

Apresentação Sell-Side 2018



VIRE A CHAVE.

movida
aluguel de carros

03 de setembro de 2018

- **Valores Movida**
- **Gestão de Gente**
- **Futuro da Mobilidade Urbana**
- **Resultados e Tendências em RAC**
- **Resultados e Tendências em GTF**
- **Resultados e Tendências em Seminovos**
- **Processos e Estruturação**
- **Resultados Consolidados e Endividamento**
- **Análise de Pares**
- **Resumo Visão Estratégica**

- **Valores Movida**
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica

ATENDIMENTO DIFERENCIADO
ASSEGURANDO O CONTÍNUO
RELACIONAMENTO COM O
CLIENTE

**DEVOÇÃO
POR SERVIR**

FAZ A DIFERENÇA
EM NOSSO NEGÓCIO

GENTE

MELHORIA
CONSTANTE
GERANDO
VALOR

QUALIDADE

INOVAÇÃO

OUSADIA E
SIMPLICIDADE PARA
PROPORCIONAR O NOVO
AO CLIENTE

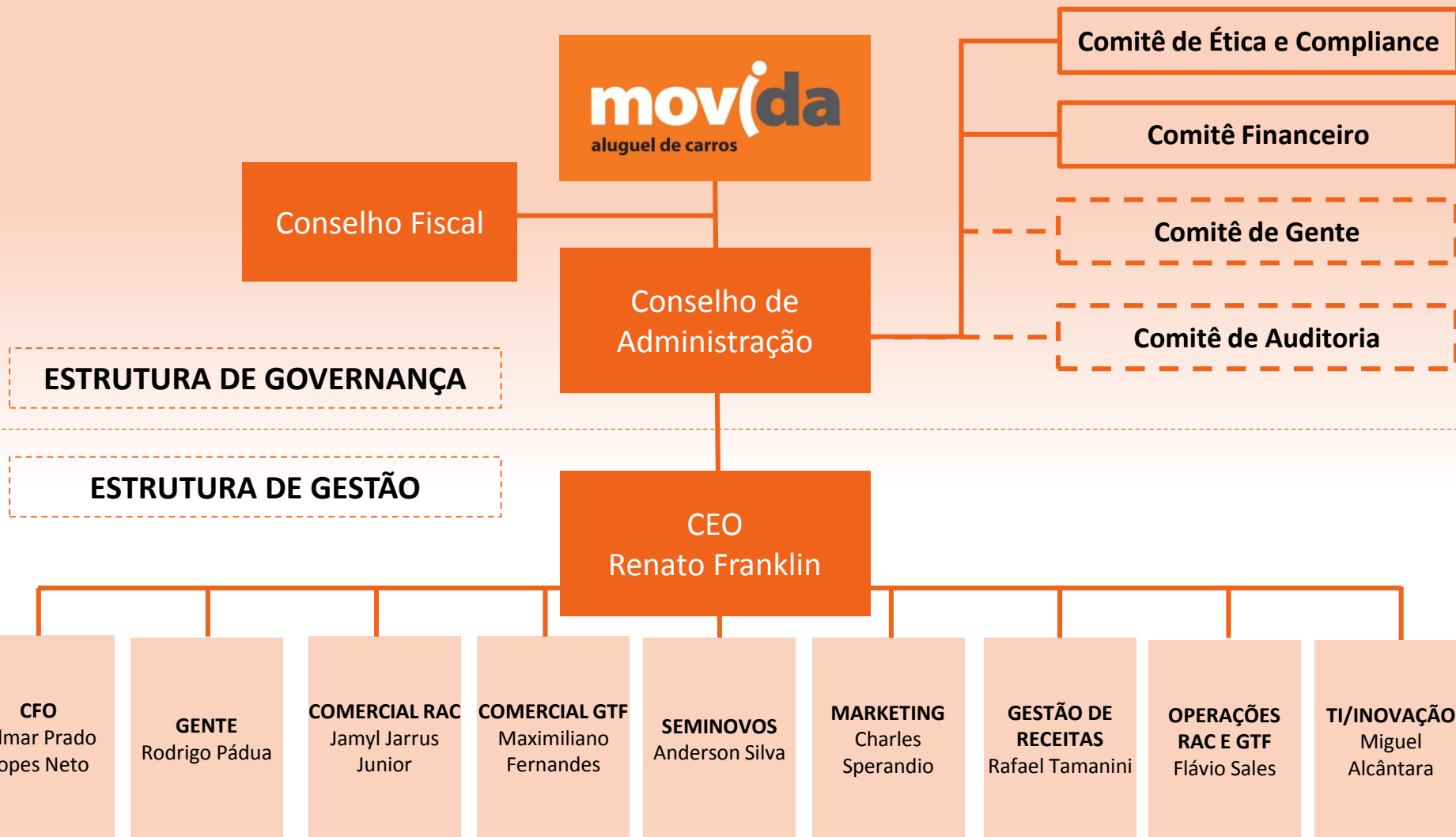
PAIXÃO

ENERGIA,
COMPROMETIMENTO
E ALEGRIA COM
NATURALIDADE!

LUCRO

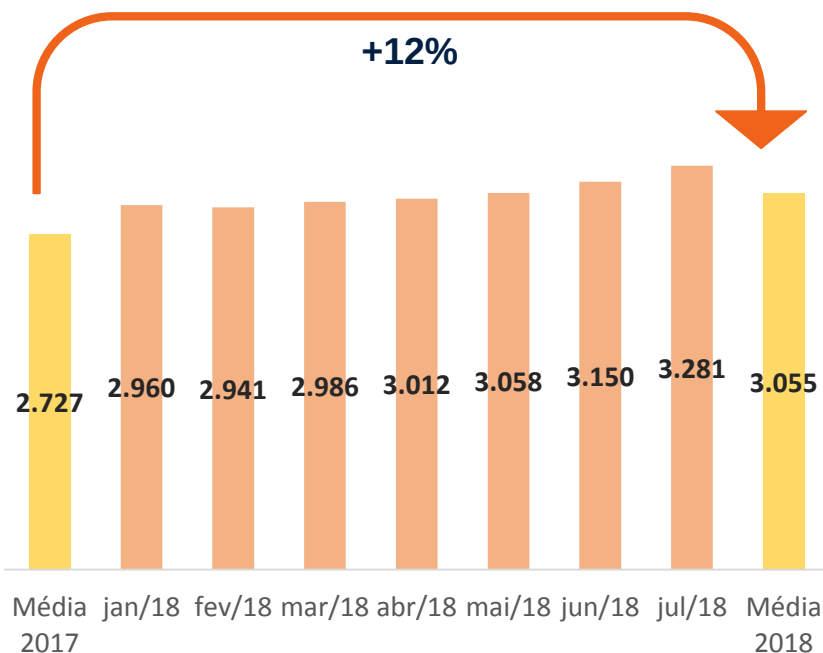
INDISPENSÁVEL AO
CRESCIMENTO E
PERPETUAÇÃO

Organograma Empresarial



- Valores Movida
- **Gestão de Gente**
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica

QUADRO DE COLABORADORES ATIVOS



TREINAMENTO ALUGUEL DE CARROS



NOVOS CURSOS DISPONÍVEIS SOMENTE EM JUNHO



MAPA DE INTEGRAÇÃO
MARÇO a JULHO
291 ADMISSÕES - 243 RECEBIDOS

83%

PROGRAMAS 2º SEMESTRE 2018



20 mil inscritos no programa de trainee

Vagas: 50 (Estágio+Trainee)

TREINAMENTO SEMINOVOS



NOVOS CURSOS DISPONÍVEIS SOMENTE EM JUNHO



MAPA DE INTEGRAÇÃO
JUNHO e JULHO
76 ADMISSÕES - 56 RECEBIDOS

73%



▪ **Renato Franklin**

CEO desde Maio de 2014

Graduado em Administração de Empresas e Ciências Contábeis, com MBA em Finanças pelo IBMEC, especialização em Gestão Estratégica de Pessoas pela FDC e INSEAD, França, e em Liderança Executiva pelo IMD (Institute of Management Development), Suíça. Possui experiência anterior como líder da área de Suprimentos da Suzano Papel e Celulose e Gerente Geral na Vale S.A., tendo atuado por 17 anos nas áreas de Finanças, Suprimentos e Planejamento Estratégico.



▪ **Edmar Prado Lopes Neto**

CFO desde Outubro de 2016

Profissional com mais de 30 anos de experiência, trabalhou em empresas nacionais e multinacionais, e possui formação em Engenharia Civil pela UFRJ. Trabalhou na Gol, onde ingressou como Diretor de Mercado de Capitais em 2011 assumindo entre 2012 e 2016 o cargo de Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores. De 2005 a 2011 ocupou a posição de Diretor de Tesouraria da Net Serviços de Comunicação S.A. e de 1998 a 2005 a posição de Gerente de Planejamento da Fundação Roberto Marinho.



▪ **Fábio da Costa Castro**

Diretor de Tesouraria e RI
desde Setembro de 2016

Ingressou à JSL em 2008 como trainee, tendo atuado em diversas áreas, participando da estruturação do IPO da JSL em 2010 e trabalhando por 6 anos na área de relação com investidores. Graduado em Administração de Empresas e com Pós Graduação em Finanças na Fundação Getúlio Vargas (FGV)



■ **Jamyl Jarrus Júnior**

CCO RAC desde Novembro de 2013

Graduado em Administração de Empresas pela UniCenp, com especialização em Finanças pela FGV, pós-graduação em Política Contemporânea pela Universidade Federal do Paraná e Pós-Graduação em Ciência Política no Instituto Brasileiro de Pós-Graduação e Extensão. Possui 16 anos de experiência no mercado de locação de veículos, 12 destes na Unidas S.A, onde atuou como Diretor Comercial nos produtos de Locação Eventual (rent a car) e Terceirização de Frotas.



■ **Maximiliano Fernandes**

CCO GTF desde Março de 2018

Formado em Propaganda e Marketing com Pós Graduação na ESPM e MBA pelo IBMEC, especialização em General Management pela H.E.C. Paris. Profissional com mais de 25 anos de experiência, trabalhou em empresas nacionais e multinacionais. Possui experiência anterior como CMO e Diretor Corporativo de Inovação e Novos Negócios na multinacional Francesa Edenred por onde atuou em mais de 16 anos, no Brasil, França e Alemanha respectivamente.



■ **Flávio Sales**

COO desde Julho de 2017

Formado em Processamento de Dados pelo Liceu Braz Cubas, possui 19 anos de experiência no Grupo JSL com passagens pelas áreas de Projetos Logísticos, pela Diretoria de Operações Logísticas e pela Diretoria Executiva de Gente e Serviços da JSL Logística, foi responsável também pela implantação do SAP nas empresa do grupo de 2013 a 2016.



■ **Miguel Martins Alcântara Junior**

CIO desde Abril de 2018

Graduado em Administração de Empresas, com MBA em Finanças e Gestão Estratégica pelo INSPER, mais de 26 anos de experiencia em tecnologia de Informação tendo atuando em diversas projetos de transformação em várias industrias e segmentos no Brasil e no exterior. Iniciou suas atividades profissionais na Accenture (Ex-Anderson Consulting) e nos últimos 12 anos foi diretor de tecnologia na NET e CIO na CVC Operadora de Viagens. Desde abril de 2018, lidera a área tecnologia de informação, processos e inovação na Movida.



