



Análise

Movida MOVI3

Produzido por SIMPLA CLUB

Guilherme La Vega

Área de Atuação



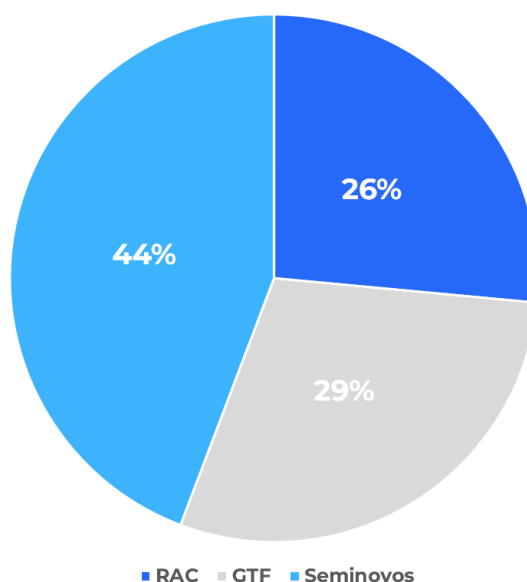
A Movida é a segunda maior companhia de locação de veículos do Brasil, tanto em tamanho de frota, como também em faturamento. Atualmente, a sua frota de carros é superior aos 250 mil veículos, ficando apenas atrás da Localiza, que possui cerca de 700 mil veículos. Dividimos a atuação da empresa nos seguintes segmentos:

- ❖ **Rent a Car (RAC):** compreende a locação de veículos leves, de forma diária, mensal e anual, localizados em regiões estratégicas, como aeroportos e rodoviárias, por exemplo. A companhia trabalha com diferentes marcas e modelos de veículos, de acordo com a preferência do consumidor. Atualmente a Movida possui 266 pontos de atendimento nessa categoria, atuando também em Portugal.
- ❖ **Gestão e Terceirização de Frotas (GTF):** responsável pela locação de veículos para clientes corporativos por meio de contratos de longo prazo que variam, na sua maioria, entre 12 e 36 meses de duração. A oferta de serviço também engloba o estudo de dimensionamento de frota de veículos para o cliente. Com 142 mil carros alocados e um backlog de receitas futuras contratadas de R\$8,5 bilhões no primeiro trimestre de 2026, o GTF oferece ao investidor uma camada estrutural de previsibilidade que contrasta com a natureza mais cíclica do RAC.
- ❖ **Seminovos:** para manter sua frota de veículos renovada, a Movida faz a venda dos carros através de suas mais de 120 lojas, espalhadas pelas principais cidades. Em média, os carros da unidade RAC são utilizados de

20 a 25 meses até serem vendidos, enquanto na unidade GTF, a idade média da frota é superior a 30 meses.

As unidades apresentam margem EBITDA distantes uma da outra. Quando excluimos os resultados de venda de automóveis, na unidade RAC a margem EBITDA foi de 65% no primeiro trimestre do ano, enquanto na unidade GTF a margem atingiu 75%. Separadamente, a margem EBITDA proveniente dos Seminovos atingiu 1%.

Por isso, mesmo que a receita líquida de Seminovos seja relevante, conforme vemos a seguir, sua representatividade no EBITDA da companhia é baixo em relação às demais áreas.



Composição da Receita bruta.

Fonte: RI Movida.

Como visto, praticamente a totalidade do lucro da companhia é gerada pelas operações de locação. Isso reflete seu modelo de negócio, baseado na aquisição de veículos com condições comerciais mais favoráveis que as disponíveis ao consumidor final. Após um período de utilização nas operações de aluguel, esses veículos são vendidos no mercado de seminovos.

A venda dos ativos é uma etapa essencial desse ciclo, pois permite a renovação contínua da frota. Além de liberar capital para novos investimentos, uma frota mais nova reduz gastos com manutenção, melhora a eficiência operacional e aumenta a atratividade dos veículos para os clientes, contribuindo para a rentabilidade do negócio.

