



mov(da)
por Você

**Divulgação
de Resultados**



2T26



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 2T26: melhoria contínua na eficiência operacional e na experiência do cliente sustentam evolução dos resultados

2T26 vs 2T25

RAC

Evolução do nível de serviço impulsiona o **crescimento do volume de diárias** com **recomposição de preços e aumento da taxa de ocupação**

Número de Diárias

7.413
+22%

Tarifa

R\$ 165
+7%

Taxa de Ocupação

76,2%
+2,1 p.p.

Experiência do Cliente

Tempo de atendimento de **até 10 min** para **88%** dos clientes

GTF

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

Yield Mensal

3,0% → 3,2%
2T25 → 2T26

Carteira de contratos vigentes

3,7%

Novos contratos do 2º trimestre

Receita média mensal por carro

R\$3.289
+12%

Backlog de Receita

R\$9.827mm
+40%

Seminovos

Gestão assertiva do ciclo do ativo, com **entrega consistente de margem EBITDA positiva e giro eficiente do estoque** frente à **alta demanda do RAC**

Margem EBITDA

1,1%

Foco no Varejo

+27 lojas
Total de **124** lojas

Giro do Estoque de Seminovos

0,5x → 0,8x
2T25 → 2T26

Veze por mês que giramos o estoque (Receita Mensal de Seminovos dividido pelo estoque médio)

+55%

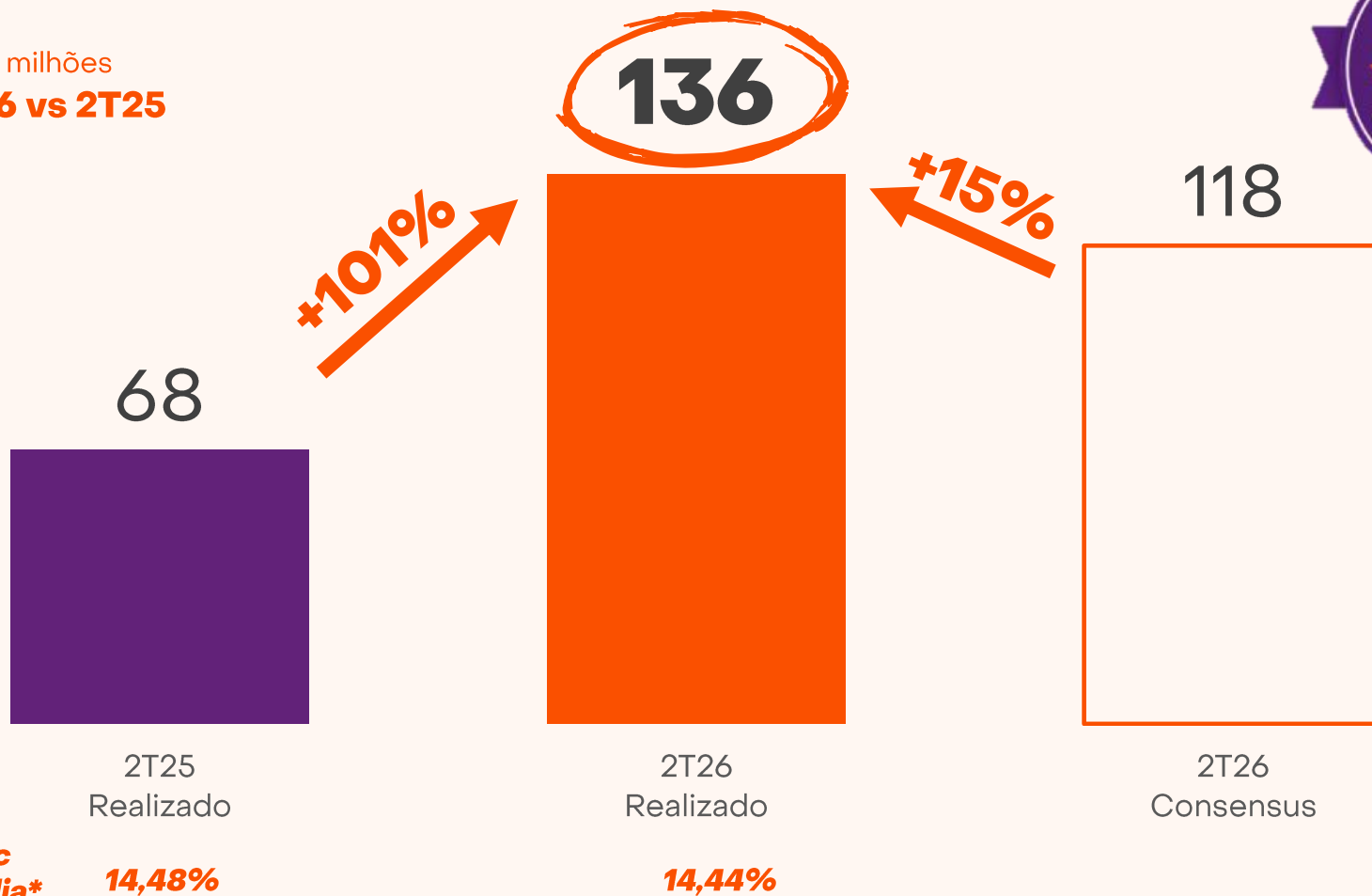
Giro mais rápido do estoque mantendo a frota no RAC para atender alta demanda



Lucro líquido dobra para R\$136 milhões no 2T26 e supera guidance

R\$ milhões

R\$ milhões
2T26 vs 2T25



OBS: Consensus da Bloomberg na data de 15/07/2026.

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



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

mov(da)
por VOCÊ

2T26 vs 2T25

Receita Líquida

Consolidada

RECORDE!

R\$ **3,766** bi

RECORDE!

Locação

R\$ **2,295** bi **↑ +21%**

EBITDA

Consolidado

RECORDE!

R\$ **1,687** bi

RECORDE!

Locação

R\$ **1,671** bi **↑ +23%**

EBIT

Consolidado

RECORDE!

R\$ **1,015** bi

RECORDE!

Locação

R\$ **1,018** bi **↑ +30%**

Frota

Total (final de período)

286 mil **↑ +9%**

Operacional (média)

244 mil **↑ +10%**

Lucro Líquido

R\$ **136** mm

↑ +101%

ROIC LTM

16,7%

RECORDE!

↑ +4,0 p.p

Aumento de resultado operacional recorrentemente maior que o crescimento da frota

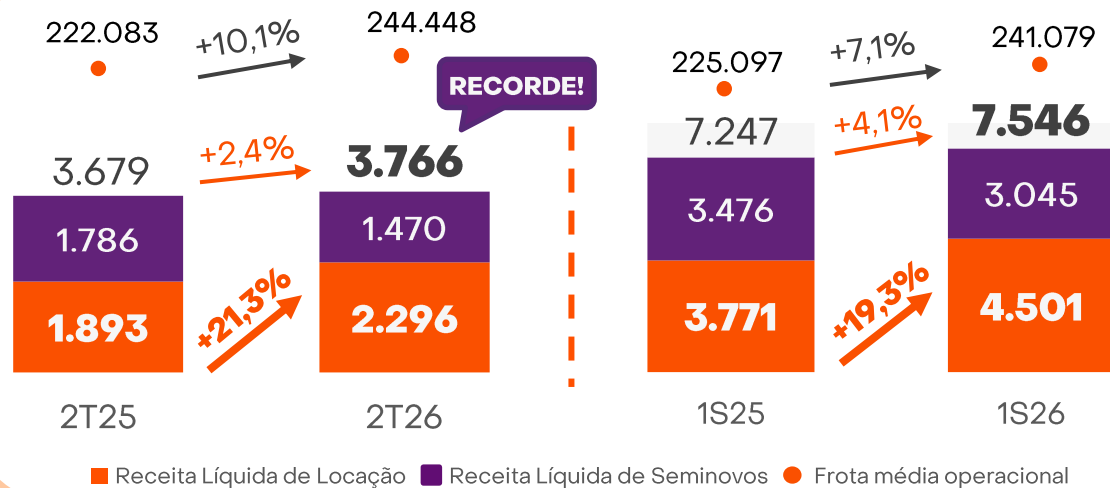


Lucro líquido dobra e é o maior dos últimos 4 anos

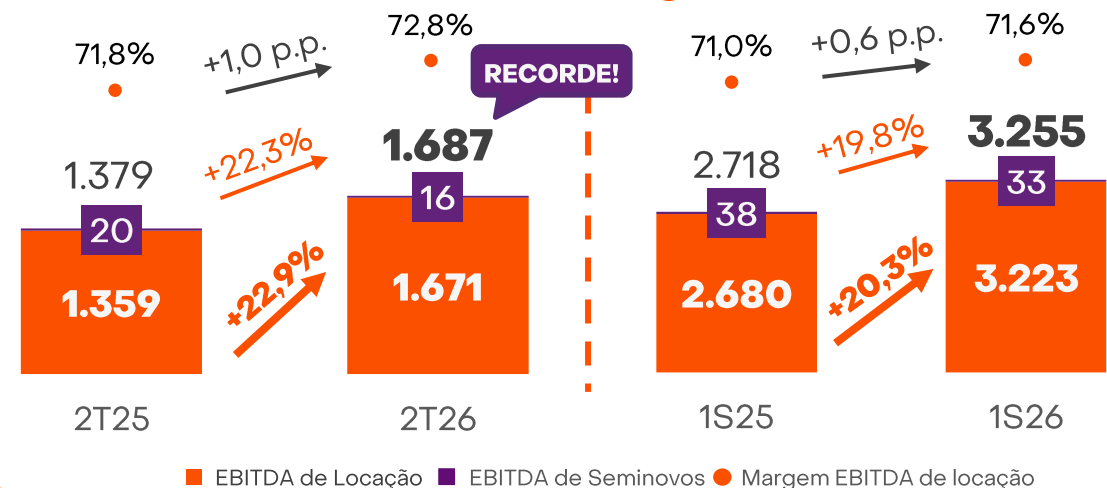
Evolução aconteceu mesmo com uma elevação significativa da taxa de juros no mesmo período, cerca de 2 p.p. entre 2022 e 2026 – sem este aumento, o lucro teria sido ~50% maior neste trimestre

mov(da)
por você

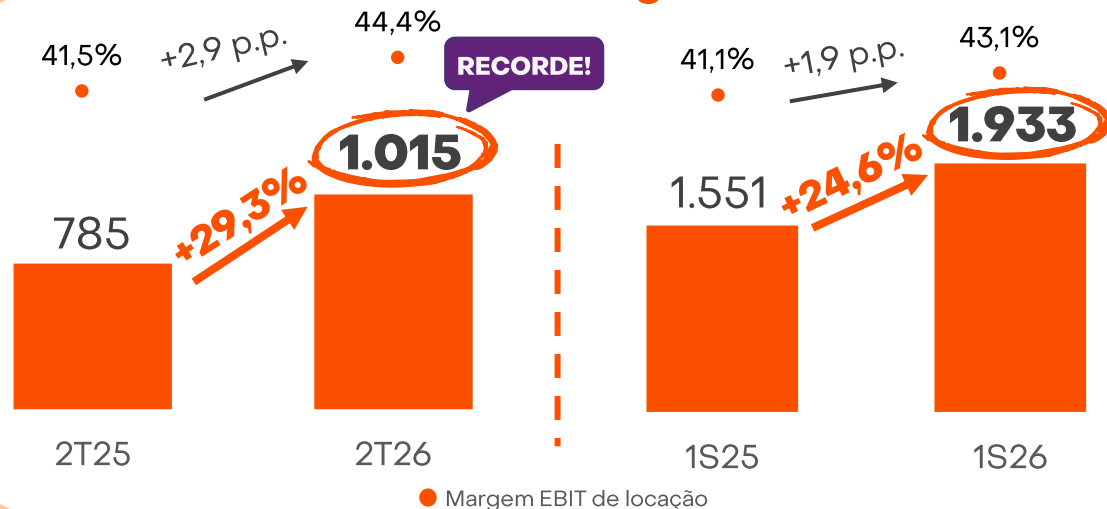
Receita Líquida (R\$ milhões)



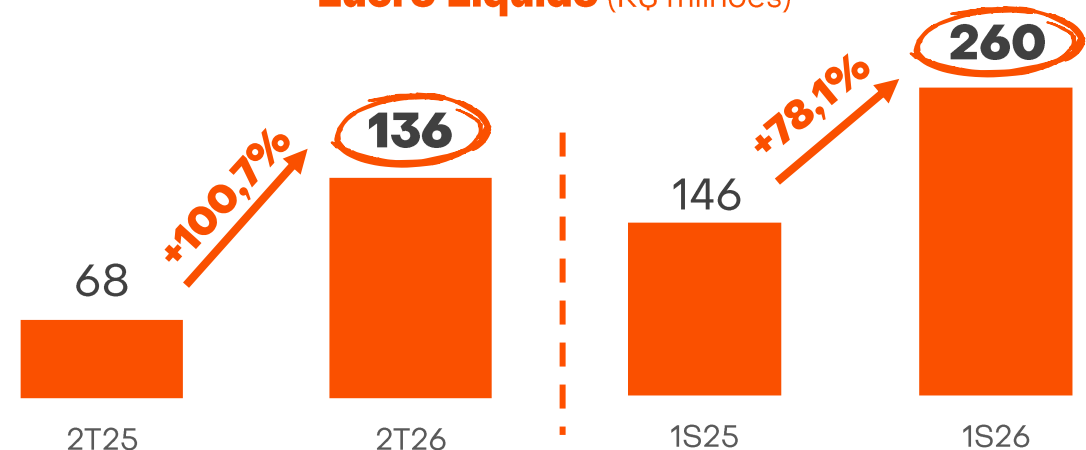
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



EBIT (R\$ milhões) e Margem EBIT (%)



Lucro Líquido (R\$ milhões)

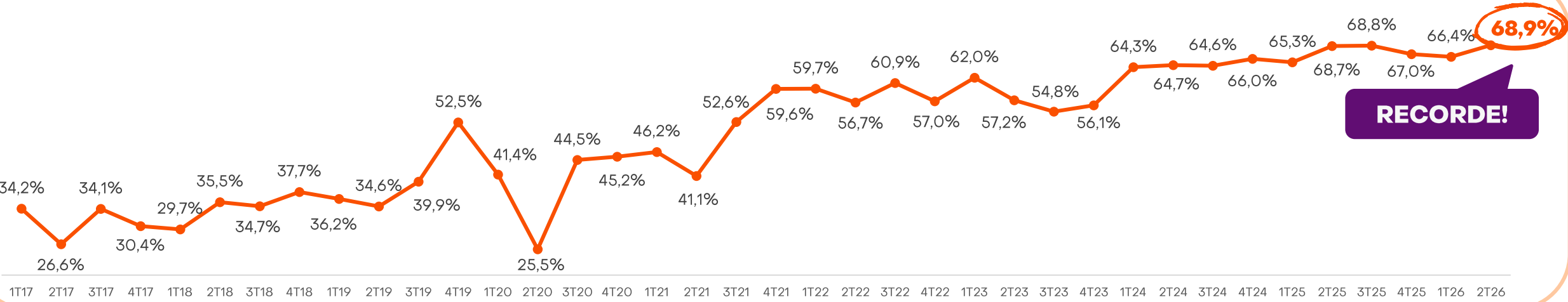




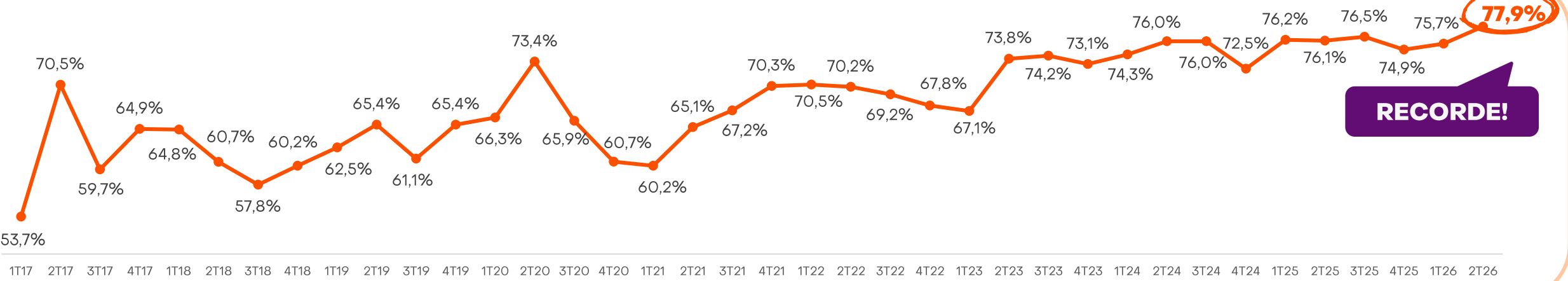
Recordes de margens EBITDA sustentam patamares superiores de rentabilidade e geração de valor

Evolução da margem EBITDA

RAC



GTF





Retorno recorde através da excelência operacional e maximização do capital investido

mov(da)
por VOCÊ

RECORDE!