■ **Rafael Peon Tamanini**

Diretor de Gestão de Receitas desde Junho de 2018

Graduado em Matemática, possui MBA com ênfase em Gestão Empresarial pela FGV, especialização BlackBelt, e é mestrando em Economia pelo Inesper. Trabalhou durante cerca de 12 anos na Ambev onde atuou em posições chave nas áreas de vendas, marketing e planejamento estratégico. Nesta empresa, sua última posição foi a de Diretor de Gestão de Receitas, vaga que ocupou durante o período de Dezembro de 2016 a Junho de 2018.



■ **Charles Esperandio**

CMO desde Janeiro de 2014

Graduado em Publicidade e Marketing pelo Mackenzie, com MBA em Economia para Empresas pela FEA/USP, Especialização em Gestão em Internet pela FASP/São Paulo e Business Plan/LSC Canadá. Possui experiência anterior como líder da área de Marketing, Trade Marketing e Atacado/Distribuidor em empresas como Unidas Rent a Car, Castrol/BP, Unilever e Mondelez.

- Valores Movida
- Gestão de Gente
- **Futuro da Mobilidade Urbana**
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



“Digital to the Core”

CULTURA E TECNOLOGIA



Hub de
INOVAÇÃO



Ciclo de vida da
EXPERIÊNCIA
do **CLIENTE**



Movida To Go

**SELF
SERVICE**

#1

MILLENNIALS



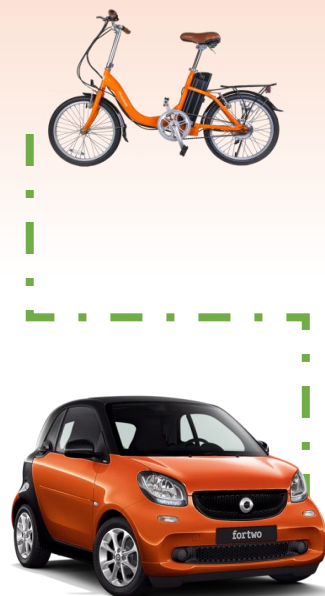
#2

I.O.T.



#3

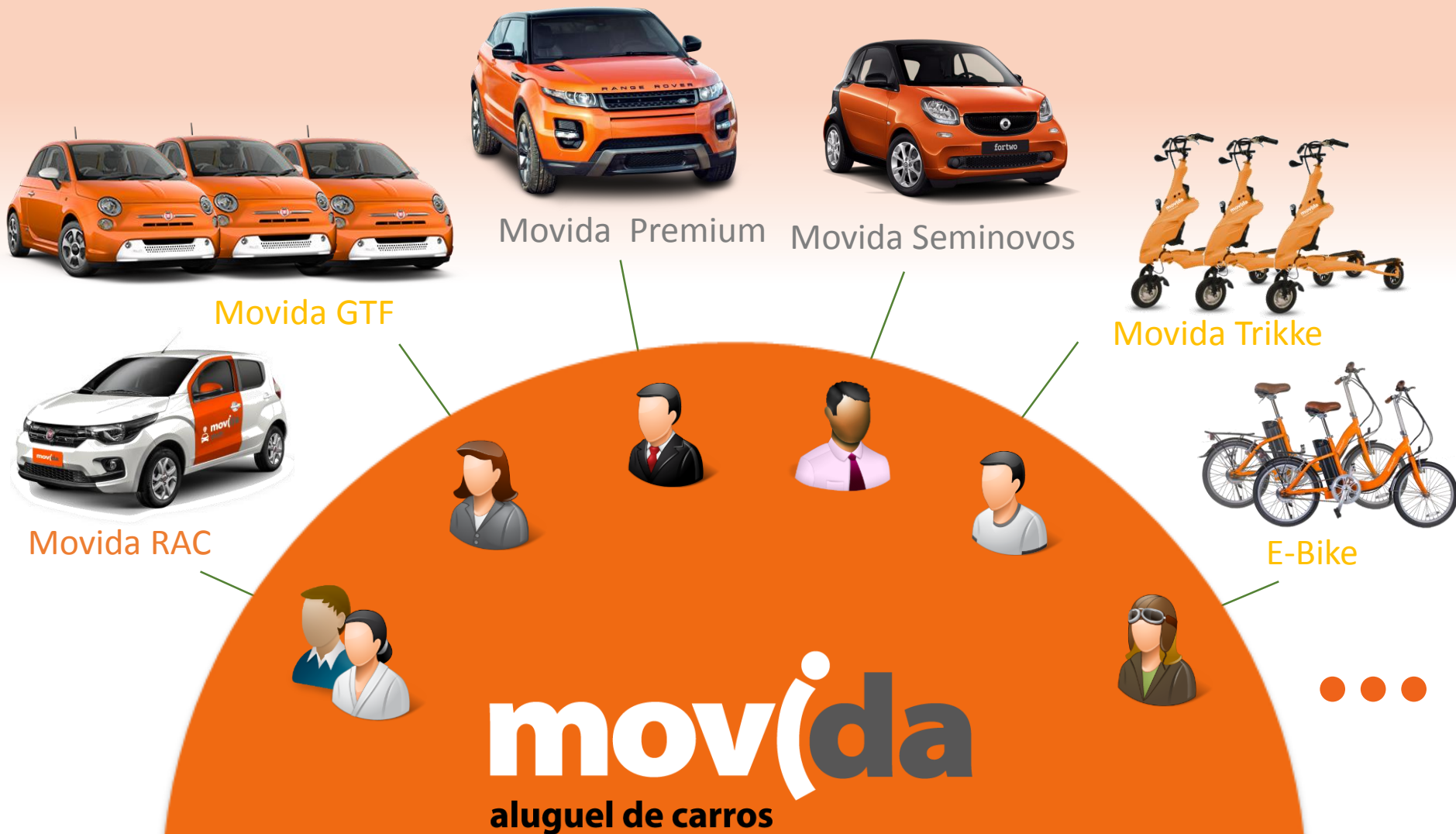
MOBILIDADE



#4

BIG DATA







MOVIDA se torna
**Franqueadora
MASTER** da marca AVIS
no Brasil



4.400

3.500 em RAC
900 em GTF



COOPERAÇÃO ENTRE MARCAS
Possibilidade da Avis adicionar marca
Movida nos **principais
aeroportos**



R\$150 MILHÕES
valor estimado



Acordo de **reservas
inbound e
outbound**



1 ano **Prazo para
pagamento**

- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- **Resultados e Tendências em RAC**
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



Redistribuição das Carteiras (“podar para crescer”):

Melhora no atendimento, com **aumento nas vendas** se avaliada a mesma base de cliente

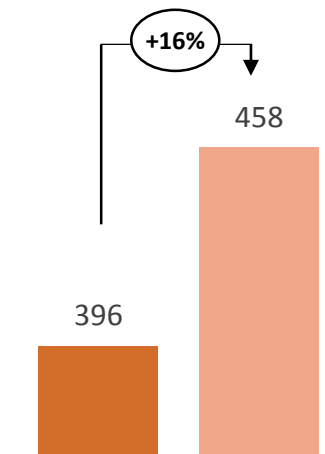
Crescimento de **produtividade** por carteira



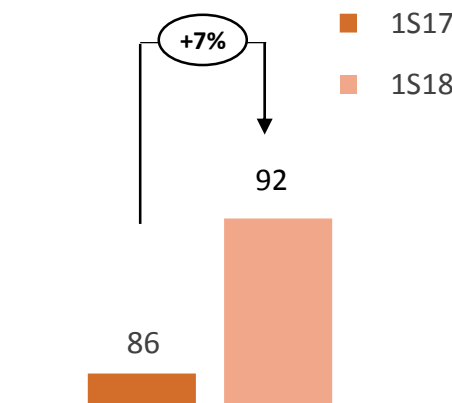
Alta taxa de ocupação no semestre, proporcionando **mais efetividade no gerenciamento da receita**, tanto Corporativa, quanto Pessoa Física



Nova Plataforma de Mobilidade



Faturamento
(R\$ milhões)



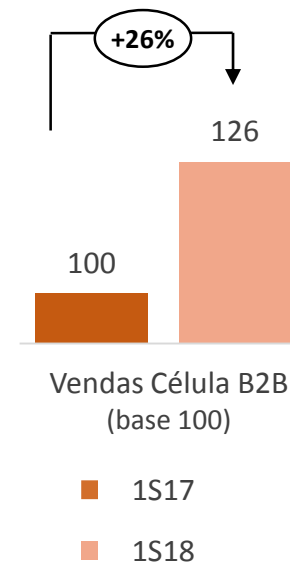
Força de Venda
(nº colaboradores)

- **Revisão da Segmentação** das Carteiras (Micro/Pequeno, Médio e Grande): foco na venda e diminuição da inadimplência

- Foco em segmentos de **maior rentabilidade**

- Criação da **Célula B2B** (Clientes Micro/Pequeno): Crescimento de **26%**

- **Manutenção dos preços** no mercado **Corporativo**



Serviços Inovadores Movida

 Facebook Messenger Bot	 Aplicativos móveis em todas as plataformas	 Movida Express	 Conexão 4G Wi-Fi	 Programa de Fidelidade	 Diárias de 27h 3 horas adicionais de cortesia na devolução	 Pré Pagamento	 trikke
 Devolução expressa Uso de tablets para a devolução do veículo	 Locação carbon free	 Movida Volt Estações de recarga para bicicletas elétricas	 Tanque cheio Uso de combustível incluso na tarifa	 Estação de rádio Movida	 Movida Mensal Flex	 Movidalabs	 ebike

Receita média mensal



2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

SG&A mensal



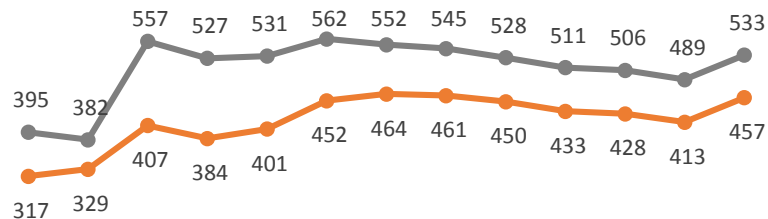
2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

Custo mensal



2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

EBITDA e EBIT mensal¹



2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

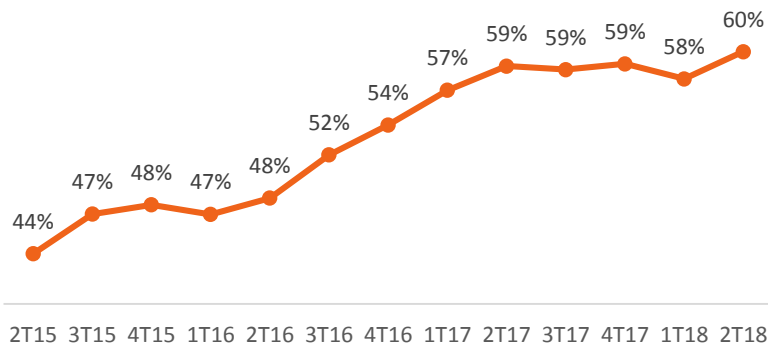
—●— EBITDA Médio Mensal por Frota Média Operacional (R\$)

—●— EBIT Médio Mensal por Frota Média Operacional (R\$)