Além disso, o fato de que os carros são usados por, pelo menos, 12 meses, permite que em sua venda não seja pago o imposto ICMS, uma vez que a atividade-chave da Movida é a locação de veículo, não sua venda. Logo, tanto na compra, com descontos que podem variar entre 20% a 35% junto às montadoras, como na venda, há incentivos de escala ou fiscais que beneficiam a atuação da empresa.

Dessa forma, acreditamos que uma das principais vantagens competitivas que a Movida possui está justamente na sua escala de operação. Afinal de contas, concorrentes menores não conseguem as mesmas condições de negociação.



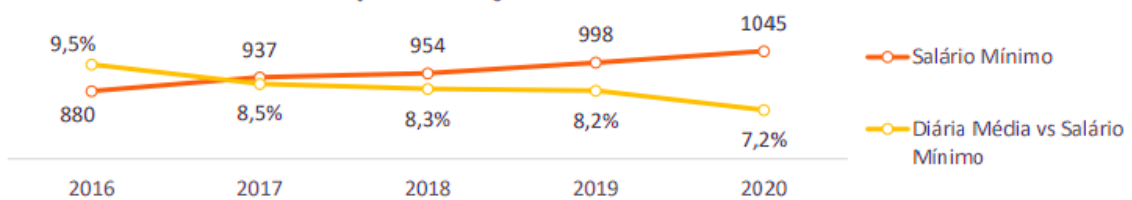
*Modelo de negócios.
Fonte: RI Movida.*

A Movida só conseguiu alcançar essa escala pois fez investimentos massivos ao longo de sua história. Esse mercado, apesar de não ter barreiras de entrada significativas, visto que existem milhares de locadoras espalhadas pelo Brasil, é um mercado muito intensivo em capital.

Isso nos leva a acreditar que a cada ano que passa aconteça um ganho marginal de participação de mercado das líderes Localiza e Movida em relação aos demais *players*. Verdade seja dita, a Localiza, por ter uma escala ainda maior do que a Movida, tende a ter indicadores ainda melhores, embora exista espaço suficiente para ambas as companhias existirem no mercado.

As perspectivas desse setor são fortes. A começar pela penetração dos serviços de aluguel no Brasil, de apenas 7,0% em relação à frota total, enquanto nos Estados Unidos chegou a 12,0%. Esse serviço vem se popularizando principalmente nas grandes cidades, onde o custo pelo serviço está reduzindo e onde possuir um carro próprio pode limitar a experiência do usuário.

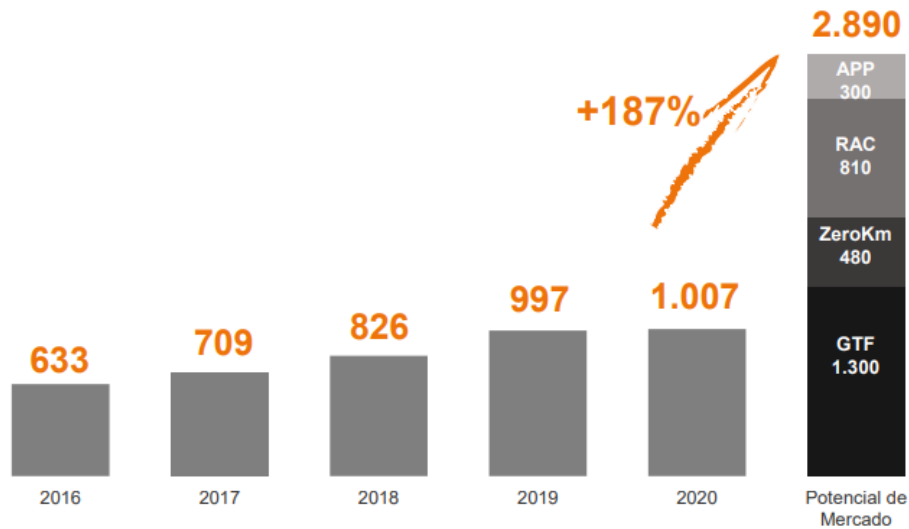
Aumento da acessibilidade para locação de carros



Acessibilidade do serviço aos clientes.