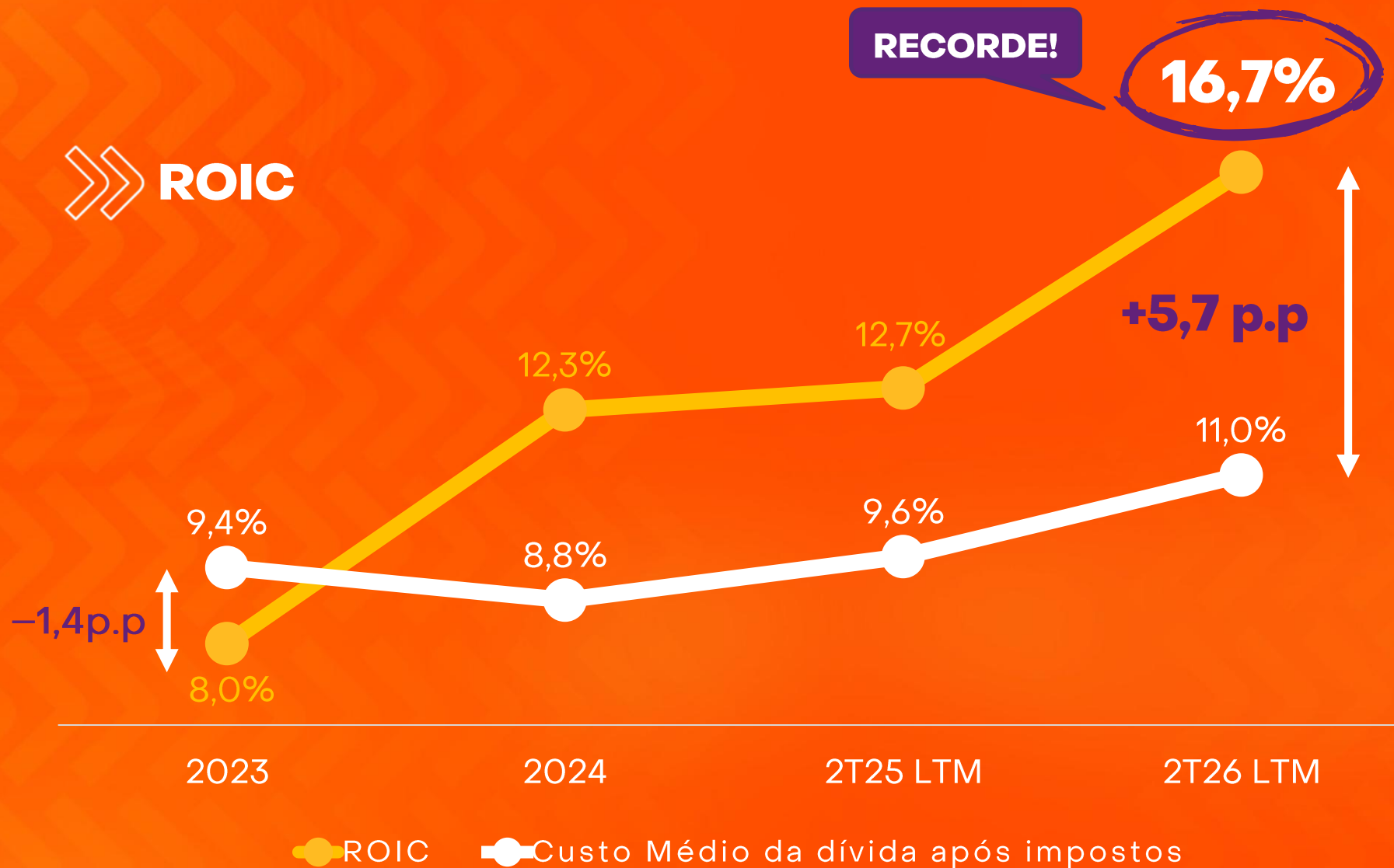
16,7%

2T26 vs 2T25

Eficiência Operacional:

- **EBIT: R\$ 1,0 bi**
+29,3%
- **Mg EBIT: 44,4% (locação)**
+2,9 p.p.
- **Taxa de Ocupação Total¹: 78,6%**
+2,6 p.p.

ROIC



¹ Frota média alugada dividida pela frota média total no período



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

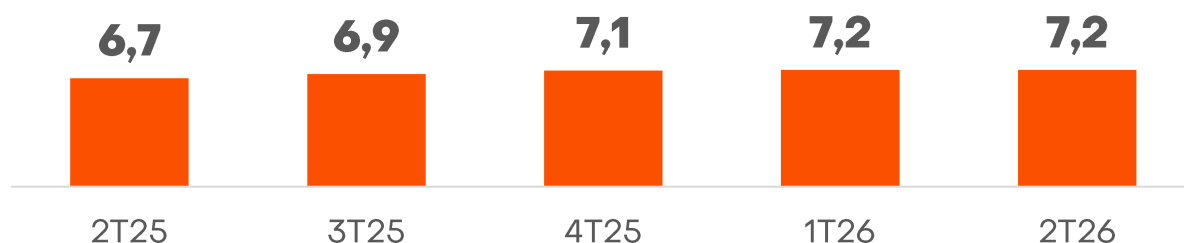
Depreciação anualizada por frota média operacional¹

(R\$ mil)



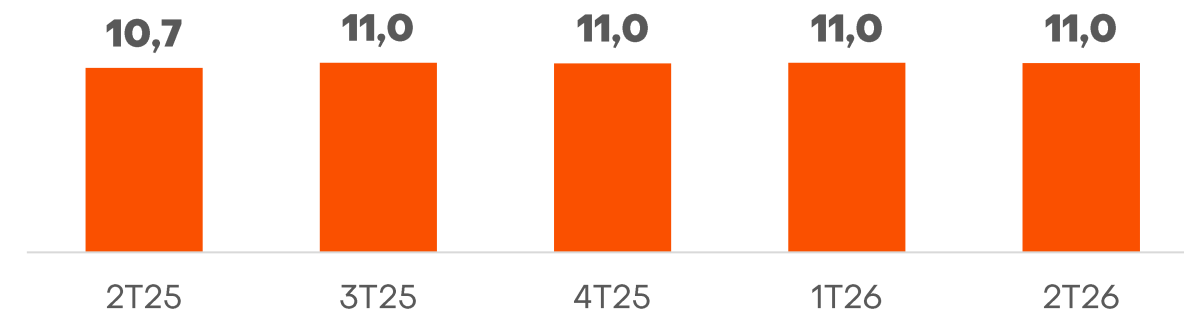
RAC

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



GTF

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



Comprovação da **assertividade do valor residual** e da **consistência do giro do ativo**

Frota total em Dezembro/23	243.931	Mg. EBITDA de 1,2% na venda de ativos de Janeiro/24 até Junho/26
Carros vendidos de Janeiro/24 até Junho/26	241.070	
% dos carros da frota de Dez/23 que foram vendidos até Jun/26		
99%		

99% da frota de dezembro de 2023 **já foi renovada** e **margem EBITDA foi estável em 1,2%** nos últimos 2,5 anos

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



84% dos carros da frota com valor médio de R\$ 73 mil demonstra posicionamento assertivo do mix e segurança no valor residual

Demais carros têm perfil aderente ao mercado e às premissas de depreciação do ciclo do ativo

movida
por você

Categoria

ENTRADA

Carros de até R\$ 120 mil

Valor de Compra	# carros	Valor Residual Médio (R\$)
Até R\$80 mil	126.028	61.319
R\$80 a 90 mil	40.499	77.127
R\$90 a 100 mil	32.254	85.847
R\$100 a 110 mil	20.719	95.900
R\$110 a 120 mil	17.417	106.237
Subtotal	236.917	73.687

INTERMEDIÁRIO

Carros de R\$ 120 mil a R\$140 mil

Valor de Compra	# carros	Valor Residual Médio (R\$)
R\$120 a 130 mil	11.538	116.301
R\$130 a 140 mil	4.348	120.253
Subtotal	15.886	117.383

PREMIUM

Carros acima de R\$ 140 mil (sem picapes)

Valor de Compra	# carros	Valor Residual Médio (R\$)
R\$140 a 160 mil	4.386	137.806
R\$160 a 180 mil	2.117	159.233
R\$180 a 200 mil	1.225	174.497
>R\$ 200 mil	2.224	245.716
Subtotal	9.952	170.995

PICAPES

Picapes, utilitários e outros acima de R\$ 140 mil

Valor de Compra	# carros	Valor Residual Médio (R\$)
R\$140 a 160 mil	567	121.649
R\$160 a 180 mil	1.697	154.715
R\$180 a 200 mil	3.242	156.307
>R\$ 200 mil	12.055	194.627
Subtotal	17.561	181.339

Quebra por faixa de valor de compra

Participação na frota e valor atual no imobilizado

84% da frota MOVIDA tem residual médio de **R\$73mil**

6% da frota MOVIDA tem residual médio de **R\$117mil**

4% da frota MOVIDA tem residual médio de **R\$171mil**

6% da frota MOVIDA tem residual médio de **R\$181mil**

95% em contratos de 3 a 5 anos

Valor residual projetado na venda com depreciação atual (RAC 8% a 9% a.a. e GTF 9% a 10%a.a.)

R\$ 66 mil

R\$ 103 mil

R\$ 149 mil

R\$ 154 mil

Preço médio dos chineses na categoria

R\$ 130 mil



R\$ 187 mil



R\$ 267 mil



R\$ 256 mil



Valor do carro chinês vs residual projetado

97%

superior

83%

superior

79%

superior

66%

superior

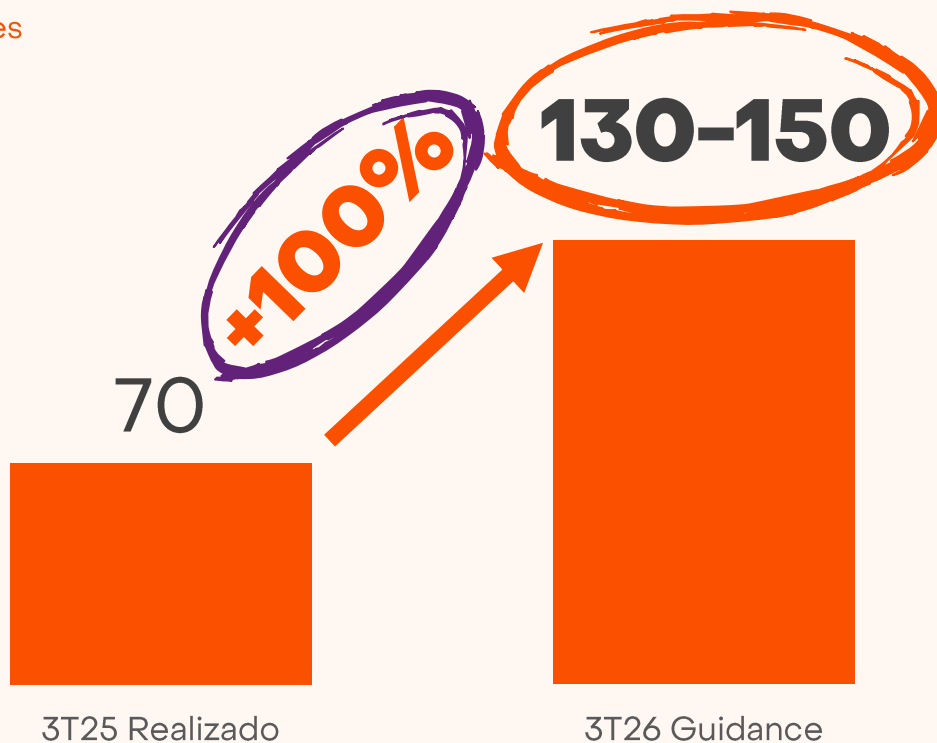


Lucro Líquido do guidance do 3T26 é o dobro em relação ao 3T25

Guidance de Lucro Líquido

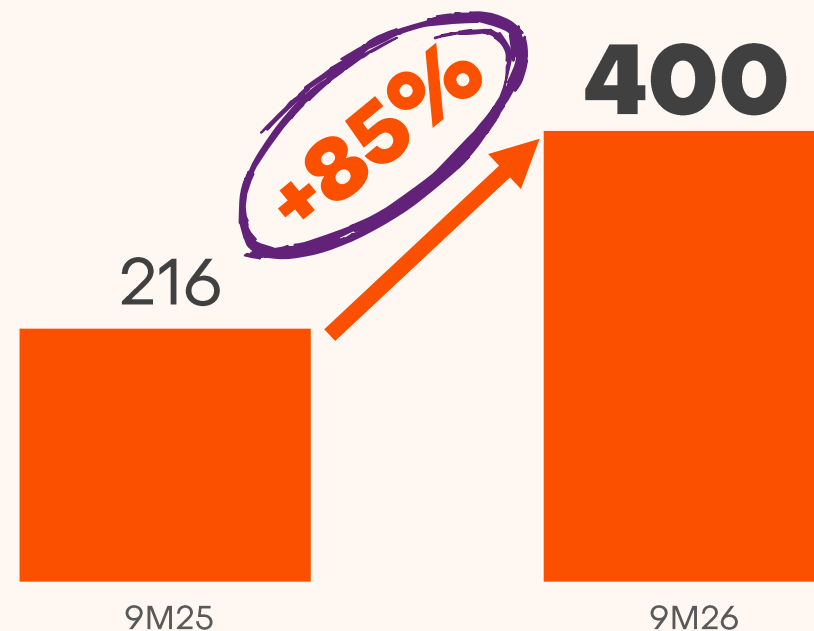
Guidance R\$130-150mm

R\$ milhões



Lucro líquido do 9M26

(Guidance)



Com o guidance do 3T26, se atingido, o lucro líquido do 9M26 será **26% maior** que o ano completo de **2025**

mov(da)
aluguel de carros

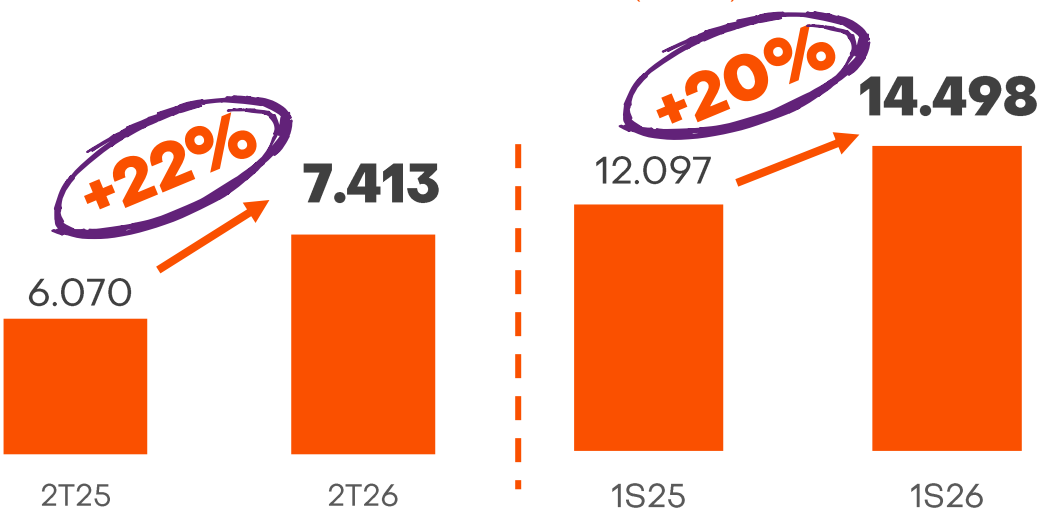
Rent-a-car



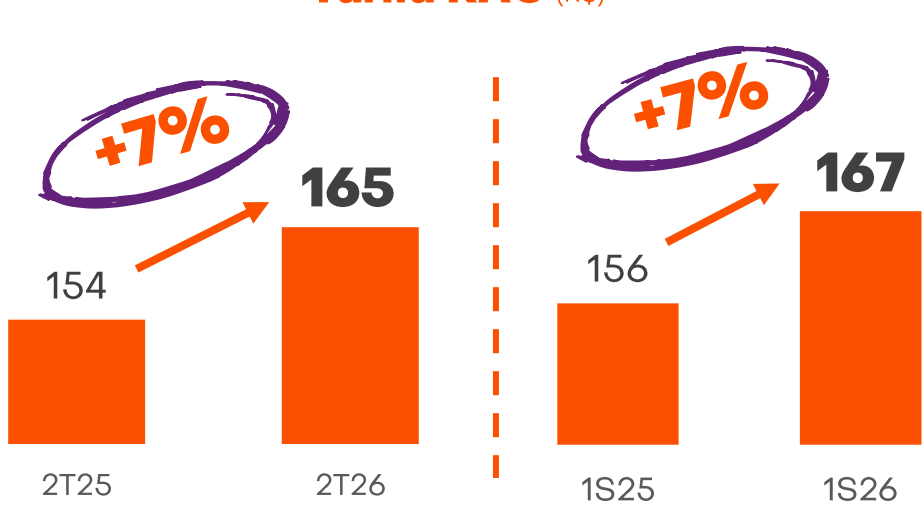


RAC: Ganho contínuo de *market share* consistente comprovado pela expansão de 22% no volume de diárias, resultado da execução do planejamento estratégico

