


▶▶ APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL 3T19

MOVIDA.
MUITO ALÉM
DO CARRO ▶



mov(da)
muito além do carro

HISTÓRICO

 Ganho de **escala** e consolidação como um dos três **principais players do Brasil**



SÓLIDOS FUNDAMENTOS

Companhia Certa



Movida atingiu um novo patamar de **maturidade** com **foco em execução e retorno** para os acionistas



Companhia bem posicionada para **capturar crescimento orgânico do mercado**, que se mantém aquecido e com **competição saudável**

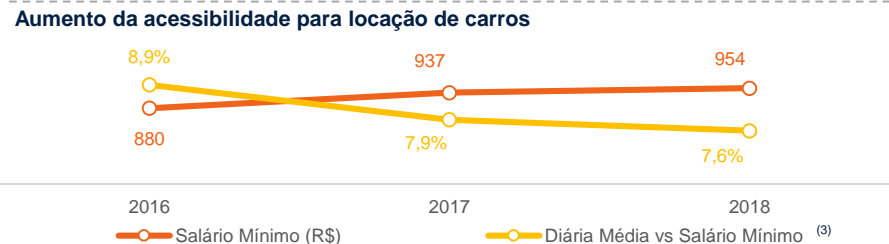
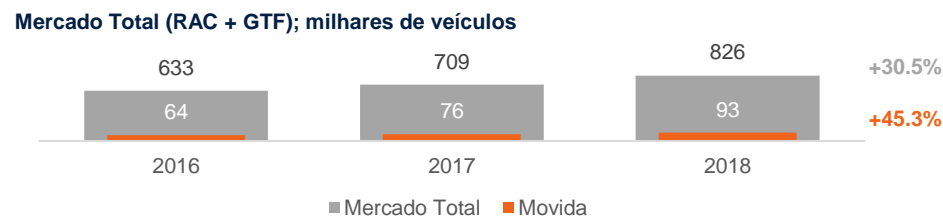
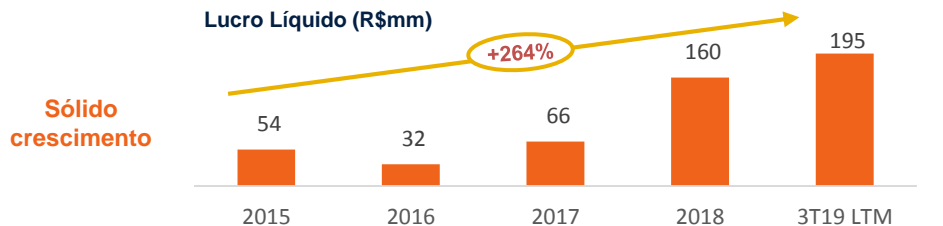


Escala atingida permite um novo ciclo de **rentabilidade** para a Companhia
Maturidade de Seminovos possibilita um novo ciclo de crescimento



Modelo de negócios diferenciado com **foco em Pessoa Física**, sendo pioneiro em **inovação e tecnologia** a serviço do cliente

Momento Certo

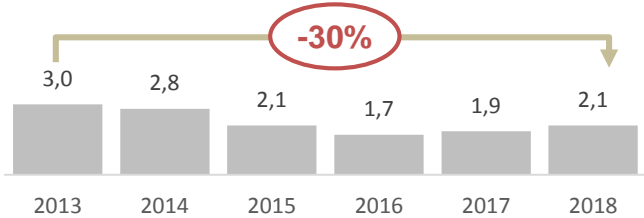


MERCADO DE SEMINOVOS

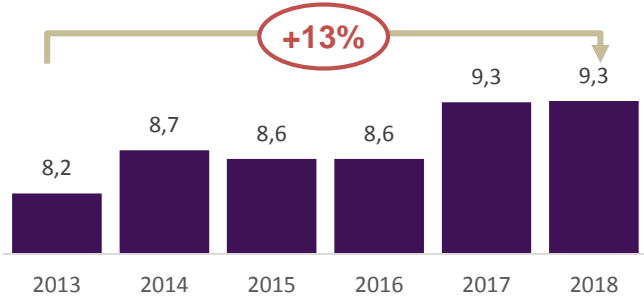
Em milhões de carros

Carros novos

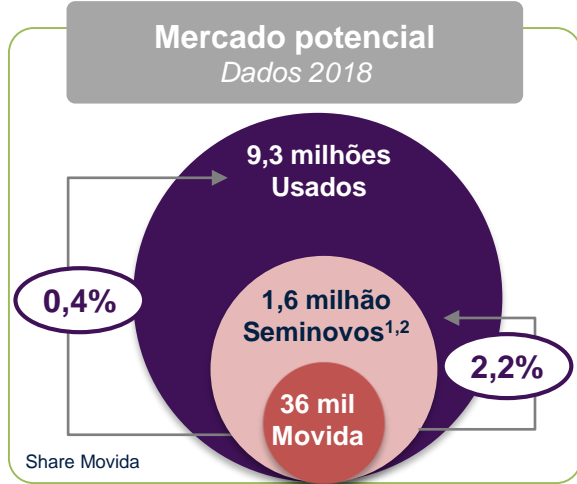
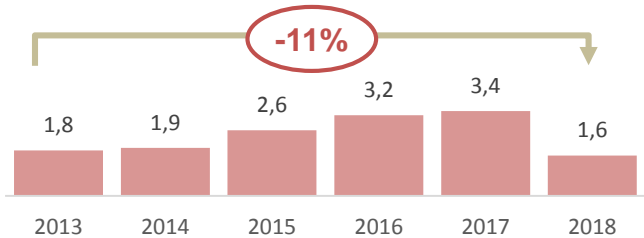
Capacidade produtiva instalada de 5 milhões



Usados (inclui seminovos)



Seminovos^{1,2}

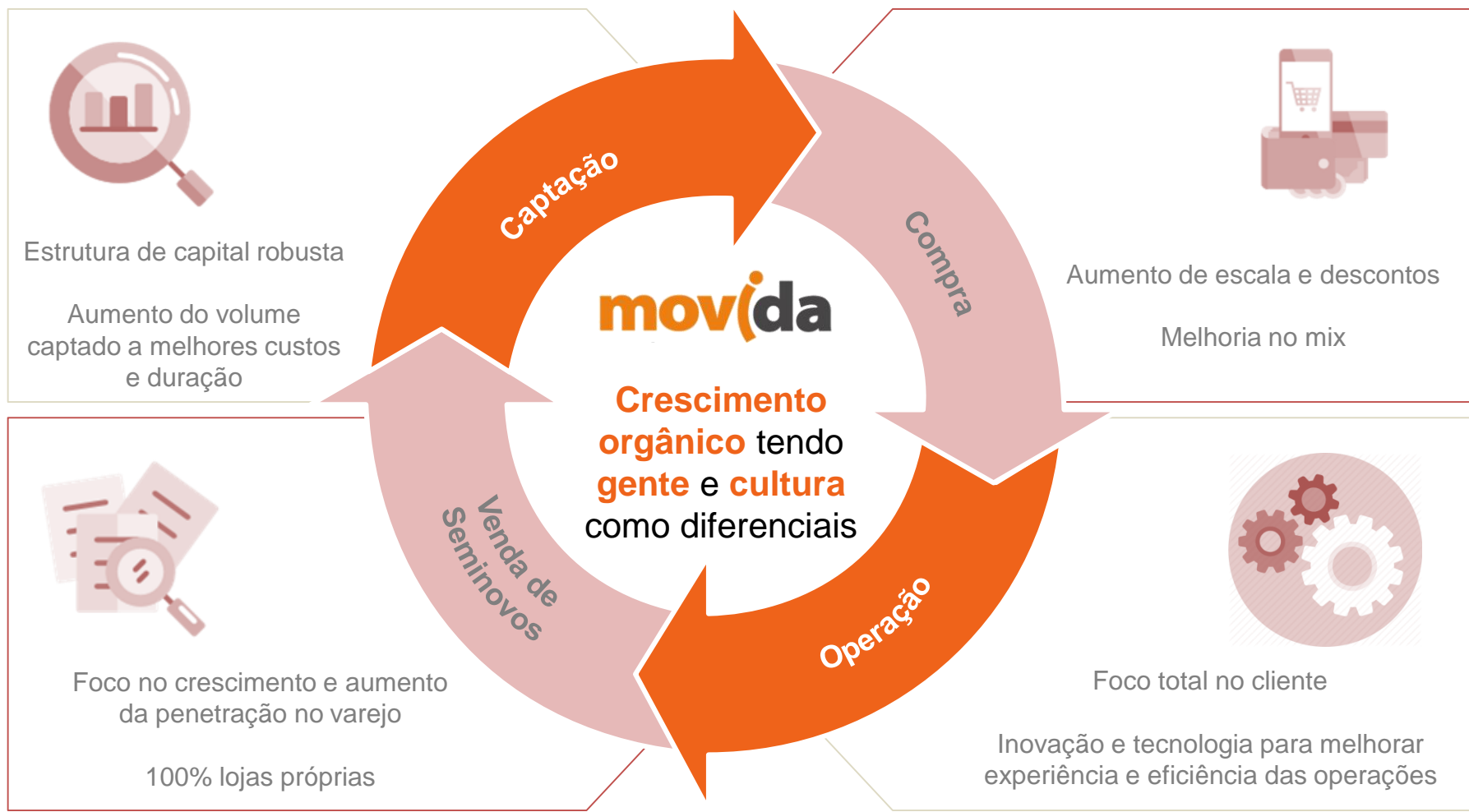


Frota Brasileira de carros
56 milhões
com idade média de
14 anos

Fontes: Fenauto, Anfavea, Fenabrave, Ministério da Economia e informações públicas

Notas: (1) Carros usados com até 3 anos de uso; (2) Número estimado pela proporção de carros em relação ao total de veículos (passageiro, comerciais leve e pesado e motos) e a proporção de veículos seminovos em relação ao total de veículos publicada pela Fenauto.

PILARES PARA CRESCIMENTO



Companhia pronta para capturar novo patamar de rentabilidade com foco constante em inovação de processos e tecnologia

PLATAFORMA INTEGRADA EM MOBILIDADE URBANA



Principais números e destaques

72% da Receita de Serviço¹
29% da Receita total¹
70,9 mil carros²
188 pontos de atendimento²
+17% crescimento de receita³

28% da Receita de Serviço¹
11% da Receita total¹
39,3 mil carros²
+36% crescimento de receita³

60% da Receita total¹
53,5 mil carros vendidos¹
66 lojas próprias²
+93% crescimento de receita³