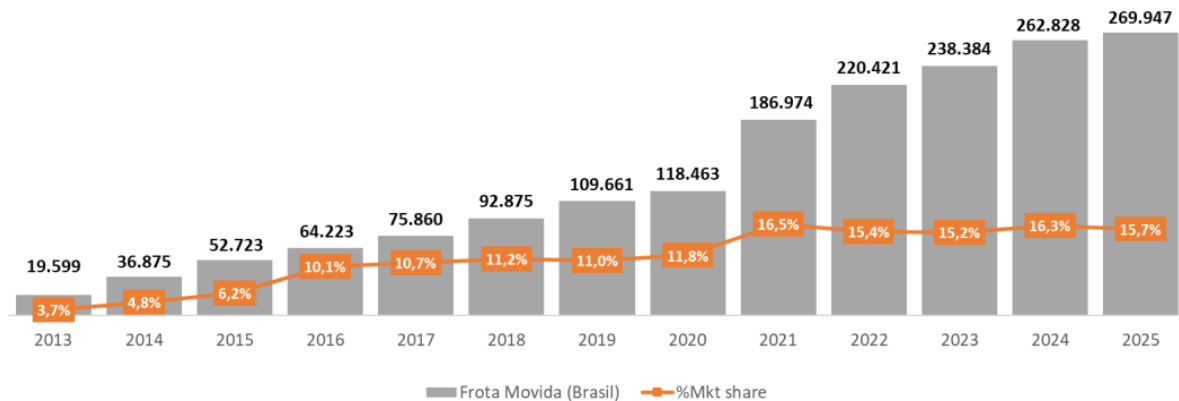
Fonte: RI Movida.

A empresa também conta com drivers de crescimento específicos do setor, como por exemplo o aumento de motoristas de aplicativo, aumento da penetração dos serviços de aluguéis e gestão de frotas para as empresas.



Drivers de crescimento do setor.
Fonte: RI Movida.

Na figura abaixo acompanhamos a participação de mercado da Movida em relação aos demais *players* do setor. No geral, a empresa vem ganhando *market share* nas duas unidades e, com isso, a receita total do setor está cada vez mais concentrada nos três maiores *players*.



Participação de mercado.
Fonte: RI Movida.

Esse é um mercado altamente competitivo, com aproximadamente 12 mil operadores no Brasil, sendo que boa parte do mercado consumidor está localizado em São Paulo. Porém, devido ao poder de escala, ganhos de eficiência e serviços com preços mais competitivos, notamos que existe um movimento de consolidação do setor ao redor das maiores companhias.

Histórico da Empresa

A origem da Movida está ligada ao Grupo Simpar, cujo fundador, Júlio Simões, iniciou as operações de transporte de cargas em 1956. A JSL Participações, principal empresa do grupo, atuou por décadas no transporte e logística até identificar, no início dos anos 2000, a oportunidade de expandir para o segmento de locação de veículos leves.

Em 2006, foi criada a Movida Locação de Veículos, com as primeiras operações na cidade de São Paulo. O crescimento inicial foi gradual, focado na estruturação operacional. Em 2013, a empresa foi formalmente incorporada ao ecossistema da JSL, que assumiu o controle e acelerou a expansão da frota, passando de pouco mais de 2,4 mil para 36 mil veículos nos anos seguintes. Em 2017, a Movida realizou seu IPO na B3, captando recursos que financiaram uma nova fase de crescimento orgânico — com abertura de novos pontos de atendimento, reforço de liquidez e pagamento de dividendos.

Em 2018, foi assinada parceria estratégica com a AVIS, uma das marcas mais reconhecidas do setor de locação mundial, reforçando a credibilidade institucional e ampliando as oportunidades de atendimento ao cliente corporativo internacional. Em 2020, seguindo a reorganização societária do Grupo Simpar, o controle formal da Movida migrou para a holding Simpar (SIMH3), que passou a centralizar a governança das empresas do grupo. Em 2021, a Movida incorporou a CS Frotas, ampliando substancialmente seu portfólio de gestão de frotas e acelerando o crescimento do GTF — que passou a representar mais de 55% da frota operacional.