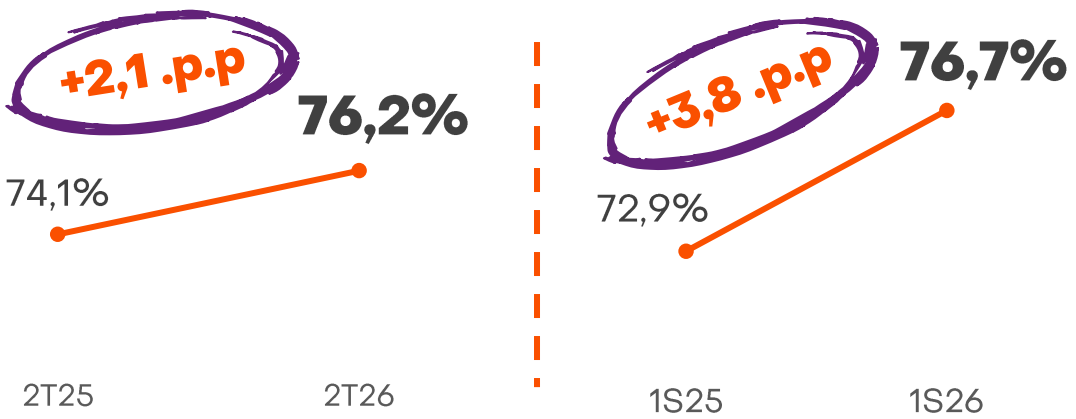
Volume de diárias (milhares)



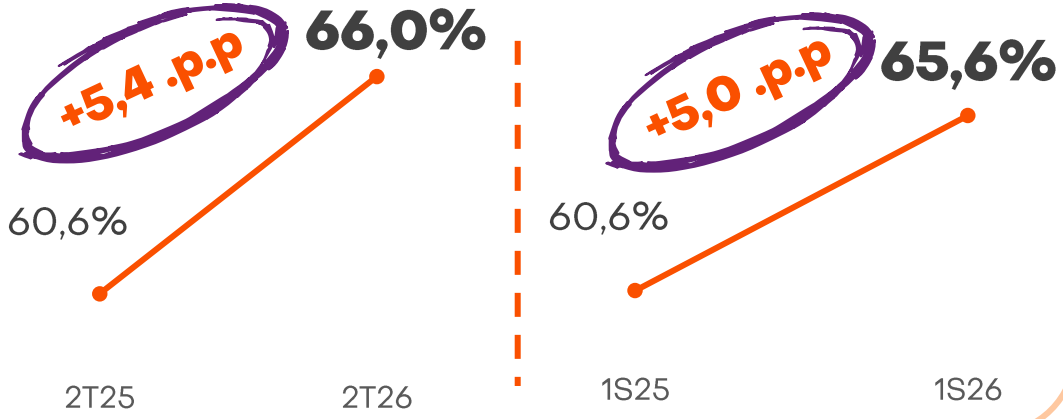
Tarifa RAC (R\$)



Taxa de Ocupação Operacional (%)



Taxa de Ocupação Total (%)

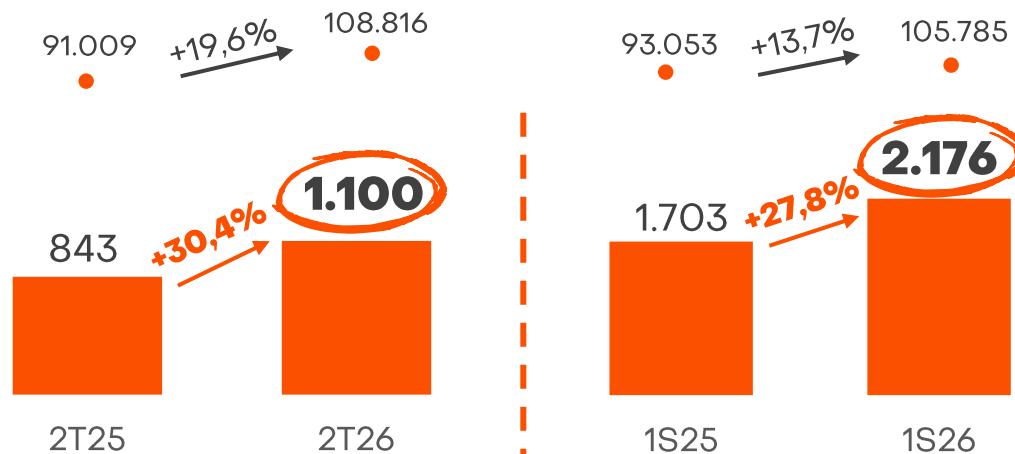




RAC: Recorde na margem EBITDA alcançado pela gestão de inteligência de preços, aumento da ocupação e da receita

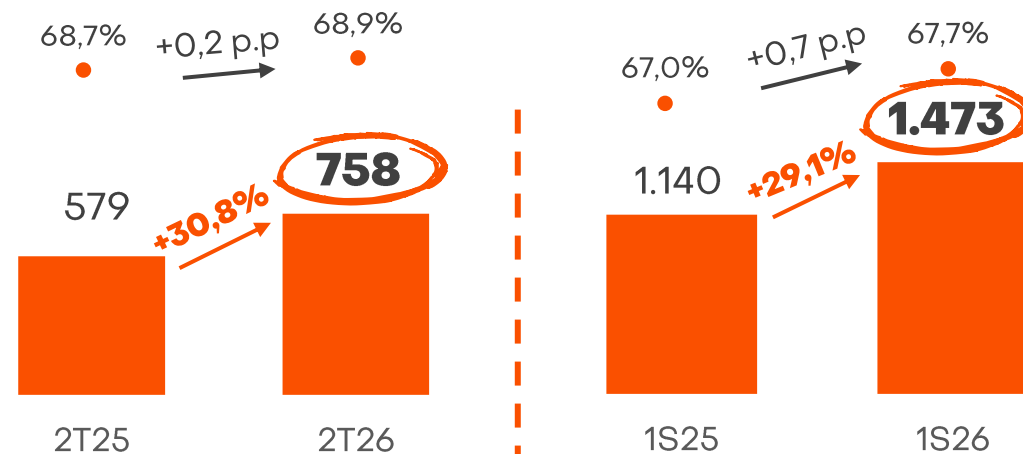
mov(da)
por você

Receita Líquida (R\$ milhões)



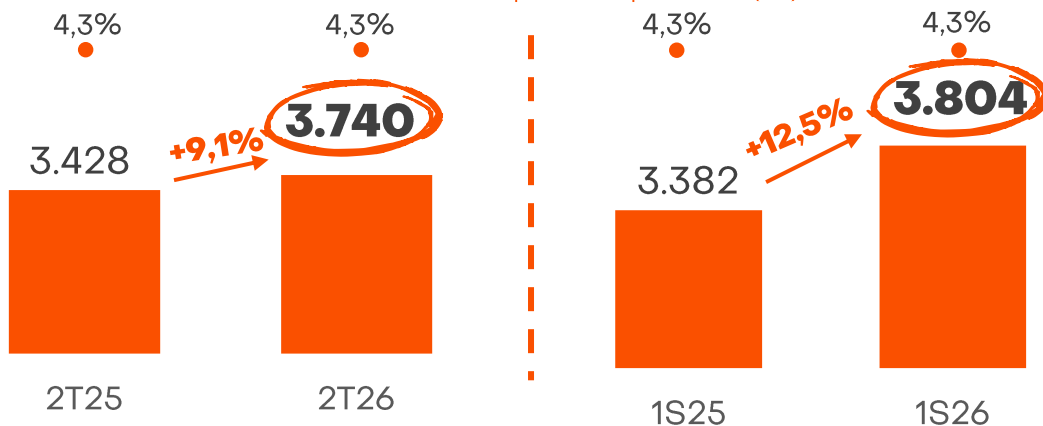
● Frota média operacional ■ Receita líquida de locação

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



Receita por carro e Yield¹

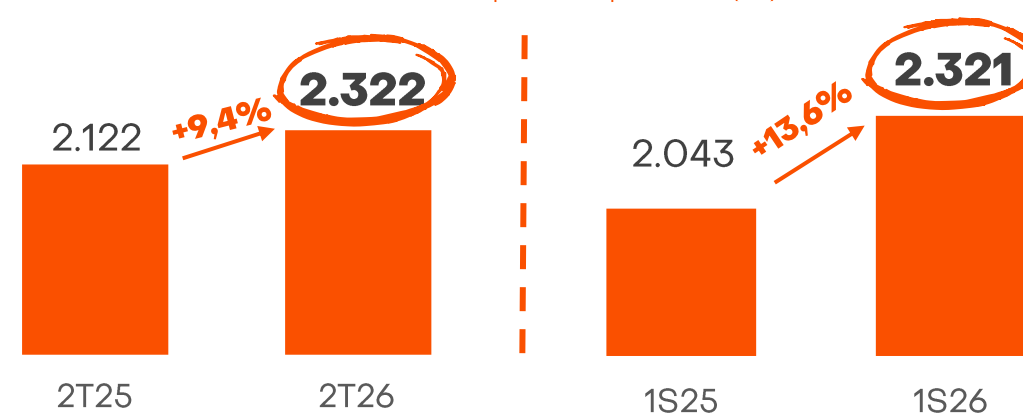
Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



● Yield Mensal¹

EBITDA por carro

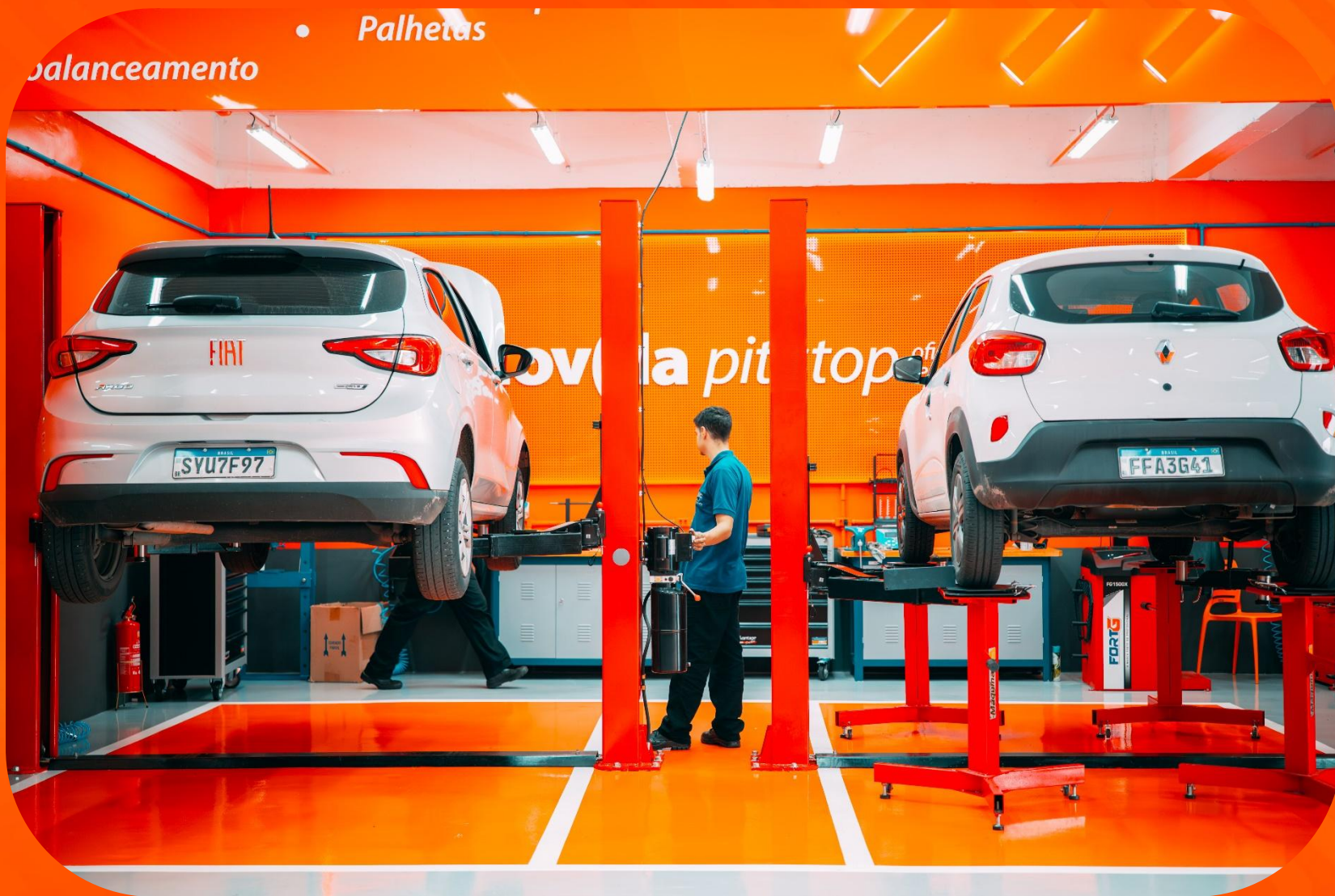
Média mensal por frota operacional (R\$)



mov(da)

aluguel de carros

Gestão e Terceirização de Frotas

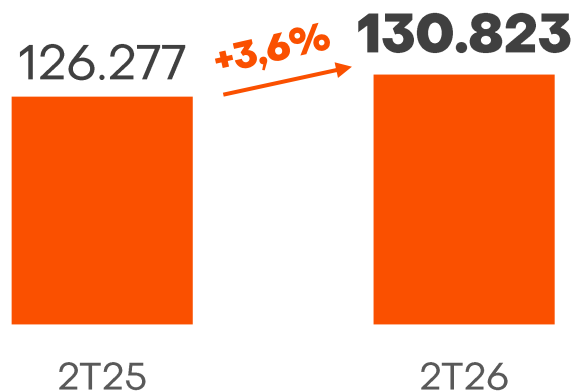




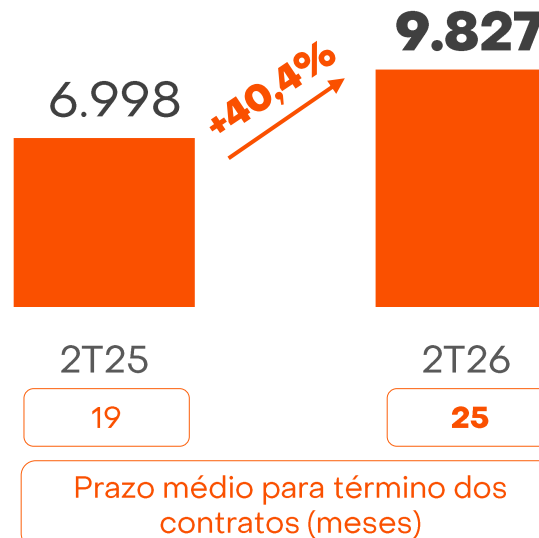
GTF: expansão dos contratos de longo prazo com melhoria dos *yields* reforça a previsibilidade e evolução dos resultados futuros

movida
por você

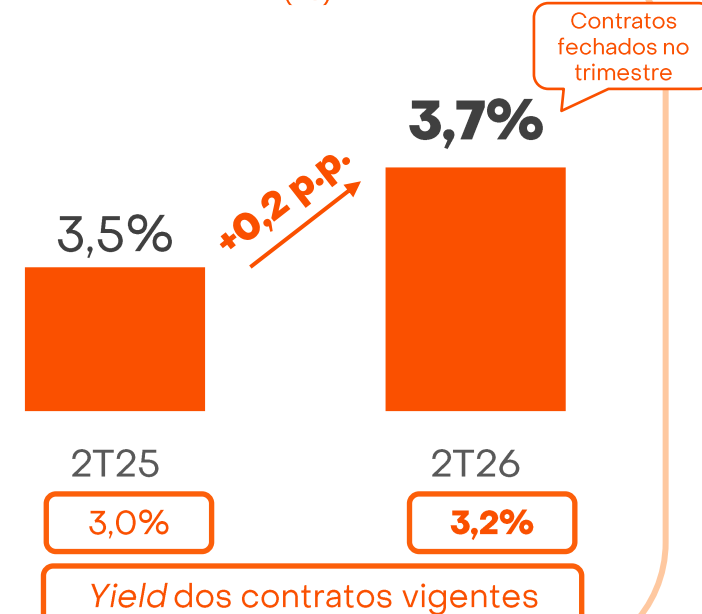
Frota média operacional



Backlog de Receita (R\$ milhões)



Yield¹ de novos contratos (%)



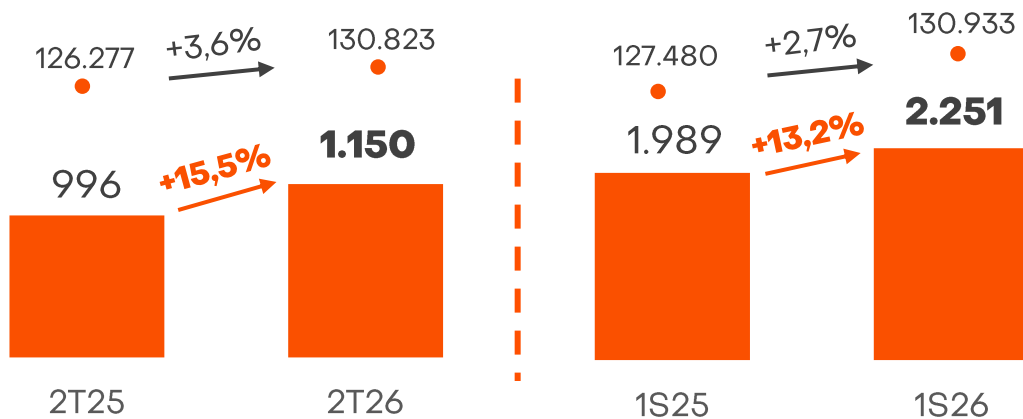
¹Yield calculado pela divisão da receita mensal por carro operacional pelo ticket médio de aquisição da frota dos novos contratos do GTF.