Pronto para capturar as novas tendências de mercado

Millennials



Mobilidade



Big Data

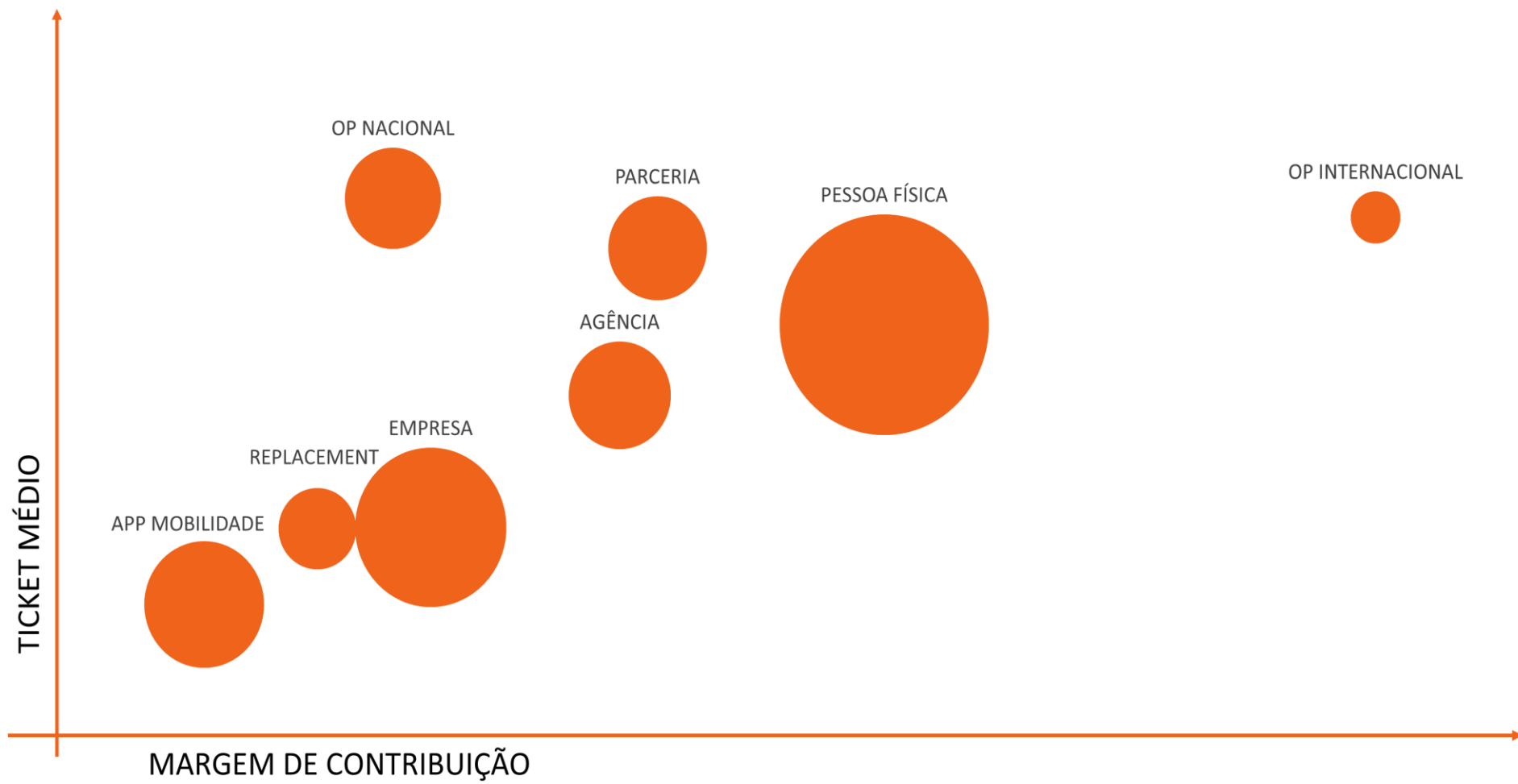


IoT



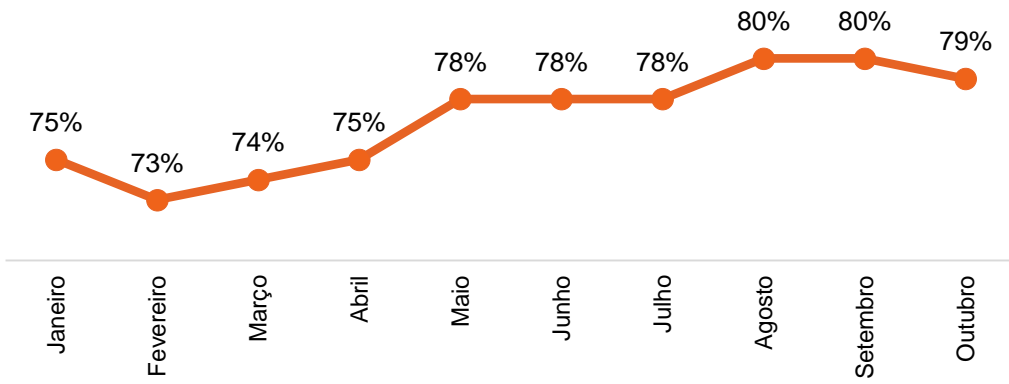
Notas: (1) Considera 3T19 LTM; (2) Período 3T19 (3) Considera receita líquida 3T19 vs 3T18.

➤ Perfil por Segmento - RAC

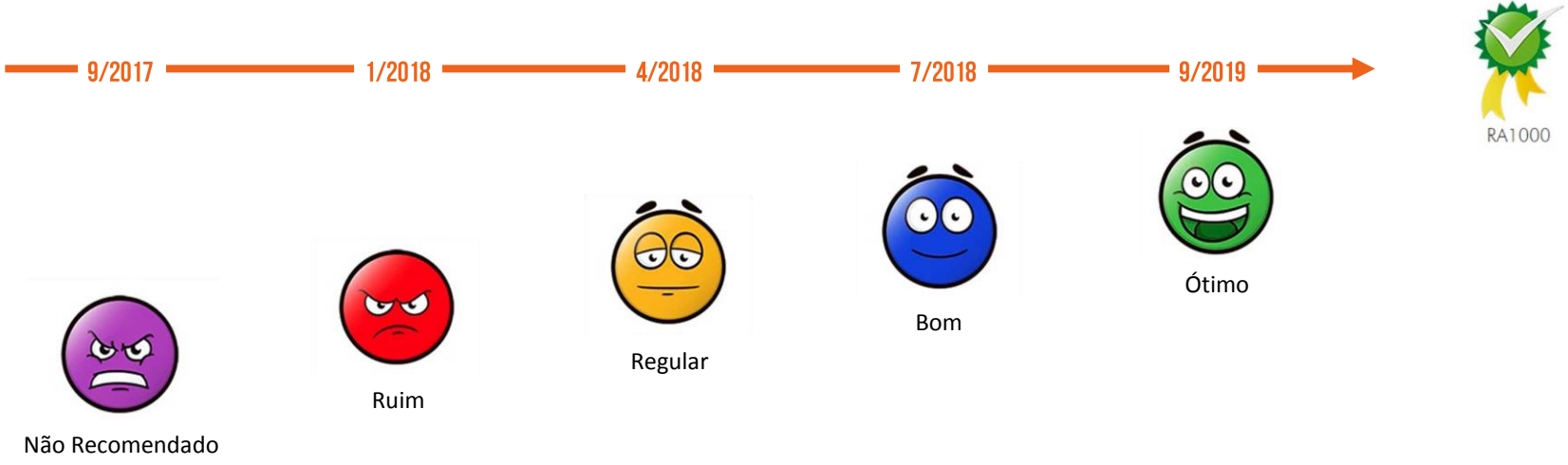


FOCO TOTAL NO CLIENTE

Constante Melhora de Satisfação dos Clientes (NPS)



Evolução Reclame aqui SAC



PRINCIPAIS RECONHECIMENTOS



“Melhor Locadora de Veículos”
PRÊMIO PARCEIRO DE VALOR 2019
ABRACORP



“Melhor Locadora de Veículos de 2019”
PRÊMIO MELHORES DESTINOS



“As Melhores Empresas da Bolsa da InfoMoney”
PRÊMIO REVELAÇÃO



1º Lugar na Seleção de Melhor Índice de Satisfação do Setor”
PRÊMIO ESTADÃO PME 2019



“Lista “Companhias Mais Honradas”
INSTITUCIONAL INVESTOR 2019



“Melhor Locadora de Veículos”
PRÊMIO TOP AVIESP



“Empresa Mais Inovadora no Setor de Transportes e Logística”
5ª ED. PRÊMIO VALOR INOVAÇÃO BRASIL 2019



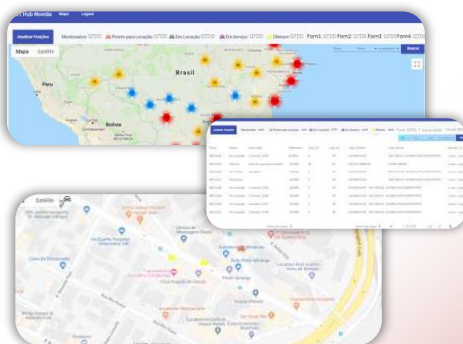
“The 2018 BCG Local Dynamos”
CONSULTORIA BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

SmartHub Movida

Gestão, Controle e Operação da Frota
(Automatização, Rastreabilidade, Telemetria)

- Controlar o comportamento do condutor (*Behavior Control*)
- Automatizar e controlar de avarias (*Car Damage Control*)
- Ciência dos Algoritmos (*Machine Learning & Analytics*)



Gestão de Receitas

Oferece preços baseados na segmentação de clientes, duração do serviço e disponibilidade de produto com foco em ganho de margem

- Preço Dinâmico
- Distribuição de frota “Carro Certo no Lugar Certo”
- Eficiência e Mix (ex. escolha de frota)
- Receita Adicional (ex: gestão de inventário)
- Carros Premium (precificação personalizada)

Automatização das Lojas

1ª locadora brasileira a oferecer retirada de veículos com pré-checkin via app, diminuindo *attrition* e tempo de espera dos clientes nas lojas físicas



Agente trabalhando de forma móvel dentro da loja, acessando 100% das funcionalidades do sistema Vetor de qualquer lugar

Movida é líder em inovação e tecnologia no setor, sendo pioneira na transformação digital

NOVAS TENDÊNCIAS



Aplicativos / Ride Sharing



Popularização dos aplicativos como forma de mobilidade urbana

Alto potencial de aumentar penetração da locação de carros ira beneficiar as melhores locadoras

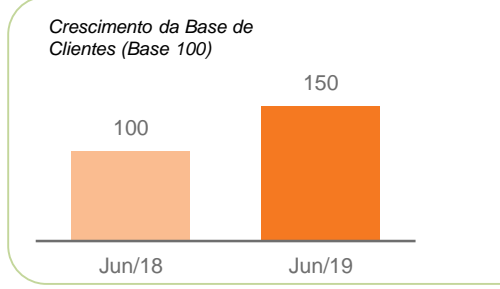


Mudança de hábito para “uso inteligente”



Aluguel de carro para uso inteligente, com melhor valor agregado e benefício econômico

Desenvolvimento de produto flexível, com descontos progressivos e que permite compartilhamento



Crescimento de alternativas para Mobilidade Urbana



Aliança estratégica com a E-Moving, startup de locação de bicicletas elétricas

Pioneira a levar triciclo elétrico para locação e parcerias com MetroRio e Enel



Modelo diferenciado com constante investimentos em inovação com foco em pessoa física

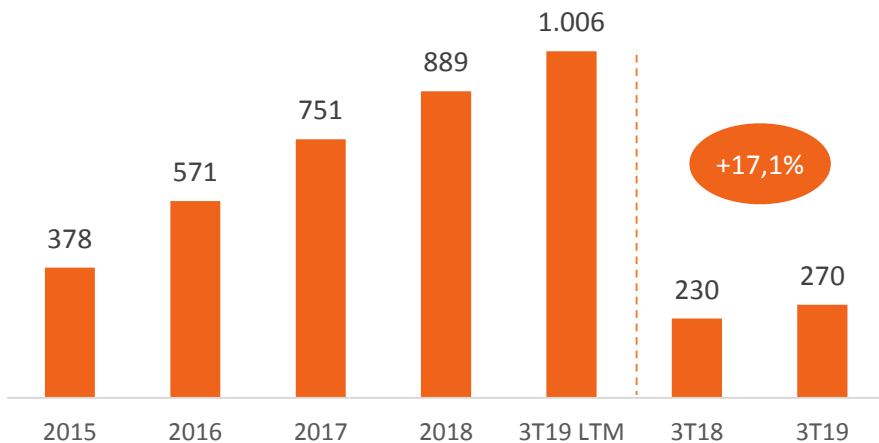
NOVO POSICIONAMENTO DE SEMINOVOS

	Até 3T18	Como Está
Marca		
Yield Management	Apenas RAC	RAC e Seminovos
Precificação	Feita por poucas faixas de km e padronizadas para todas as lojas	Faixas de km e personalizadas
Acompanhamento de Estoque	Geral	Granular de mix potencial, estoque e capacidade
Remuneração dos Vendedores	Baseada majoritariamente em volume incluindo "atacarejo" e fixa por carro	Baseada em varejo puro considerando margens e inclusão de tratamento de leads como métricas; percentual do carro vendido
Atendimento Pós-Vendas	Descentralizado e sem padrão entre as lojas	Criação de gerência dedicada a pós-vendas e abertura de canais de vendas
Atendimento de Leads	17 horas	Menos de 2 horas
Controle de Clientes	Acompanhamento descentralizado dos contatos com lead	Implantação e cobrança de preenchimento do CRM
Processos	Descentralizados, loja a loja	Padronizado, calls diários e métricas traçadas
Atendimento	Sem métricas formais de atendimento	Pioneiro no atendimento via Whatsapp
Gerentes Regionais de Varejo	6	10
Gerentes Gerais	1	5

