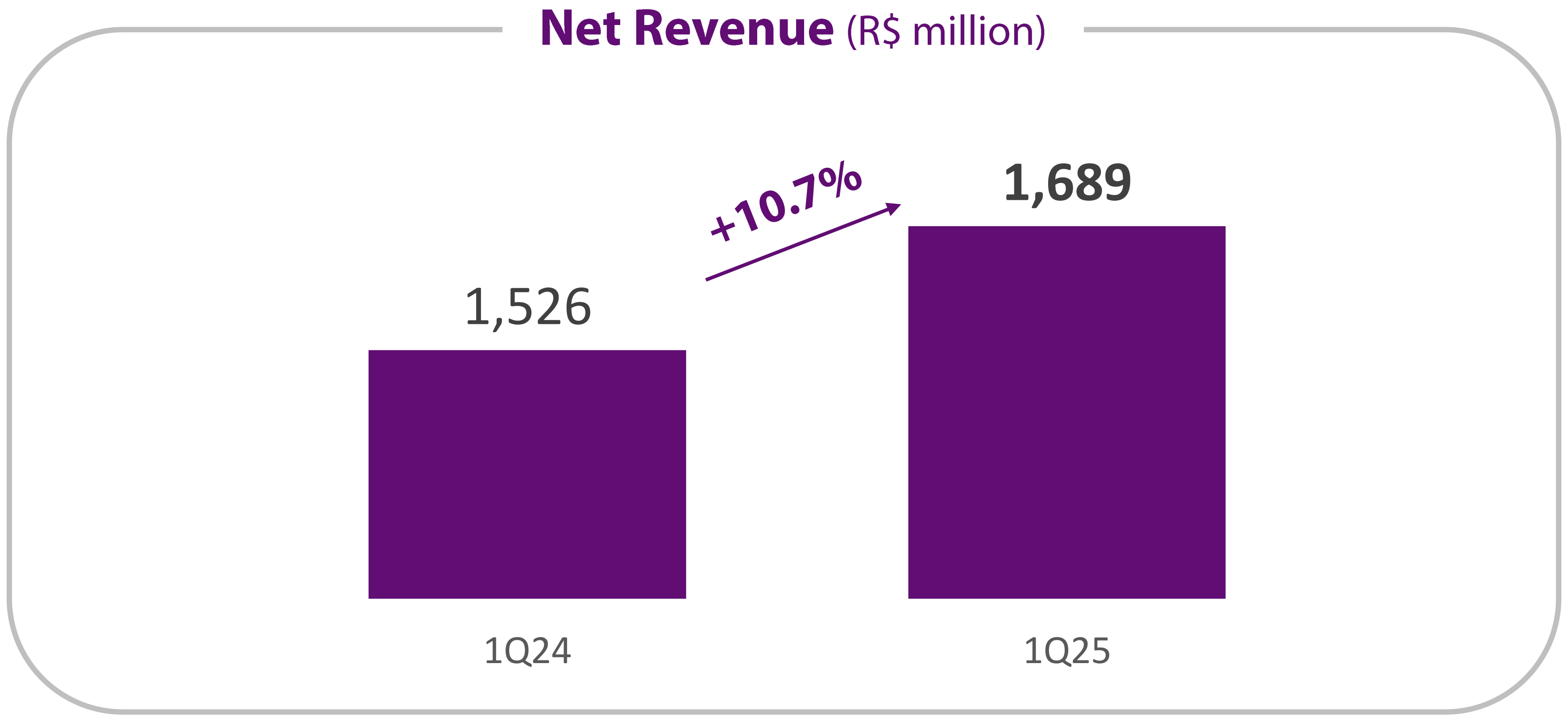


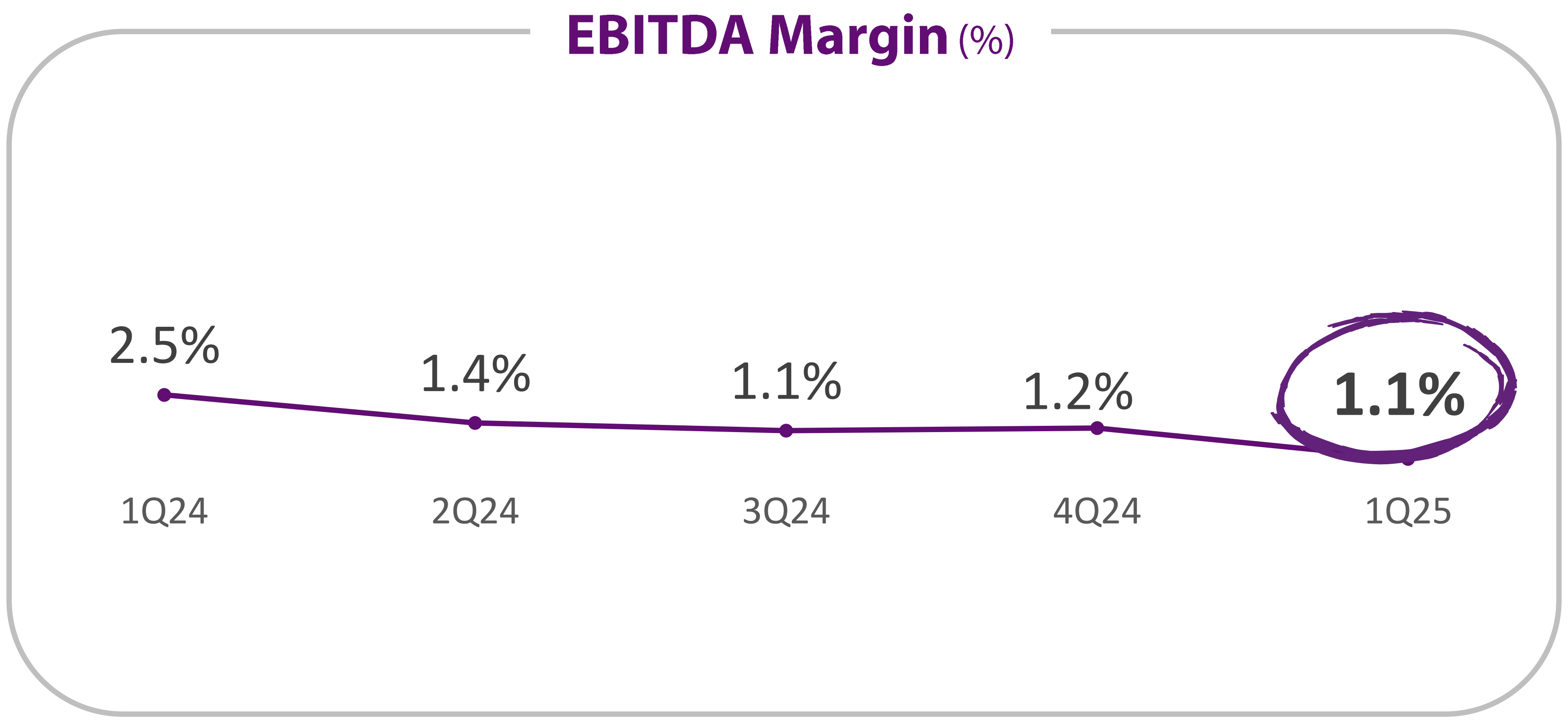


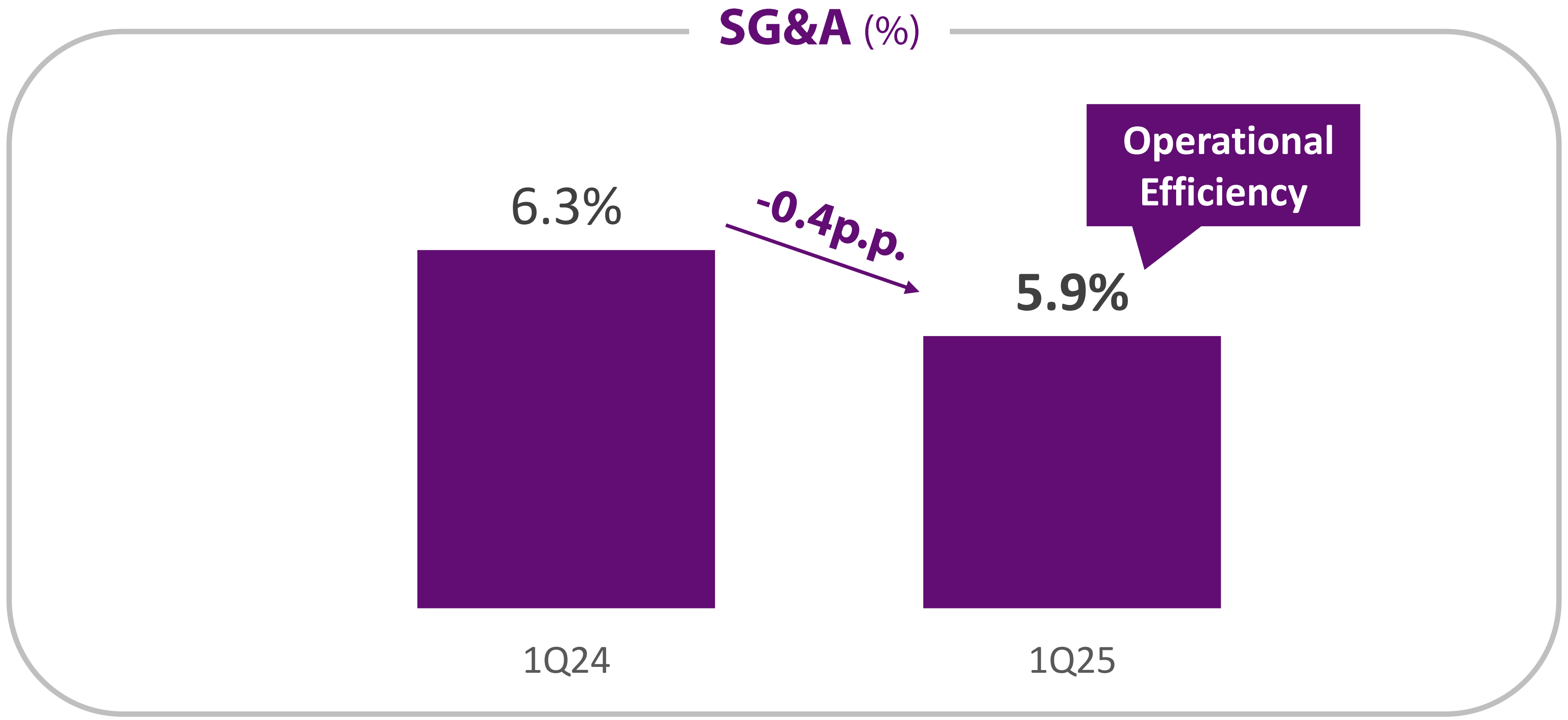
seminovos
movida

Used Cars: Operational Efficiency Driven by SG&A Reduction and Normalized EBITDA Margin









Used Cars Sales: Delivery Strategic Planning Resulted in a Better Car Mix and Gains in Operational Efficiency