Entre 2021 e 2022, a companhia viveu seu ciclo de maior expansão em volume: a frota cresceu de 155 mil para 219 mil veículos, impulsionada pela forte demanda pós-pandemia e pelo cenário de escassez de carros novos, que elevou o preço dos seminovos e tornou a locação uma alternativa ainda mais atrativa. Esse crescimento acelerado, financiado com dívida em

período de juros historicamente altos, gerou o desafio de alavancagem que marcaria os anos seguintes.

Em 2023, a companhia passou por uma transição relevante na liderança executiva: Gustavo Moscatelli, então Diretor Financeiro, assumiu o cargo de CEO, com missão clara de redirecionar o foco da expansão para a geração de caixa e desalavancagem. A estratégia de renovação mais seletiva da frota, combinada com a recomposição gradual dos preços e a melhoria na taxa de ocupação do RAC, começou a produzir resultados consistentes a partir de 2024.

Governança Corporativa

A Movida Participações está listada no Novo Mercado da B3, o mais elevado nível de governança corporativa da bolsa brasileira. A companhia possui apenas ações ordinárias, todas com direito a voto, e oferece tag along de 100%, garantindo aos acionistas minoritários o mesmo tratamento em eventual venda do controle.

O controle é exercido pela Simpar, que detém cerca de 60% do capital da companhia. Em 2026, a BNDESPar passou a integrar a base acionária com participação próxima de 6%, reforçando o perfil institucional da empresa e trazendo um investidor de longo prazo para a estrutura de capital.

O Conselho de Administração combina representantes do controlador com membros independentes de ampla experiência em gestão, mercado financeiro e investimentos, contribuindo para o equilíbrio entre alinhamento estratégico e supervisão da administração.

Desde 2023, a companhia é liderada por Gustavo Henrique Paganoto Moscatelli, executivo com longa trajetória no Grupo Simpar. Sob sua gestão, a Movida alterou sua estratégia, reduzindo o foco no crescimento acelerado para priorizar rentabilidade, disciplina na alocação de capital e

desalavancagem. Essa mudança já começa a se refletir na melhora dos resultados operacionais e financeiros da companhia. Além disso, a remuneração variável da administração está atrelada ao desempenho da empresa e inclui incentivos de longo prazo baseados em ações, alinhando os interesses da gestão aos dos acionistas.

Acionistas	Quantidade	Em (%)
SIMPAR S.A.*	244.902.098	60,90
BNDESPAR	23.917.515	5,95
Ações em Te ^{Salvo neste PC}	1.132.900	0,28
Outros	132.206.428	32,87
TOTAL	402.158.941	100,00

*Estrutura acionária.
Fonte: RI Movida*

Riscos do Negócio

Em primeiro lugar, devemos destacar a característica intensiva em capital do Grupo Vamos, já que é preciso investir recursos significativos na manutenção e expansão da sua frota caso deseje crescer sua operação. A intensidade em capital, porém, deixa a companhia mais exposta aos cenários macroeconômicos.

Por exemplo, durante uma alta na taxa de juros, a empresa tem maior despesa financeira, já que sua dívida fica mais cara perante aos bancos, pressionando sua margem de lucro. Assim como será mais difícil ter uma geração de valor que supere seus custos de capital.

Esses períodos também se caracterizam pela menor atividade econômica, quando até mesmo os clientes da empresa podem ter menor demanda por investimentos, seja expandindo sua frota de caminhões por aluguel ou compra de seminovos.

Além do mais, a necessidade de capital faz com que a empresa precise acessar o mercado de capitais com mais recorrência, muitas das vezes através de financiamentos bancários. Entretanto, a partir de um certo grau de alavancagem, não é sustentável recorrer a mais dívidas. Isso pode limitar o potencial de crescimento do Grupo Vamos.