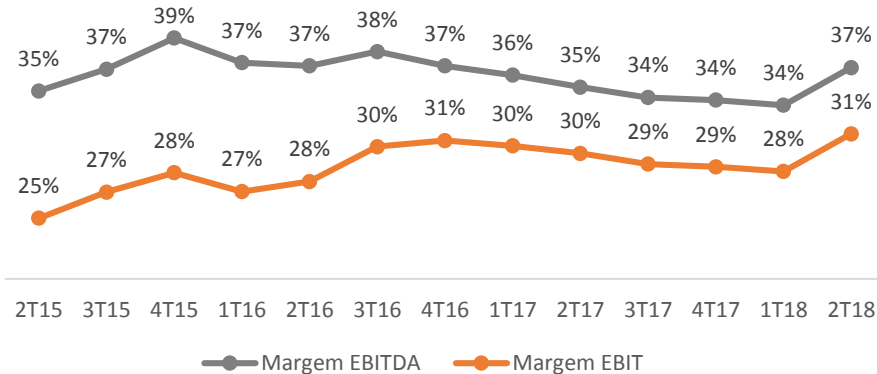
OBS: Dados LTM – Últimos doze meses

¹ Sobre Receita Líquida de Serviços

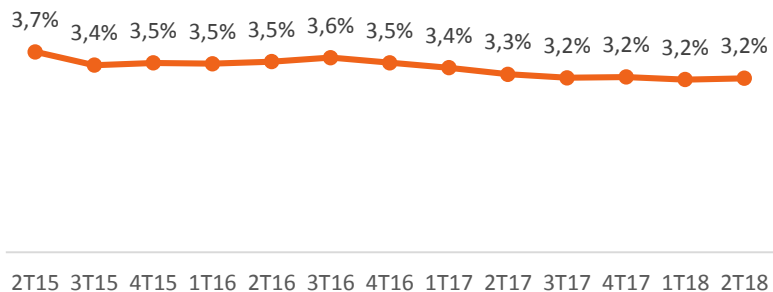
Margem Bruta¹



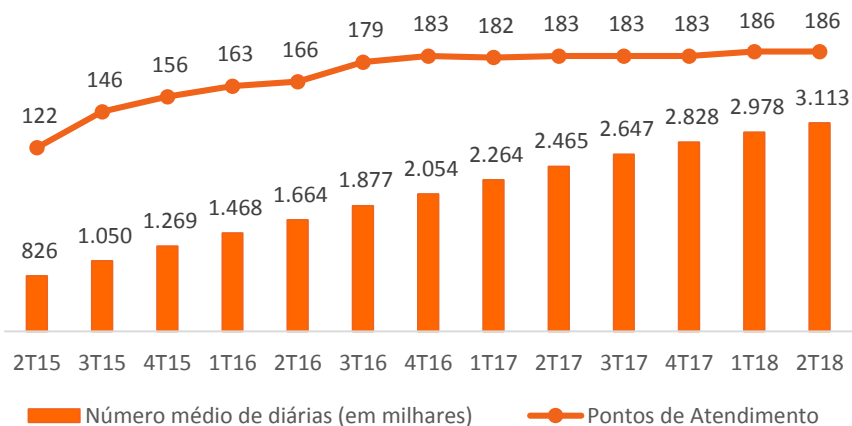
Margem EBITDA e EBIT¹



Yield Mensal (ROL/Imobilizado Líquido)



Volume e Pontos de Atendimento



OBS: Dados LTM – Últimos doze meses

¹ Sobre Receita Líquida de Serviços

- Missão, Visão, Valores
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- **Resultados e Tendências em GTF**
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica

1,7 Milhão Empresas
6,7 Milhões Veículos

Market

8 Mil Empresas
170 Mil Veículos

Addressable Market

Mercado não explorado

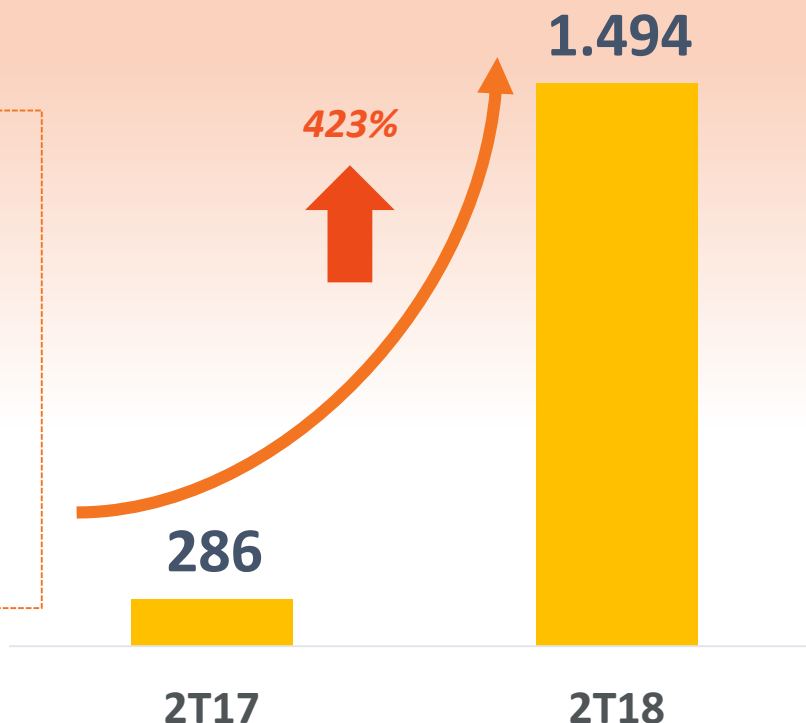
585 Empresas
21 Mil Veículos

Movida Frota Total 2T18

Frota Operacional Implantada no período

*Frota Média
Operacional
2T17*

13.514
Veículos



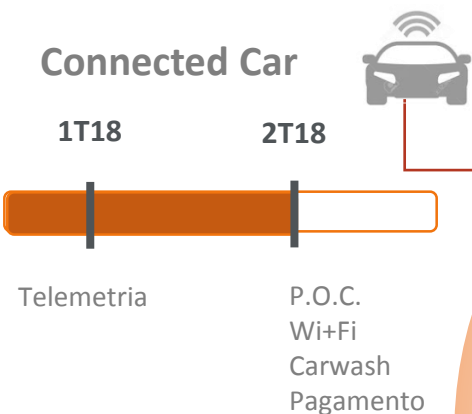
*Frota Média
Operacional
2T18*

19.515
Veículos

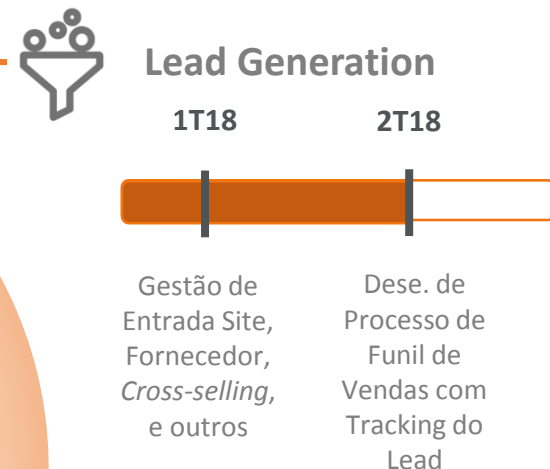
Resultado Parcial 3T18

100% Implantação
dos veículos a implantar do 2T18

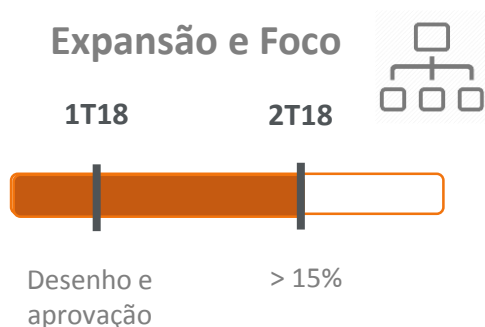
Serviços de Valor Agregado



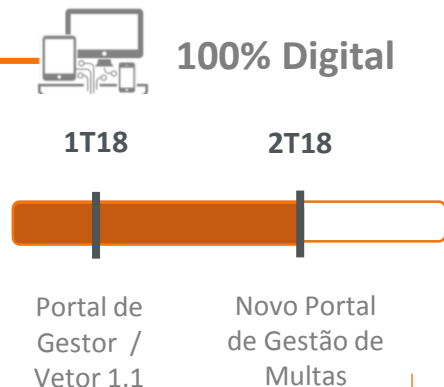
Inteligência de Mercado



Nova Estrutura



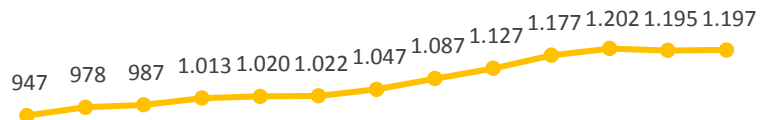
Auto Serviço



Mercado
Estratégia

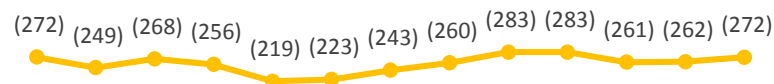


Receita média mensal



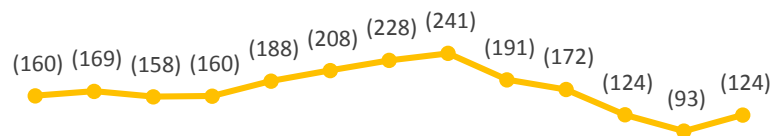
2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

Custo mensal



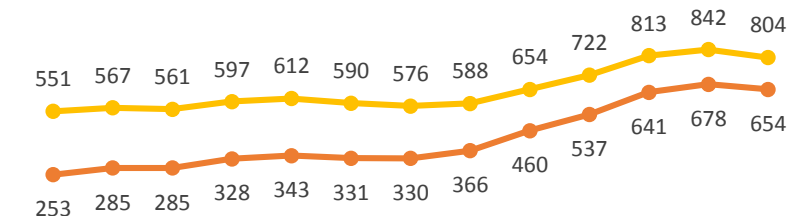
2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

SG&A mensal



2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

EBITDA e EBIT mensal¹

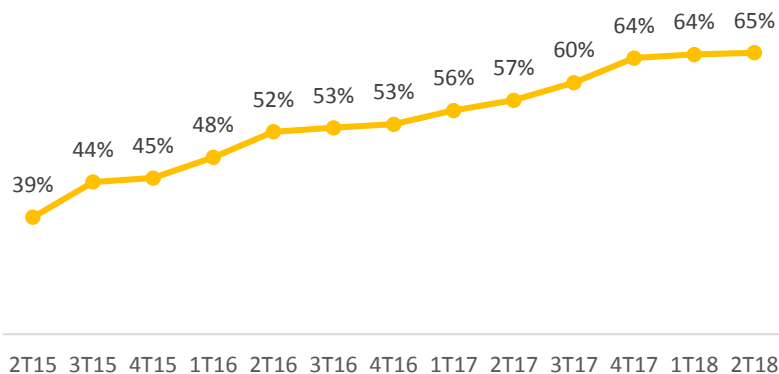


2T15 3T15 4T15 1T16 2T16 3T16 4T16 1T17 2T17 3T17 4T17 1T18 2T18

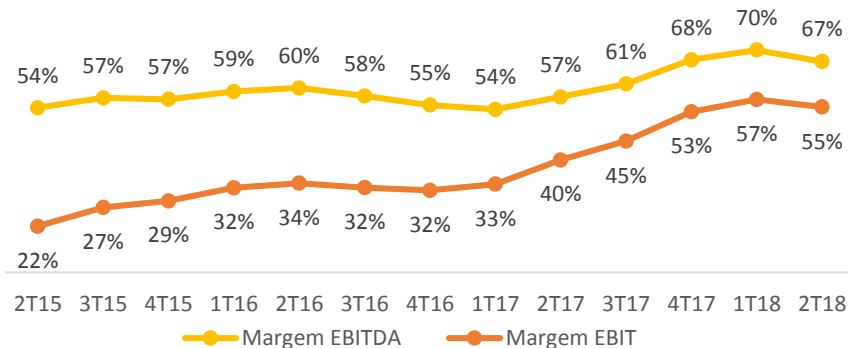
— EBITDA Médio Mensal por Frota Média Operacional (R\$) (Sem crédito)