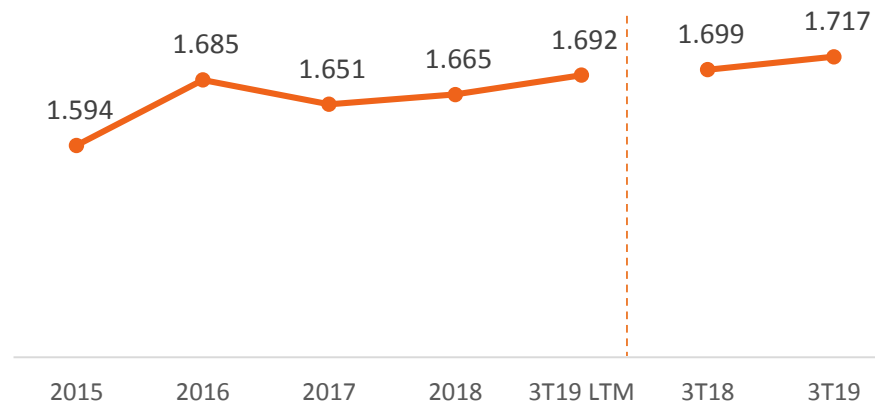


Evolução de Seminovos Representa uma Novo Ciclo de Crescimento para a Companhia

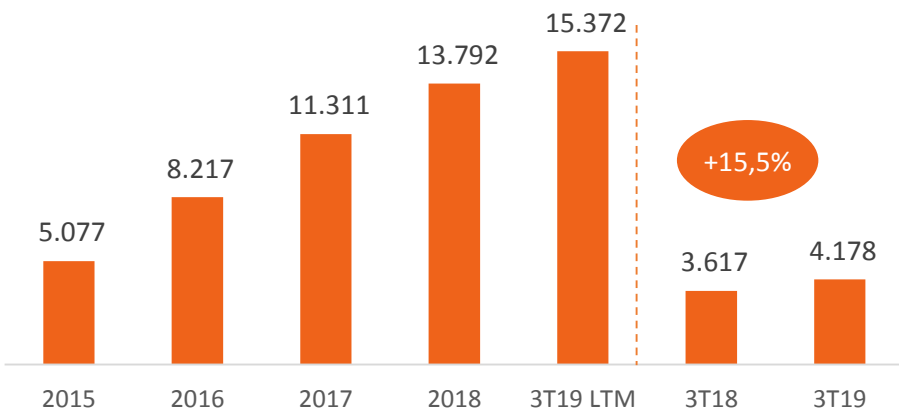
Receita Líquida (R\$ milhões)



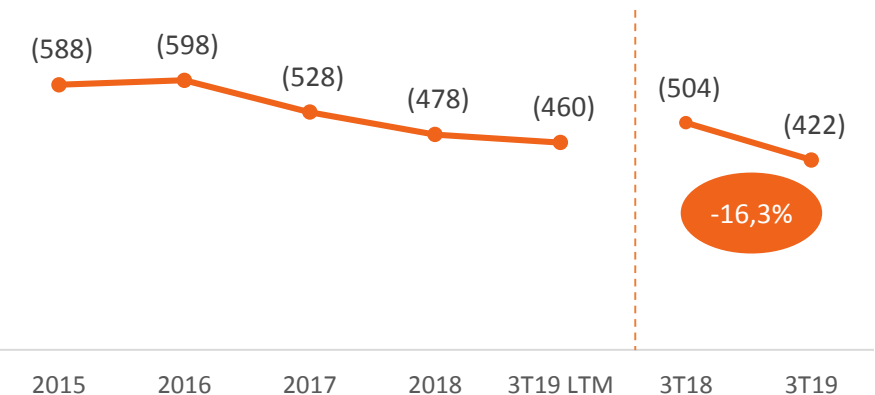
Receita Bruta média mensal por veículo (R\$)



Número de Diárias (em milhares)

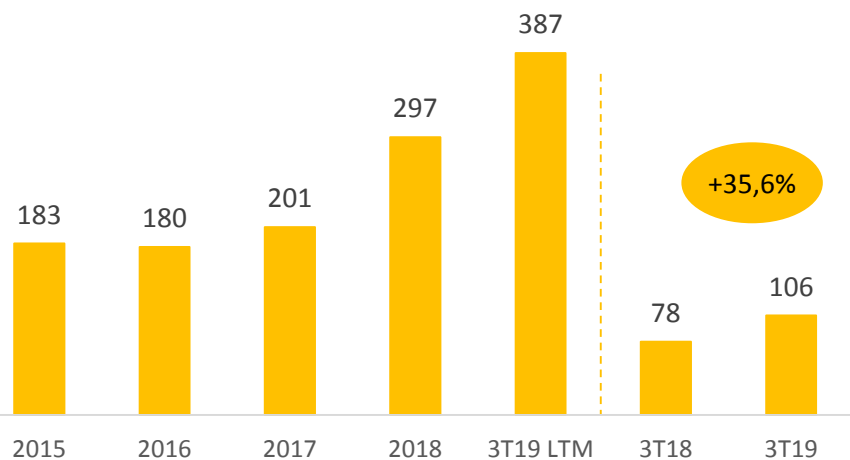


Custo (ex-depreciação) Mensal por Carro¹ (R\$)

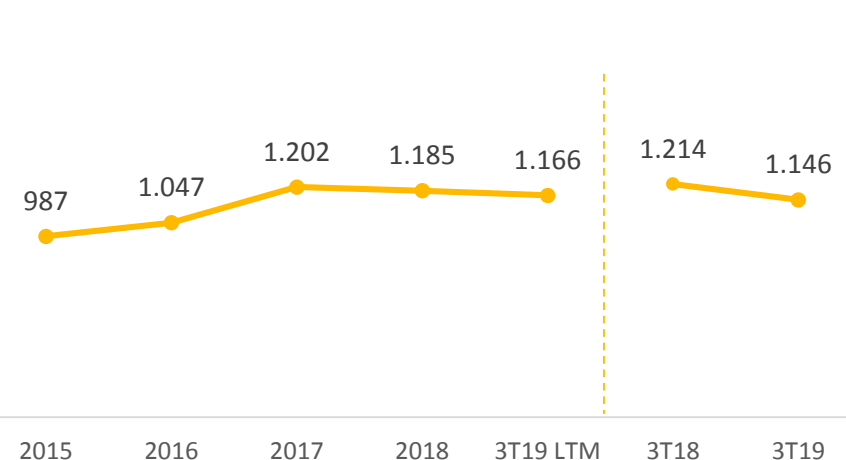


¹ Média por Frota Média Operacional

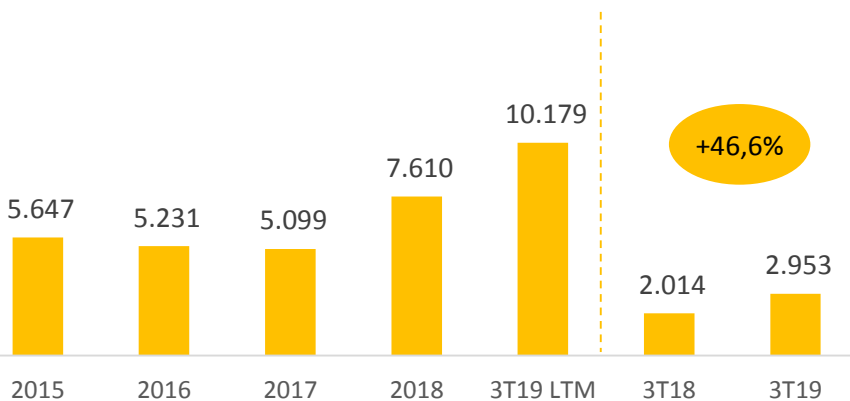
Receita Líquida (R\$ milhões)



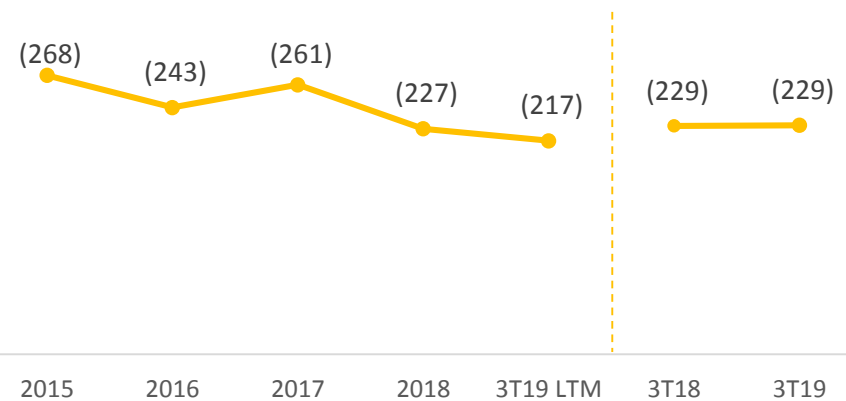
Receita Líquida média mensal por veículo (R\$)



Número de Diárias (em milhares)

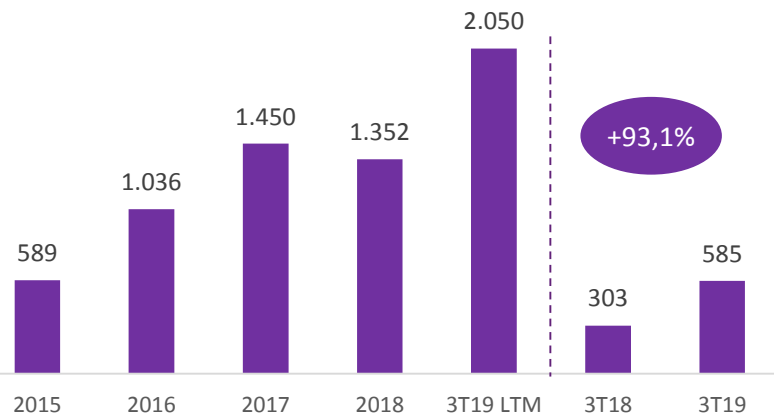


Custo (ex-depreciação) Mensal por Carro¹ (R\$)