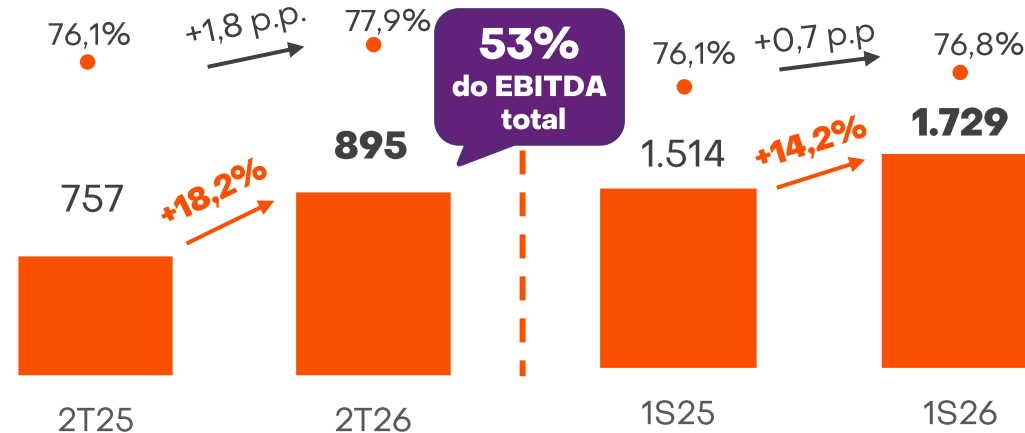
GTF: Recorde na margem EBITDA com aumento no *yield*, ganho de escala e maior eficiência operacional

Receita Líquida (R\$ milhões)



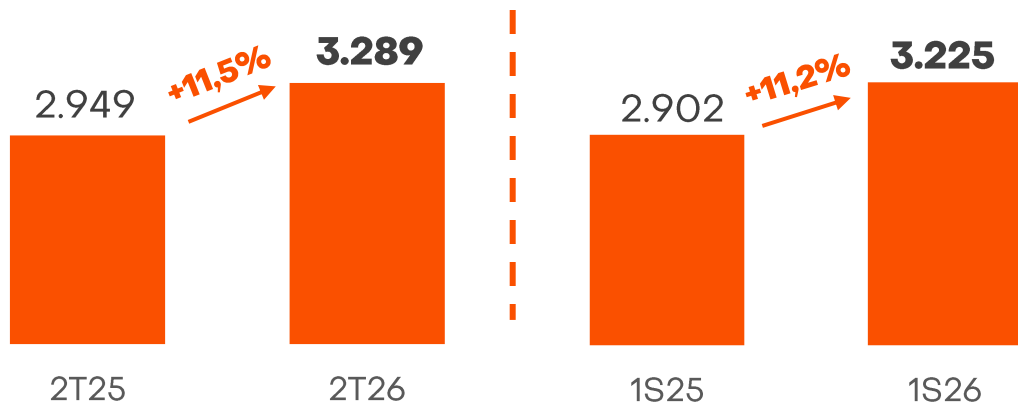
● Frota média operacional ■ Receita líquida de locação

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



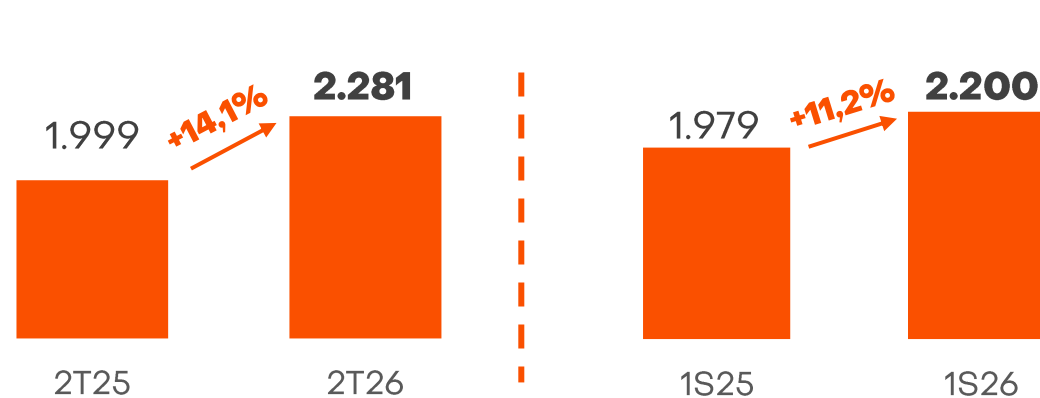
Receita por carro

Média mensal bruta por frota operacional (R\$)



EBITDA por carro

Média mensal por frota operacional (R\$)



seminovos
mov(da)

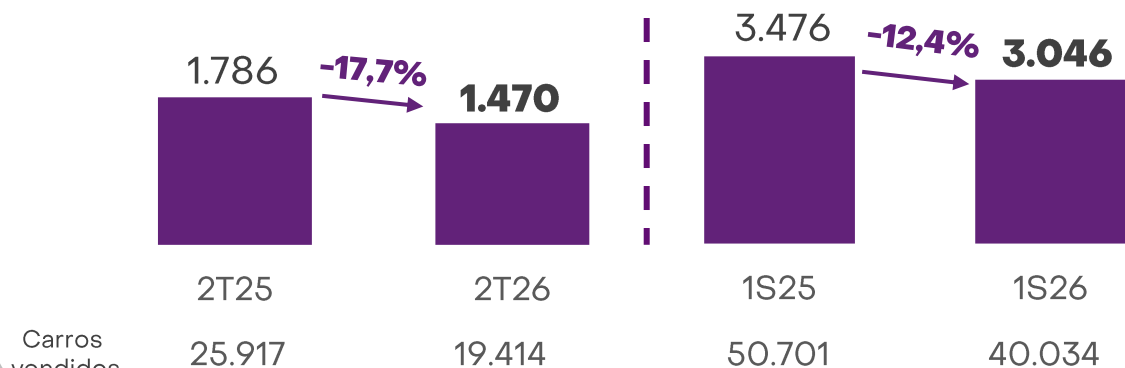




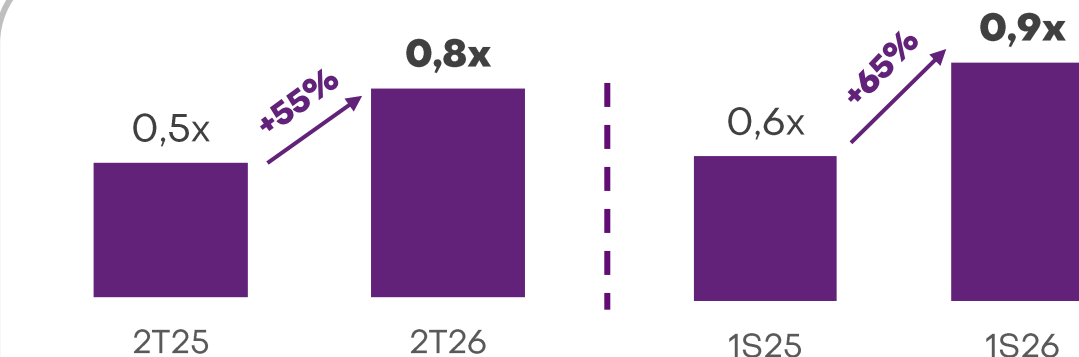
A regularidade de vendas e o resultado de Seminovos refletem o planejamento assertivo de compra e desmobilização de veículos

movida
por VOCÊ

Receita Líquida (R\$ milhões)

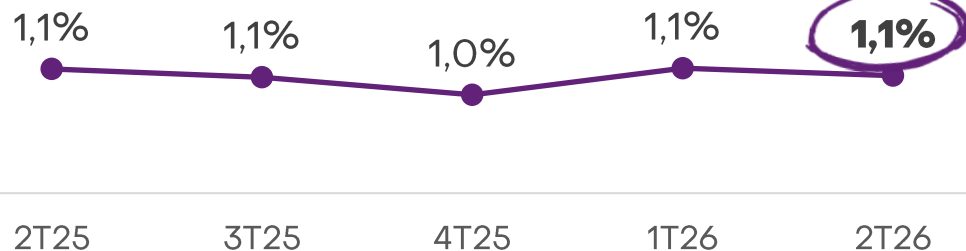


Giro Mensal do Estoque¹



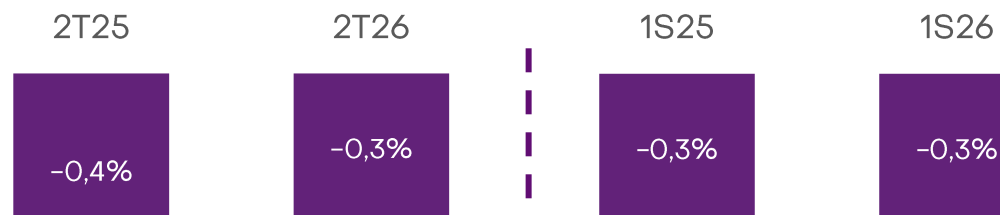
¹ Giro do Estoque = Receita bruta mensal de seminovos no período dividida pelo estoque médio (Veículos desativados para renovação de frota)

Margem EBITDA (%)



FIPE Mensal (Média do estoque)

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



FIPE Jul/26
-0,3%

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



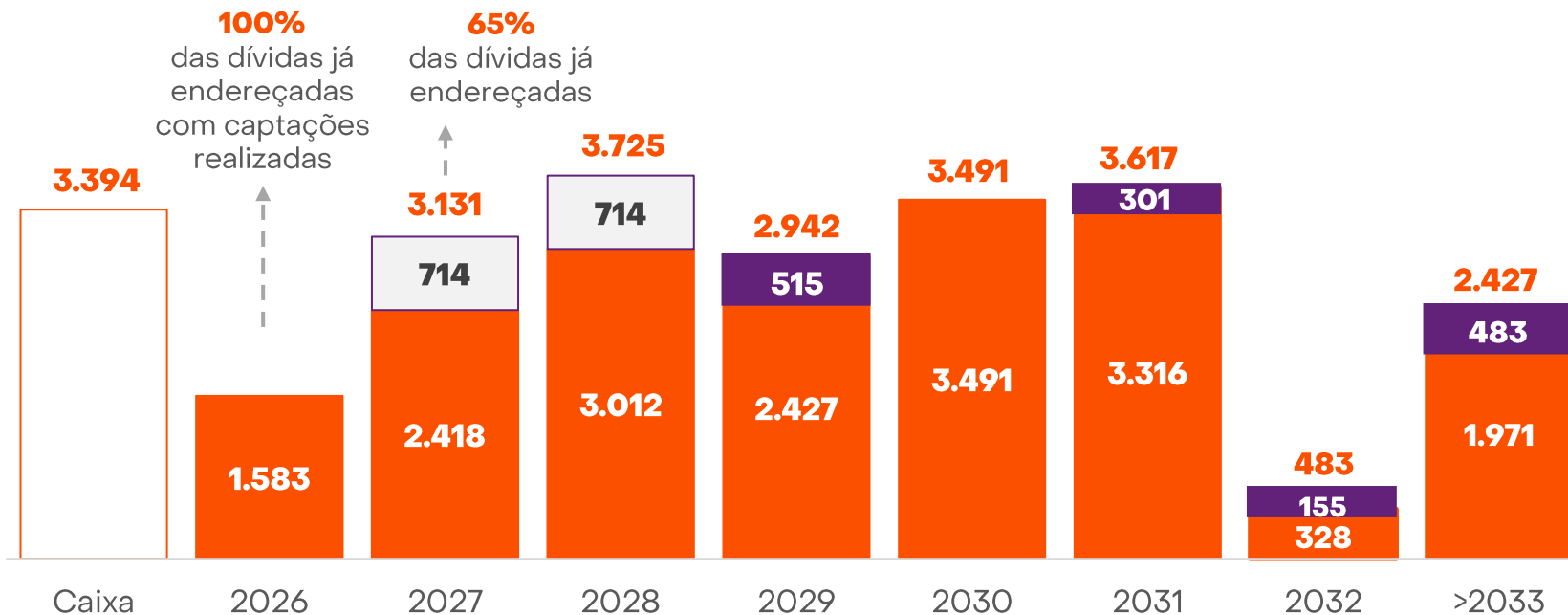
Balanco e Estrutura de Capital



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

movida
por VOCÊ

Cronograma de vencimento de dívidas Proforma



PROFORMA NOVAS ROLAGENS:



VENCIMENTO ORIGINAL



NOVOS VENCIMENTOS

Alongamentos de
R\$ 1,6 bilhão

já anunciados em Agosto:

(i) Rolagem bilateral de debêntures de **R\$ 1,1 bilhão** com vencimentos até 2033

(ii) Rolagem bilateral de empréstimos 4131 de **US\$ 100 milhões (~R\$0,5 bi)** com vencimento em 2029

Dívida bruta¹

R\$20,6 bi

Prazo médio da dívida líquida

3,9 anos

Custo médio da dívida

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

Dívida líquida¹

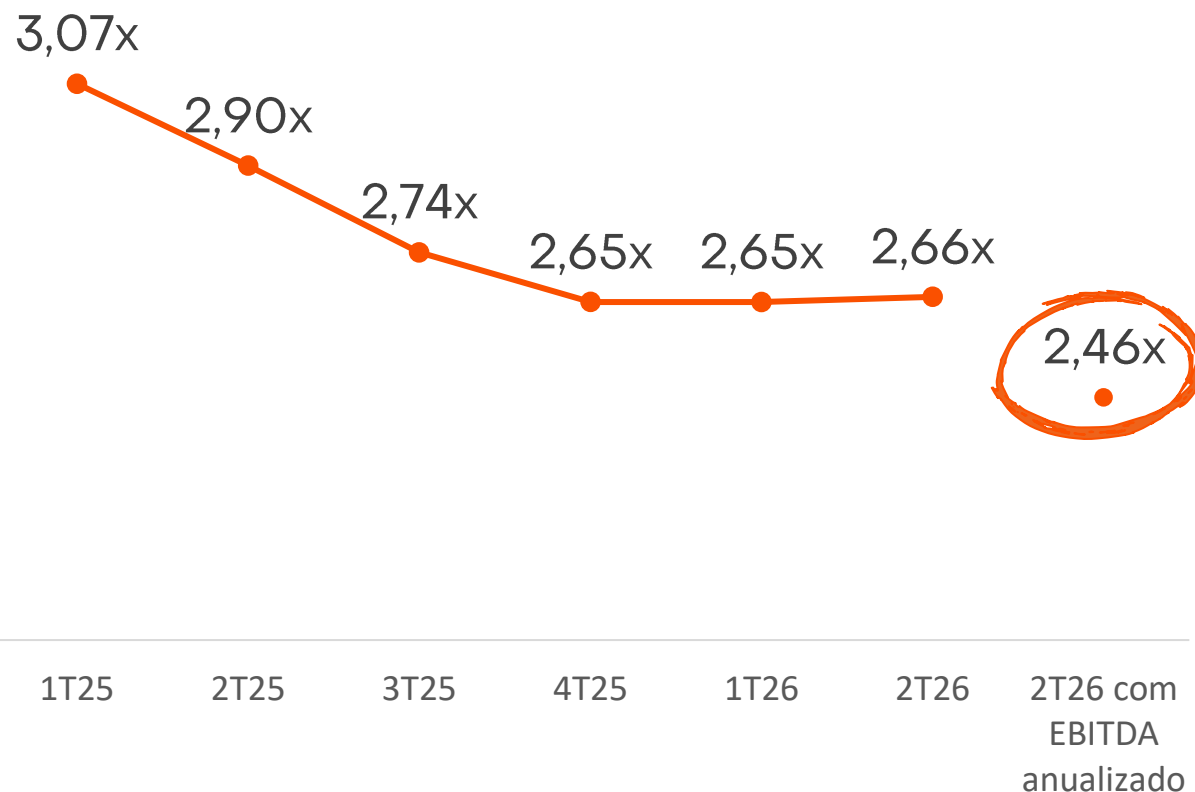
R\$17,2 bi

¹ Para fins de comparabilidade, considerar a conciliação da dívida na página 29 do Earnings Release.

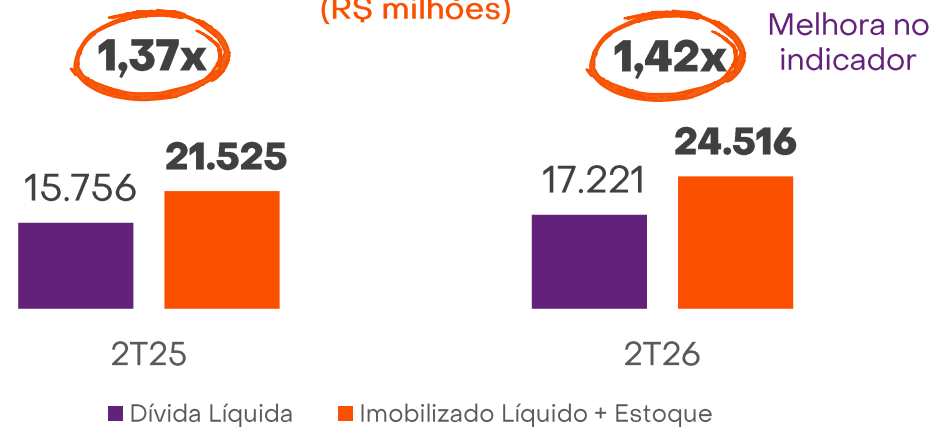


Alavancagem alinhada à estratégia financeira da Companhia e alongamento de prazos com fornecedores evidenciam disciplina da gestão financeira

Dívida Líquida / EBITDA¹ (Covenant ≤ 3,5x)



Cobertura da Dívida Líquida¹ (R\$ milhões)



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



Redução de R\$490 milhões no saldo de fornecedor com alavancagem em nível estáveis

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



Contínuo desenvolvimento de inovações focadas em atendimento e eficiência operacional resultam em recorde de indicadores de satisfação



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 9p.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

Expansão da rede de lojas



Abertura de 12 lojas de Seminovos no primeiro semestre de 26 com aumentando a 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 91% em junho



Redução de **25%** no custo de manutenção¹ com possibilidade de expansão de até 1 p.p. na margem EBITDA

+730 mil

RECORDE!