— EBIT Médio Mensal por Frota Média Operacional (R\$) (Sem crédito)

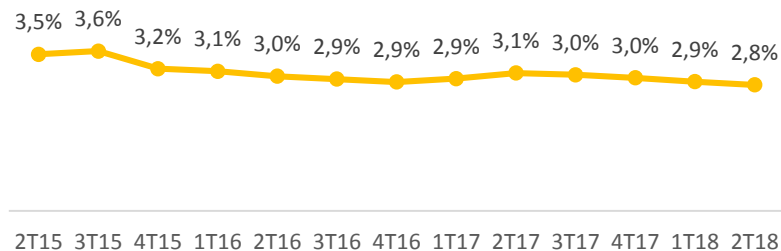
Margem Bruta¹



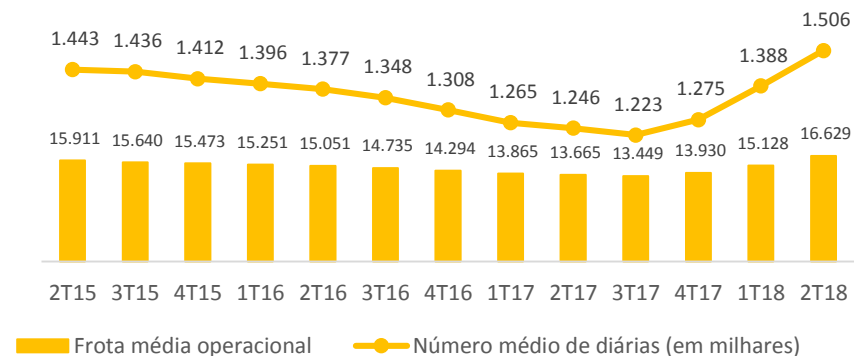
Margem EBITDA e EBIT¹



Yield Mensal (ROL/Imobilizado Líquido)



Volume e frota operacional



- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- **Resultados e Tendências em Seminovos**
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



**Reestruturação
Organizacional**

6 iniciativas



**Processo de
Desmobilização**

5 iniciativas



**Redesenho do
Varejo**

6 iniciativas



**Estratégia dos
Canais Volume**

4 iniciativas



**Métrica Painel
Gestão SN**

5 iniciativas



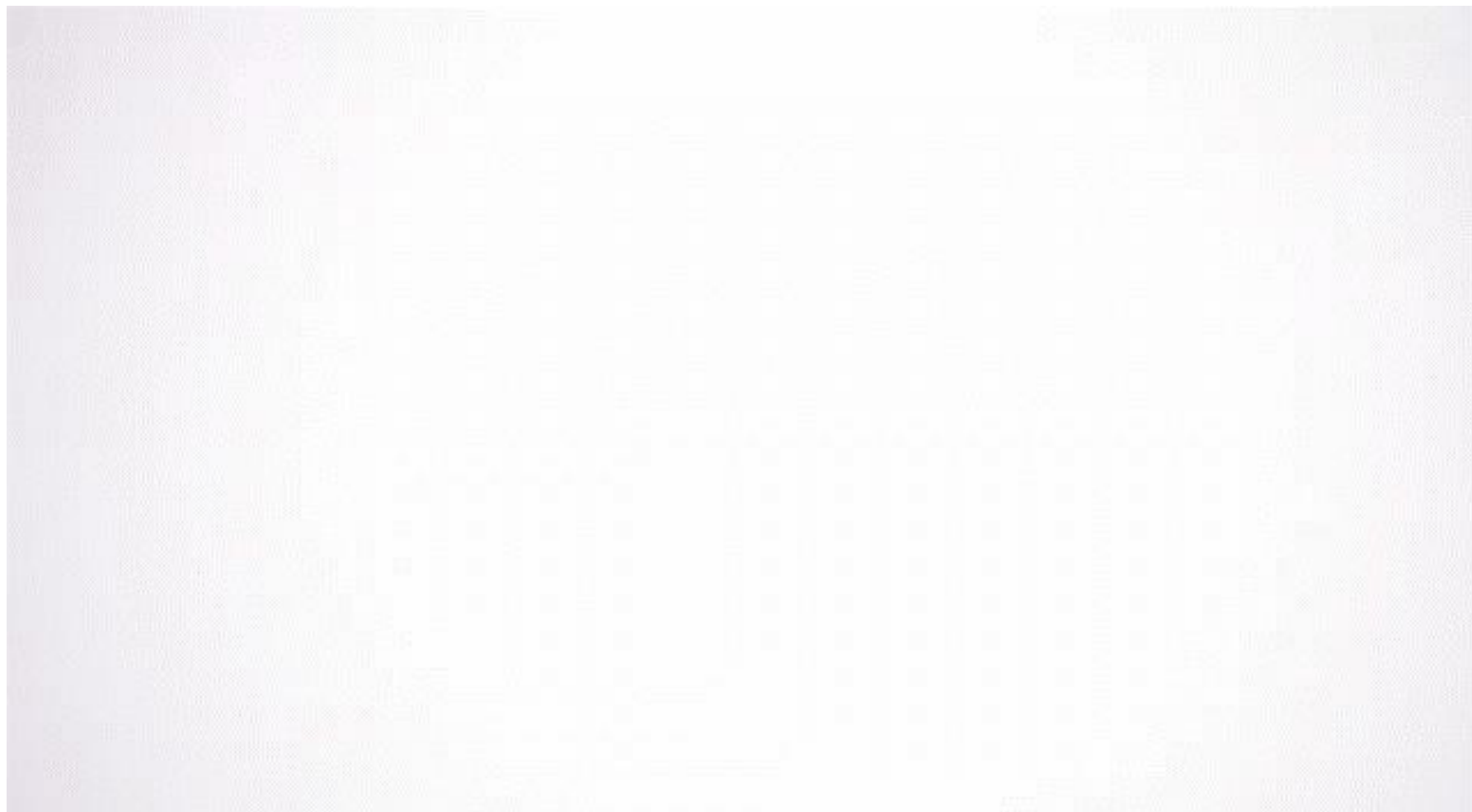
**Novo
Marketing**

6 iniciativas



**Nova
Precificação**

4 iniciativas



Nova Campanha Seminovos

movida
aluguel de carros

Temos potencial para sermos protagonistas nesse mercado.

1

Solidez

Uma das maiores locadoras do Brasil

2

Procedência

Sabemos exatamente o histórico dos nossos carros.

3

Boa negociação

Compra em grande volume permite negociação com as montadoras

4

Manutenção

Carros passam por vistoria regularmente

5

Carros novos

Baixa quilometragem que mantém nossa frota sempre nova



CARROS COM UM SUPER ITEM DE SÉRIE: PROCEDÊNCIA MOVIDA.

- BAIXA QUILOMETRAGEM
- REVISÕES PERIÓDICAS
- SUPER CHECAGEM ANTES DA VENDA
- MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

CONHEÇA TODA A FROTA EM MOVIDASMINOVOS.COM.BR



- BAIXA QUILOMETRAGEM
- REVISÕES PERIÓDICAS
- SUPER CHECAGEM ANTES DA VENDA
- MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

CONHEÇA TODA A FROTA EM MOVIDASMINOVOS.COM.BR

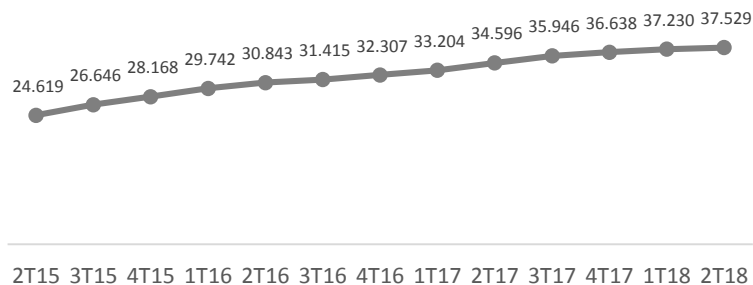
seminovos movida
Os seminovos com garantia Movida.