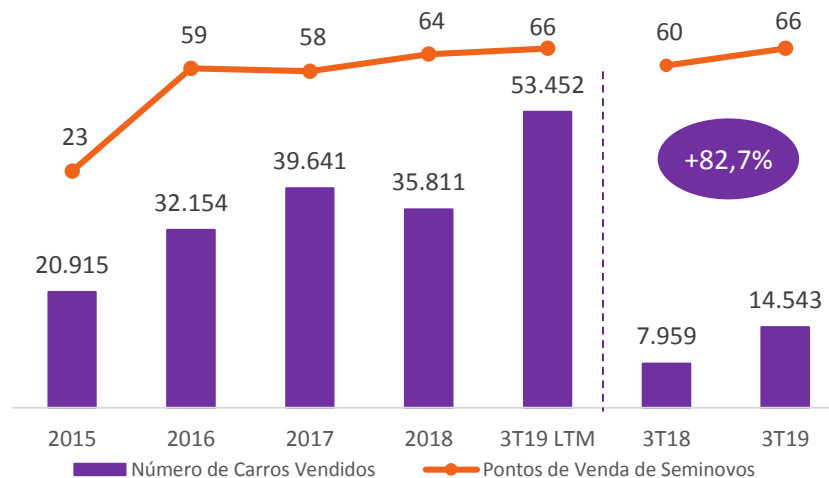


¹ Média por Frota Média Operacional

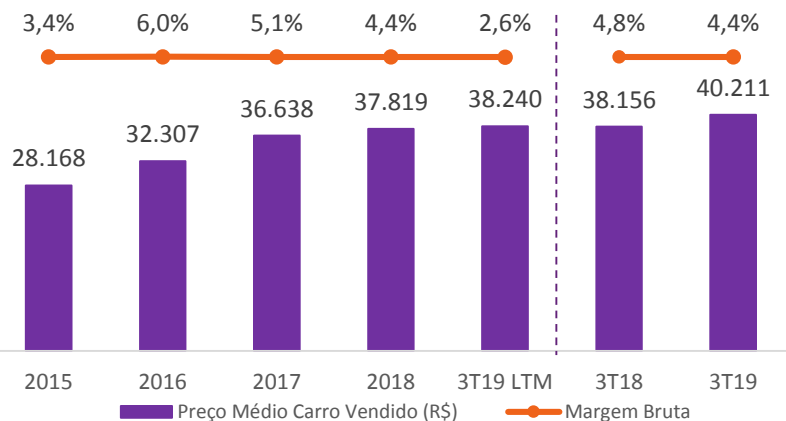
Receita Líquida (R\$ milhões)



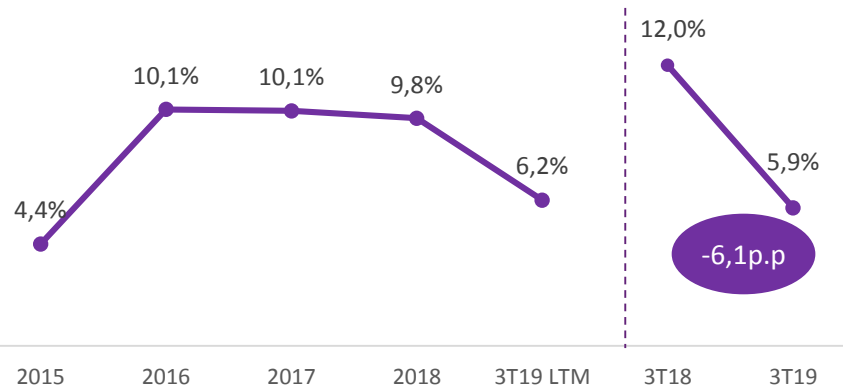
Volume de veículos vendidos (quantidade)



Ticket médio (R\$) e Margem Bruta (%)



Despesas Administrativas / Receita Líquida (%)

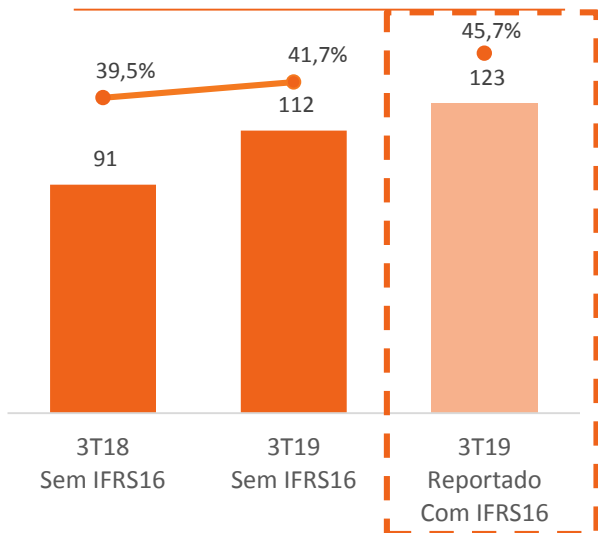


RESULTADOS 3T19

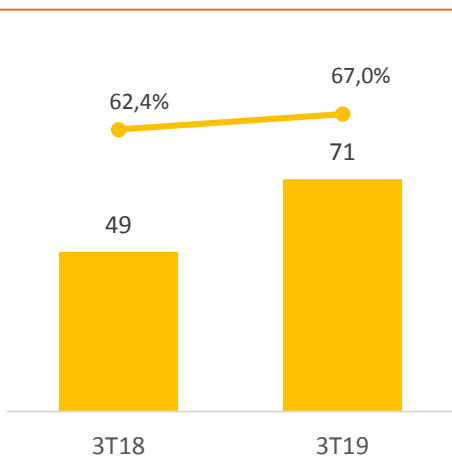
RAC

EBITDA

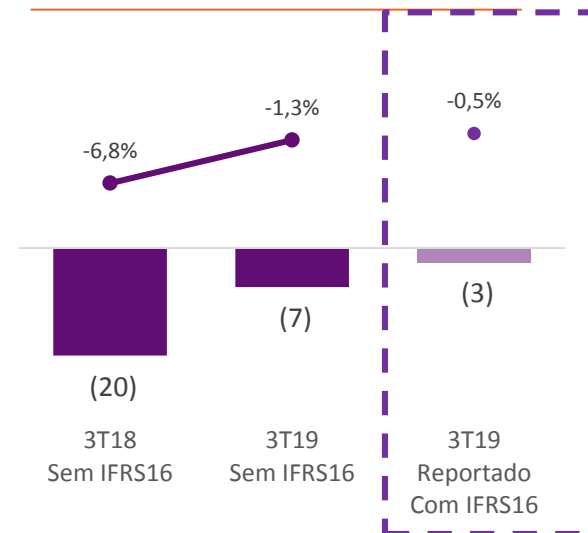
Em R\$ milhões e Margem (%)



GTF

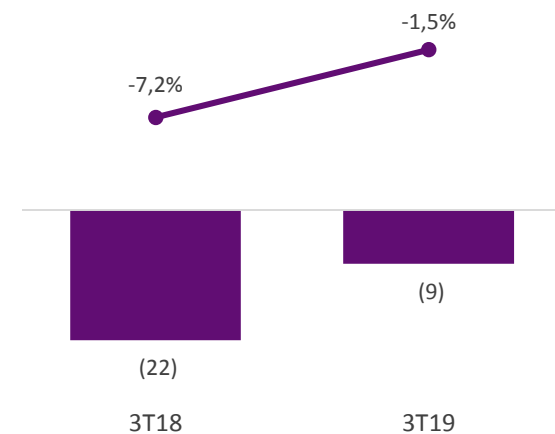
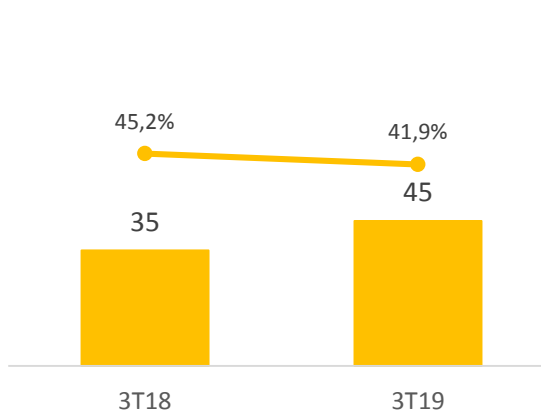
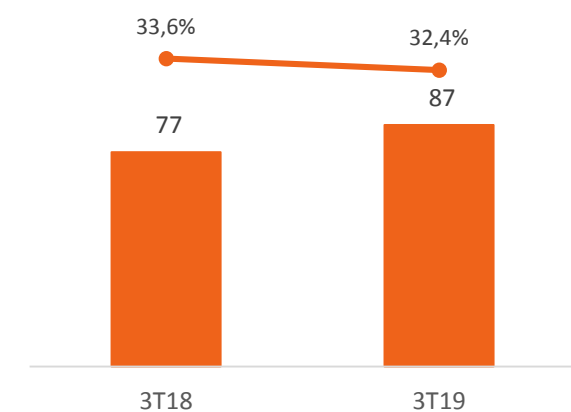


SEMINOVOS

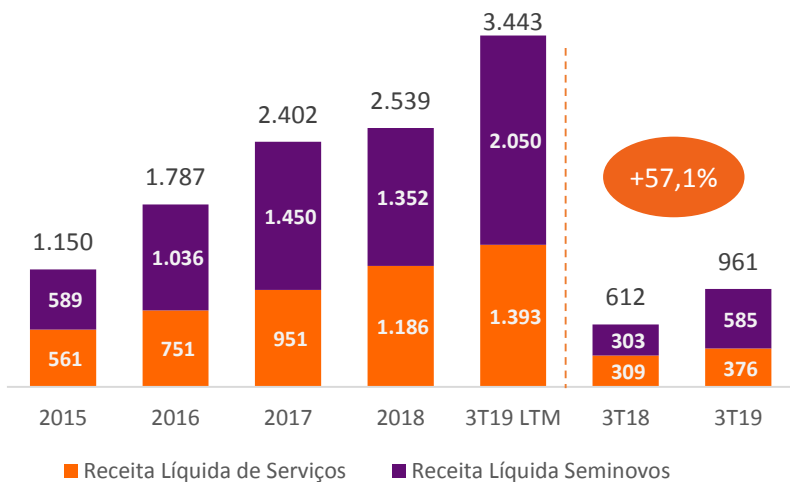


EBIT

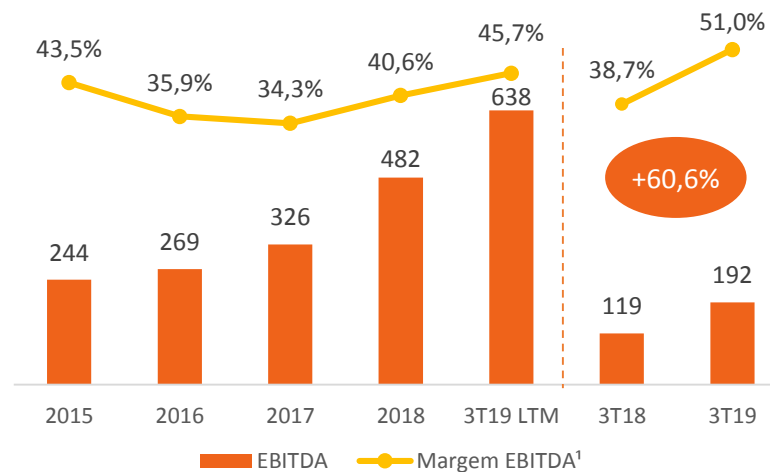
Em R\$ milhões e Margem (%)