Novos clientes RAC LTM (+15% vs 2T25LTM)

88%

RECORDE!

de NPS em junho/26

2,7 milhões

RECORDE!

de inscritos no programa de fidelidade (+16% vs 2T25)

¹vresus 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

Obrigado



mov(da

mov(da
aluguel de carros

moover

mov(da
rent a car

 **CS** frotas

seminovos
mov(da

 **sat**



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

Empresa

Certificada

UMA EMPRESA DO GRUPO
 **SIMP**AR



Recife Airport store

mov(da)
por Você

**Earnings
Release**



2Q26



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



2Q26 Highlights: Continued Improvements in Operational Efficiency and Customer Experience Support Strong Results

mov(da)
por VOCÊ

2Q26 vs 2Q25

RAC

Improved **Service Levels** Drive Higher Rental Day Volume, **Pricing Recovery** and Higher Utilization

Number of Daily Rentals

7,413
+22%

Price

R\$ 165
+7%

Utilization Rate

76.2%
+2.1 p.p.

Customer Experience

88%
customers served within
10 minutes

GTF

Expansion of **Long-Term Contracts** Reinforces **Visibility** and Supports **Future Results**

Monthly Yield

3.0% **3.2%**
2Q25 → 2Q26
Current Contract Portfolio

3.7%
New Contracts in the Quarter

Revenue Per Car

R\$3,289
+12%

Revenue Backlog

R\$9,827 mn
+40%

Used Cars

Effective Asset Cycle Management, **Consistently Delivering Positive EBITDA Margins** and **Efficient Inventory Turnover** Amidst **High RAC Demand**

EBITDA Margin

1.1%

Focus on Retail

+27 stores
Total of **124** stores

Used Cars Inventory Turnover

0.5x → 0.8x
2Q25 2Q26
Inventory turns per month
(Monthly used car sales revenue divided by average inventory)

+55%
Faster inventory turnover while maintaining cars in the RAC fleet to capture strong demand

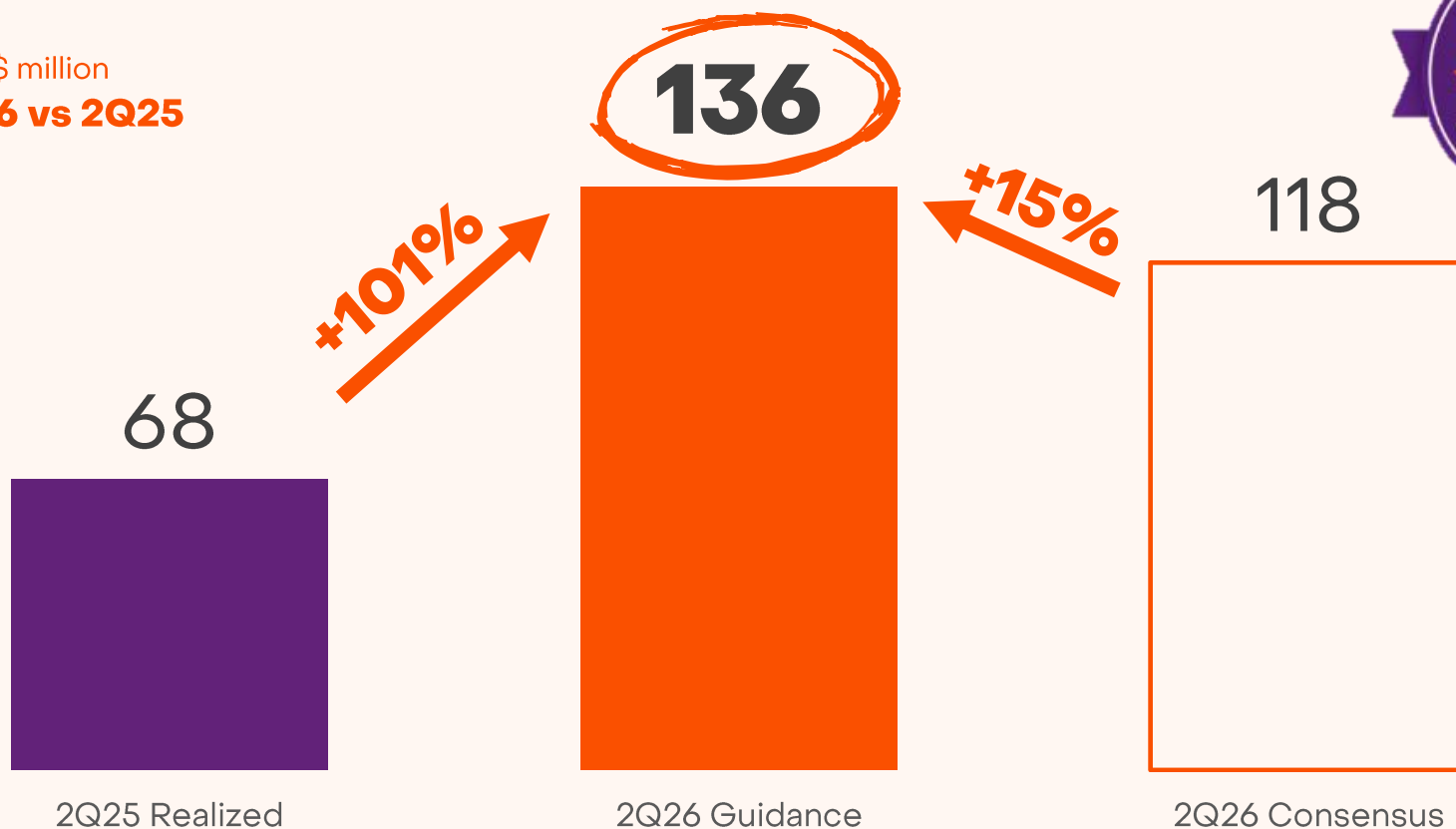


Net Income Doubled to R\$136 Million in 2Q26, Exceeding Guidance

mov(da)
por você

R\$ million

R\$ million
2Q26 vs 2Q25



**Average
Selic rate* 14.48%**

14.44%

NOTE: Bloomberg consensus as of July 15, 2026.

*Average Selic target rate – source: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros>



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

mov(da)
por VOCÊ

2Q26 vs. 2Q25

Net Revenue

Consolidated

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **3.766** bn

Rental

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **2.295** bn **↑ +21%**

EBITDA

Consolidated

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.687** bn

Rental

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.671** bn **↑ +23%**

EBIT

Consolidated

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.015** bn

Rental

ALL-TIME HIGH!!

R\$ **1.018** bn **↑ +30%**

Fleet

Total (end of period)

286 K **↑ +9%**

Operational (average)

244 K **↑ +10%**

Net Income

R\$ **136** mn

↑ +101%

LTM ROIC

ALL-TIME HIGH!!

16.7%

↑ +4.0 p.p

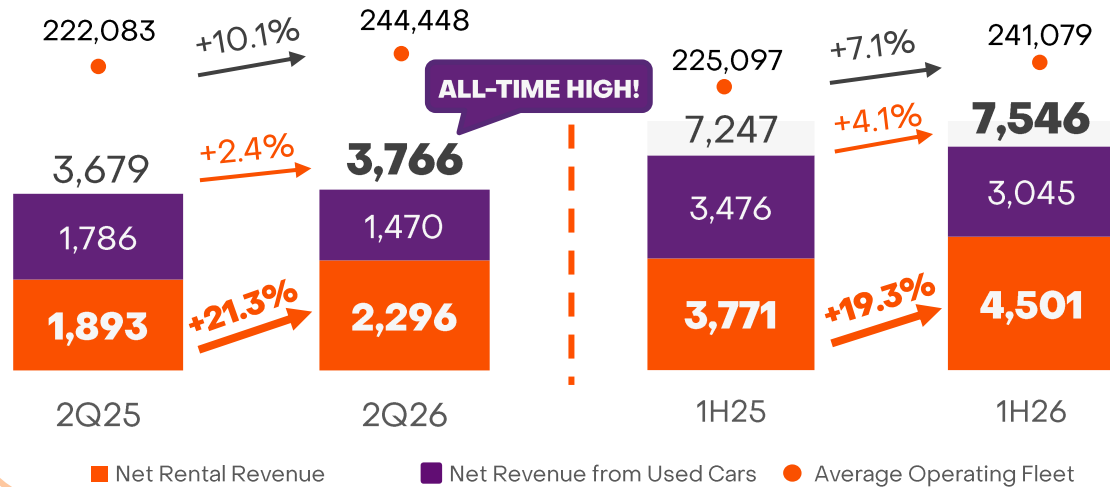
Recurring Operating Profit Growth Outpaces Fleet Growth



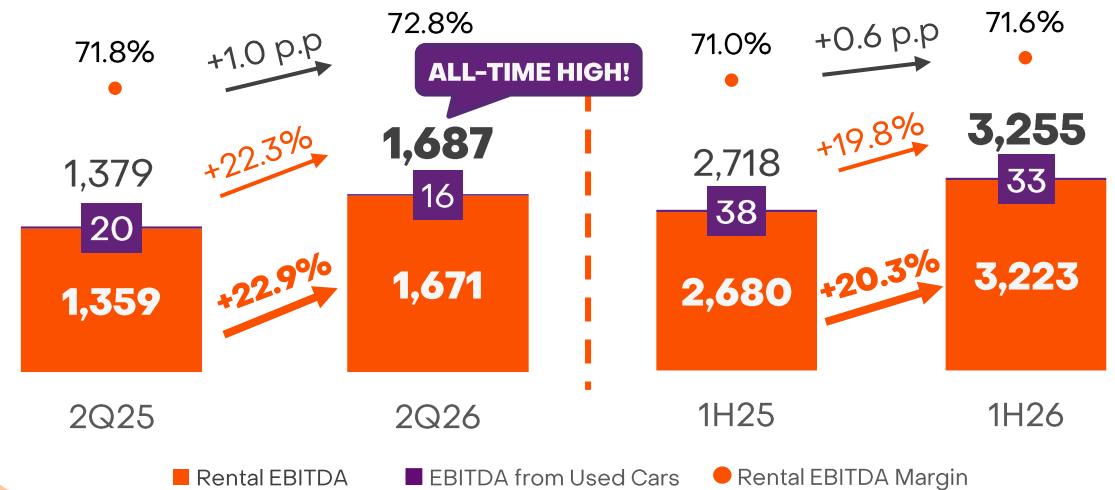
Net Income Doubles to the Highest Level in the Past 4 Years

This improvement was achieved despite a significant increase in interest rates over the same period, of approximately 2 percentage points between 2022 and 2026, implying that net income would have been 50% higher this quarter.

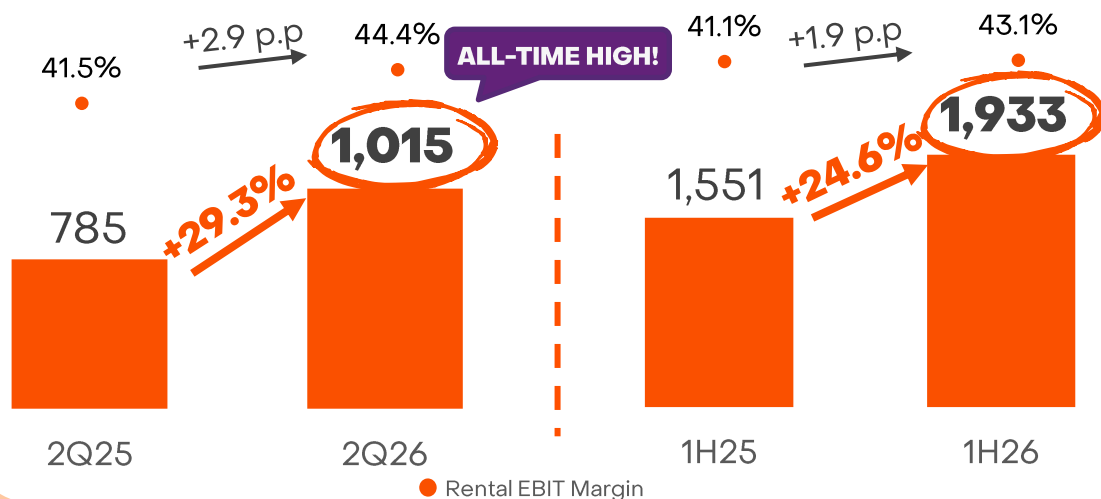
Net Revenue (R\$ million)



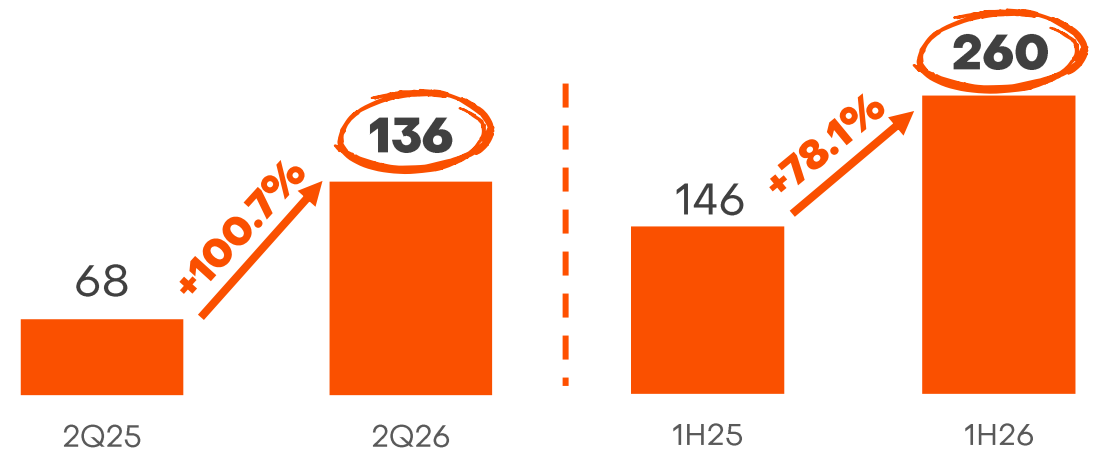
EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



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



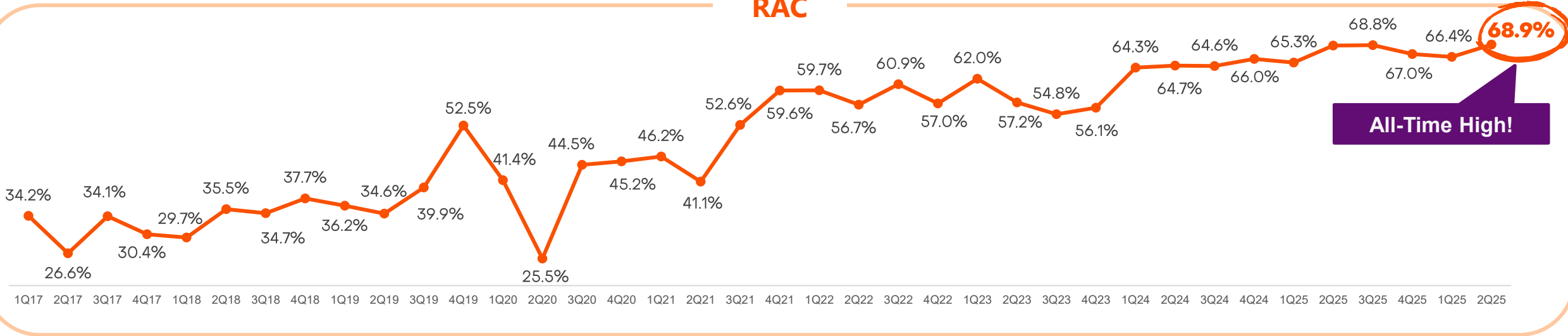
Net Income (R\$ million)



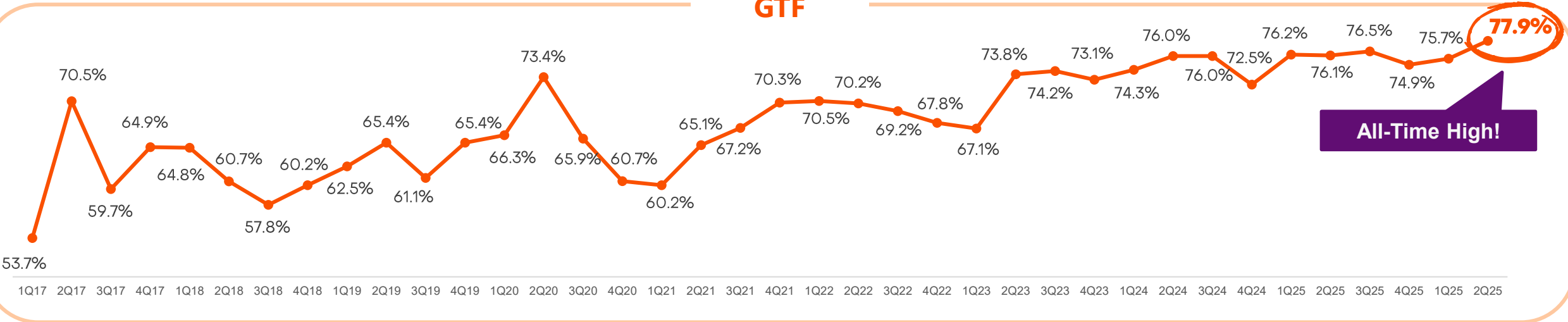
Record EBITDA margins support higher profitability and value creation

EBITDA margin evolution

RAC



GTF



NOTE: Includes only Brazilian operations



Record Returns Driven by Operational Excellence and Maximized Capital Efficiency

ALL-TIME HIGH!