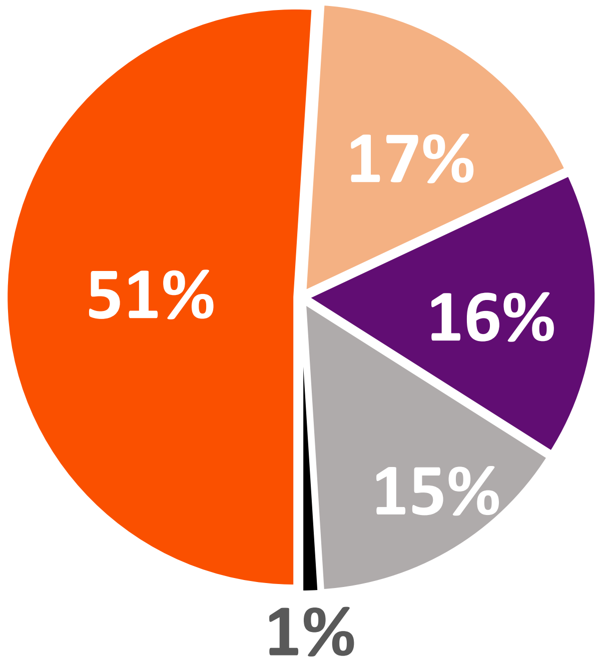
movida

Inventory Profile

(Inventory Breakdown by Category)

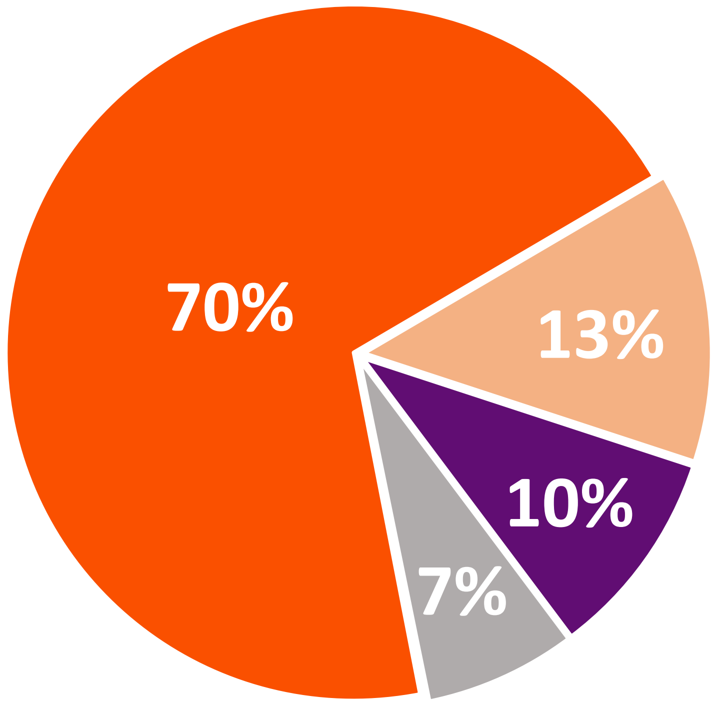
1Q24

Average Selling Price (FIPE)
R$77,200



1Q25

Average Selling Price (FIPE)
R$75,100



HATCH SUV SEDAN PICK UP and VAN ELECTRIC*

Unique Positioning

- **Scale and Mix:** Diversification of Car Brands and Models for Sale, with Higher Liquidity, Lower Age and Mileage, and Proper Utilization
- **Current Store Network:** National presence without the need for new stores, with a well-trained team
- **Sales Channels:** Balanced mix between retail and wholesale, with room for improvement
- **Communication and Marketing:** Optimization of Marketing Investment Aligned with Retail Strategy

*The Company has 29 electric cars in inventory and 47 electric cars in its operating fleet.