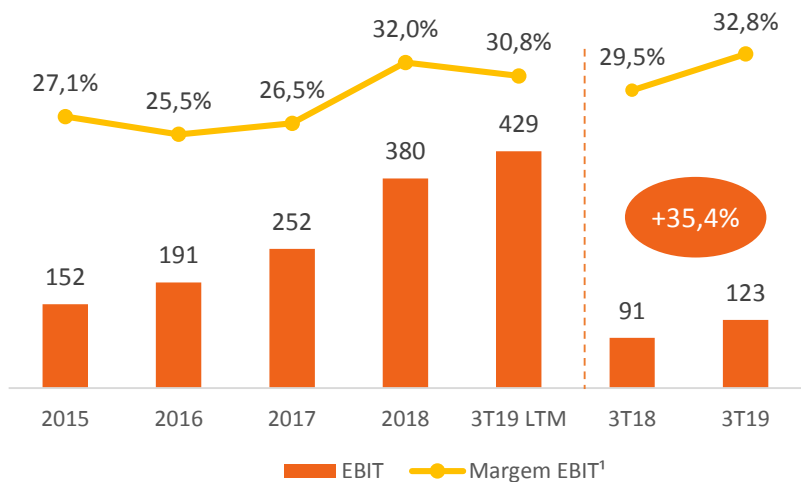
Receita Líquida



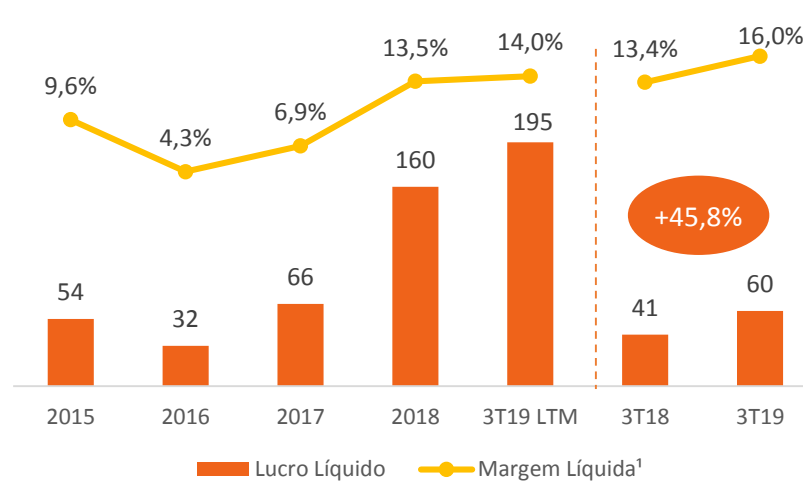
EBITDA e Margem¹



EBIT e Margem¹



Lucro Líquido e Margem¹



¹ Sobre Receita Líquida de Serviços

CAPEX E FLUXO DE CAIXA

(R\$ milhões)

Fluxo de Caixa Livre Antes do Crescimento (R\$ milhões)	3T18 LTM	3T19 LTM
EBITDA	425	638
Imposto + Capital de Giro ¹	142	287
Geração Operacional de Caixa (~Serviços)	567	925
Custo não Caixa ²	1.220	1.994
Capex Renovação	(1.596)	(2.290)
Caixa Gerado Antes do Crescimento	191	629
Capex de Expansão	(619)	(1.271)
Fluxo de Caixa Livre para Firma	(428)	(641)
CAPEX	3T18 LTM	3T19 LTM
Frota	2.177	3.459
Renovação	1.586	2.283
Expansão	591	1.177
Pontos de Venda	12	10
Outros	26	92
Total	2.215	3.561
Receita Bruta com Venda de Ativos	1.288	2.051
CAPEX Líquido	927	1.510

+ 229%

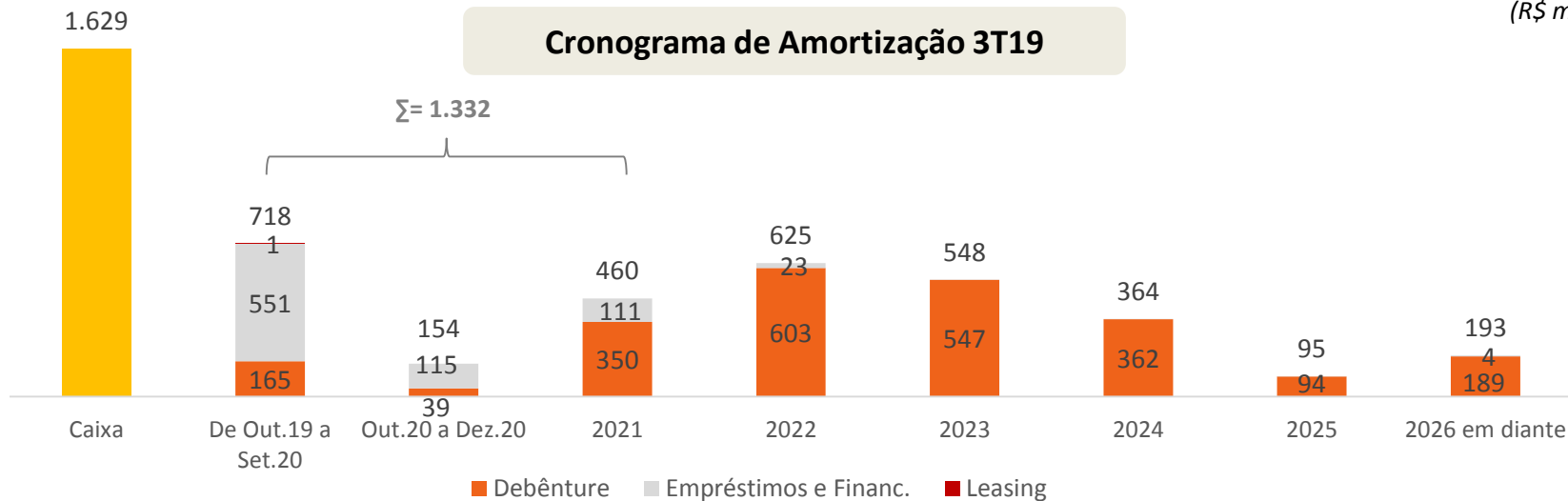
¹ Movimentações das seguintes contas do Balanço Patrimonial: Contas a receber, Tributos a recuperar, Outros créditos, Adiantamento de terceiros, Despesas antecipadas, Partes Relacionadas, Ativo imobilizado disponibilizado para venda, Tributos a recuperar, Imposto de renda e contribuição social diferidos, Partes relacionadas, Depósitos judiciais, Outros Créditos, Contas a receber, Fornecedores, Obrigações trabalhistas, Tributos a recolher, IR e CS a pagar, Outras contas a pagar, Partes relacionadas, Cessão de direitos creditórios, Provisões para demandas judiciais e administrativas, Outras contas a pagar, Imposto de renda e contribuição social diferidos.

² Referente ao Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

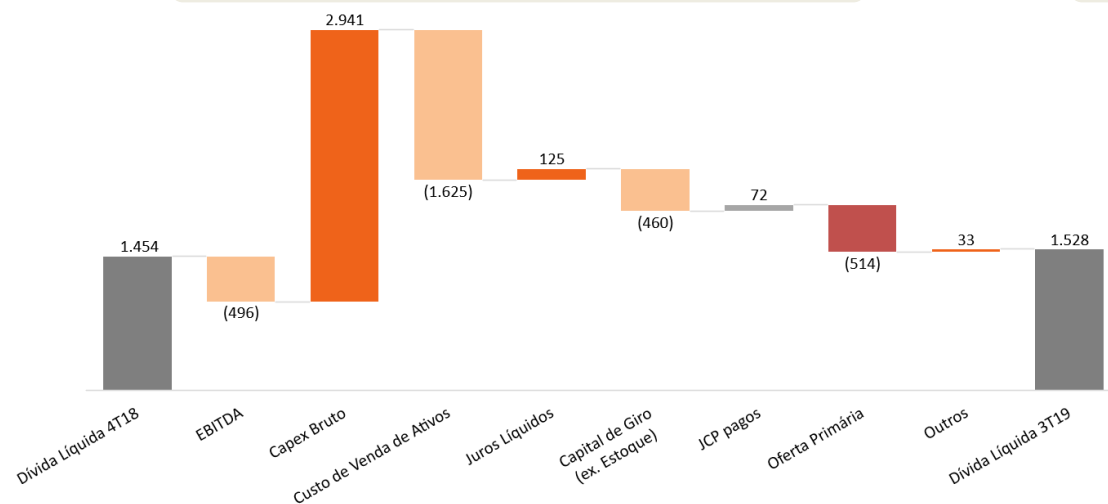
(R\$ milhões)

Cronograma de Amortização 3T19



Movimentação da Dívida Líquida

Índices de Endividamento



Dívida Líquida / Imob. Líquido	0,3x
Dívida Líquida / EBITDA LTM*	2,3x
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	0,7x
EBITDA / Juros Líquidos LTM	4,4x

Recorde

*Desconsidera valores de impairment conforme Nota Explicativa 14 das Demonstrações Financeiras

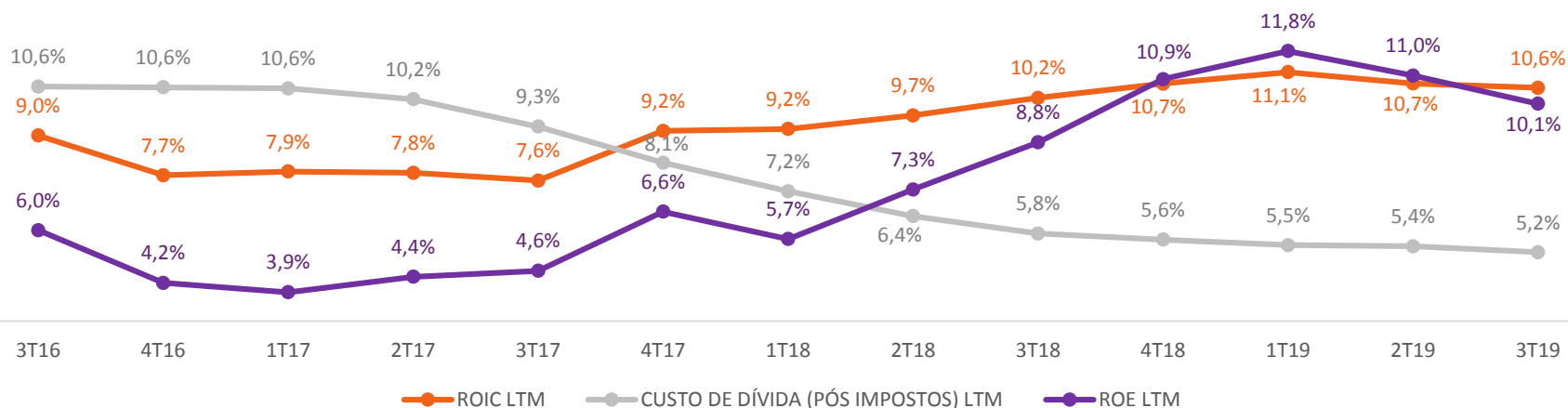
RENTABILIDADE

(R\$ milhões)

Aumento de 53% no Lucro Líquido LTM



5,4 p.p. de spread entre ROIC e Custo de Dívida



 **ANEXOS**

**MOVIDA.
MUITO ALÉM
DO CARRO** 



mov(da)
muito além do carro

TRANSFORMAÇÃO SUSTENTÁVEL

mov(da)