Por fim, vale lembrar que as locadoras recebem benefícios fiscais que são motivos de muita discussão. Em primeiro lugar, a Localiza emplaca a maior parte de seus veículos em Belo Horizonte, não só por conveniência, mas pelo fato do IPVA no estado mineiro ser de 1%, menor do que em outros estados.

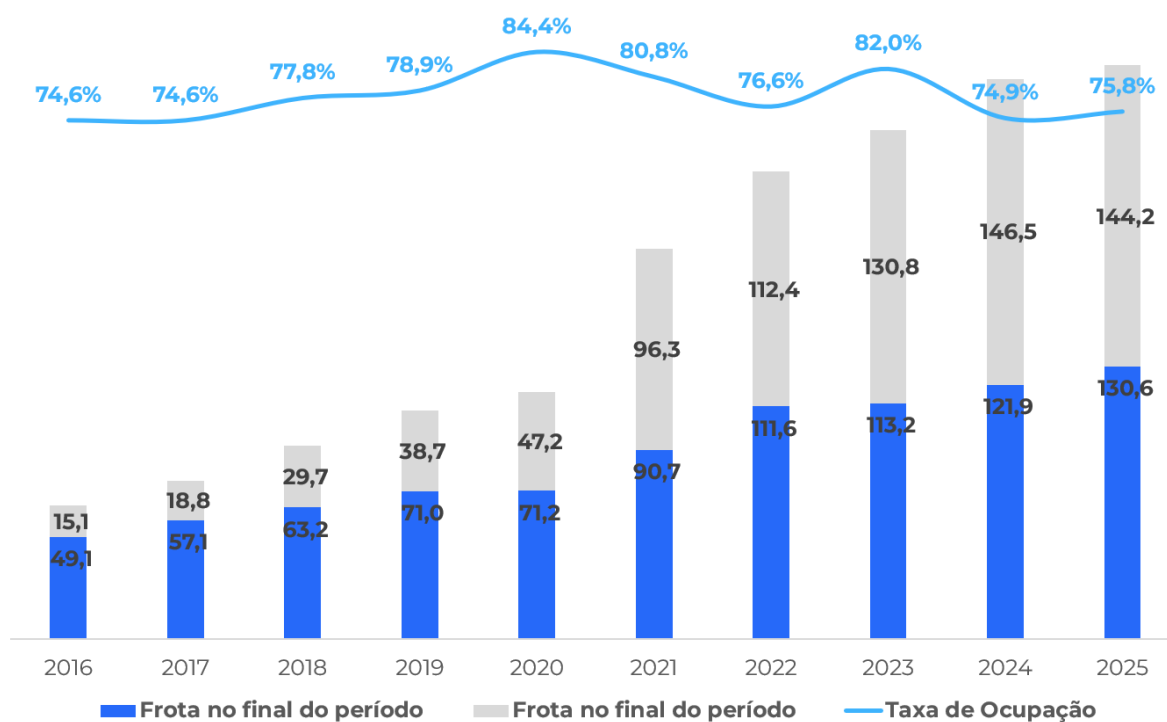
Além do mais, as locadoras de veículos são isentas do pagamento de ICMS na venda de veículos seminovos, desde que esses veículos tenham sido usados por, no mínimo, 12 meses. Isso acontece devido às locadoras serem consideradas prestadoras de serviço, já que o *core business* é o aluguel dos carros. Mas, como elas já compram os carros das montadoras com 20% a 35% de desconto em barganha volumosa, surge a oportunidade de revender esses veículos de forma vantajosa, sem pagar esse imposto também.

Dessa forma, caso exista uma nova interpretação da lei que se faça valer a cobrança de ICMS na venda dos veículos ou aumento da cobrança do IPVA, as locadoras devem ser muito impactadas.

Resultados Anteriores

Nos primeiros anos de operação, entre 2014 e 2017, a Movida enfrentou desafios relevantes relacionados à estratégia e à eficiência operacional, o que limitava sua capacidade de geração de valor. Ao longo desse período, a administração revisou seu modelo de negócios, corrigiu falhas de execução e implementou mudanças que tornaram a companhia mais eficiente, disciplinada e preparada para crescer de forma sustentável.