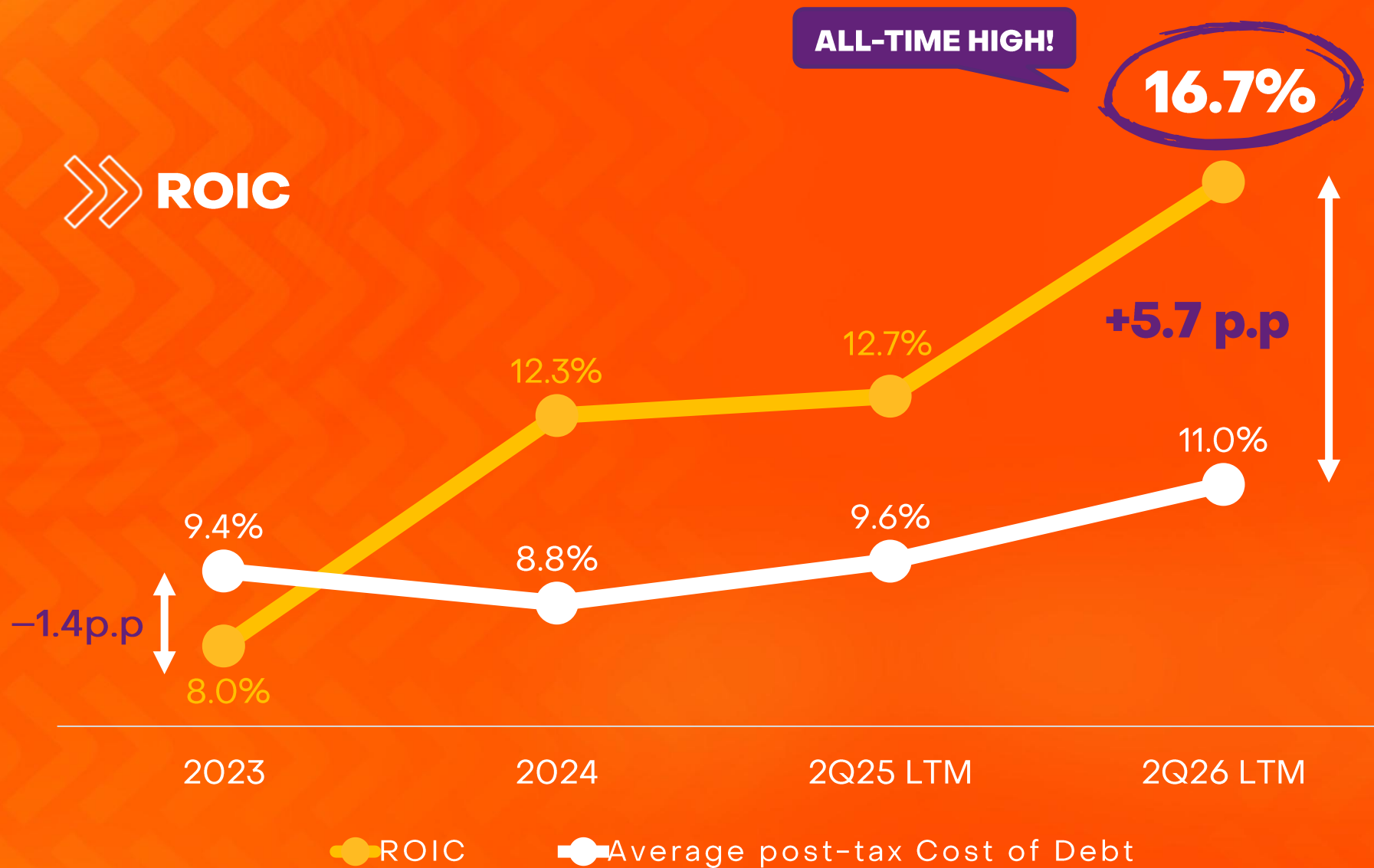
16.7%

2Q26 vs. 2Q25

Operational Efficiency:

- **EBIT: R\$ 1.0 bi**
+29.3%
- **EBIT Mg: 44.4% (rental)**
+2.9 p.p.
- **Total Utilization Rate¹: 78.6%**
+2.6 p.p.

ROIC





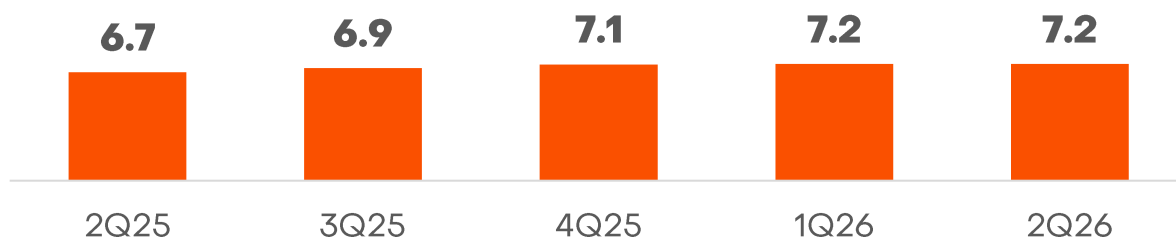
An Optimized Car Mix, Scale Maturity, and a Store and Systems Structures Resulting in More Stable Depreciation

Annualized depreciation per average operating fleet¹ (BRL thousand)



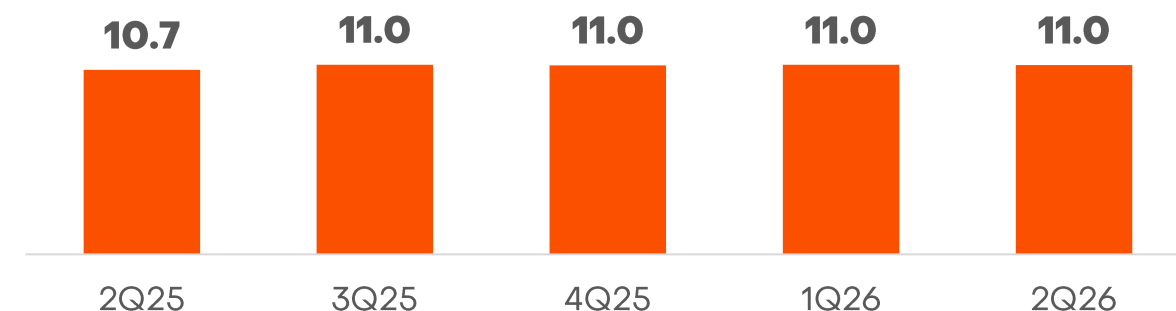
RAC

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



GTF

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



Validation of **residual value accuracy** and **consistency in asset turnover**

December total fleet/23	243,931
Cars sold from January/24 to June/26	241,070
% of 2023 cars sold up to Jun/26	99%

1.2% EBITDA Margin

In assets sales
from
January/24 to
June/26

99% of the december 2023 fleet has already been renewed, with **EBITDA margin stable at 1.2%** over the past 2.5 years

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



84% of the fleet, with an average vehicle value of BRL 73,000, reflects an effective fleet mix strategy and strong confidence in residual values

movida
por você

Remaining cars are aligned with market dynamics and the asset lifecycle depreciation assumptions

Category

ENTRY

Vehicles up to BRL 120k

Purchase Price	# cars	Avg Residual Value (BRL)
Up to BRL 80k	126,028	61,319
BRL 80k to 90k	40,499	77,127
BRL 90 to 100k	32,254	85,847
BRL 100 to 110k	20,719	95,900
BRL 110 to 120k	17,417	106,237
Subtotal	236,917	73,687

Breakdown by purchase price range

INTERMEDIATE

Vehicles from BRL 120k to BRL 140k

Purchase Price	# cars	Avg Residual Value (BRL)
BRL 120 to 130k	11,538	116,301
BRL 130 to 140k	4,348	120,253
Subtotal	15,886	117,383

PREMIUM

Cars up to BRL 140k (excluding pickups)

Purchase Price	# cars	Avg Residual Value (BRL)
BRL 140 to 160k	4,386	137,806
BRL 160 to 180k	2,117	159,233
BRL 180 to 200k	1,225	174,497
>BRL 200k	2,224	245,716
Subtotal	9,952	170,995

PICKUPS

Pickups and other vehicles above BRL 140k

Purchase Price	# cars	Avg Residual Value (BRL)
BRL 140 to 160k	567	121,649
BRL 160 to 180k	1,697	154,715
BRL 180 to 200k	3,242	156,307
>BRL 200k	12,055	194,627
Subtotal	17,561	181,339

% of fleet and current net book value

84% of Movida's fleet has an average residual value of **BRL 73k**

6% of Movida's fleet has an average residual value of **BRL 117k**

4% of Movida's fleet has an average residual value of **BRL 171k**

6% of Movida's fleet has an average residual value of **BRL 181k**

Contracts of 3 to 5 years

Projected residual value at disposal, current depreciation (AC: 8% to 9% p.a. and GTF: 9% to 10% p.a.)

BRL 66k

BRL 103k

BRL 149k

BRL 154k

Average price of chinese vehicles in the category

BRL 130k



BRL 187k



BRL 267k



BRL 256k



Chinese vehicle price vs. projected residual value

97% higher

83% higher

79% higher

66% higher

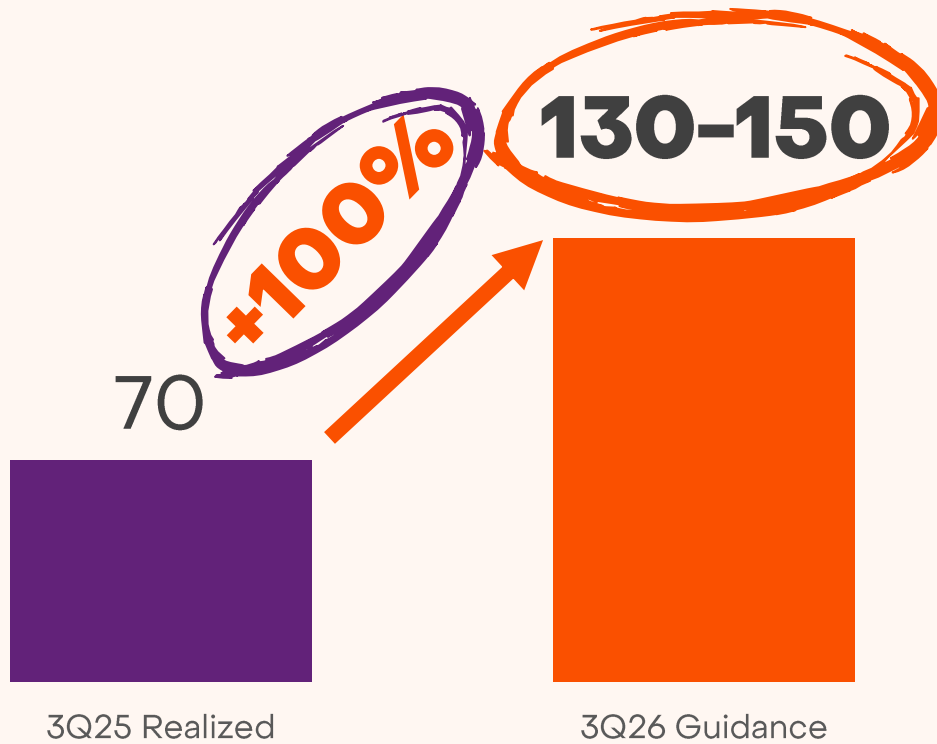


The 3Q26 Net Income Guidance is double that of 3Q25

Net Income Guidance

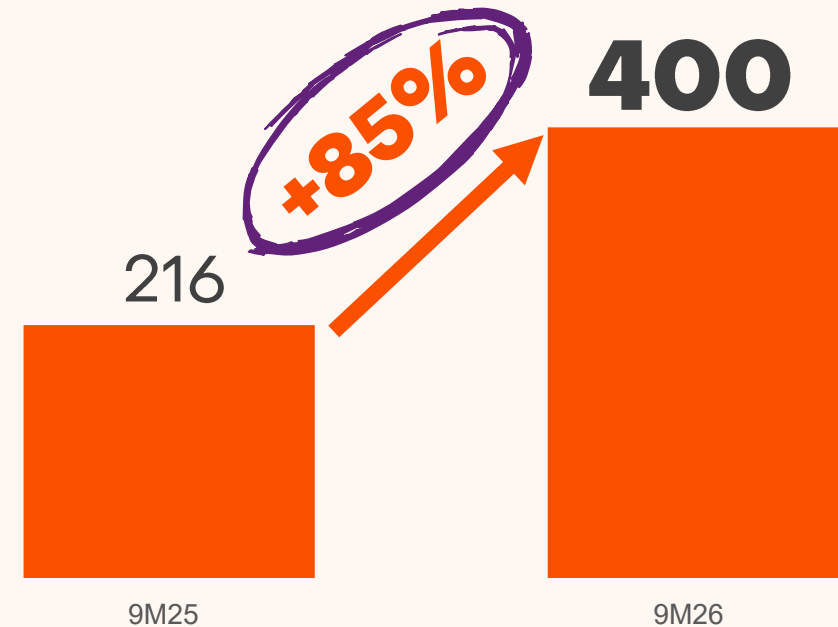
Guidance R\$130–150mn

R\$ million



9M26 Net Income

(Guidance)



9M26 net income could **exceed** the full year **2025** figure by **26%**

mov(da)
aluguel de carros

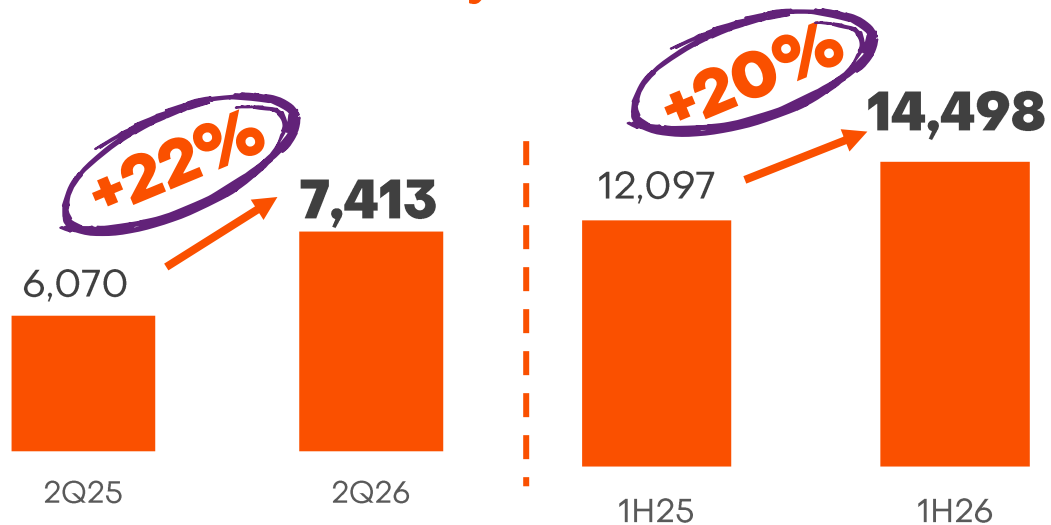
Rent-a-Car



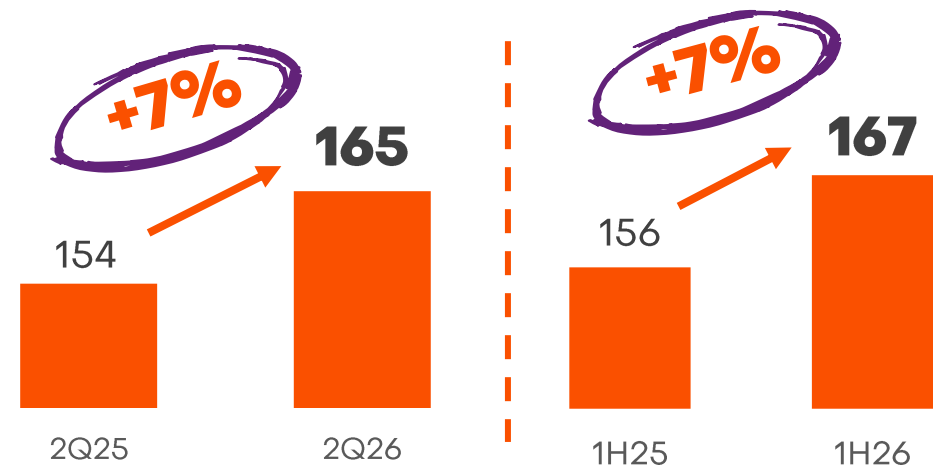


RAC: Consistent market share gains demonstrated by a 22% increase in rental days volume, driven by higher service levels