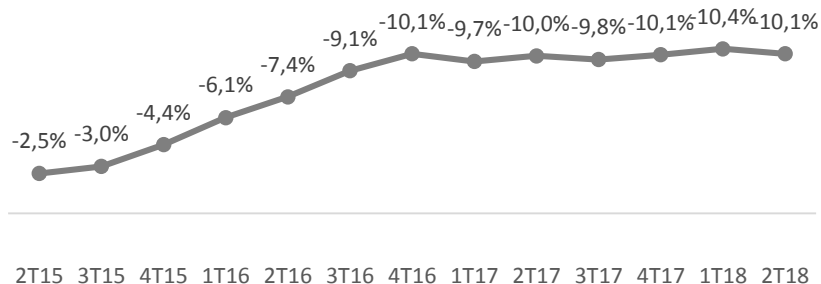




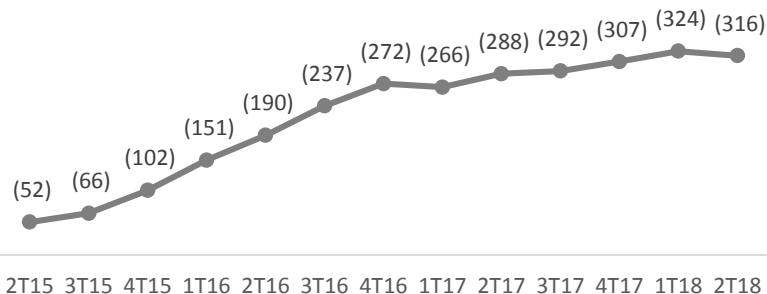
Receita por carro



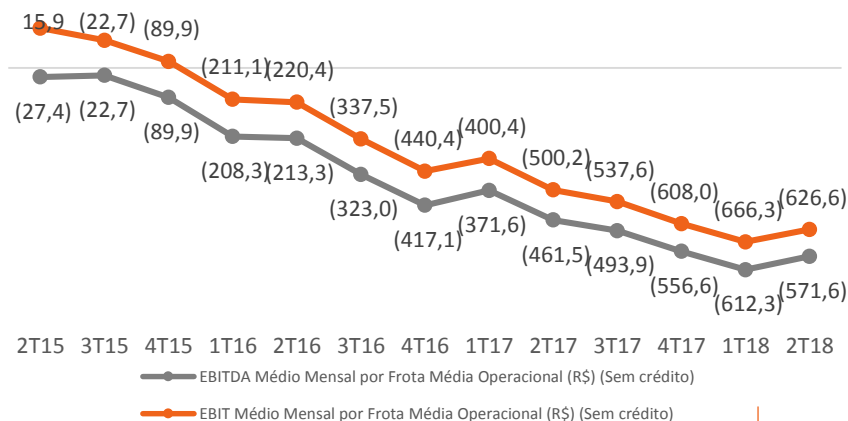
SG&A como % receita



SG&A mensal



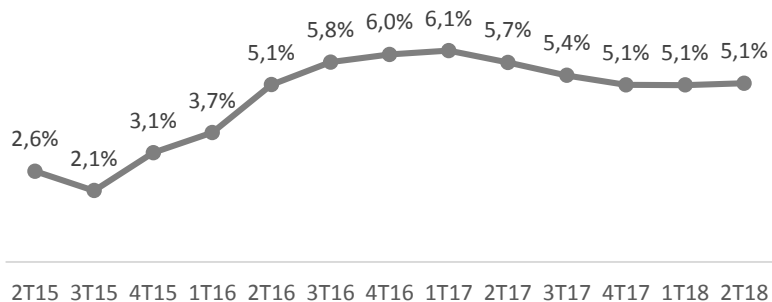
EBITDA e EBIT mensal¹



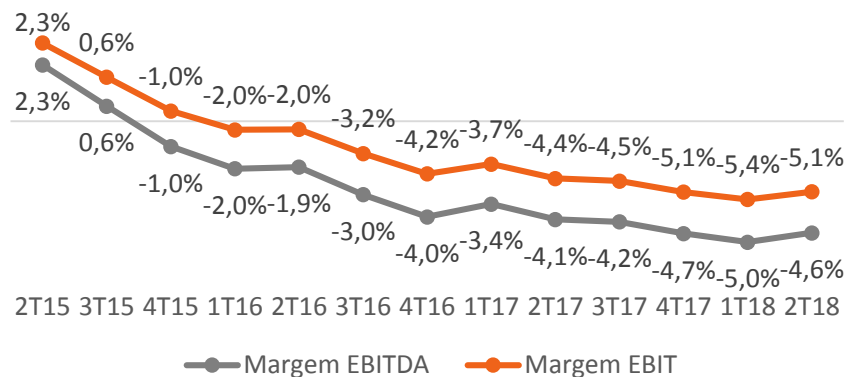
OBS: Dados LTM – Últimos doze meses

¹ Sobre Receita Líquida de Serviços

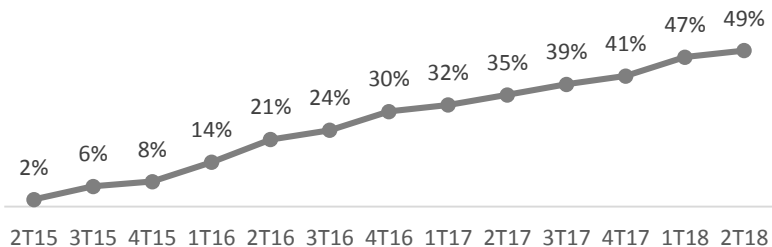
Margem Bruta¹



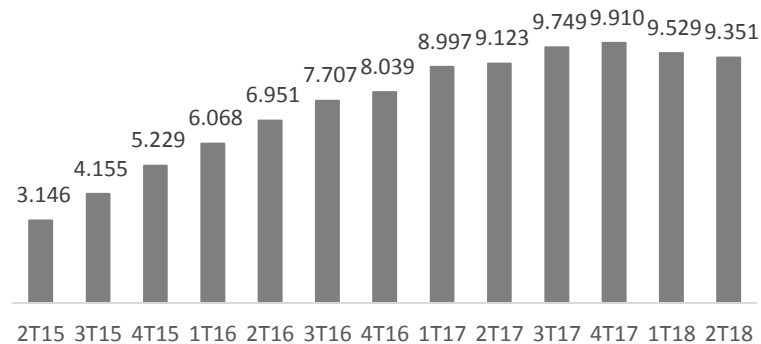
Margem EBITDA e EBIT¹



% de carros vendido no varejo

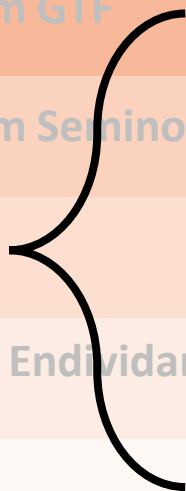


Número médio de carros vendidos



- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- **Processos e Estruturação**
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica

- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminov
- **Processos e Estruturação**
- Resultados Consolidados e Endividam
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminov
- **Processos e Estruturação**
- Resultados Consolidados e Endividam
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



MAR KE TING



30%

De Top of Mind.
(lembança de marca)
Movida: 2ª **maior**
locadora de
varejo no
Brasil

A campanha

**partiu
movida.**

está presente em
diversos veículos
de comunicação:
TV, rádio,
revista, jornal,
aeroportos,
portais
e em redes
sociais.

3 MILHÕES DE VISITAS ONLINE NO SEMESTRE

38,8% de aumento de contratos na internet
aumentando a presença digital da Movida.

43% aumento
de reservas
online

39% aumento
de contratos
online



53% aumento
de resultado
mobile



14 MILHÕES DE VISUALIZAÇÕES
no Youtube, além de campanha
na PAYTV no Prime Time.



2 MILHÕES DE FANS
nas Redes Sociais e
líder em engajamento.



**COMUNICAÇÃO
DISRUPTIVA**
Integração da
Comunicação
Disruptiva com
Produtos
e Serviços
Inovadores.

- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminov
- **Processos e Estruturação**
- Resultados Consolidados e Endividam
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



Gestão de Receita



Centralização: RAC, GTF & Seminovos



Ampliação da Área: de 13 para 30 pessoas



Treinamento de 100% do time



Novas Ferramentas de Gestão



Maior granularidade e agilidade



Novos processos com foco na rentabilidade

Plataformas Estratégicas Diretoria de Gestão de Receitas



Preço Dinâmico

- Novos parâmetros de tarifas no RAC
- Maior dinamismo na precificação
- Nova modelagem de preços de SN e RAC
- Sensibilização das elasticidades



Distribuição

- Melhor distribuição de frota RAC
- Redução da dispersão da taxa de ocupação entre lojas RAC (carro certo no lugar certo)
- Aumento do estoque de Seminovos
- Otimização de custos de transporte



Eficiência & Mix

- Melhora do Mix médio das lojas de SN
- Aumento de variações de modelos
- Maior eficiência na compra de carros
- Ganho de Mix segmento RAC e perfil cliente GTF



Receita Adicional

- Redução de Overbook
- Investimento e Gestão de inventário de acessórios auxiliares
- Aumento da receita de serviços auxiliares



Carros Premium

- Precificação personalizada da frota de carros premium RAC
- Melhorias na distribuição de carros premium



Gente, Processos e Ferramentas

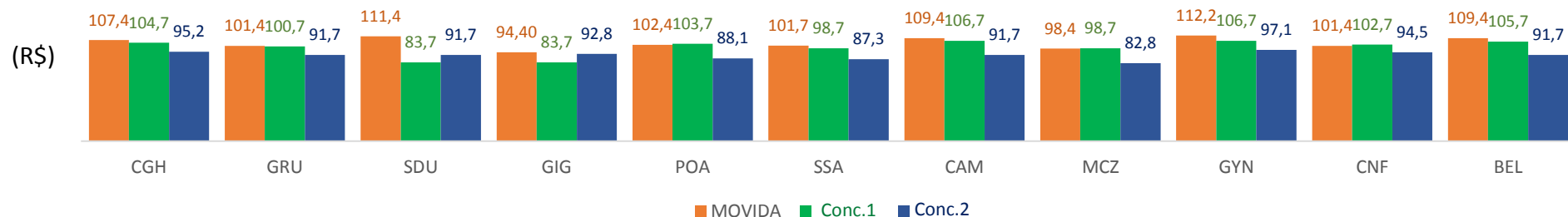




Preço Relativo (Econômico com Ar – Principais Aeroportos)

Pesquisa 22/08 – 25/08 (3 diárias)

Taxa Ocupação: Δ +4,4pp

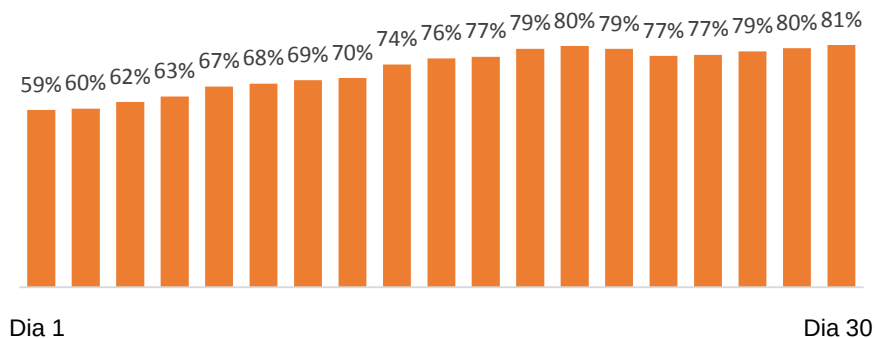


Movida vs

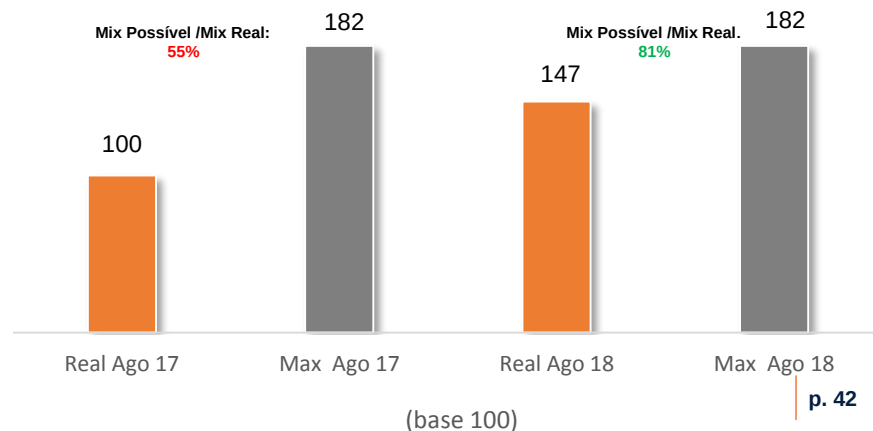
Concorrente1	102,6%	100,7%	133,1%	112,8%	98,7%	103,0%	102,5%	99,7%	105,2%	98,7%	103,5%
Concorrente2	112,8%	110,6%	121,5%	101,7%	116,2%	116,6%	119,3%	118,8%	115,6%	107,3%	119,3%