A evolução da frota ao longo dos anos evidencia essa transformação. A empresa ampliou consistentemente sua base de veículos para atender à demanda estrutural do mercado de locação, mesmo em um ambiente de juros elevados. Ao mesmo tempo, sua escala, poder de negociação e eficiência operacional permitiram que a Movida ganhasse participação de mercado, beneficiando-se da consolidação do setor e da perda de espaço por operadores de menor porte.

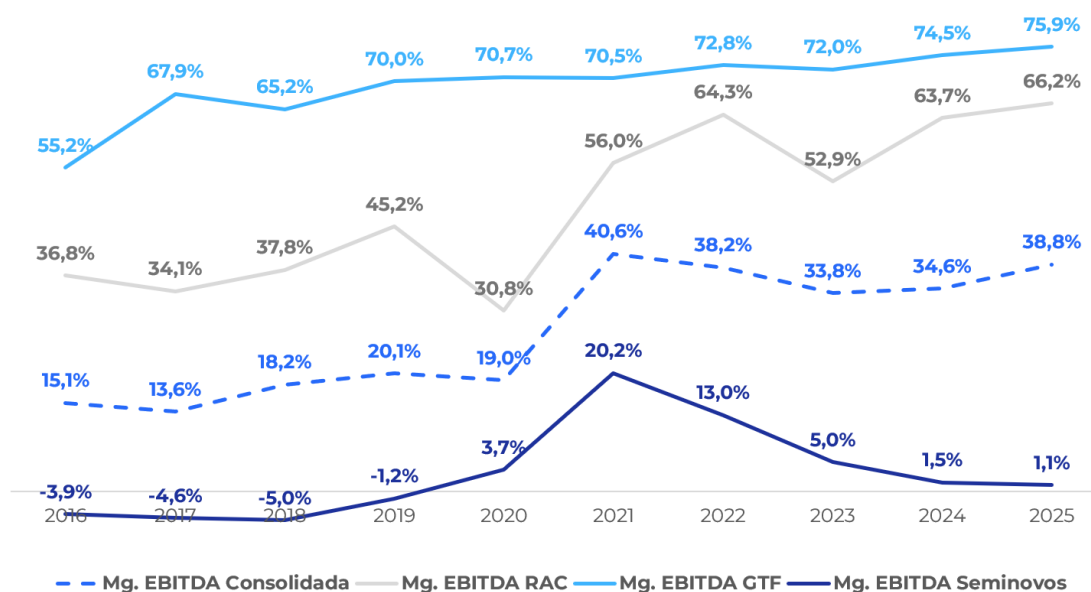


Tamanho da frota (milhares).
Fonte: RI Movida.

Além da expansão da frota nos segmentos de RAC e GTF, a Movida conseguiu elevar o preço médio das diárias sem comprometer a taxa de ocupação, que permaneceu em níveis elevados. Como resultado, a receita gerada por veículo aumentou de forma consistente, enquanto os ganhos de escala e a maior eficiência operacional fortaleceram a rentabilidade da companhia.

Essa combinação de crescimento da frota, melhora no yield e diluição de custos fixos explica a evolução dos resultados apresentada no gráfico a