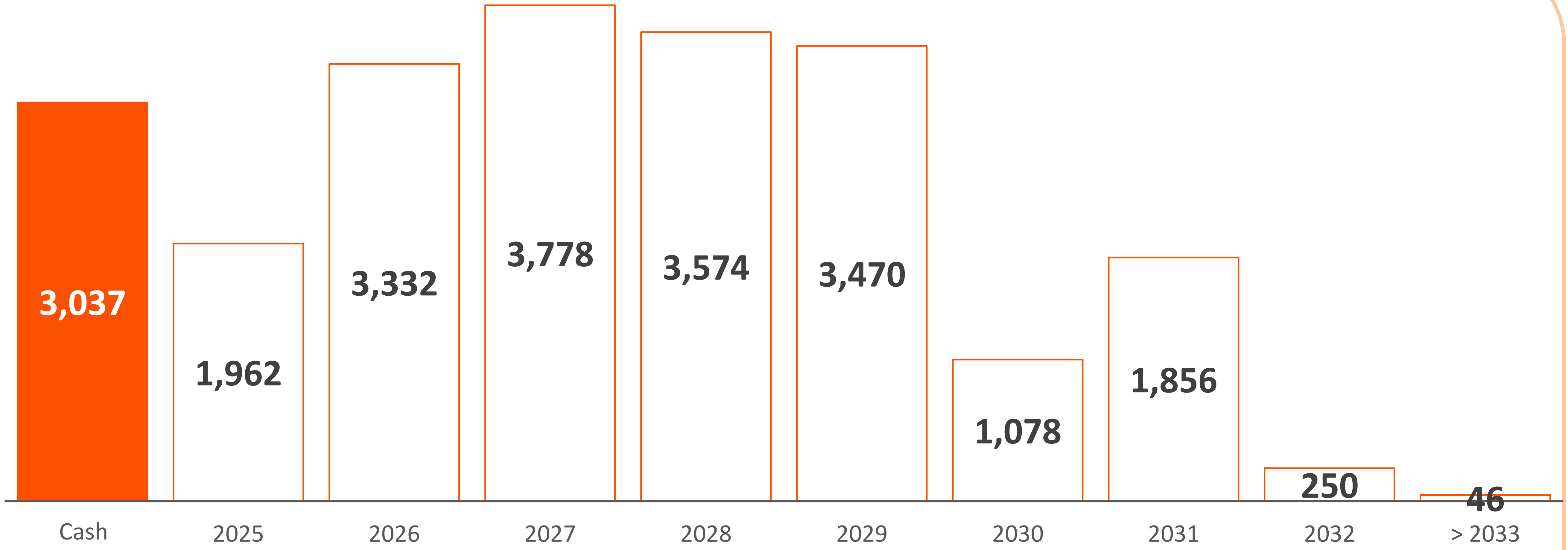
movida
aluguel de carros

Balance Sheet and Capital Structure

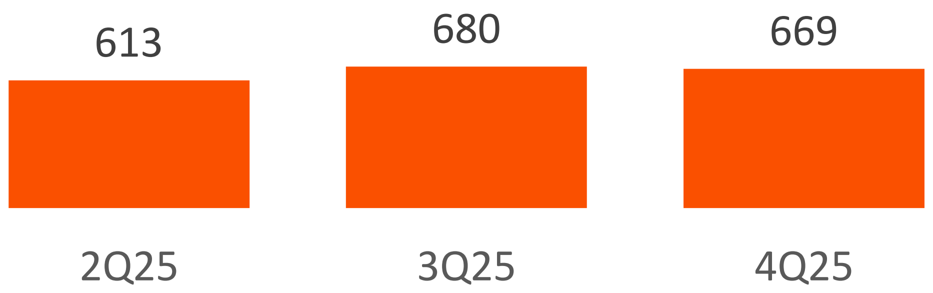
UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

Healthy Debt profile with Extended Maturities and Broad Access to Financing Sources reflect quality in balance sheet management