Constante investimentos buscando ser
B Corporation

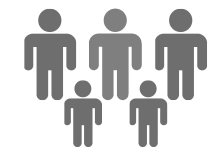
Governança
Transparência



Trabalhadores



Meio
Ambiente



Comunidade

Sucesso medido pelo bem estar das pessoas, das
sociedades e da natureza



Lavagem a Seco



Prêmio Frotas & Fretes Verdes 2018



Carbon Free

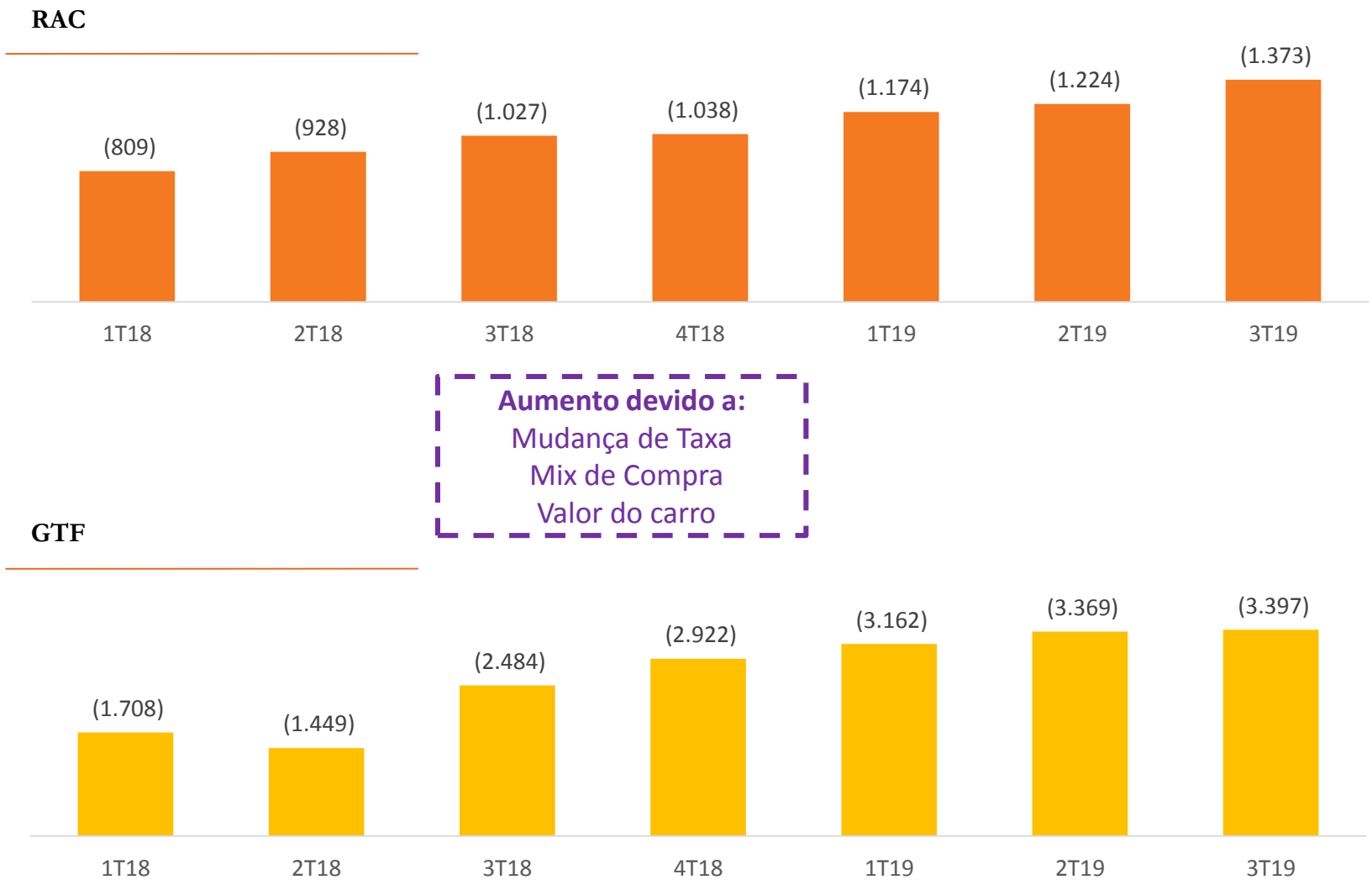


B Corporation



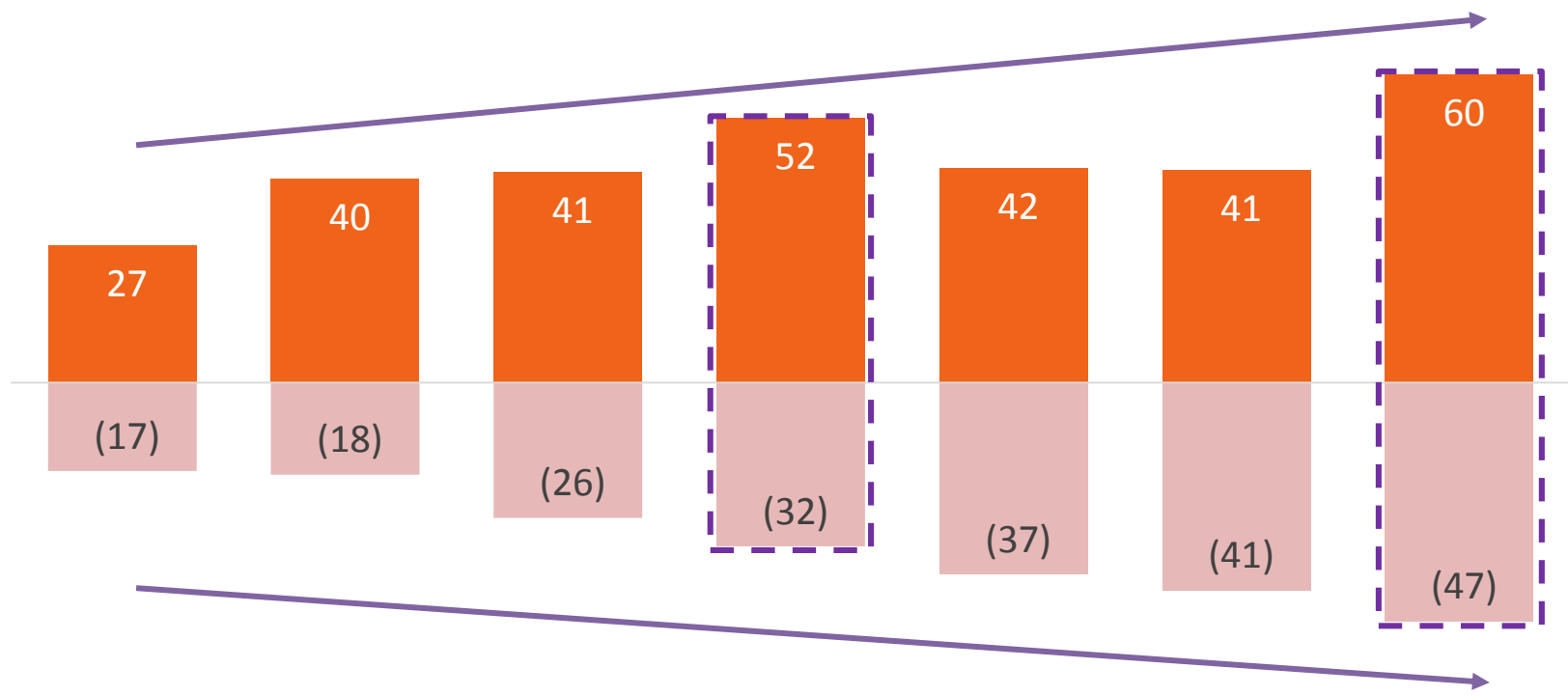
DEPRECIÇÃO

Depreciação Trimestral Anualizada por Carro Operacional (em R\$)



CICLO DE CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO X AUMENTO DA DEPRECIACÃO

(R\$ milhões)



■ Lucro Líquido ■ Depreciação Carros

1T18 2T18 3T18 4T18 1T19 2T19 3T19

Frota Total:

78.463	81.295	88.901	92.875	95.017	105.750	110.203
--------	--------	--------	--------	--------	---------	---------