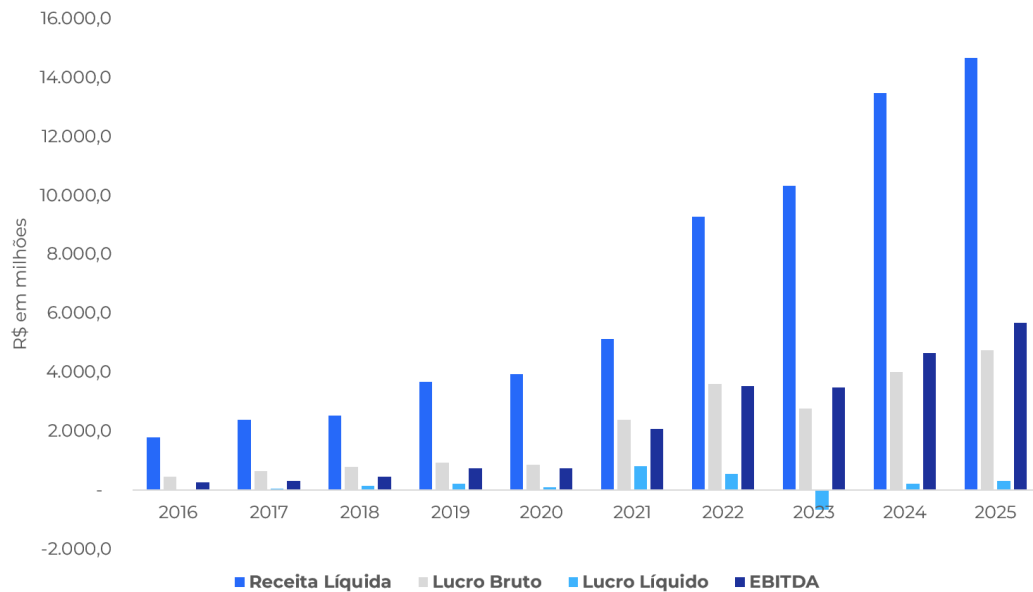
seguir, que ilustra a expansão da lucratividade em cada um dos segmentos de atuação da empresa.



Lucratividade por segmento.
Fonte: RI Movida.

O segmento de Seminovos foi o único a apresentar retração de margens nos últimos anos. No entanto, esse movimento reflete principalmente a normalização do mercado após o pico extraordinário observado em 2021, quando a escassez de veículos novos durante a pandemia impulsionou os preços dos usados para níveis insustentáveis.

Com a recomposição da oferta de automóveis, os preços dos seminovos recuaram significativamente, reduzindo a rentabilidade desse segmento. Ainda assim, os indicadores mais recentes sugerem que o mercado entrou em um processo de estabilização, diminuindo a pressão sobre as margens e tornando o ambiente mais previsível para a companhia.