Evolução Volume Estoque vs Capacidade



Evolução Mix Médio Brasil – Modelo Versão

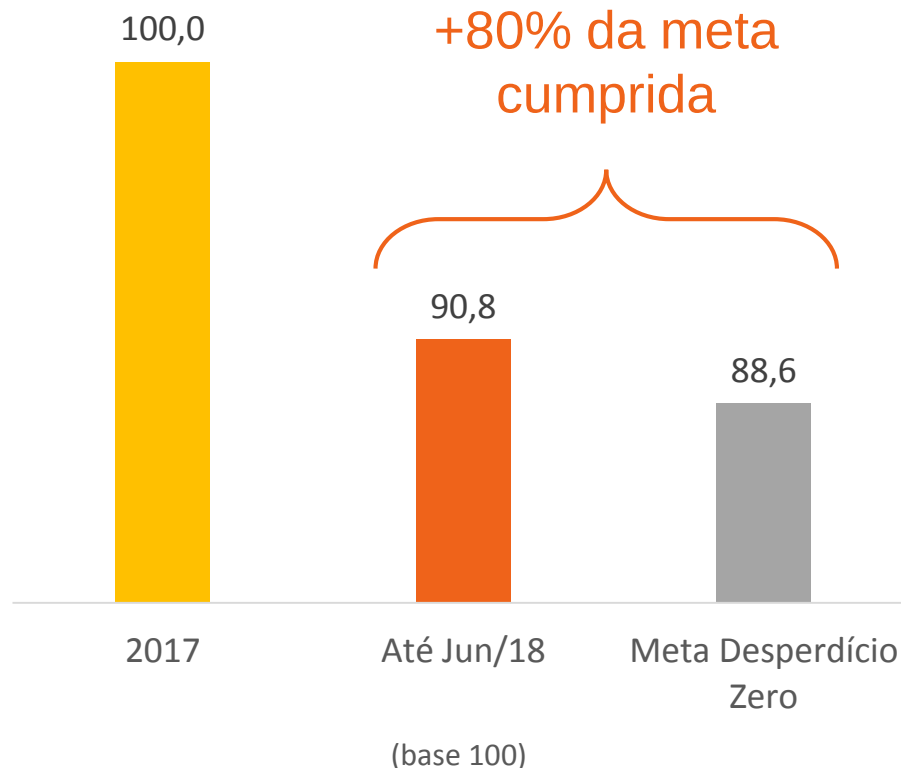


- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminov
- **Processos e Estruturação**
- Resultados Consolidados e Endividam
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



ICO – Índice de custo operacional

Contempla 20 linhas de custos diretos que estão sob gestão da lojas de RAC



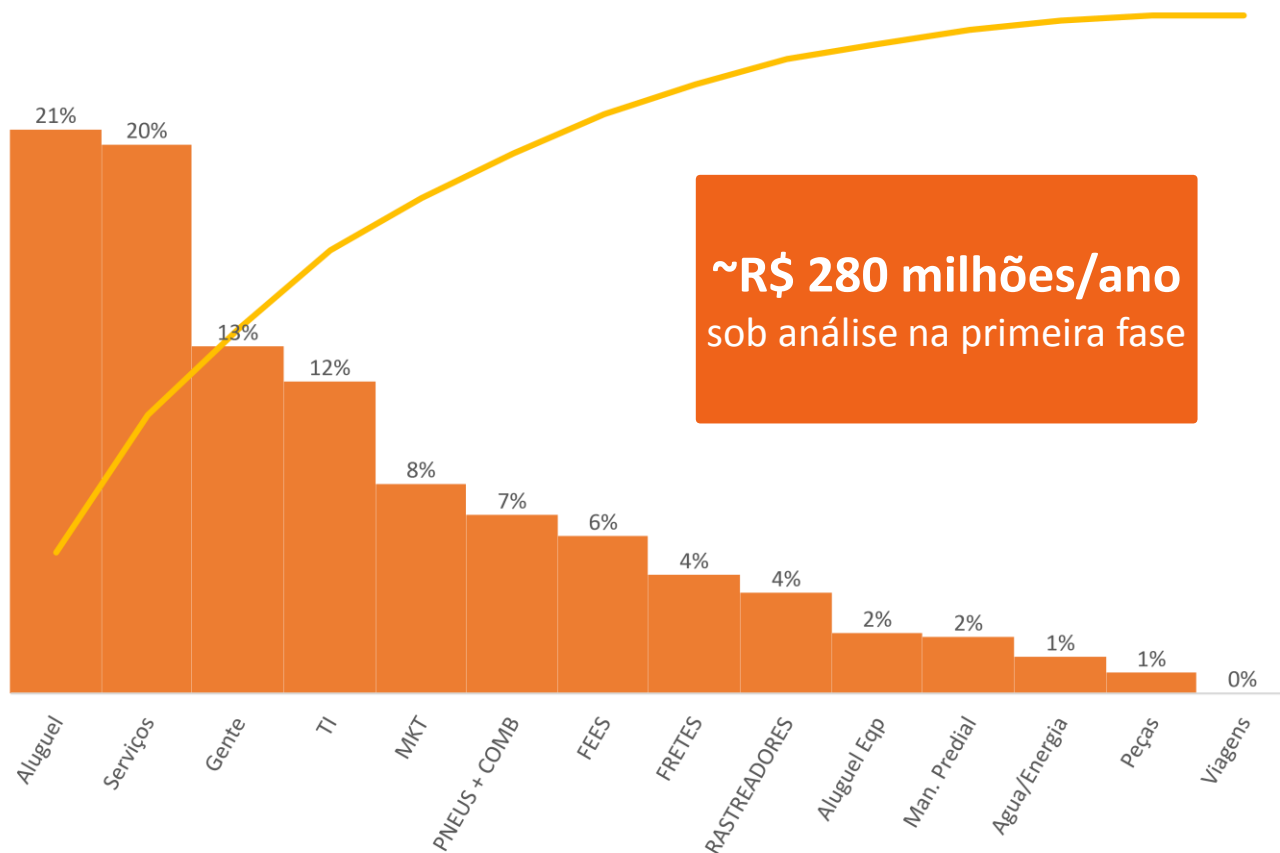
Como:

- Acompanhamento granular de custos (custo por loja, por regional e por linha de custo)
- Maior produtividade e redução de custos diretos das lojas
- Maior controle e redução dos custos de manutenção da frota
- Sustentabilidade nas ações de redução de custo
- Solução de gerenciamento de escalas/demanda

NPS: melhora de
20% no 1S18

Próximo passo:
Análise GTF

DISTRIBUIÇÃO DAS CATEGORIAS COM POSSIBILIDADE DE SAVINGS



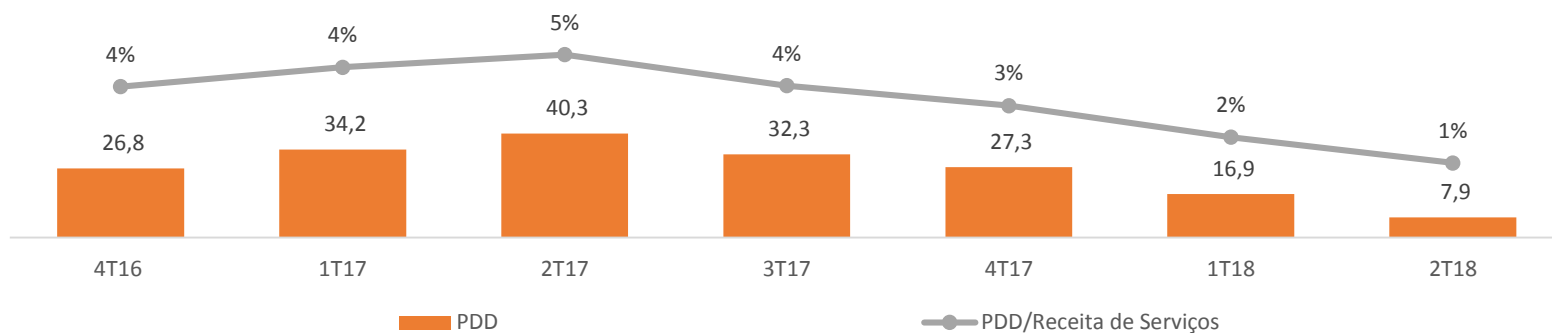
Dentre as **14 categorias**
que serão analisadas:

6 AINDA NÃO
foram iniciadas

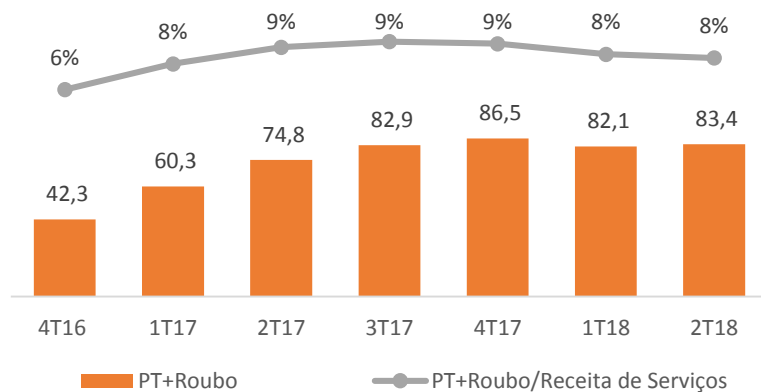
7 estão em
NEGOCIAÇÃO

Somente 1 tem
MAIS DE 50%
FECHADA
COM GANHO

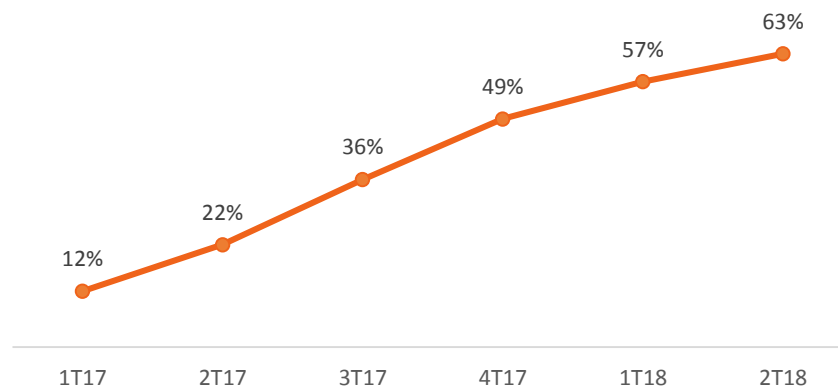
Perdas Efetivas do Contas a Receber



PT e ROUBO²



Frota Rastreada



* Dados LTM – Últimos doze meses

¹ Sobre Receita Líquida de Serviços

² Nota "Gastos por Natureza" das DFs

- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminov
- **Processos e Estruturação**
- Resultados Consolidados e Endividam
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica



Clientes Comercial e Produtos

- CRM Omnichannel, visão Multiproduto e Intermodal (RAC/GTF/SN/BK/TP)
- Estratégia Digital (ONLine/OFFLine)
- Gestão da Jornada do Cliente (Segmentação, Prospecção, Atendimento, Fidelidade) digitalizada



Operação e Tecnologia

- Gestão, Controle e Operação da Frota (Automação, Rastreabilidade, Telemetria)
- Nova Organização de TI Lean com Processos Ágeis, Infraestrutura moderna, segura e escalável



Financeiro & Pricing

- Modelagem de Crédito Dinâmica, Cobrança de Multas e Avarias, Gestão da PDD
- Consolidação dos Controles Financeiros (SAP/BI) e Governança Corporativa e de Tecnologia (COBIT/COSO/SOX)
- Precificação Flexível (NxN) e Análise Preditiva (Big Data e Data Science)



Inovação

- MovidaLabs / P&D
- HUB's de Inovação
- Benchmarks e Parcerias estratégicas



- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- **Resultados Consolidados e Endividamento**
- Análise de Pares
- Resumo Visão Estratégica