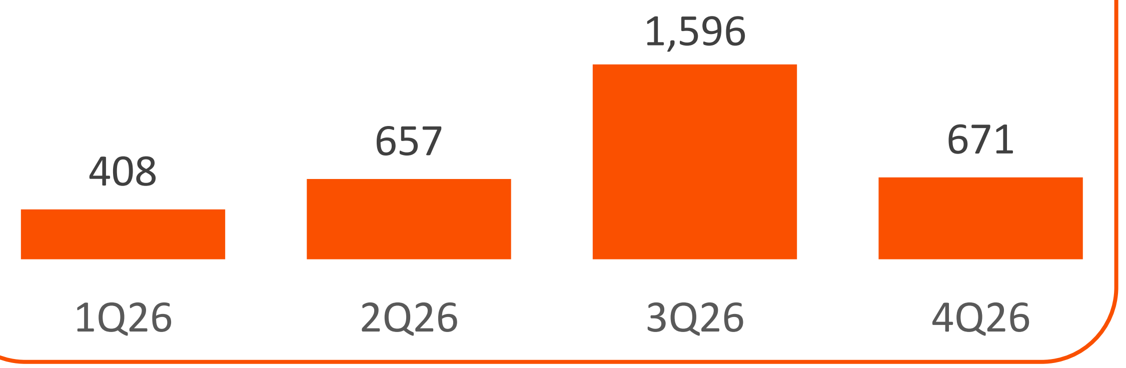
Debt Maturity Schedule



2025 Maturities



2026 Maturities



No Relevant Concentration of Maturities Through 2026

Gross Debt
R$18.9B
(vs R$19.0B in 4Q24)

Net Debt
R$15.9B

Average Net Debt Maturity
3.5 years

Average Cost of Debt
CDI + 2.1% p.a.

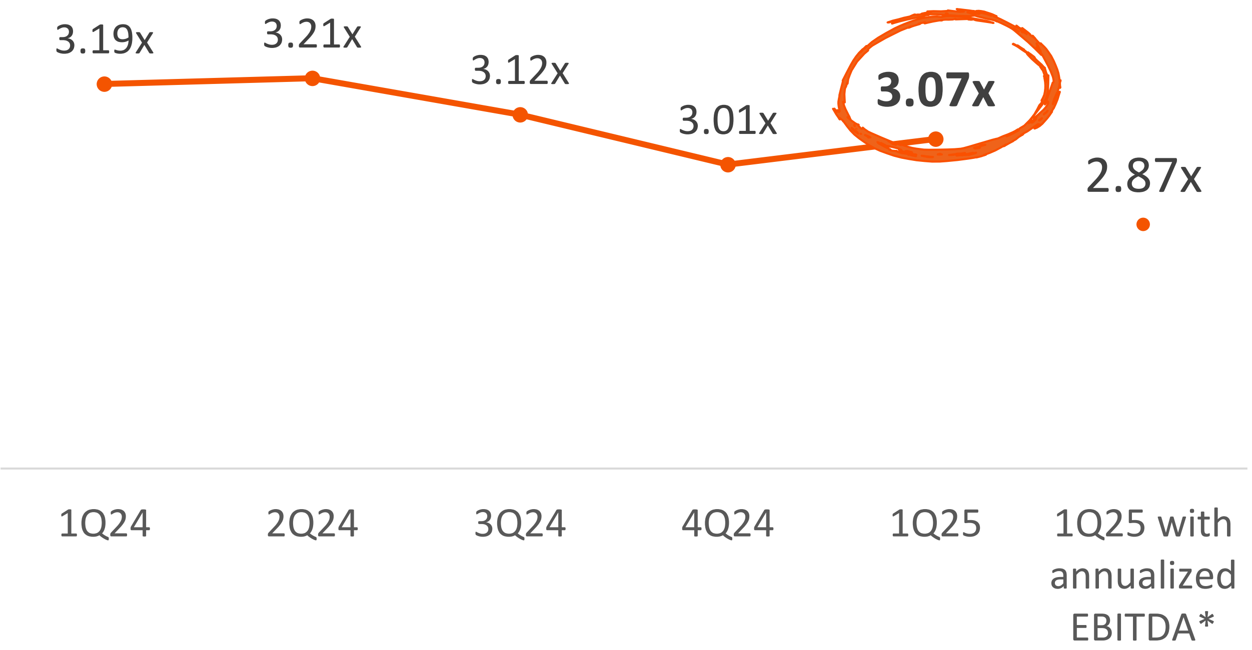
Total Funding Raised in 1Q25
R$1.2B

Solid Leverage and Balance Sheet Indicators.