▶▶ ANÁLISE DE PARES

MOVIDA.
MUITO ALÉM
DO CARRO ▶



mov(da)
muito além do carro

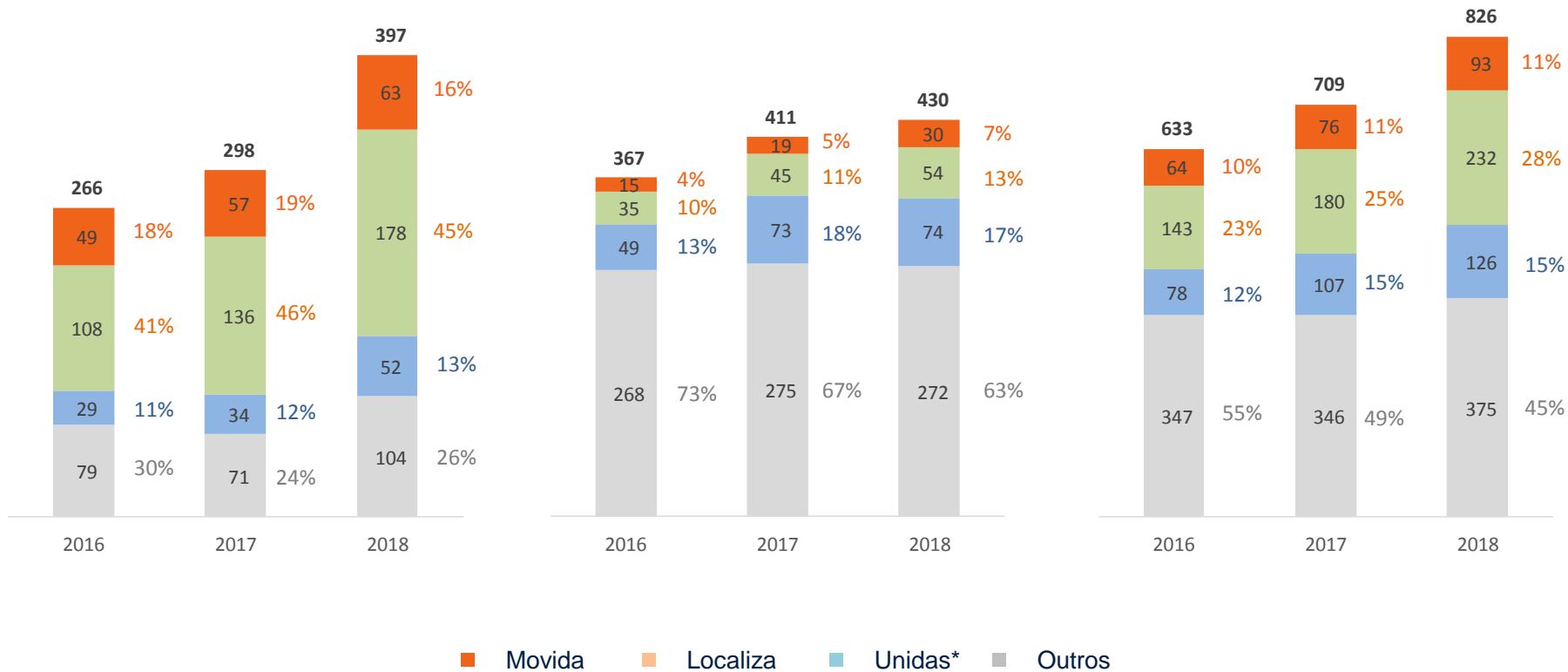
MARKET SHARE

Em milhares de carros

MERCADO RAC

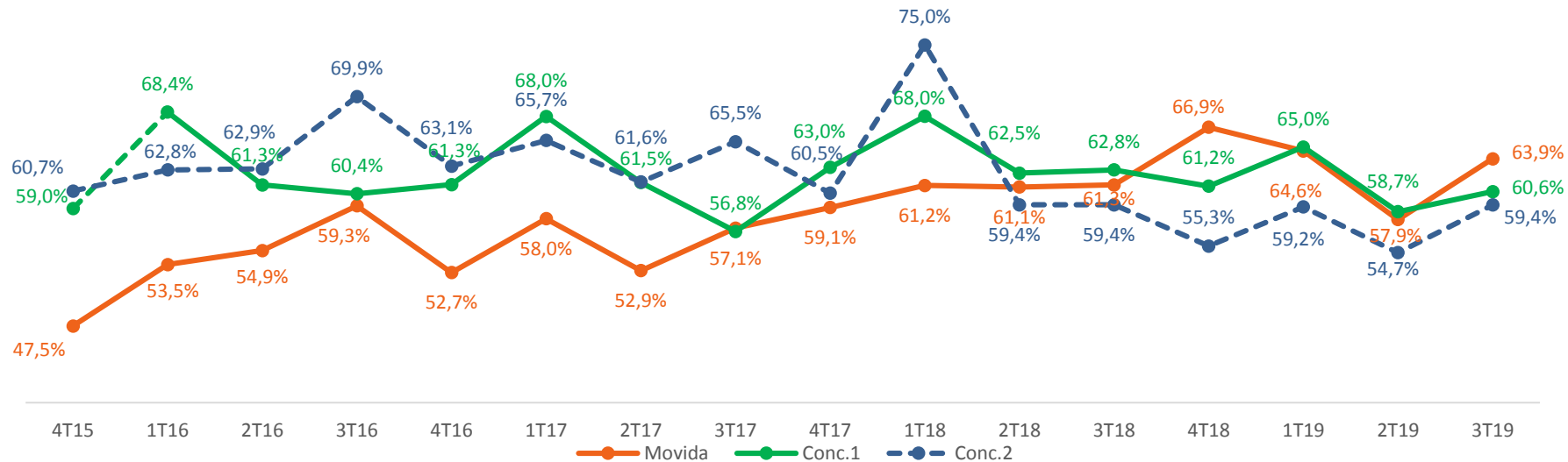
MERCADO GTF

MERCADO TOTAL

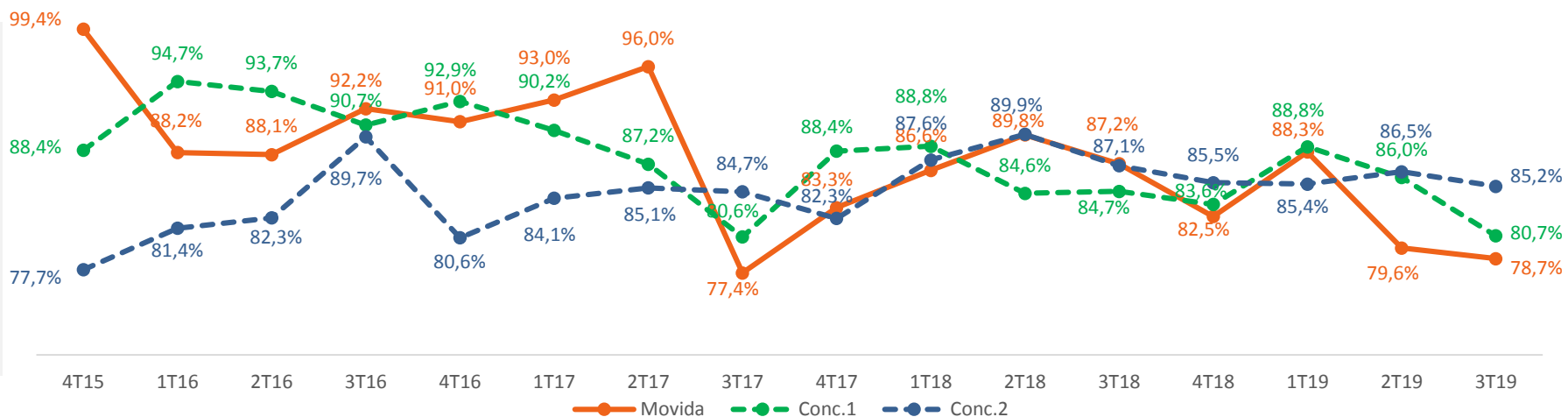


FROTA ALUGADA EM RELAÇÃO À TOTAL

RAC



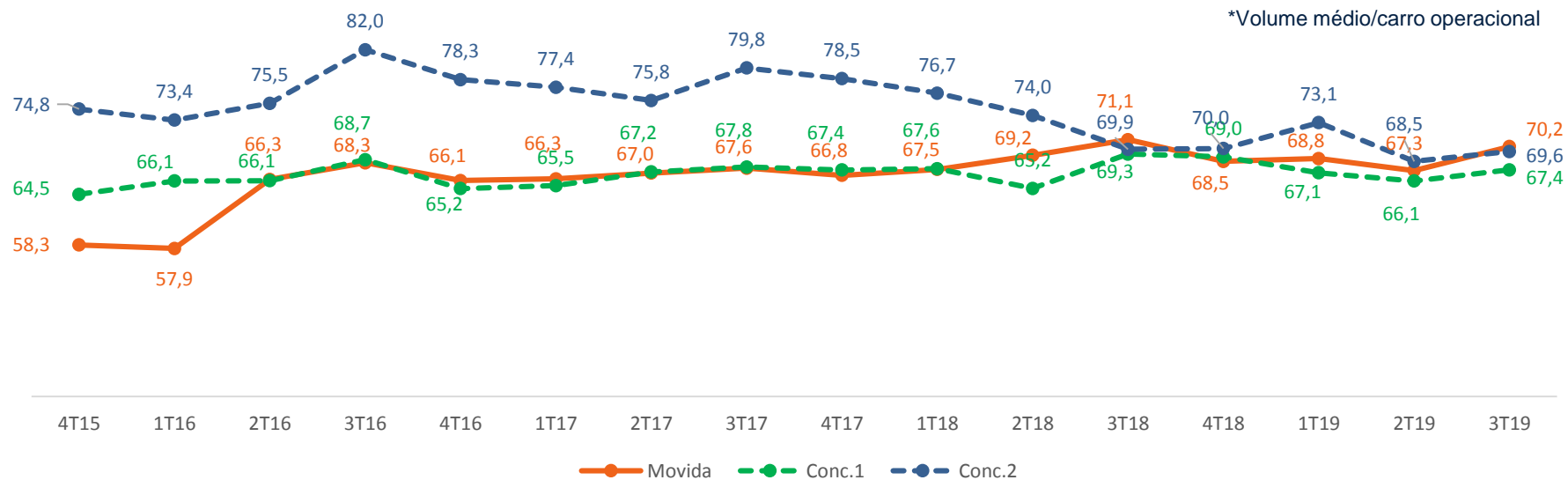
GTF



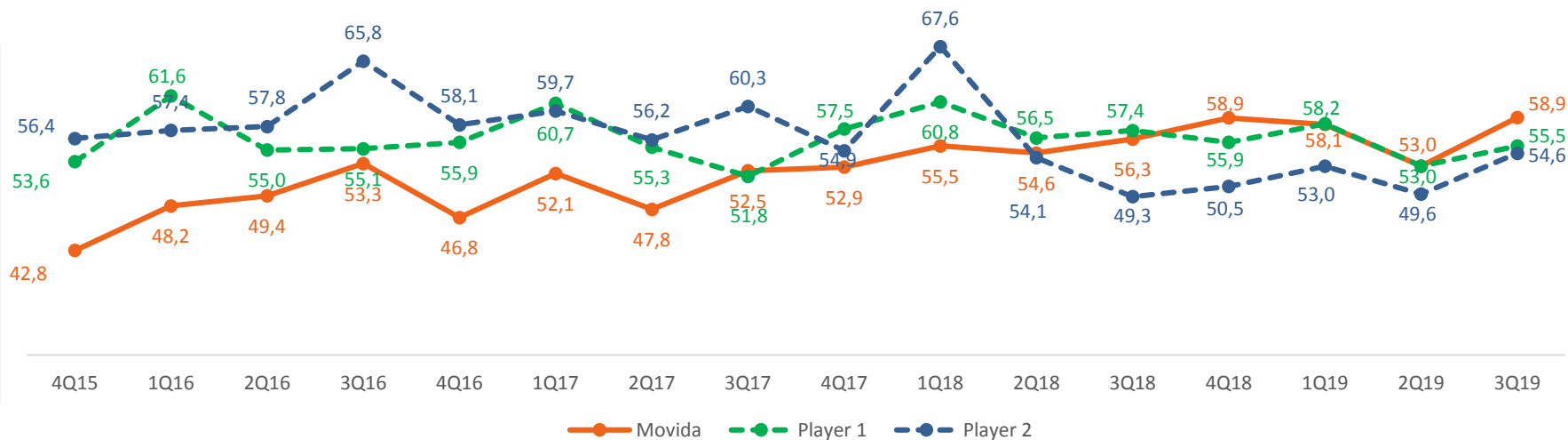
OBS! Informações obtidas nos sites de relações com investidores das respectivas companhias.
 OBS² Para concorrente 2 os dados foram consolidados de maneira histórica para melhor comparabilidade.
 OBS³: Números do 1T19 não incluem nova regra contábil do IFRS16

DIÁRIAS RAC POR CARRO

Carro Operacional



Carro Total



OBS¹: Informações obtidas nos sites de relações com investidores das respectivas companhias.
 OBS²: Para concorrente 2 os dados foram consolidados de maneira histórica para melhor comparabilidade.
 OBS³: Números do 1T19 não incluem nova regra contábil do IFRS16

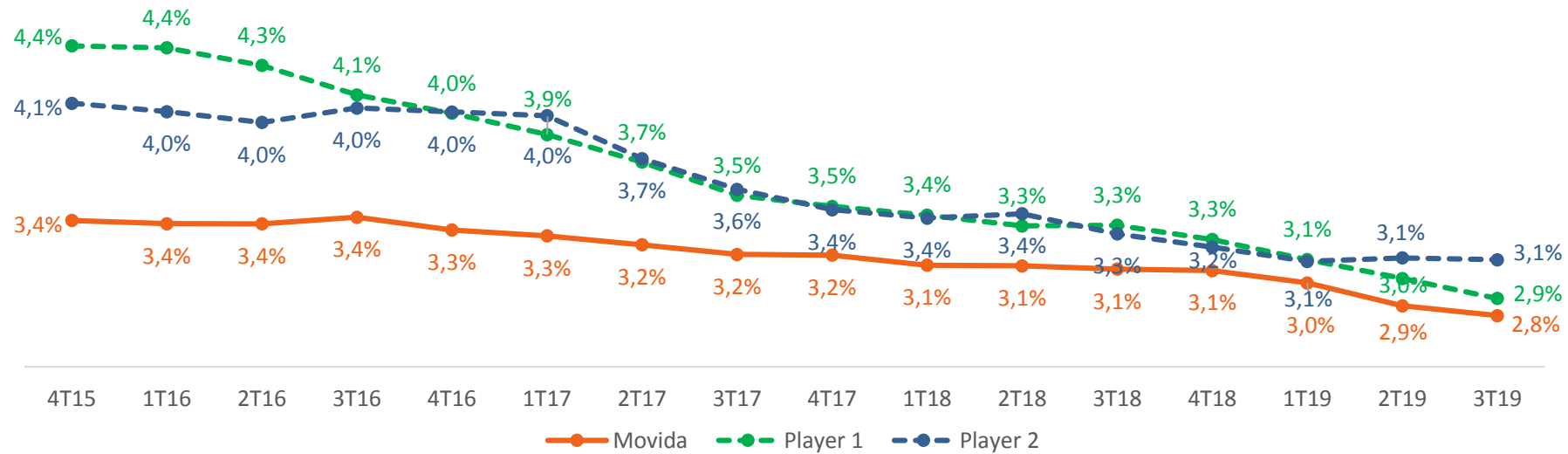
EQUALIZAÇÃO DE YIELD

RECEITA MENSAL

Receita contábil dos últimos doze meses (LTM) dividida por 12

IMOBILIZADO LÍQUIDO

Linha do balanço patrimonial (valor médio entre o trimestre corrente e quatro trimestres anteriores)



OBS¹: Informações obtidas nos sites de relações com investidores das respectivas companhias.
 OBS²: Para concorrente 2 os dados foram consolidados de maneira histórica para melhor comparabilidade.
 OBS³: Números de 2019 incluem nova regra contábil do IFRS16