DIMINUIÇÃO DE CUSTO E AUMENTO DE PRAZO

2T17

Prazo Médio: ~16 meses

CDI Médio: ~10,2%

Custo: CDI+3,5%



2T18

Prazo Médio: ~30 meses

CDI Médio: ~6,4%

Custo: **CDI+1,9%**

PRINCIPAIS CAPTAÇÕES DESDE O IPO

Fev/17 - IPO: R\$600 MM

Abr/17 – 1ª Emissão Notas Promissórias (Movida Locação): R\$150 MM

Jun/17 – 1ª Emissão Notas Promissórias (Movida GTF): R\$150 MM

Ago/17 – 1ª Debenture (Movida Participações): R\$400 MM

Nov/17 – 1ª Emissão Notas Promissórias (Movida Participações): R\$131 MM

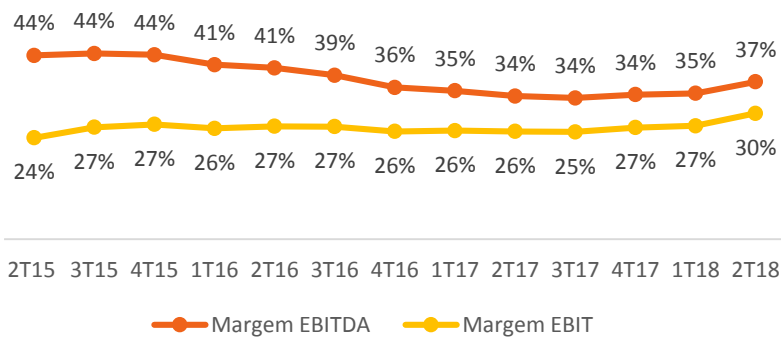
Abr/18 – 1ª Debenture (Movida Locação): R\$250 MM

Mai/18 – 2ª Debenture (Movida Participações): R\$450 MM

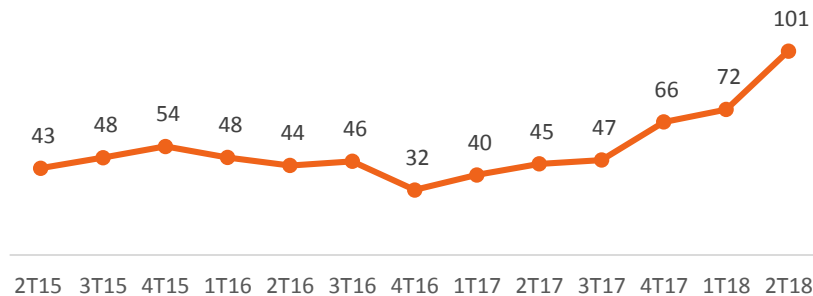
Ago/18 – 2ª Emissão Notas Promissórias (Movida Participações): R\$400 MM

TOTAL R\$ 2,9 BILHÕES

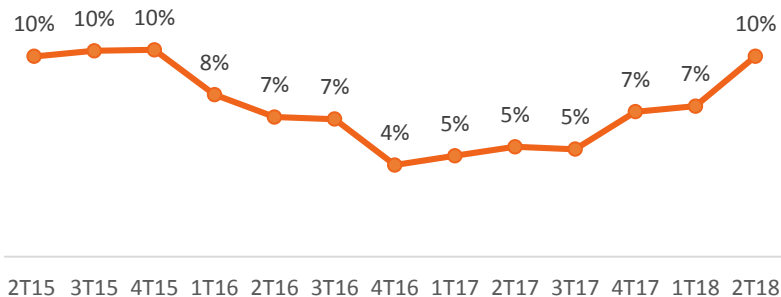
Margem EBITDA e EBIT¹



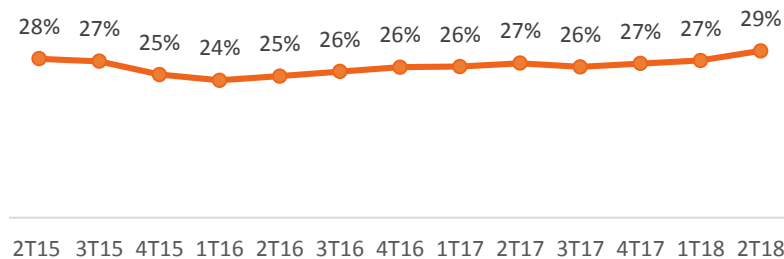
Lucro Líquido (R\$ milhões)



Margem Líquida¹



Margem Bruta¹



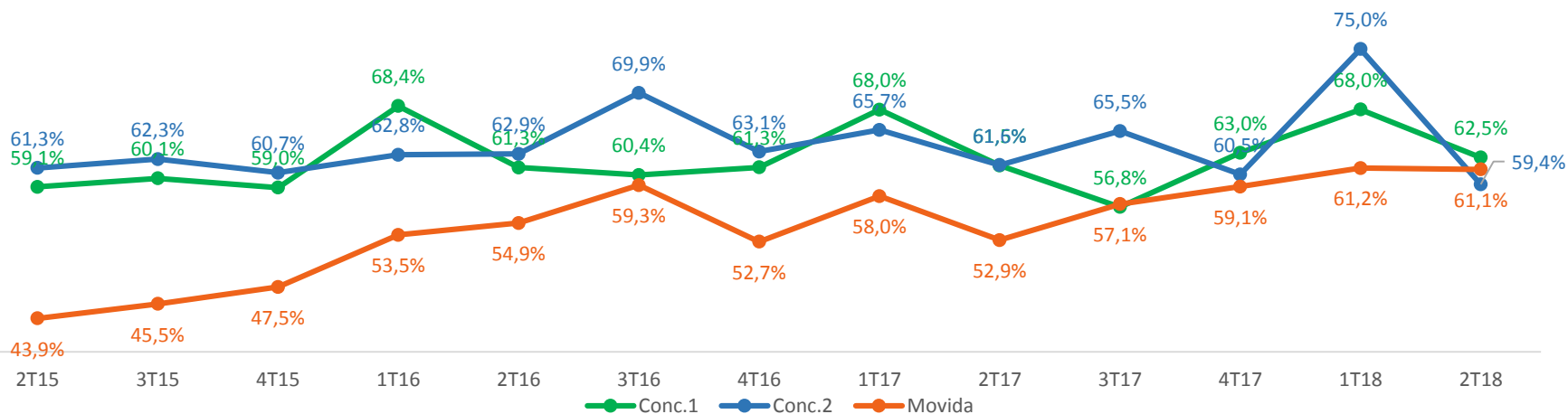
* Dados LTM – Últimos doze meses

¹ Sobre Receita Líquida de Serviços

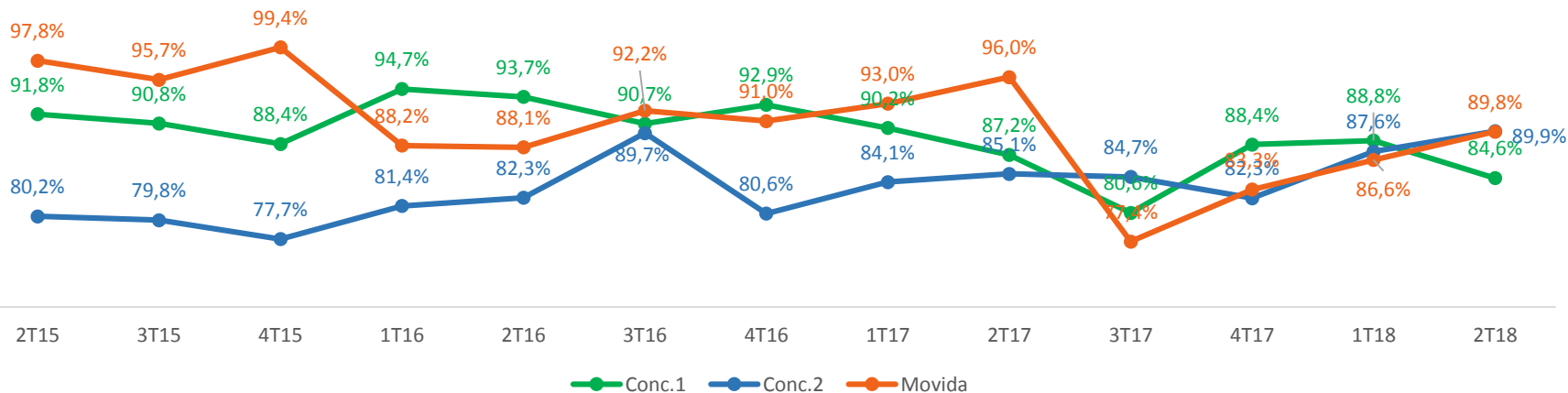
- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- **Análise de Pares**
- Resumo Visão Estratégica