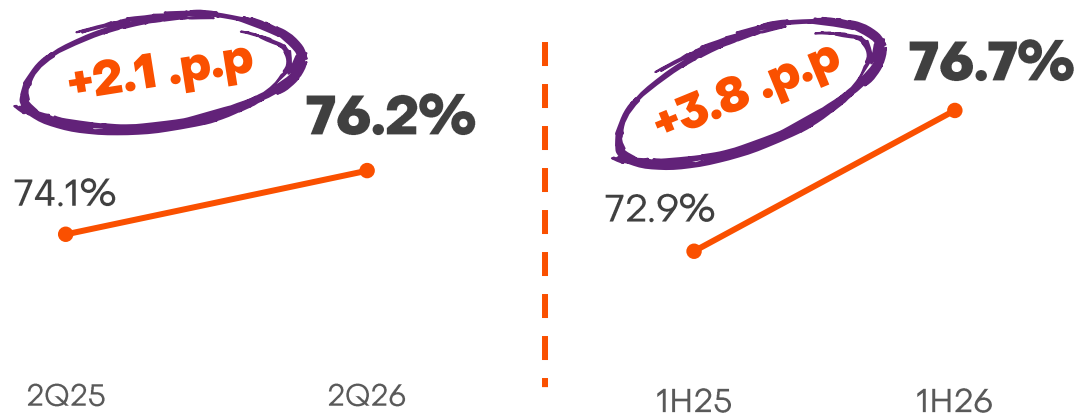
Rental Days Volume (Thousand)



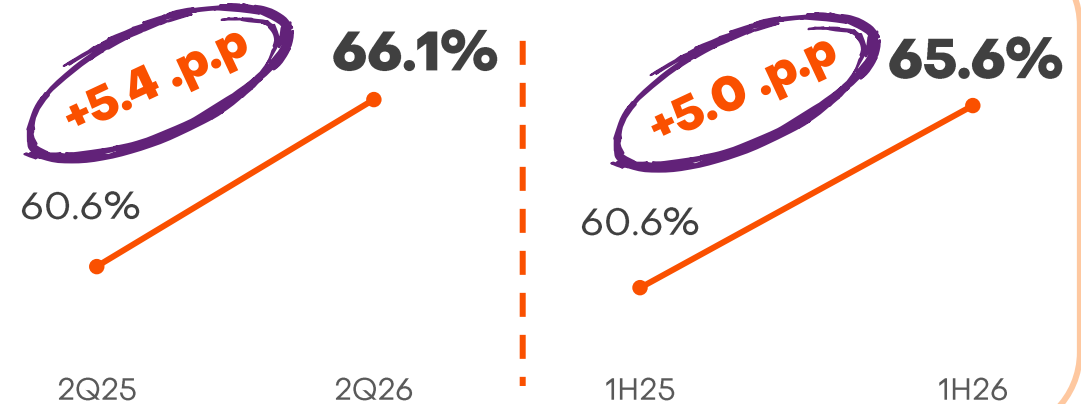
RAC Daily Rate (R\$)



Operational Utilization Rate (%)



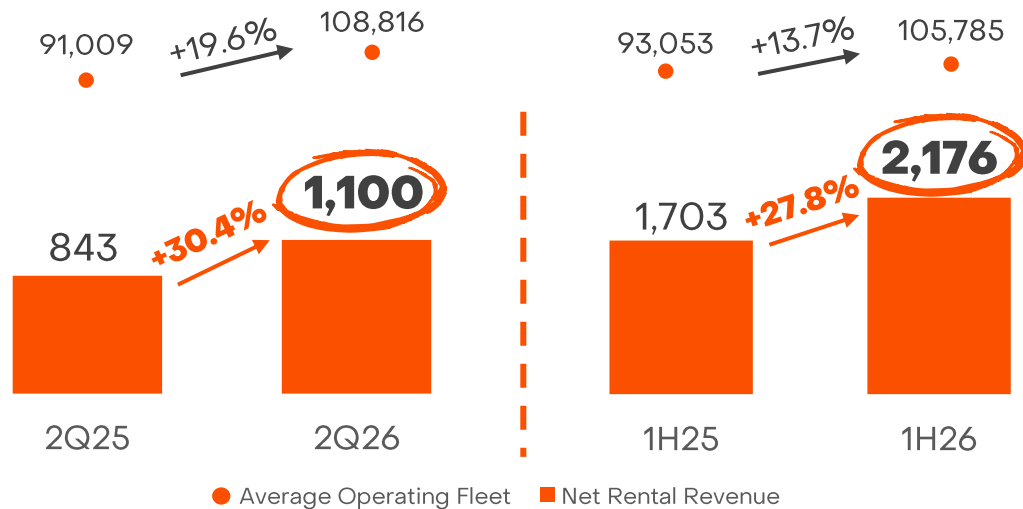
Total Utilization Rate (%)



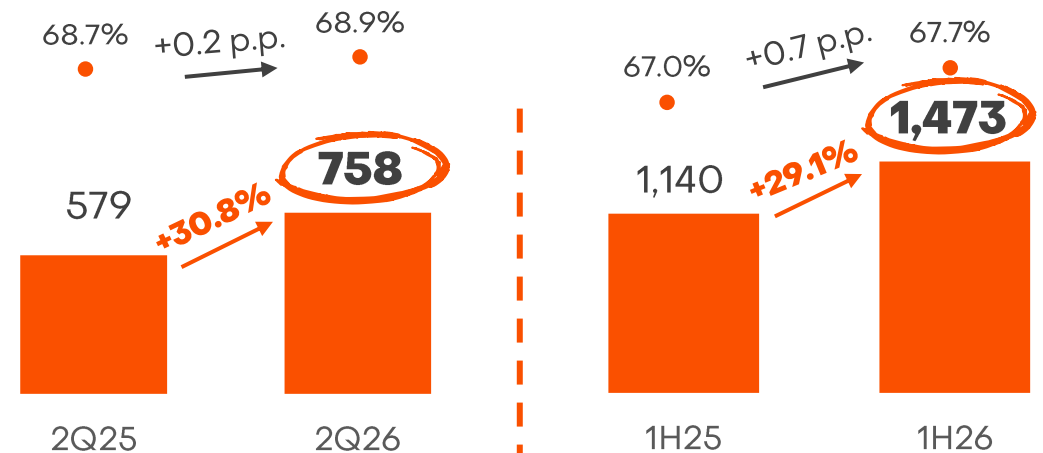


RAC: Record EBITDA Margin Driven by Pricing Optimization, Increased Utilization, and Revenue Expansion

Net Revenue (R\$ million)

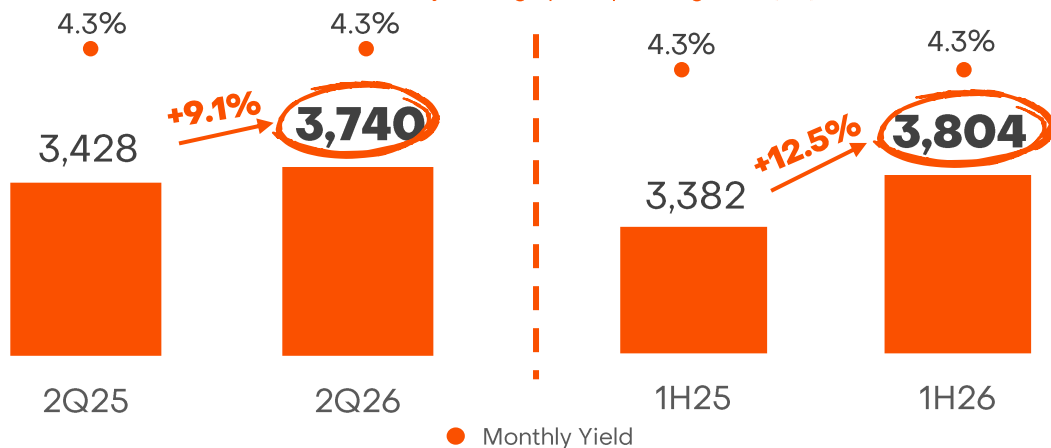


EBITDA (R\$ million) and EBITDA Margin (%)



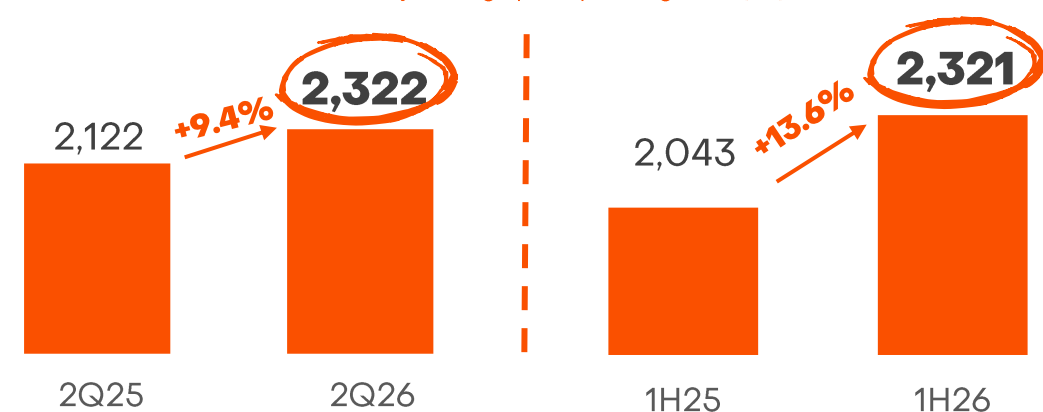
Revenue per car and Yield¹

Gross Monthly Average per Operating Fleet (R\$)



EBITDA per car

Monthly Average per Operating Fleet (R\$)



mov(da)
aluguel de carros

Fleet Management and Outsourcing

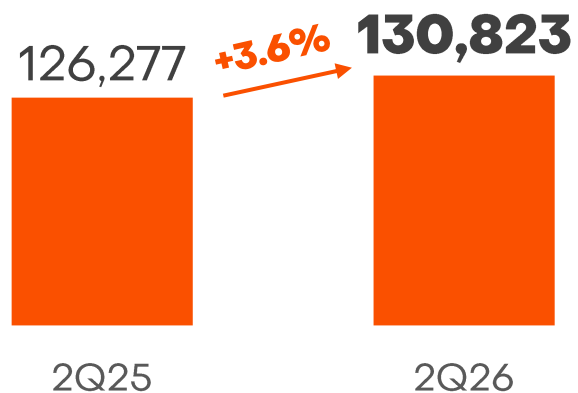




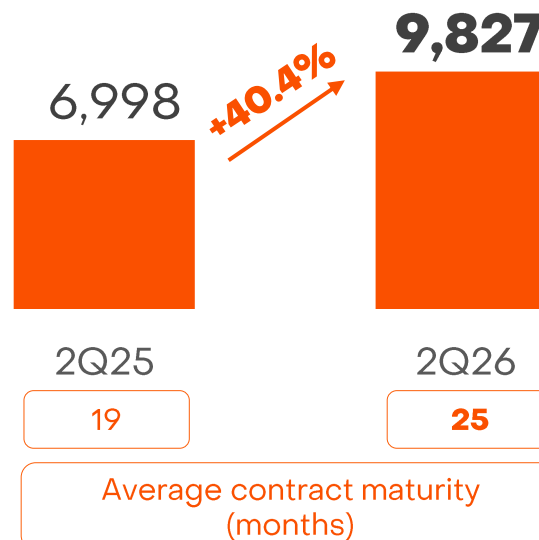
GTF: Expansion of Long-Term Contracts and Higher Yields Reinforce Visibility and Support Continued Earnings Growth

mov(da)
por você

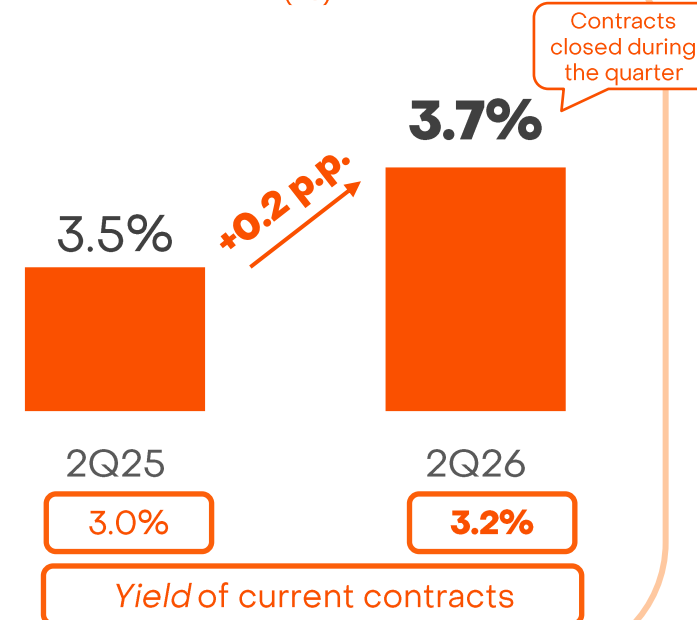
Average Operating Fleet



Revenue Backlog (R\$ million)



Yield¹ of new contracts (%)



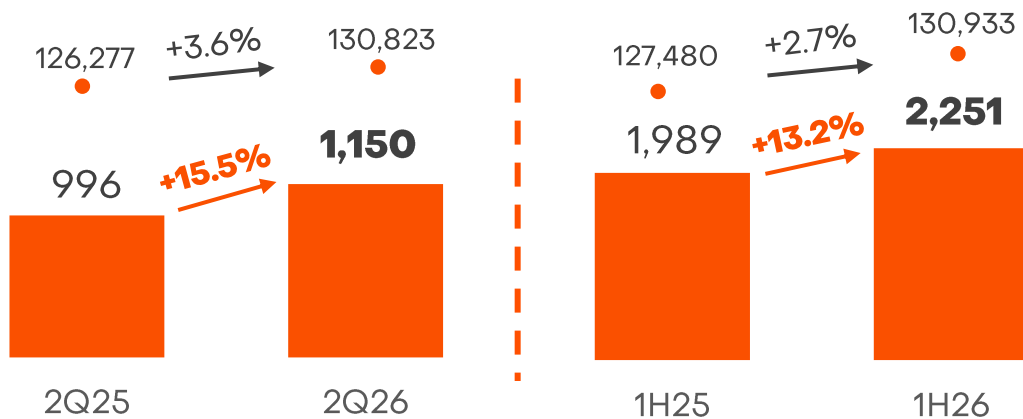
¹Yield calculated by dividing the monthly revenue per operational vehicle by the average fleet acquisition ticket for new contracts in the GTF.





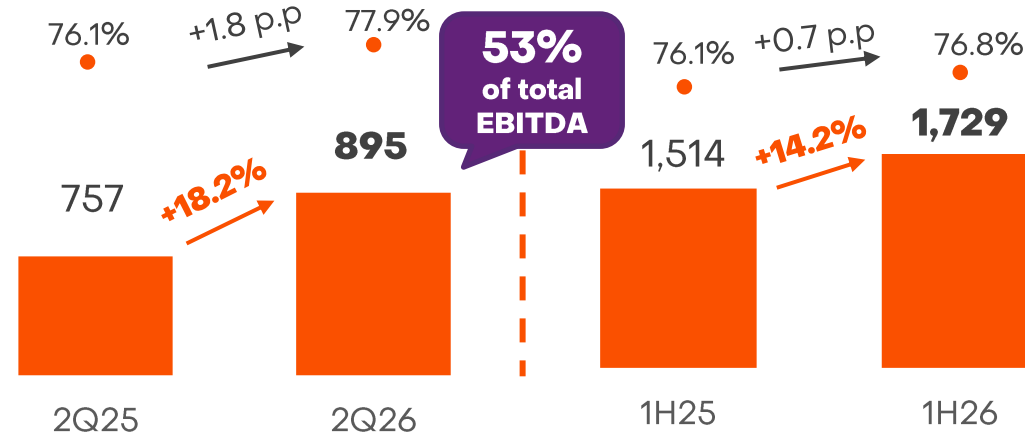
GTF: Record EBITDA margin driven by higher yield, scale gains, and improved operational efficiency

Net Revenue (R\$ million)



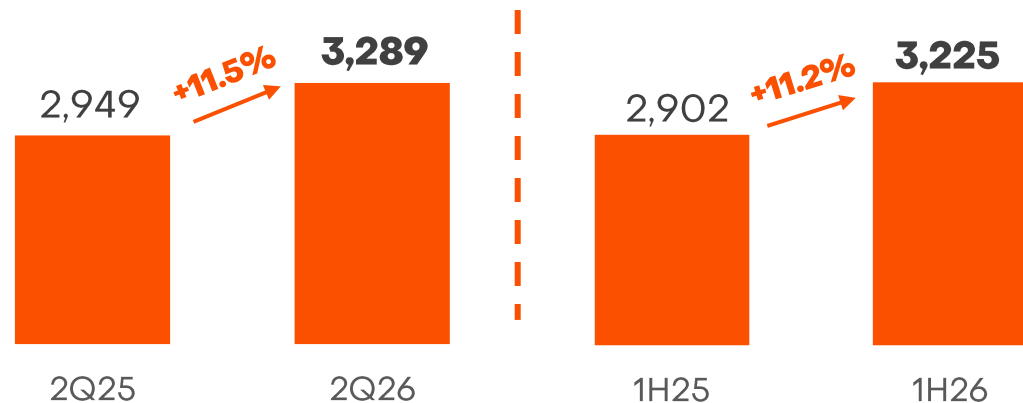
● Average Operating Fleet ■ Net Rental Revenue