EQUALIZAÇÃO

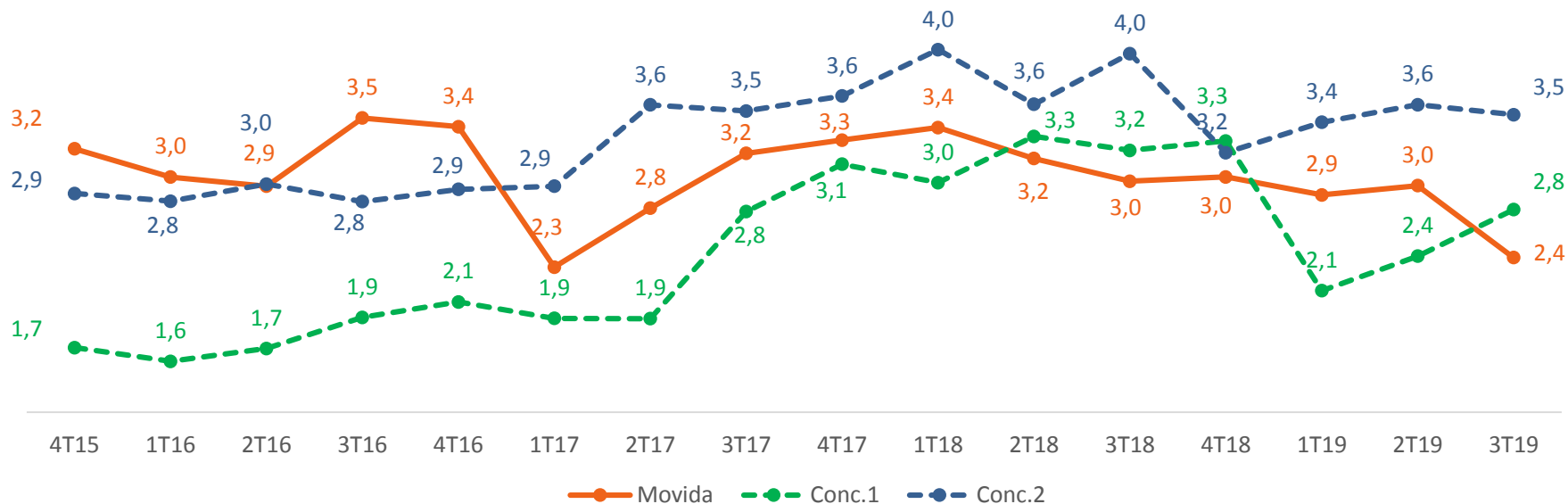
DÍVIDA LÍQUIDA

Inclui:

- Securitização de contas a pagar
- Cessão de créditos por fornecedores
- Cessão de direitos creditórios
- Fornecedores Risco Sacado

EBITDA LTM

EBITDA contábil dos últimos doze meses (LTM)



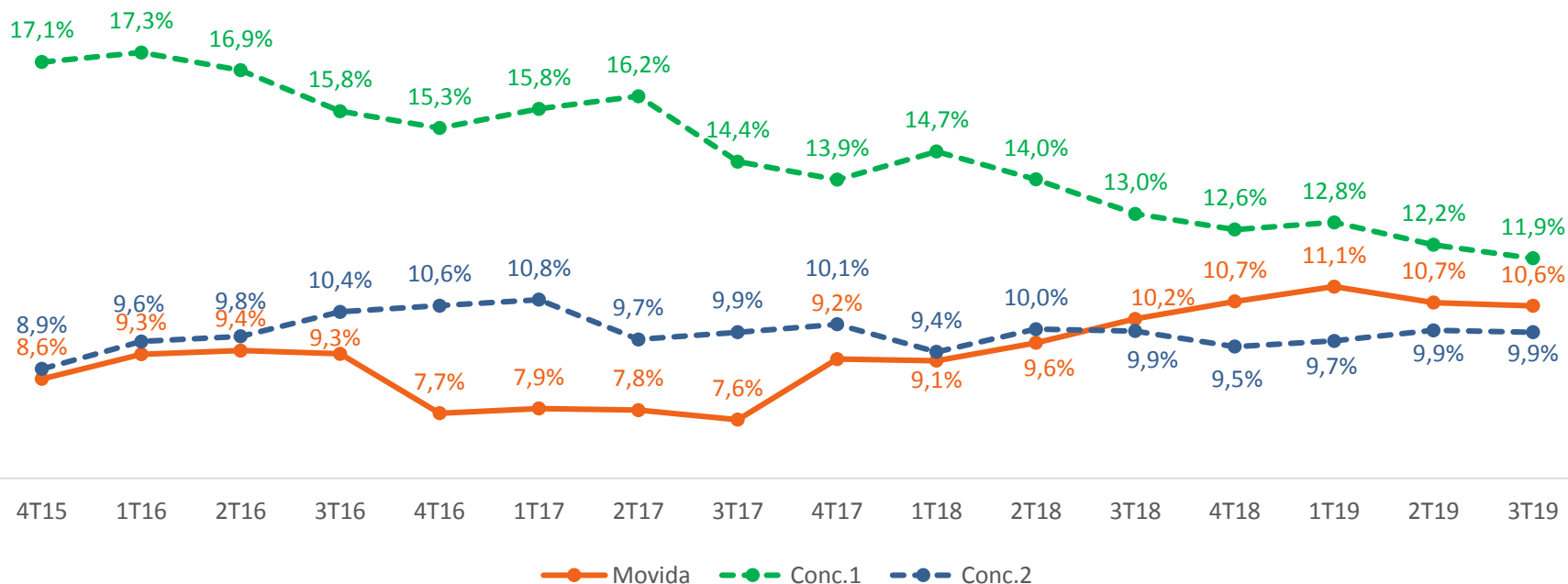
EQUALIZAÇÃO DE ROIC

NOPLAT LTM

EBIT contábil dos últimos doze meses (LTM) (-)
Taxa efetiva de IR
(média ponderada LTM)

CAPITAL INVESTIDO MÉDIO

Dívida Líquida (com risco sacado e equivalentes conforme slide anterior)
(+)
Patrimônio Líquido
(valor médio entre o trimestre corrente e quatro trimestres anteriores)



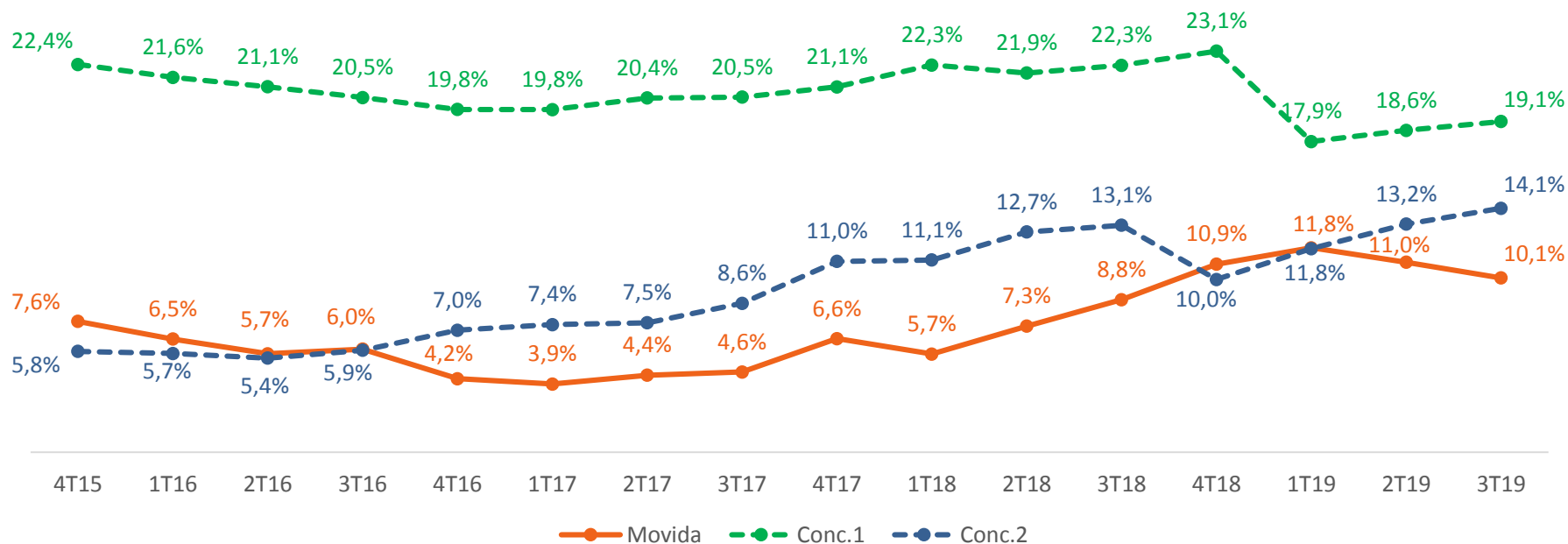
EQUALIZAÇÃO DE ROE

LUCRO LÍQUIDO LTM

Lucro Líquido contábil dos últimos doze meses (LTM)

PATRIMÔNIO LIQ. MÉDIO

Patrimônio Líquido
(valor médio entre o trimestre corrente e quatro trimestres anteriores)



MARGEM DE SEMINOVOS

(R\$ milhões)	3T19 LTM	Melhoria de Mg Seminovos							Conc. 1	Conc. 2
ROB	3.635,1	3.635,1	3.635,1	3.635,1	3.635,1	3.635,1	3.635,1	3.635,1	8.854,6	4.551,1
Rec. Líquida RAC	1.005,7	1.005,7	1.005,7	1.005,7	1.005,7	1.005,7	1.005,7	1.005,7	3.040,4	865,6
Rec. Líquida GTF	386,9	386,9	386,9	386,9	386,9	386,9	386,9	386,9	972,2	1.168,4
Rec. Líquida SN	2.050,0	2.050,0	2.050,0	2.050,0	2.050,0	2.050,0	2.050,0	2.050,0	5.727,3	2.303,4
Rec. Líquida	3.442,5	3.442,5	3.442,5	3.442,5	3.442,5	3.442,5	3.442,5	3.442,5	9.739,9	4.337,3
Margem RAC	42,7%	42,7%	42,7%	42,7%	42,7%	42,7%	42,7%	42,7%	41,1%	46,2%
Margem GTF	68,1%	68,1%	68,1%	68,1%	68,1%	68,1%	68,1%	68,1%	62,7%	64,8%
Margem SN	-2,7%	-2,0%	-1,0%	0,0%	1,0%	2,0%	3,0%	4,0%	2,8%	1,7%
EBITDA	638,2	651,5	672,0	692,5	713,0	733,5	754,0	774,5	2.032,2	1.183,7
Margem EBITDA	18,5%	18,9%	19,5%	20,1%	20,7%	21,3%	21,9%	22,5%	20,9%	27,3%
Lucro Líquido	195,4	205,8	221,6	237,5	253,3	269,1	284,9	300,8	787,0	303,7
Mg. Líquida	5,7%	6,0%	6,4%	6,9%	7,4%	7,8%	8,3%	8,7%	8,1%	7,0%
Lucro Líquido/ ROB	5,4%	5,7%	6,1%	6,5%	7,0%	7,4%	7,8%	8,3%	8,9%	6,7%
ROIC	10,6%	10,9%	11,4%	11,9%	12,4%	12,9%	13,4%	13,9%	11,8%	9,9%
ROE	10,1%	10,6%	11,4%	12,2%	13,0%	13,9%	14,7%	15,5%	19,1%	14,1%

Melhor desempenho em serviços possibilitará a entrega de uma **rentabilidade maior** sem que a equiparação da margem de Seminovos seja necessária

mov(ida

muito além do carro



**ALUGUE PELO
NOSSO APP**
MOVIDA.COM.BR
0800 606 8686