Frota Alugada em Relação à Total

RAC



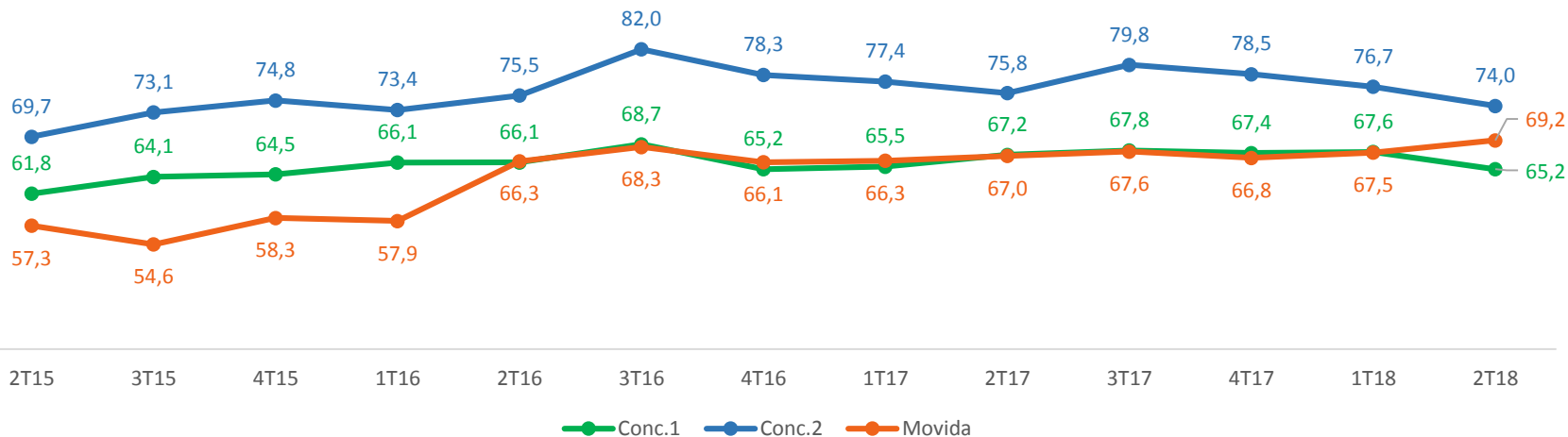
GTF



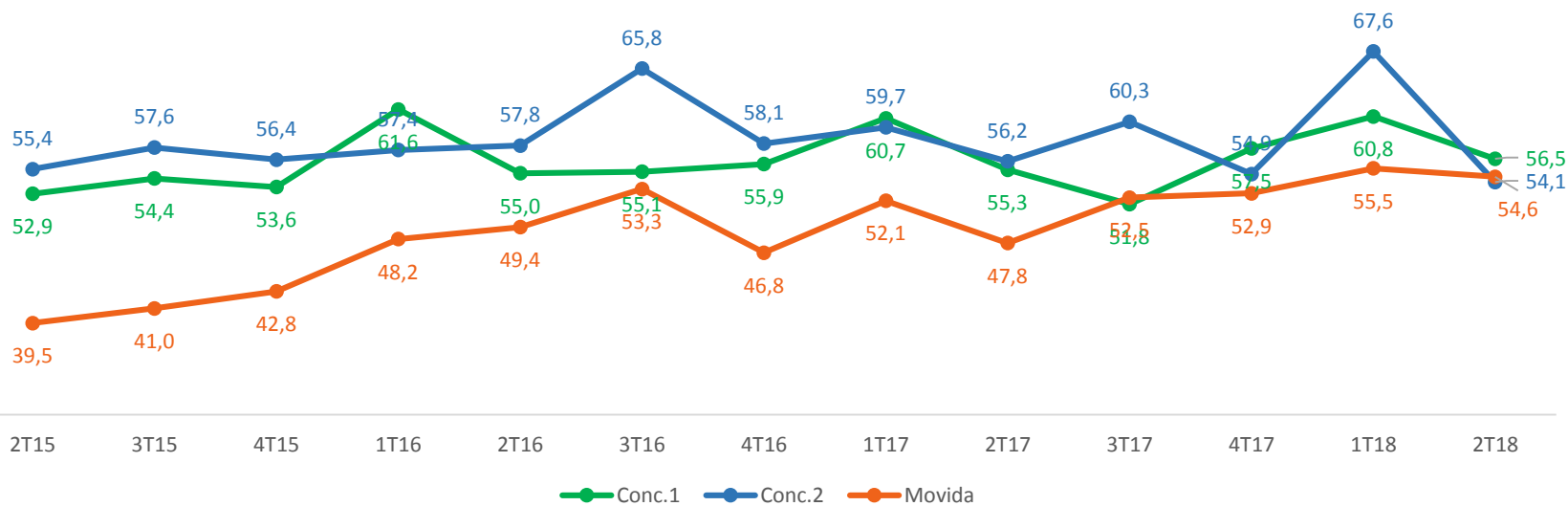
Diárias RAC por Carro

*Volume médio/carro operacional

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.

Equalização de Yield

RECEITA MENSAL

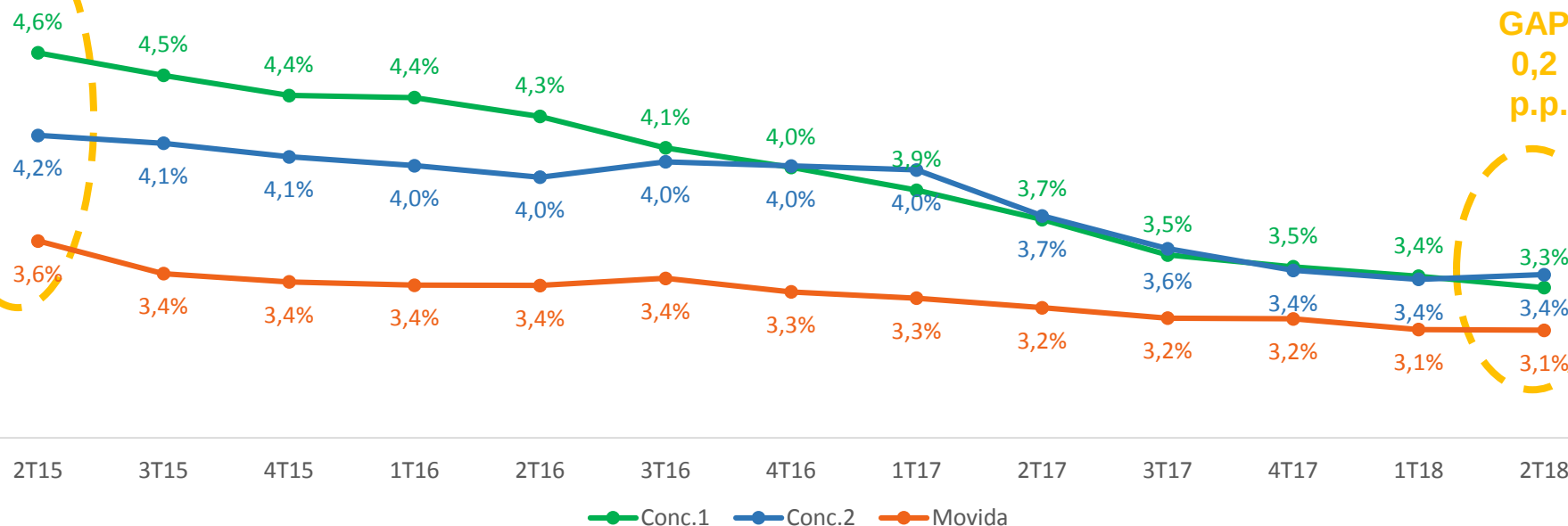
Receita contábil dos últimos doze meses
(LTM) dividida por 12

IMOBILIZADO LÍQUIDO

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

GAP
1,0 p.p.

GAP
0,2 p.p.



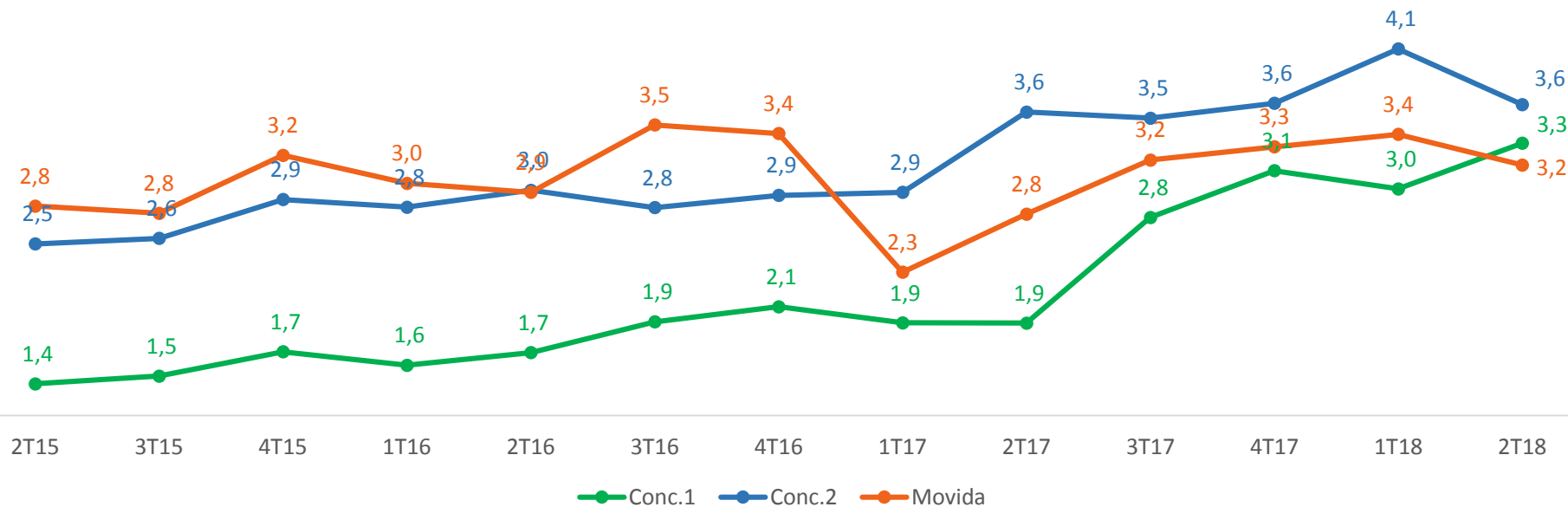
DÍVIDA LÍQUIDA

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

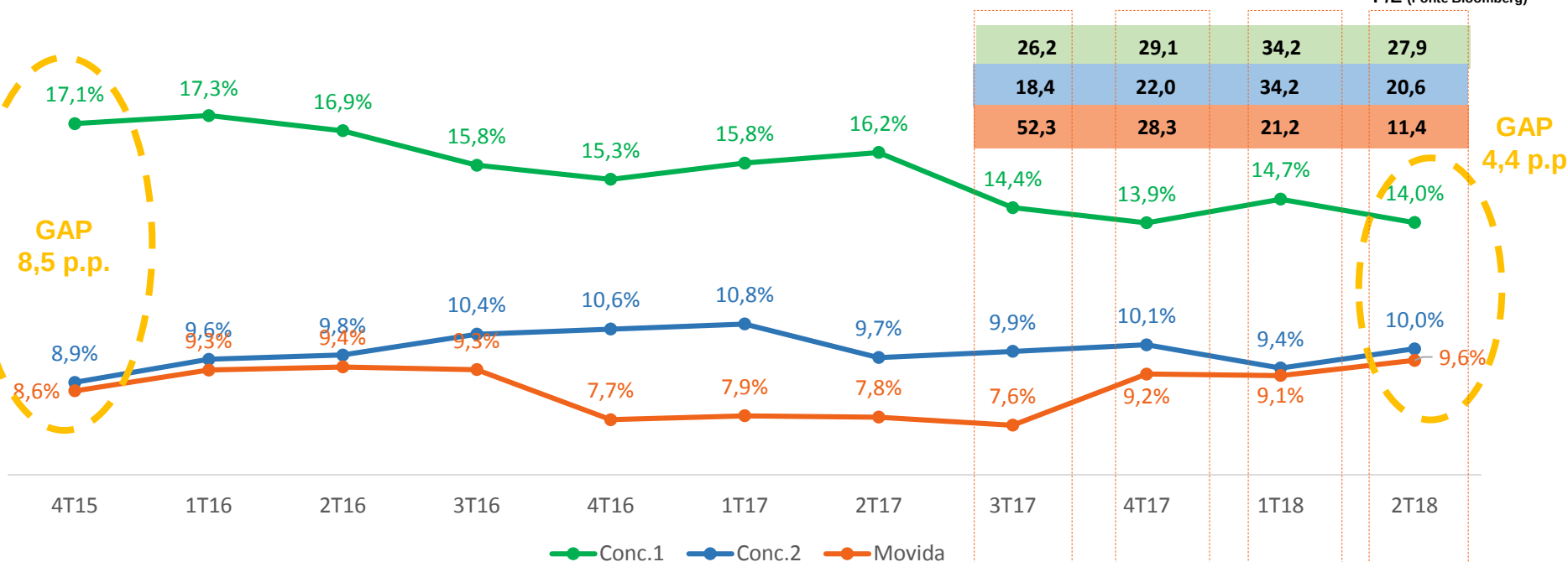
NOPLAT LTM

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)

P/E (Fonte Bloomberg)



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.

- Valores Movida
- Gestão de Gente
- Futuro da Mobilidade Urbana
- Resultados e Tendências em RAC
- Resultados e Tendências em GTF
- Resultados e Tendências em Seminovos
- Processos e Estruturação
- Resultados Consolidados e Endividamento
- Análise de Pares
- **Resumo Visão Estratégica**



PROJETOS EM ANDAMENTO COM
DNA DE INOVAÇÃO

PREPARAÇÃO PARA UM NOVO CICLO DE
**CRESCIMENTO COM
RENTABILIDADE**

VALORIZAÇÃO DE GENTE FORMANDO UM
TIME COMPLETO

GANHO DE MATURIDADE COM
FOCO EM EXECUÇÃO

MERCADO RESILIENTE E EM PLENA
TRANSFORMAÇÃO



“Na adversidade,
uns desistem, enquanto
outros **BATEM**
RECORDES”

Ayrton
Senna

VIRE A CHAVE.

movida
aluguel de carros

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