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



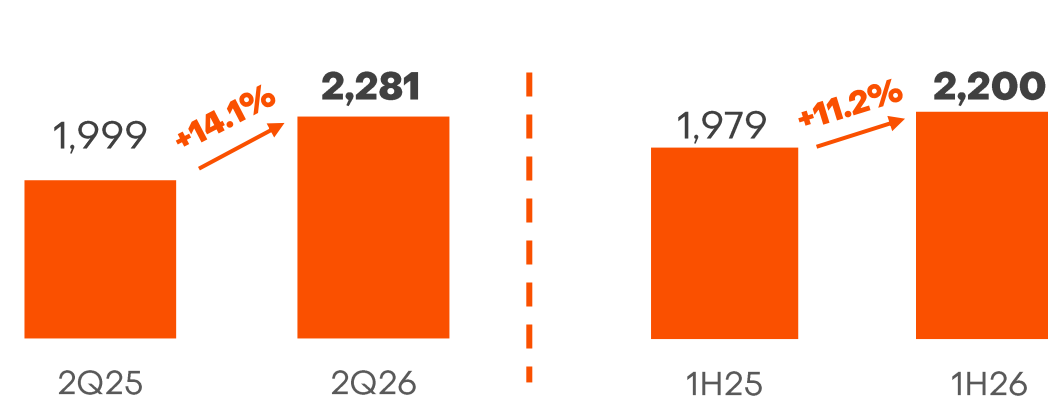
Revenue per car

Gross Monthly Average per Operating Fleet (R\$)



EBITDA per car

Monthly Average per Operating Fleet (R\$)



seminovos
mov(da)

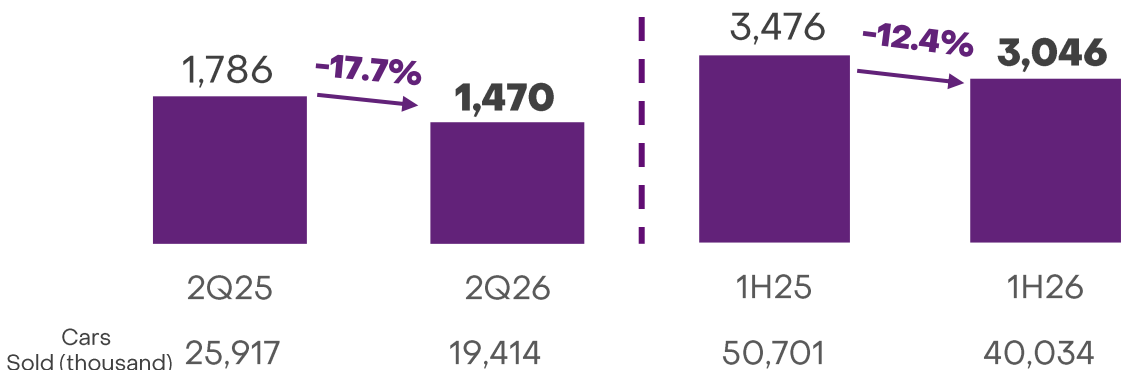




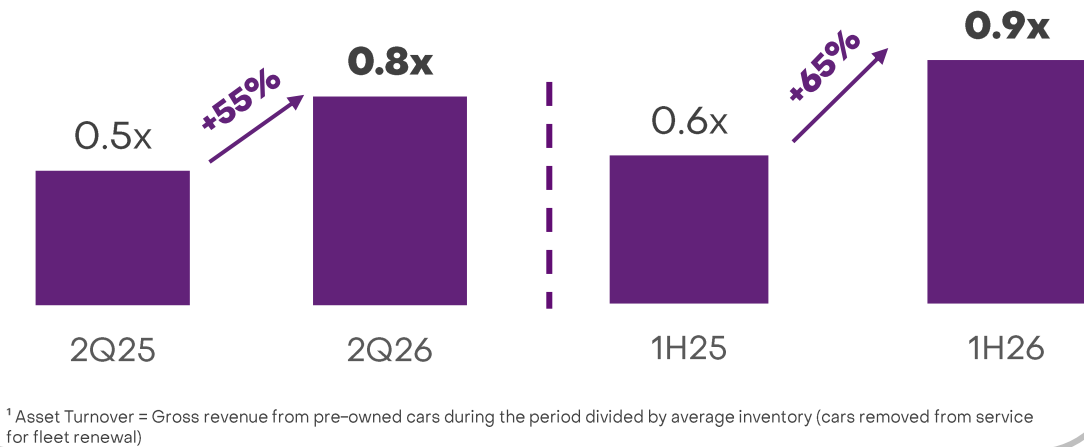
Consistent sales and Used Cars results reflect disciplined vehicle acquisition and fleet desmobilization planning



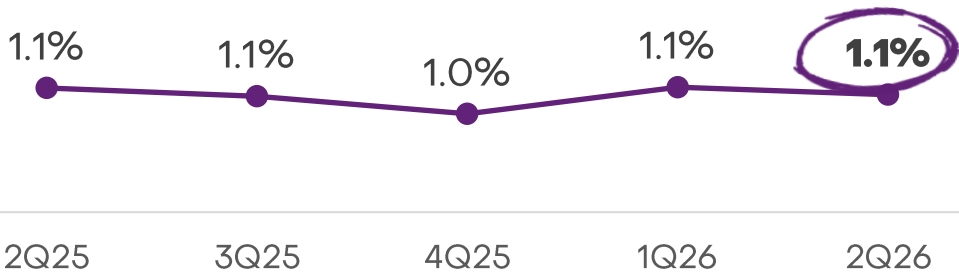
Net Revenue (R\$ million)



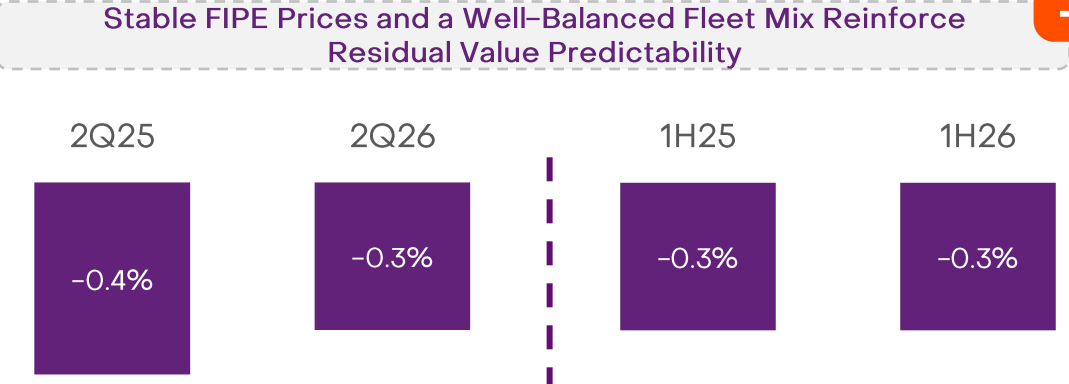
Asset Turnover¹



EBITDA Margin (%)



FIPE Monthly (Inventory's Average)



FIPE July/26
-0.3%

Consistent Sales Volumes Over Recent Quarters Maintain an Optimal Fleet Age and Operational Predictability

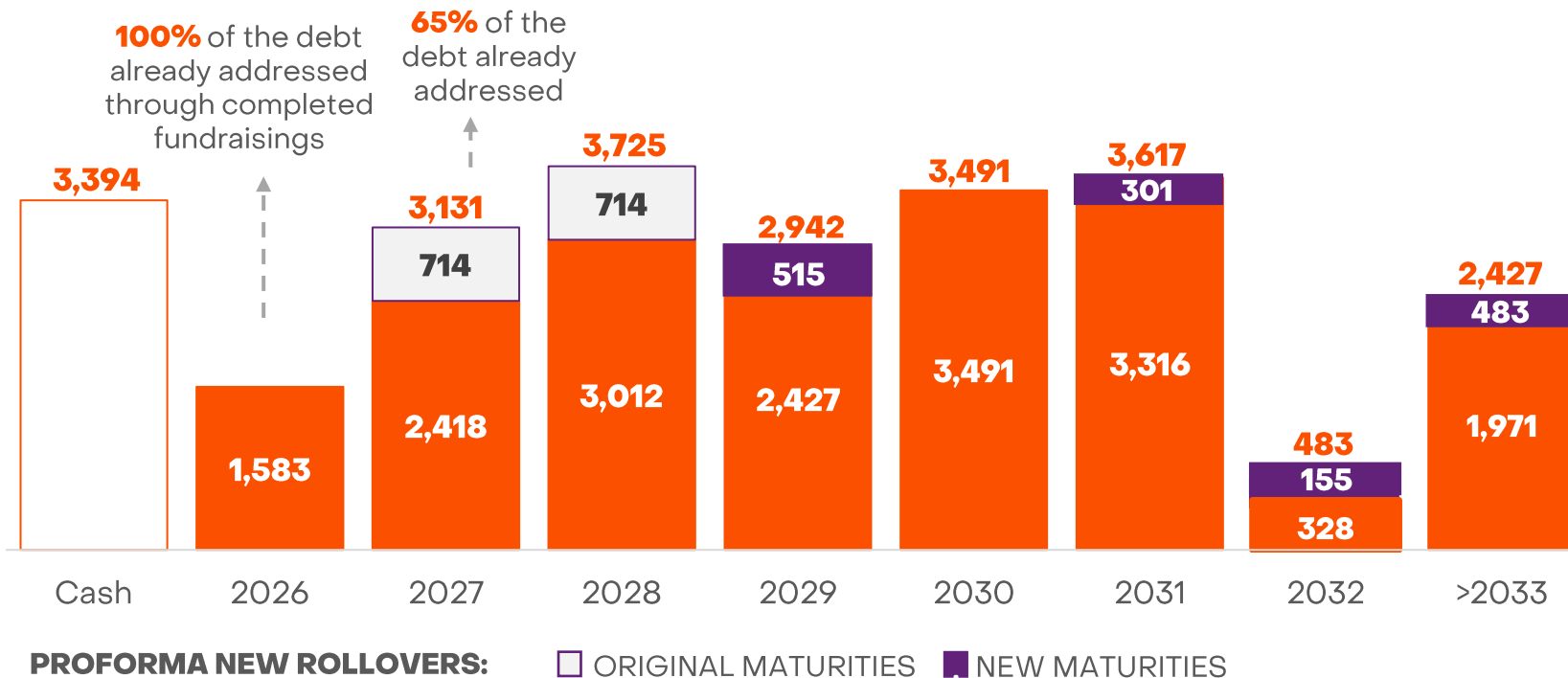


Balance Sheet and Capital Structure



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

Pro Forma debt maturity schedule



Extension of
BRL 1,6 billion
already announced in
August:

(i) Bilateral refinancing of **BRL 1.1 billion** in debenture, with maturities extended through 2033.

(ii) Bilateral refinancing of 4131 loans totaling **USD 100 million (~BRL 0.5 bi)**, maturing in 2029

Gross Debt¹

R\$**20.6**bn

Net Debt Average Maturity

3.9 years

Average Cost of Debt

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

Net Debt¹

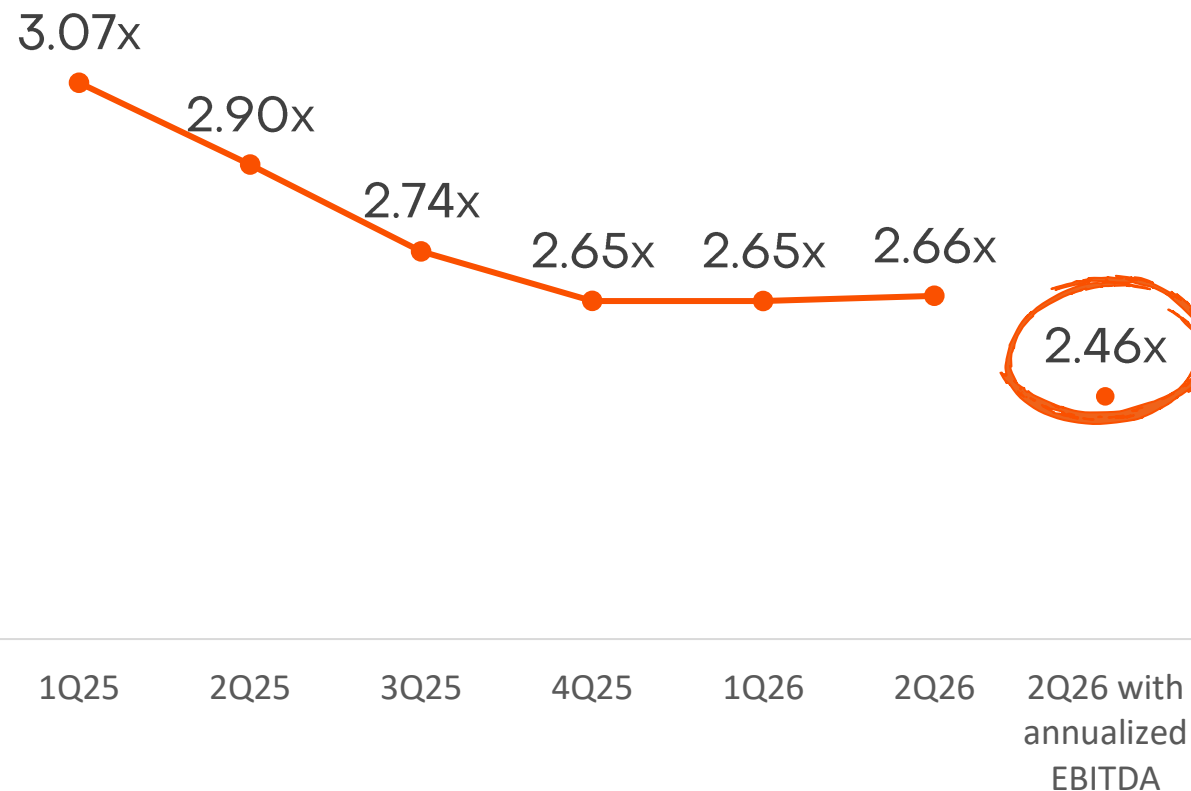
R\$**17.2**bn

¹ For comparability purposes, refer to the debt reconciliation on page 29 of the Earnings Release.

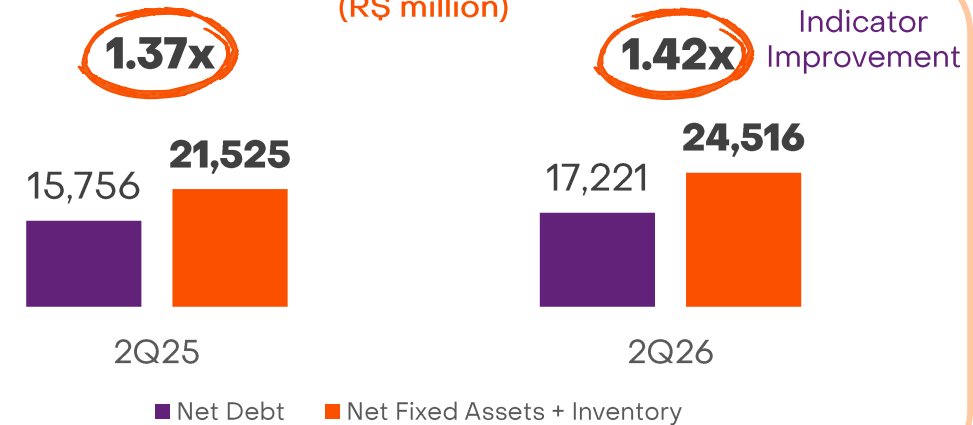


Leverage Aligned with the Company's Financial Strategy and Extended Supplier Payment Terms Reflect Financial Discipline

Net Debt/ EBITDA¹ (Covenant ≤ 3.5x)



Net Debt Coverage¹ (R\$ million)



Supplier Payables (OEM's Only - R\$ million)



Reduction of R\$490 million in the supplier balance with leverage at stable levels

¹ For comparability purposes, refer to the debt reconciliation on page 29 of the Earnings Release.



Continuous development of customer service and operational efficiency-focused innovations drove record customer satisfaction metrics



CUSTOMER AND EARNINGS BENEFITS STILL TO BE REALIZED IN THE COMING QUARTERS:

	INICIATIVE		CUSTOMER EXPERIENCE		IMPACT ON RESULTS
RAC	Anticipating customer needs and optimizing pricing		Development of new customer service models, leveraging innovative technologies (Meta AI, self-service kiosks, and others)		Consistent market share gains , supported by higher utilization rates and disciplined pricing
GTF	Increase in contract portfolio yield and improved customer satisfaction		9 p.p. increase in GTF NPS in 2026 vs. 2025, driven by enhanced service quality and customer experience		Gradual portfolio yield convergence from 3.2% p.m. toward the 3.7% p.m. yield achieved on new contracts
Used cars	Store network expansion		Opening of 12 Used Vehicle Stores in H1 2026, expanding geographic reach and market penetration		Gradual increase in retail used vehicle sales , driving higher profitability for the business
Costs	Maintenance verticalization and expansion of the Pit Stop network		Expansion of the Pit Stop network through December, supported by a 91% NPS achieved in June		25% reduction in maintenance costs ¹ , with potential EBITDA margin expansion of up to 1.0 p.p.

+730 k

ALL-TIME HIGH!

New RAC Customers (LTM) (+15% vs. 2Q25 LTM)

88%

ALL-TIME HIGH!

NPS in June 2026

2.7 million

ALL-TIME HIGH!

Loyalty Program Members (+16% vs. 2Q25)

¹ vs. external providers

The **continued expansion of our customer base** reflects the **recognition of our service differentiators** and our ability to **anticipate customer needs**, driving greater profitability and **enhancing the sustainability of the Company's results**

Thank you



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**