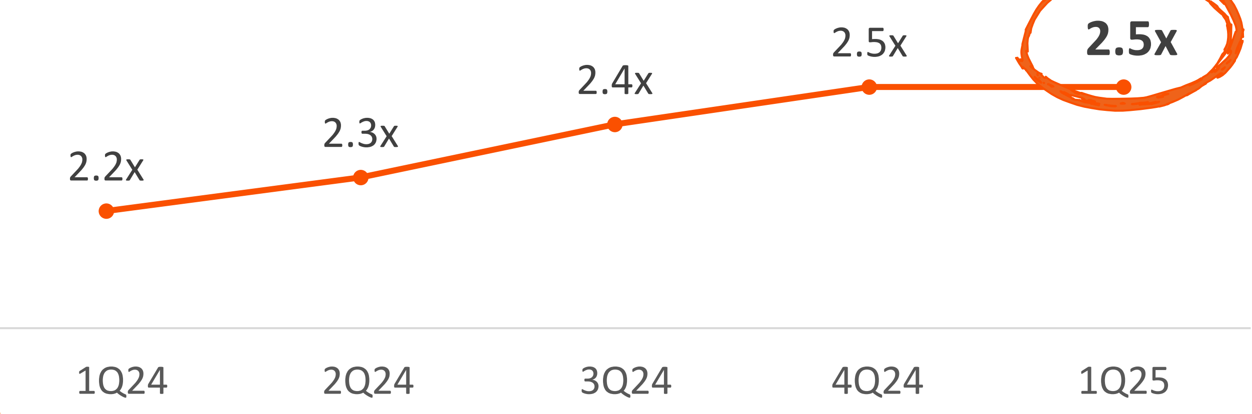
Leverage remained stable from 4Q24, while a R$1.8 billion reduction in accounts payable during the period signals potential deleveraging in the coming quarters