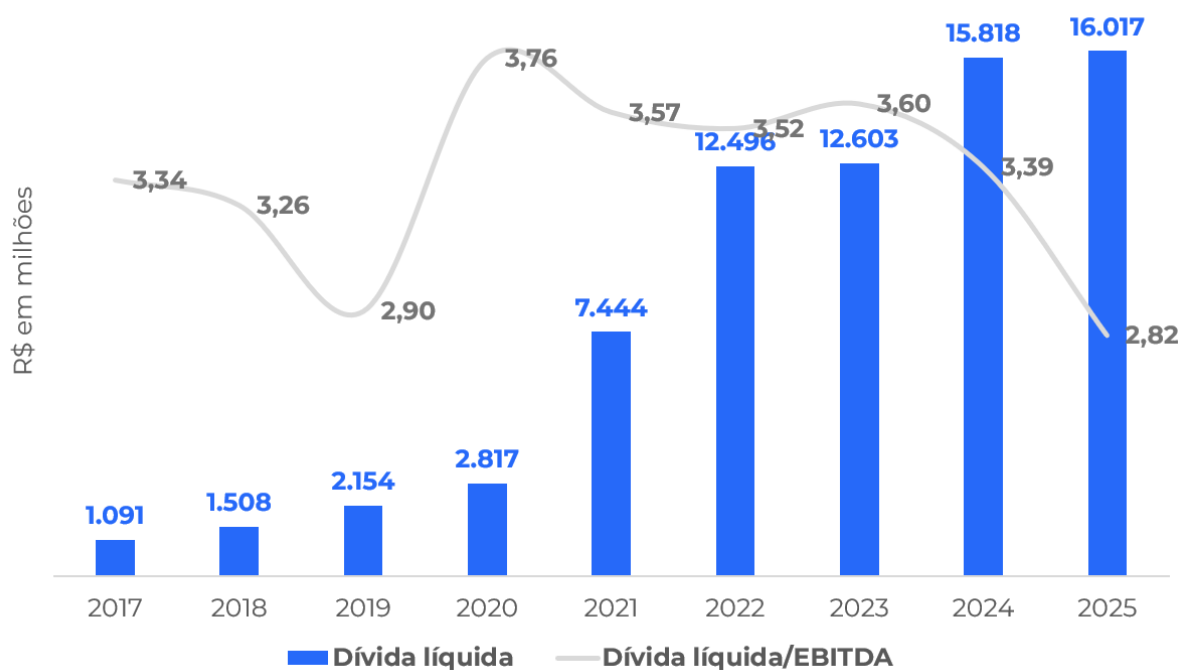


Desempenho operacional.

Fonte: RI Movida.

Em função do forte ciclo de expansão da frota nos últimos anos, a Movida opera atualmente com uma alavancagem financeira de aproximadamente 2,8x EBITDA. Embora esse nível seja administrável para o setor, ele elevou as despesas financeiras em um ambiente de juros elevados, reduzindo parte dos ganhos obtidos com a melhora operacional da companhia.

À medida que o ritmo de investimentos se torna mais disciplinado, a geração de caixa aumenta e o ciclo de desalavancagem avança, a tendência é que o peso das despesas financeiras diminua, permitindo que uma parcela maior da evolução operacional seja convertida em lucro para os acionistas.



Endividamento.
Fonte: RI Movida.

Opinião do Analista

Como vimos, a Movida é uma empresa visivelmente em melhoria, apresentando indicadores de rentabilidade e lucratividade bem melhores do que aqueles praticados em período pré-IPO.

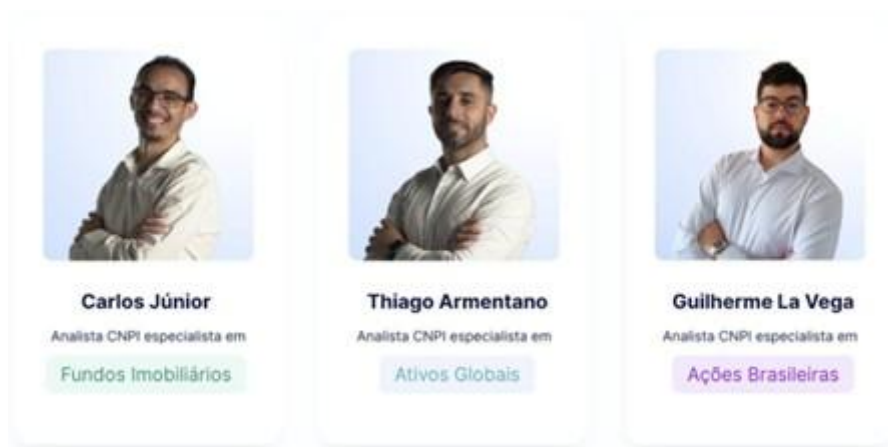
Para melhorar, esse é um setor que está em franca expansão e com um potencial de crescimento enorme para os próximos cinco anos, pelo menos. A Movida vem aproveitando sua escala, prestígio com os clientes e experiência de seus controladores para conseguir absorver essa demanda e entregar serviço de qualidade.

Todos esses são pontos positivos que a Movida consegue aproveitar e que se colocados em uma balança, são mais fortes do que os pontos negativos. Porém, de maneira alguma, devemos negligenciar os riscos do negócio, principalmente o risco ligado ao endividamento.

De fato, o elevado endividamento fica mais perigoso durante o momento de taxa de juros elevada, que exerce uma enorme pressão no preço das ações. Entendemos que a Movida foi muito agressiva durante o período de juros altos e, hoje, suas ações refletem o risco do alto endividamento.

Por outro lado, a queda dos juros será um grande movimento de destravar valor. Por acreditar na sua execução, temos recomendação de compra nas ações da Movida (MOVI3).

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 30.06.2026

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme Rabelo De La Vega Nunes (CNPI 8950), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, Os analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