Covenants

- **Net Debt / EBITDA[1]**

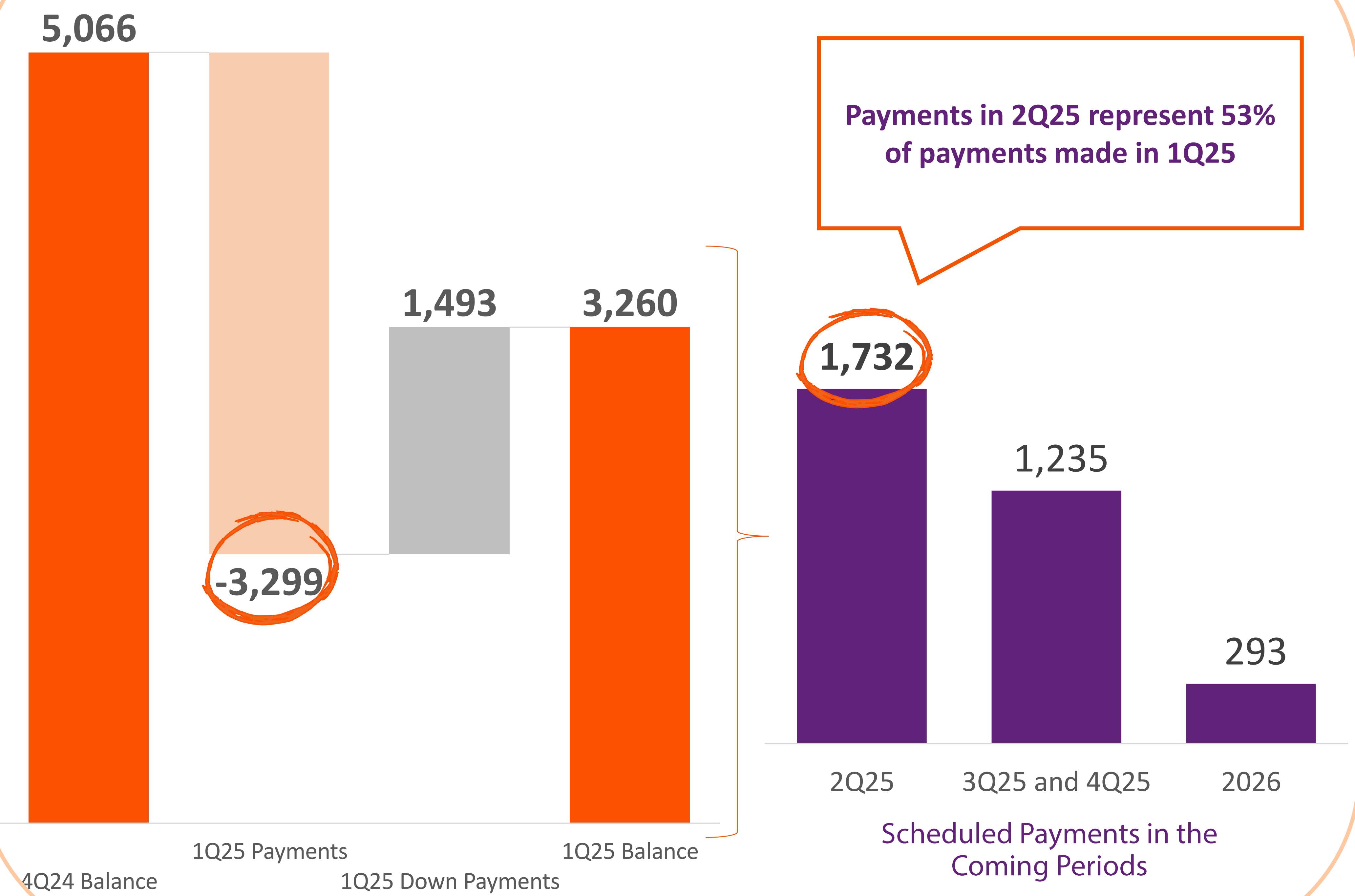


- **LTM EBITDA / Net Financial Expenses[1]**



Supplier Payment Schedule

(OEMs Only - R$ million)



[1] See reconciliations on page 27 of the Release document
*1Q25 Net debt divided by annualized 1Q25 EBITDA (*4)

Strategic planning: customer focus, operational efficiency, and profitability improvement ensure value generation and sustainable development

movida

1Q25 vs 1Q24 Variations

1 Rental Prices

- Continued pass-through of **RAC daily** rates **(+21% in price)**
- Focus on **Occasional Daily Rentals in the RAC Segment** **(+6% share gain)**
- **Higher Yields** in **GTF** Contracts **(20% increase in revenue per car)**

2 Unique Positioning in Used Vehicles

- **Higher Productivity** in **Car** Sales **per Retail Store** **(6% reduction in SG&A)**
- **Unique Positioning** with a Better Mix of Cars **(+7% in volume sold)**
- **Stable EBITDA Margin** **(1.1% in Q1)**

3 Operational Efficiency

- Continued Focus on Revenue Growth and Cost Reduction Drives **Operational Efficiency** and **Supports Margin Expansion**
  - **RAC: margin of 65.3%, growth of +1.0 p.p.**
  - **GTF: margin of 76.2%, growth of +1.9 p.p.**

4 Debt Management

- **Reduction in leverage throughout the year** through operational cash generation
- Access to **fundraising,** with **R$1.2 billion raised** in the first quarter
- **Cash dynamics** to be favored by **lower concentration of supplier payments (OEMs)** in the coming quarters **(estimated cash outlay in 2Q25 represents 53% of the total made in 1Q25)**

THANK YOU VERY MUCH!

movida por você

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

Empresa B Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR