



## Lucro Líquido recorde de R\$160 milhões em 2018 com crescimento de 143%

- **ROIC de 10,7%** que superou em **5,1 p.p.** o custo de dívida de 5,6%
- **Aumento de 47,6%** no EBITDA que registrou o recorde de **R\$482 milhões**
- **Expansão de 5,8 p.p.** na **margem EBITDA** do RAC que atingiu **39,9%**
- **Crescimento de 49,2%** no volume de GTF que totalizou **7,6 milhões de diárias**
- **Expansão de 198% no canal mobile** como reflexo do **foco no segmento de Pessoa Física**
- **Prêmios de Melhor Serviço do Setor** (Estadão) e **Empresa de Alto Desempenho** (BCG)

- **Lucro Líquido de R\$159,8 milhões** em 2018, **143,2% maior que 2017**. No 4T18 o valor foi de R\$51,7 milhões com **margem líquida de serviços de 15,5%**, uma expansão de **7,8 p.p.** em relação ao 4T17.
- **ROIC LTM atingiu 10,7% no ano**, crescimento de 1,5 p.p. versus 2017 e superou em **5,1 p.p.** o custo de dívida (pós impostos) de 5,6%, o que comprova a geração de valor da Companhia.
- **EBITDA consolidado de R\$481,7 milhões** em 2018, um **aumento de 47,6%** quando comparado a 2017. No 4T18 o valor totalizou R\$141,9 milhões, com **expansão de 9,4 p.p. na margem de serviços** consolidada *versus* o 4T17.
- **Crescimento de 5,8 p.p. na margem EBITDA** de RAC em 2018 versus o ano anterior, sendo que no trimestre a expansão atinge 10,5 p.p. ano a ano graças a **melhoras operacionais** e à expansão da **taxa de ocupação chegando a de 77,8%** no 4T18.
- **Expansão de 49,2%** no volume de diárias em GTF em 2018 com adição de cerca de 7 mil carros em sua frota operacional em relação a 2017, sendo que apenas no 4T18 o crescimento foi de 53,3% no número de diárias versus o 4T17.
- **EBITDA de Seminovos praticamente estável**, totalizando 67 milhões em 2018, encerrando o ano com cerca de 36 mil carros vendidos – sendo 10 mil no 4T18. A margem EBITDA foi 0,9 p.p. melhor *versus* o 4T17, devido ao efeito de **diluição da estrutura contratada**.
- **1º Lugar na seleção de Melhor Serviço do Setor segundo o Estadão** com base em pesquisas de satisfação com 6 mil clientes graças a nosso **foco em pessoas físicas**. **Prêmio global das 50 empresas de alto desempenho em mercados emergentes**, alcançando a lista *“The 2018 BCG Local Dynamos”*, da consultoria Boston Consulting Group (BCG).

### Teleconferências e Webcasts

Quinta-feira, 28 de fevereiro de 2019

#### Português 10:00 (BR)

+55 11 3181-8565

Código “Movida”

[Clique aqui](#) para acessar o Webcast

#### Inglês 12:00 (BR)

+55 (11) 3181-8565 | +1 (844) 763-8274

Código “Movida”

[Clique aqui](#) para acessar o Webcast



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos 2018 com **recordes de EBITDA e lucro líquido**, sendo R\$482 milhões (+48%) e R\$160 milhões (+143%) respectivamente, apresentando **margem líquida de 13,5% (+6,6 p.p.)**. **Evoluímos sequencialmente** em todos os trimestres de 2018, sendo o 4T18 o **sexto período com máximas** em nossos resultados, com **R\$142 milhões de EBITDA (+66% vs 4T17)** e **R\$52 milhões de lucro líquido (+160% vs 4T17)**. Provamos nossa **capacidade de turnaround** e somos hoje uma **empresa mais madura**, pronta para um **novo ciclo de crescimento** e com reforço de estrutura, processos e controles. **Esta é uma conquista da nossa gente**, que está cada vez mais **engajada ao propósito de servir com alegria**. Através do Workplace, que implantamos em 2018, conseguimos ver que estamos construindo **fortes laços** e um **time único**. O uso desta ferramenta mostra nosso **DNA de inovação** e agiliza o processo de comunicação garantindo o **alinhamento cultural** de nossos milhares de colaboradores – **que são o nosso ativo mais precioso**.

O mercado de aluguel de carros **continua aquecido**, o que tem nos permitido ainda **maior seletividade em nosso crescimento**. A receita bruta atingiu **R\$2,7 bilhões**, impulsionada pela **expansão de 28% no faturamento de serviços** - que atingiu R\$ 1,4 bilhão. Ao final do ano contávamos com cerca de **93 mil carros em nossa frota total**, sendo 63 mil no RAC e 30 mil em GTF, **crescimento anual de 22%**. A frota de GTF cresceu 58% no ano, em linha com nossa **estratégia de maior contribuição** dessa unidade de negócio no resultado consolidado. Em RAC o crescimento da frota foi de 11% e **ganhos de eficiência na operação levaram a um crescimento de receita de 19%** em 2018. Damos a largada em 2019 com **R\$812 milhões no caixa**, que somado ao reforço da estrutura de capital e à frota maior permitem antever **continuidade no ganho de escala** e na **expansão das margens**.

Nosso **desempenho em serviços** foi o que mais contribuiu para este resultado, com **expansão de 6,3 p.p.** na margem EBITDA consolidada e apresentando **perspectivas de evolução para 2019**. **No RAC o EBITDA cresceu 39%**, **no GTF a expansão foi de 42%** e em **Seminovos ficou praticamente estável** ao analisar 2018 *versus* 2017. O **fortalecimento administrativo e a reconstrução de marca** que fizemos na **Seminovos Movida em setembro de 2018** geraram um **novo ciclo** para a linha de negócios. Criamos o conceito de **selo de qualidade**, garantindo a procedência de nossos carros e melhorando o **nível de satisfação**. Essas iniciativas já fizeram com que o volume de carros vendidos **aumentasse 27% no 4T18 em relação ao 3T18 atingindo a marca de 10 mil carros, o melhor trimestre de 2018**. Aliada aos **novos canais de venda** e à retomada do mercado de Seminovos, a tendência é de **evoluirmos de maneira ainda mais expressiva** neste ano.

Mantivemos nossa **simplicidade, jovialidade e foco no cliente**. **Seguimos inovando** com a aplicação de **tecnologia avançada** em nossas operações. Nossas ferramentas estatísticas com utilização de **linguagem Python** e a expansão da equipe de *Yield Management* permitiram a evolução da **modelagem de preços tanto para RAC quanto para Seminovos**. A disponibilização do carro certo, no local e preço corretos tem otimizado a relação oferta x demanda, reafirmando a posição do **cliente como principal pilar do nosso negócio**. Em RAC, conseguimos **manter o ritmo de aumento de ocupação**, que foi de 77,8% no último trimestre do ano, associado ao **crescimento da diária média**.

A implantação de sistemas como o SAP para todas as linhas de negócio possibilita **maior eficiência na nossa gestão**. Usamos o método *agile* em nosso cotidiano, não só na área de tecnologia, mas como um **estilo de interação eficiente e flexível**, mantendo como prioridade a excelência no nível de serviço. Lançamos **inovações no atendimento**, como o totem e o tablet, além de novos meios como o pré-pagamento, Apple Pay e Samsung Pay. Estamos **gerando maiores fluxos de demanda**, crescendo no 4T18 cerca **198% no canal mobile e 49% em número de visitas** orgânicas ao nosso site. O sucesso deste **modelo focado no segmento digital** e voltado para pessoas físicas **é o que nos diferencia** em RAC e está sendo replicado também nas outras linhas de negócio.

**O cliente é nossa principal razão para evoluir** e sua percepção em relação à Movida se tornou ainda mais positiva em 2018. Isso foi comprovado em **diversas premiações** que tivemos a honra de receber ao longo do ano – com



destaque para a do Estadão, que nos reconheceu como a **empresa com os melhores serviços em nosso setor**. Também passamos a fazer parte da seleta lista “*The 2018 BCG Local Dynamos*”, onde o Boston Consulting Group (BCG) indica as **50 empresas de alto desempenho em mercados emergentes**, dentre as quais **apenas quatro brasileiras**. Foram avaliados pilares como **crescimento, geração de valor e comparação com pares de mercado**. Além disso, **nosso Net Promoter Score (NPS) apresentou melhora em 2018**, comprovando a **satisfação das mais de 2,5 milhões pessoas** que temos em nossa base. São cerca de **50 mil novas CNHs** sendo adicionadas mensalmente.

Entregamos **muito além do carro**, nos tornando a **única plataforma multimodal de mobilidade no Brasil** com oferta de bicicletas elétricas e trikes, tanto para pessoa física quanto para o segmento corporativo. Implantamos junto à ENEL um aplicativo que disponibiliza aos colaboradores uma **solução customizada**, literalmente na palma da mão, que **otimiza o deslocamento agregando diversos modais** em cooperação. Nossa intenção não é só viabilizar o transporte do ponto A para o ponto B, **mas incentivar o uso de inteligência** na cadeia de mobilidade. Desta forma, seguimos **impulsionando a união de iniciativas que entregam valor** à sociedade.

A construção dessa corrente foi acelerada pelo MovidaLabs, possibilitando a incorporação de diversos projetos de **capacitação e inovação**, reforçando nossa **cultura de transformação digital**. Um exemplo de como estamos **ampliando nossa rede** é a parceria com a E-moving, de bicicletas elétricas, que se tornou um negócio intrínseco à Movida, complementando nossa **oferta de serviços disruptivos**.

**Nossos produtos também evoluíram em 2018**. Foi o caso do lançamento do Movida Zero Km Premium, que veio atender à **crescente demanda** de pessoas físicas por **carros e atendimento diferenciados**. Identificamos este nicho através da análise do público do Movida MensalFlex, que **também cresce em ritmo acelerado**. Lançamos o Carbon Free para GTF, que foi **elemento decisivo** para a renovação de diversos clientes, como a L’Oreal com seu projeto **Frota 100% Verde**. Graças a esse produto também **fomos premiados pelo Frotas & Fretes Verdes em 2018**, como Empresa com Sustentabilidade em Processo/Produto.

Estamos trabalhando para certificar a Movida como **Empresa B** e aderimos em 2018 ao **Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção do Instituto Ethos** de Empresas e Responsabilidade Social. Além disso, criamos um **projeto com a Gerando Falcões**, uma organização que apoia jovens de comunidades carentes a entrarem no mercado de trabalho. A intenção é evoluir nos índices *Environmental, Social and Governance* (ESG), **servindo cada vez mais ao propósito da sustentabilidade empresarial**, nos colocando como agente de mudanças ambientais e sociais.

Agradecemos a todos que acompanham e apoiam nossos passos, que nos levaram a **multiplicar em cerca de 2,5 vezes** nosso lucro no ano. Nossos resultados comprovam nossa capacidade de **superação de desafios**, como fizemos com os níveis de inadimplência e sinistralidade que, somados, **geraram um ganho de 6% da receita de serviços**.

E ainda melhor do que apresentar esses resultados concretos, é **reforçar nossa tendência de evolução constante**, que deve **continuar para os próximos anos**. Vislumbramos a **continuidade de fundamentos sólidos** para 2019, com um **mercado racional que guarda ainda mais oportunidades de crescimento**. Teremos como foco a **otimização do ciclo completo do carro** por meio de nossas operações, buscando o **constante encantamento do cliente**. Seguimos confiantes de que os níveis de rentabilidade e geração de valor em nosso setor **ainda estão em construção**. Faremos, juntos, com que **a Movida seja a Companhia que estabeleça este novo patamar, entregando muito além do carro!**

**#PartiuMovida2019!** Muito obrigado e um abraço,  
Renato Horta Franklin | CEO



## PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Financeiros (R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
Receita Bruta	604,9	656,6	760,0	2.520,4	2.717,2	25,6%	15,7%	7,8%
Receita Líquida	571,3	611,5	713,0	2.401,6	2.538,6	24,8%	16,6%	5,7%
Receita Líquida de Serviços	258,9	308,7	334,1	951,5	1.186,4	29,0%	8,2%	24,7%
Receita Líquida de Venda de Ativos	312,4	302,9	379,0	1.450,1	1.352,2	21,3%	25,1%	-6,8%
EBIT	65,8	91,0	107,3	252,1	379,7	63,1%	17,9%	50,6%
Margem EBIT <sup>1</sup>	25,4%	29,5%	32,1%	26,5%	32,0%	+6,7 p.p	+2,6 p.p	+5,5 p.p
Margem EBIT <sup>2</sup>	11,5%	14,9%	15,0%	10,5%	15,0%	+3,5 p.p	+0,1 p.p	+4,5 p.p
EBITDA	85,5	119,4	141,9	326,3	481,7	66,0%	18,8%	47,6%
Margem EBITDA <sup>1</sup>	33,0%	38,7%	42,5%	34,3%	40,6%	+9,5 p.p	+3,8 p.p	+6,3 p.p
Margem EBITDA <sup>2</sup>	15,0%	19,5%	19,9%	13,6%	19,0%	+4,9 p.p	+0,4 p.p	+5,4 p.p
Lucro Líquido	19,9	41,3	51,7	65,7	159,8	159,8%	25,2%	143,2%
Margem Líquida <sup>1</sup>	7,7%	13,4%	15,5%	6,9%	13,5%	+7,8 p.p	+2,1 p.p	+6,6 p.p
Margem Líquida <sup>2</sup>	3,5%	6,7%	7,3%	2,7%	6,3%	+3,8 p.p	+0,6 p.p	+3,6 p.p
ROIC LTM	9,2%	10,2%	10,7%	9,2%	10,7%	+1,5 p.p	+0,5 p.p	+1,5 p.p
ROE LTM	6,6%	8,8%	10,9%	6,6%	10,9%	+4,3 p.p	+2,1 p.p	+4,3 p.p
Spread ROIC vs Custo de Dívida LTM	+1,0 p.p	+4,4 p.p	+5,1 p.p	+1,0 p.p	+5,3 p.p	+4,0 p.p	+0,7 p.p	+4,2 p.p

<sup>1</sup> Sobre Receita Líquida de Serviços

<sup>2</sup> Sobre Receita Total

Destaques Operacionais	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
Frota total no final do período	75.860	88.901	92.875	75.860	92.875	22,4%	4,5%	22,4%
RAC	57.059	64.218	63.177	57.059	63.177	10,7%	-1,6%	10,7%
GTF	18.801	24.683	29.698	18.801	29.698	58,0%	20,3%	58,0%
Número de pontos de atendimento RAC	183	184	186	183	186	1,6%	1,1%	1,6%
Número de pontos de venda Seminovos	58	60	64	58	64	10,3%	6,7%	10,3%
Número de Diárias - RAC (em milhares)	3.018	3.617	3.721	11.311	13.792	23,3%	2,9%	21,9%
Número de Diárias - GTF (em milhares)	1.470	2.014	2.253	5.099	7.610	53,3%	11,9%	49,2%
Receita bruta média mensal por frota média operacional - RAC (R\$)	1.669	1.699	1.714	1.651	1.665	2,7%	0,9%	0,8%
Receita líquida média mensal por frota média operacional - GTF (R\$)	1.214	1.214	1.152	1.202	1.184	-5,1%	-5,1%	-1,5%
Número de Carros Vendidos	8.355	7.959	10.080	39.641	35.811	20,6%	26,6%	-9,7%

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.



## 1. Aluguel de Carros (RAC)

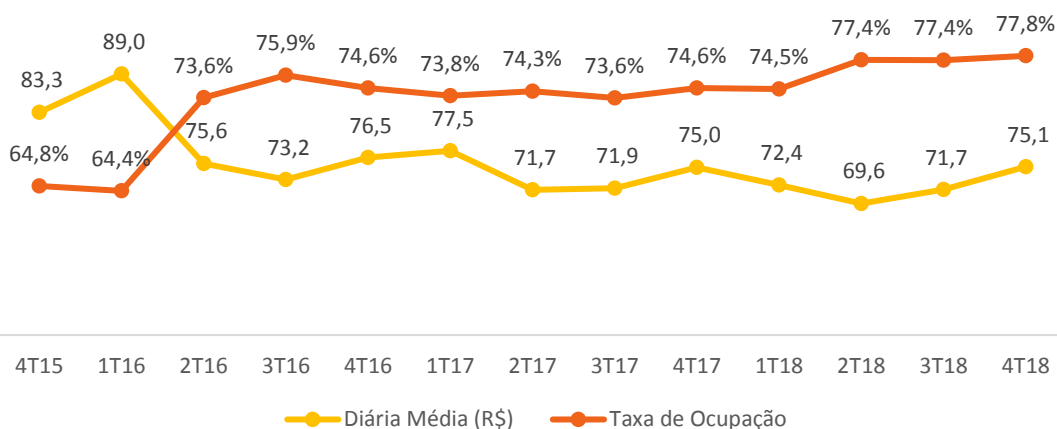
### 1.a. Receita Líquida

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
Receita Bruta	226,4	259,4	279,6	836,7	997,3	23,5%	7,8%	19,2%
Deduções	(24,5)	(29,1)	(30,2)	(86,1)	(107,8)	23,3%	3,8%	25,2%
Receita Líquida	201,9	230,3	249,4	750,6	889,5	23,5%	8,3%	18,5%

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

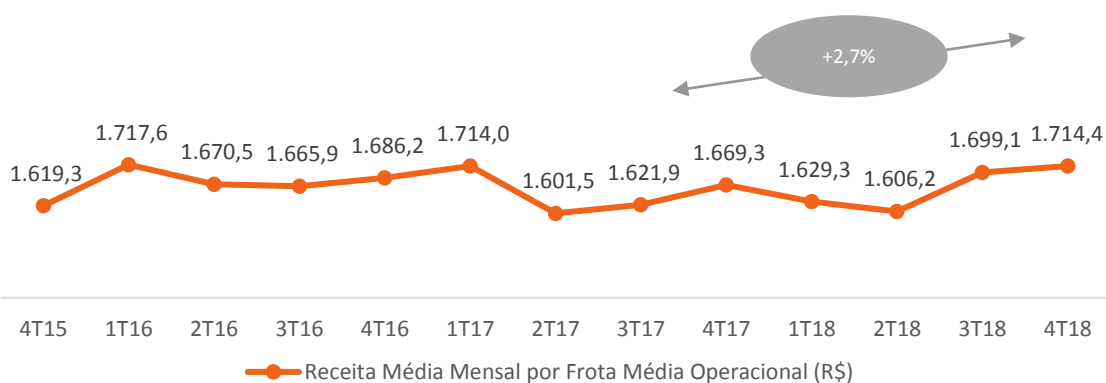
O aumento na receita líquida de 23% entre o 4T18 e o 4T17 foi principalmente em função da implantação dos carros adquiridos no 3T18, que aumentou em 20% a frota operacional da Companhia no mesmo período. O aumento de 3% na receita média por carro deveu-se à expansão de cerca de 3,2 p.p. na taxa de ocupação. Nossas iniciativas de *yield management*, otimizando estoque e precificação, tornaram a Companhia mais preparada para a alta temporada.

#### TAXA DE OCUPAÇÃO X DIÁRIA MÉDIA



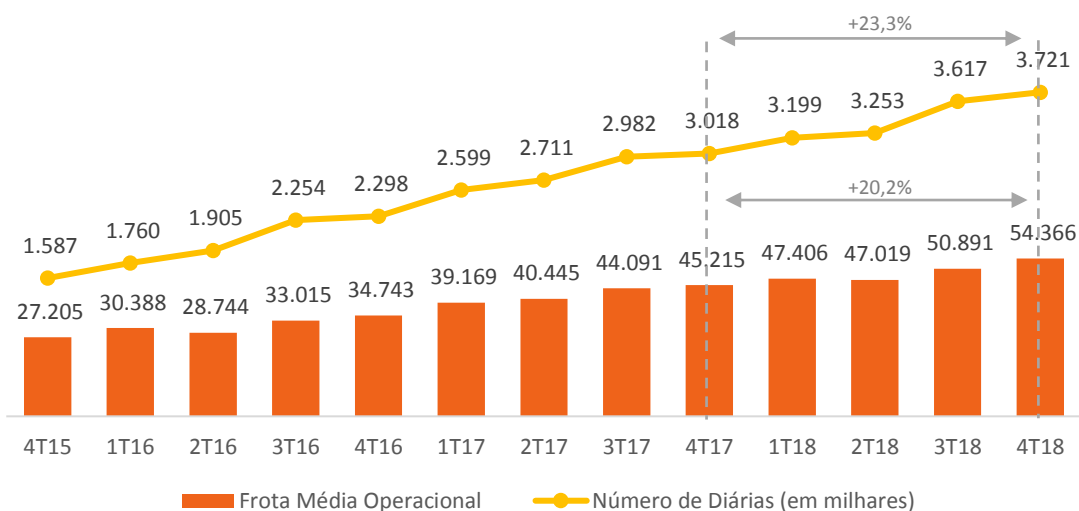
3º tri com **recorde na taxa de ocupação**

#### RECEITA MÉDIA MENSAL POR CARRO (R\$)





### FROTA MÉDIA OPERACIONAL X NÚMERO DE DIÁRIAS



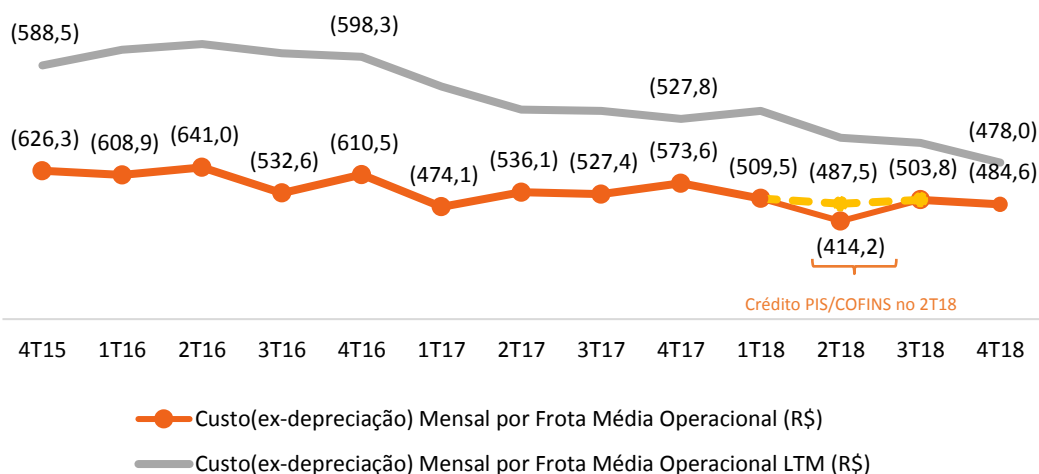
#### 1.b. Custos e Depreciação

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Custo</b>	<b>(88,4)</b>	<b>(90,4)</b>	<b>(94,0)</b>	<b>(307,7)</b>	<b>(336,5)</b>	<b>6,3%</b>	<b>4,0%</b>	<b>9,4%</b>
Custo Ex-depreciação	(77,8)	(76,9)	(79,0)	(268,3)	(286,8)	1,5%	2,7%	6,9%
Depreciação	(10,5)	(13,5)	(14,9)	(39,4)	(49,6)	41,9%	10,4%	25,9%
Depreciação Frota	(10,0)	(13,1)	(14,1)	(38,1)	(47,7)	41,0%	7,6%	25,2%
Depreciação Outros	(0,6)	(0,4)	(0,8)	(1,3)	(2,0)	33,3%	100,0%	53,8%

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

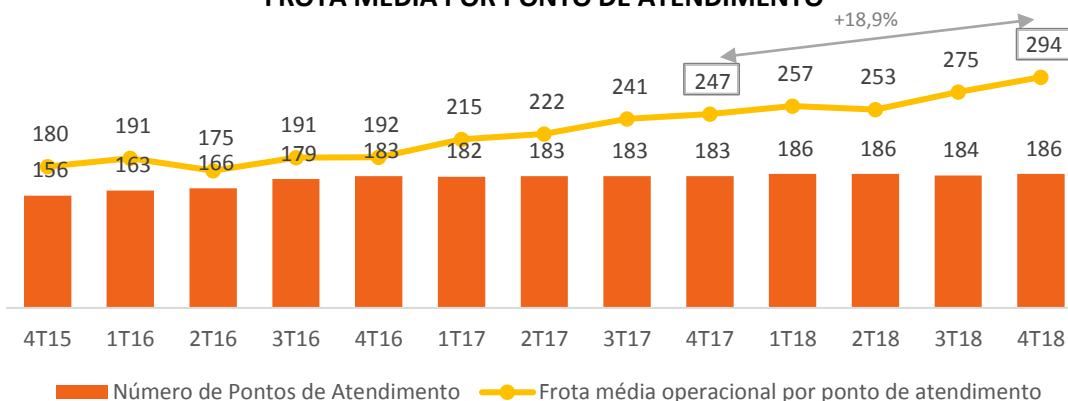
O custo total de RAC cresceu 6% no 4T18 em relação ao 4T17 devido ao aumento de 42% na depreciação, além da expansão de 2% do custo ex-depreciação. A mudança das taxas de depreciação foi feita no meio 3T18 e gerou um efeito completo nos números do 4T18. O custo ex-depreciação foi impactado pela abertura de três novos pontos de atendimento no ano, além de refletir a nova escala da Companhia. Analisando unitariamente, houve uma queda no custo ex-depreciação por carro de 15% no mesmo período refletindo as iniciativas de otimização de custos e a diluição trazida pela maior quantidade de carros por ponto de atendimento.

### CUSTO (ex-depreciação) MENSAL POR CARRO (R\$)





### FROTA MÉDIA POR PONTO DE ATENDIMENTO



Crescimento de 54% desde o IPO

### DEPRECIÇÃO TRIMESTRAL ANUALIZADA POR CARRO (R\$)



#### 1.c. Resultado Operacional

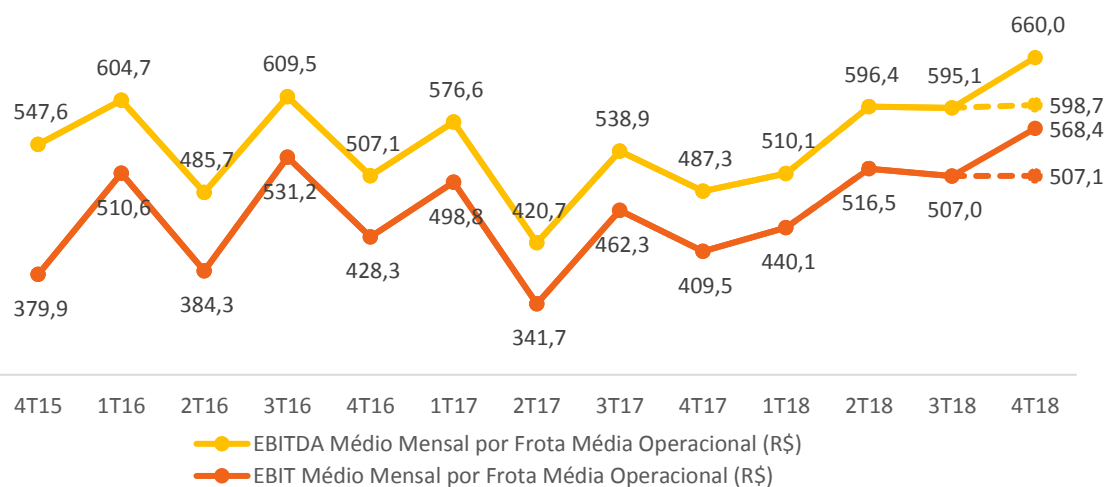
(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Lucro Bruto</b>	<b>113,6</b>	<b>139,9</b>	<b>155,5</b>	<b>442,8</b>	<b>553,0</b>	<b>36,9%</b>	<b>11,2%</b>	<b>24,9%</b>
Margem Bruta	56,2%	60,8%	62,3%	59,0%	62,2%	+6,1 p.p	+1,5 p.p	+3,2 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(58,0)	(62,5)	(62,7)	(226,1)	(247,5)	8,1%	0,3%	9,5%
<b>EBITDA</b>	<b>66,1</b>	<b>90,9</b>	<b>107,7</b>	<b>256,2</b>	<b>355,2</b>	<b>62,9%</b>	<b>18,5%</b>	<b>38,6%</b>
Margem EBITDA	32,7%	39,5%	43,2%	34,1%	39,9%	+10,5 p.p	+3,7 p.p	+5,8 p.p
<b>EBIT</b>	<b>55,5</b>	<b>77,4</b>	<b>92,7</b>	<b>216,8</b>	<b>305,5</b>	<b>67,0%</b>	<b>19,8%</b>	<b>40,9%</b>
Margem EBIT	27,5%	33,6%	37,2%	28,9%	34,4%	+9,7 p.p	+3,6 p.p	+5,5 p.p

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

Houve um aumento de 6,1 p.p. na margem bruta no 4T18 em relação ao 4T17, fruto da diluição de custos e aumento da receita por carro. As despesas foram impactadas por um crédito de aproximadamente R\$10 milhões nas provisões de devedores duvidosos. O histórico de recuperação na faixa de vencidos há mais de 365 dias fez com que os níveis de provisão fossem reduzidos, gerando um impacto positivo no trimestre. Além disso, a Companhia aderiu ao programa “Empresa Amiga da Justiça”, que facilita a conciliação e a mediação dos acordos com clientes devedores. Excluindo o crédito na PDD, o resultado foi um EBITDA e EBIT por carro chegando a R\$599 (margem ajustada de 39%) e R\$507 (margem ajustada de 33%) no trimestre, respectivamente.



### EBIT X EBITDA MÉDIO MENSAL POR CARRO (R\$)



## 2. Gestão e Terceirização de Frotas (GTF)

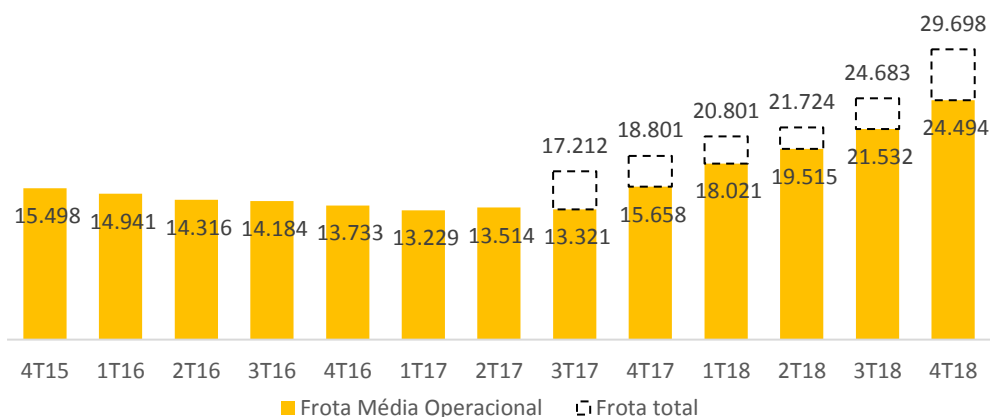
### 2.a. Receita Líquida

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Receita Bruta</b>	<b>65,5</b>	<b>93,5</b>	<b>101,3</b>	<b>231,3</b>	<b>365,6</b>	<b>54,7%</b>	<b>8,3%</b>	<b>58,1%</b>
Deduções	(8,5)	(15,1)	(16,6)	(30,4)	(68,7)	95,3%	9,9%	126,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>57,0</b>	<b>78,4</b>	<b>84,6</b>	<b>200,9</b>	<b>296,9</b>	<b>48,4%</b>	<b>7,9%</b>	<b>47,8%</b>

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

Os esforços comerciais de expansão e o bom momento do mercado trouxeram adição de 8,8 mil carros na frota operacional de GTF entre o 4T17 e o 4T18 auxiliando no crescimento de 48% na receita líquida. O ticket médio por carro retraiu temporariamente devido à concentração de fechamento de contratos no final do trimestre.

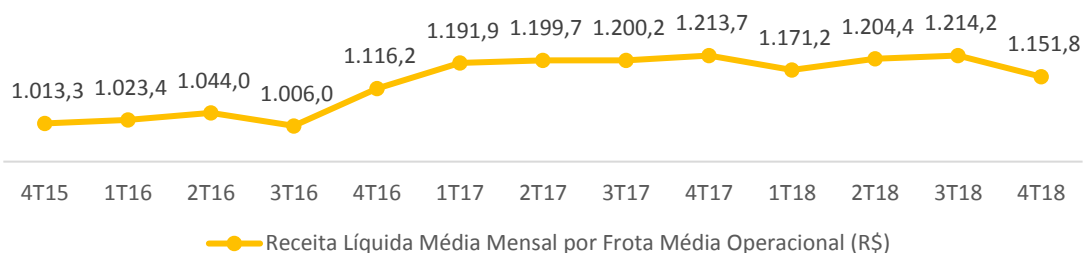
### FROTA MÉDIA OPERACIONAL E TOTAL FINAL DE PERÍODO







### RECEITA MÉDIA MENSAL POR CARRO (R\$)



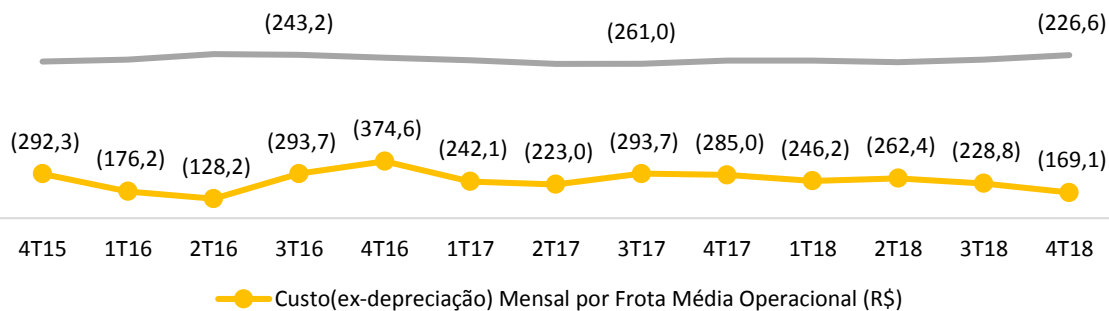
### 2.b. Custos e Depreciação

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Custo</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(28,3)</b>	<b>(30,7)</b>	<b>(72,5)</b>	<b>(102,8)</b>	<b>48,3%</b>	<b>8,5%</b>	<b>41,8%</b>
Custo Ex-depreciação	(13,5)	(14,8)	(12,4)	(43,8)	(55,9)	-8,1%	-16,2%	27,6%
Depreciação	(7,3)	(13,5)	(18,3)	(28,7)	(47,0)	150,7%	35,6%	63,8%
Depreciação Frota	(7,0)	(13,4)	(17,9)	(27,8)	(46,0)	155,7%	33,6%	65,5%
Depreciação Outros	(0,2)	(0,1)	(0,4)	(0,9)	(0,9)	100,0%	300,0%	0,0%

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

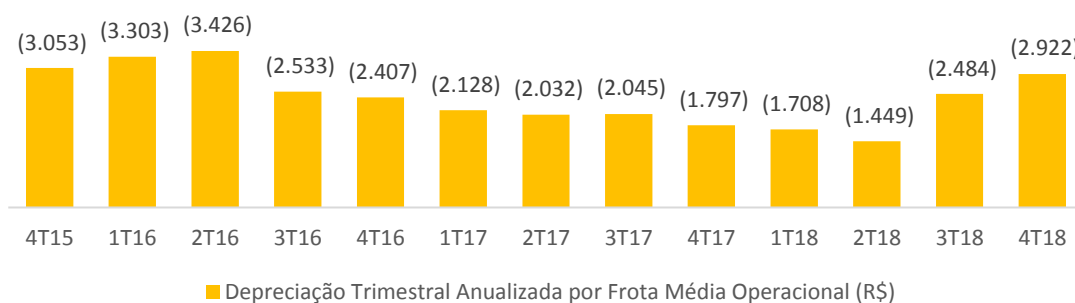
O custo de GTF cresceu 48% entre o 4T18 e o 4T17 principalmente devido ao aumento de 151% na depreciação causada pela alteração das taxas no 3T18. Este movimento foi parcialmente compensado pela diminuição de 8% nos custos ex-depreciação, que foi impactada pelo *roll-out* de iniciativas de otimização de custos que já foram bem-sucedidas no RAC.

### CUSTO (ex-depreciação) MENSAL POR CARRO (R\$)





### DEPRECIÇÃO TRIMESTRAL ANUALIZADA POR CARRO (R\$)



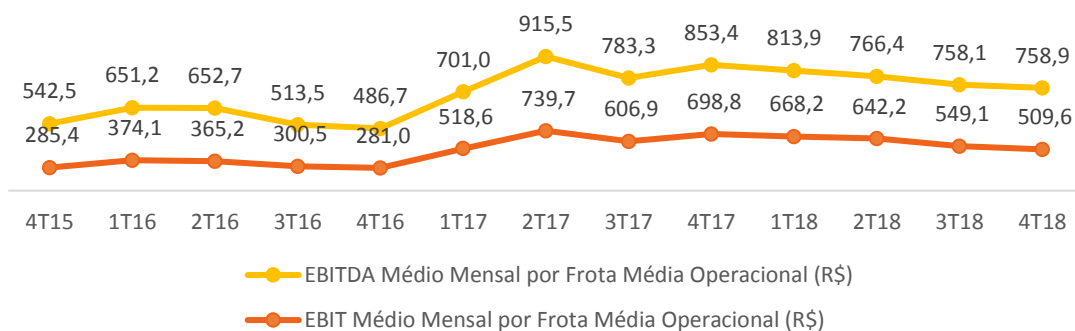
### 2.c. Resultado Operacional

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Lucro Bruto</b>	<b>36,3</b>	<b>50,2</b>	<b>53,9</b>	<b>128,4</b>	<b>194,1</b>	<b>48,5%</b>	<b>7,4%</b>	<b>51,2%</b>
<i>Margem Bruta</i>	63,7%	63,9%	63,7%	63,9%	65,4%	+0,0 p.p	-0,2 p.p	+1,5 p.p
Despesas Gerais e Administrativas	(3,5)	(14,7)	(16,4)	(20,8)	(47,4)	368,6%	11,6%	127,9%
<b>EBITDA</b>	<b>40,1</b>	<b>49,0</b>	<b>55,8</b>	<b>136,3</b>	<b>193,6</b>	<b>39,2%</b>	<b>13,9%</b>	<b>42,0%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	70,3%	62,4%	65,9%	67,9%	65,2%	-4,4 p.p	+3,5 p.p	-2,7 p.p
<b>EBIT</b>	<b>32,8</b>	<b>35,5</b>	<b>37,4</b>	<b>107,6</b>	<b>146,6</b>	<b>14,0%</b>	<b>5,4%</b>	<b>36,2%</b>
<i>Margem EBIT</i>	57,6%	45,2%	44,2%	53,6%	49,4%	-13,4 p.p	-1,0 p.p	-4,2 p.p

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

A margem bruta ficou praticamente estável em comparação ao 4T17 devido ao resultado dos itens citados anteriormente. O aumento das despesas gerais é reflexo da nova estrutura administrativa e comercial, que está mais robusta e preparada para o próximo ciclo de crescimento. Como resultado, a margem EBITDA no 4T18 foi de 65,9% no trimestre.

### EBIT X EBITDA MÉDIO MENSAL POR CARRO (R\$)





### 3. Seminovos

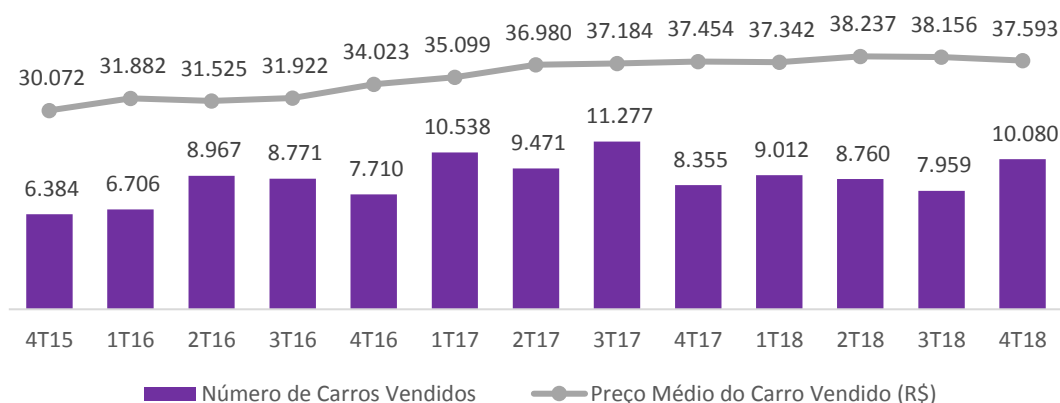
#### 3.a. Receita Líquida

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
Receita Bruta	312,9	303,7	379,2	1.452,4	1.354,4	21,2%	24,9%	-6,7%
Deduções	(0,6)	(0,8)	(0,2)	(2,3)	(2,1)	-66,7%	-75,0%	-8,7%
Receita Líquida	312,4	302,9	379,0	1.450,1	1.352,2	21,3%	25,1%	-6,8%
Número de Carros Vendidos	8.355	7.959	10.080	39.641	35.811	20,6%	26,6%	-9,7%
Preço Médio do Carro Vendido (R\$)	37.454	38.156	37.593	36.638	37.819	0,4%	-1,5%	3,2%

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

O 3T18 foi um ponto de inflexão para Seminovos, com o 4T18 já apresentando melhora atingindo o volume de 10.080 carros vendidos - um crescimento de 21% *versus* o 4T17 e 27% *versus* o trimestre anterior. Este aumento, somado a um maior ticket médio, resultou em um crescimento na receita em relação ao ano anterior. O cenário do mercado de Seminovos ainda reflete os desafios macroeconômicos do ano de 2018, causando uma queda de 2% no ticket médio em relação ao 3T18.

#### NÚMERO DE CARROS VENDIDOS X PREÇO MÉDIO DO CARRO VENDIDO (R\$)



#### 3.b. Custos

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
Custo	(295,8)	(288,4)	(368,9)	(1.376,4)	(1.292,7)	24,7%	27,9%	-6,1%

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

O aumento do custo do segmento de Seminovos de 25% no 4T18 *versus* o 4T17 está vinculado ao crescimento do volume de carros vendidos.



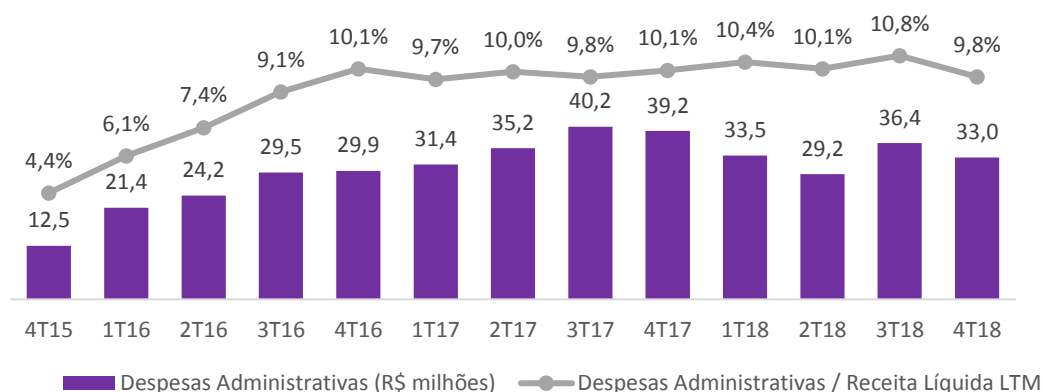
### 3.c. Resultado Operacional

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Lucro Bruto</b>	<b>16,6</b>	<b>14,5</b>	<b>10,1</b>	<b>73,7</b>	<b>59,6</b>	<b>-39,2%</b>	<b>-30,3%</b>	<b>-19,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	5,3%	4,8%	2,7%	5,1%	4,4%	-2,6 p.p	-2,1 p.p	-0,7 p.p
Despesas Administrativas	(39,2)	(36,4)	(33,0)	(146,0)	(132,0)	-15,8%	-9,3%	-9,6%
<b>EBITDA</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(20,5)</b>	<b>(21,5)</b>	<b>(66,2)</b>	<b>(67,0)</b>	<b>3,9%</b>	<b>4,9%</b>	<b>1,2%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	-6,6%	-6,8%	-5,7%	-4,6%	-5,0%	+0,9 p.p	+1,1 p.p	-0,4 p.p
<b>EBIT</b>	<b>(22,6)</b>	<b>(21,9)</b>	<b>(22,9)</b>	<b>(72,3)</b>	<b>(72,5)</b>	<b>1,3%</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,3%</b>
<i>Margem EBIT</i>	-7,2%	-7,2%	-6,0%	-5,0%	-5,4%	+1,2 p.p	+1,2 p.p	-0,4 p.p

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

A margem bruta de 2,7% reflete a maior participação do atacado nas vendas e a dinâmica de preços do trimestre. As despesas administrativas diminuíram 16% entre o 4T18 e o 4T17 de maneira absoluta devido à otimização dos gastos. Houve abertura de quatro pontos neste trimestre para atendimento da demanda identificada pela equipe de análise de mercado. Combinado com o crescimento da receita, o resultado foi uma evolução de 1 p.p. na margem EBITDA no mesmo período.

#### DESPESAS ADMINISTRATIVAS (R\$ milhões)



### 4. Resultado Financeiro

(R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(46,0)</b>	<b>(41,6)</b>	<b>(44,8)</b>	<b>(161,8)</b>	<b>(172,8)</b>	<b>-2,6%</b>	<b>7,7%</b>	<b>6,8%</b>
<b>Juros Líquidos</b>	<b>(43,5)</b>	<b>(37,2)</b>	<b>(38,2)</b>	<b>(139,1)</b>	<b>(148,5)</b>	<b>-12,2%</b>	<b>2,7%</b>	<b>6,8%</b>
Despesa com Juros	(55,8)	(50,6)	(47,3)	(186,1)	(187,4)	-15,2%	-6,5%	0,7%
Rendimento sobre Aplicações	12,4	13,4	9,1	47,0	38,9	-26,6%	-32,1%	-17,2%
<b>Outras Despesas e Receitas Financeiras</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(22,7)</b>	<b>(24,2)</b>	<b>164,0%</b>	<b>50,0%</b>	<b>6,6%</b>

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

O resultado financeiro líquido do 4T18 correspondeu a uma despesa de R\$45 milhões, uma melhora de mais de R\$1 milhão em relação ao 4T17. Esta evolução foi possível graças ao menor custo de dívida, sendo ainda mais expressiva levando em consideração que a dívida líquida foi 35% maior no mesmo período.



## 5. Lucro Líquido

RESULTADO CONSOLIDADO (R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>Lucro Bruto</b>	<b>166,5</b>	<b>204,5</b>	<b>219,5</b>	<b>644,9</b>	<b>806,6</b>	<b>31,8%</b>	<b>7,3%</b>	<b>25,1%</b>
Margem Bruta <sup>1</sup>	64,3%	66,3%	65,7%	54,4%	68,0%	+1,4 p.p	-0,6 p.p	+13,6 p.p
Margem Bruta <sup>2</sup>	29,1%	33,4%	30,8%	25,4%	31,8%	+1,7 p.p	-2,6 p.p	+6,4 p.p
<b>EBITDA</b>	<b>85,5</b>	<b>119,4</b>	<b>141,9</b>	<b>326,3</b>	<b>481,7</b>	<b>66,0%</b>	<b>18,8%</b>	<b>47,6%</b>
Margem EBITDA <sup>1</sup>	33,0%	38,7%	42,5%	34,3%	40,6%	+9,4 p.p	+3,8 p.p	+6,3 p.p
Margem EBITDA <sup>2</sup>	15,0%	19,5%	19,9%	13,6%	19,0%	+4,9 p.p	+0,4 p.p	+5,4 p.p
<b>EBIT</b>	<b>65,8</b>	<b>91,0</b>	<b>107,3</b>	<b>252,1</b>	<b>379,7</b>	<b>63,1%</b>	<b>17,9%</b>	<b>50,6%</b>
Margem EBIT <sup>1</sup>	25,4%	29,5%	32,1%	26,5%	32,0%	+6,7 p.p	+2,6 p.p	+5,5 p.p
Margem EBIT <sup>2</sup>	11,5%	14,9%	15,0%	10,5%	15,0%	+3,5 p.p	+0,1 p.p	+4,5 p.p
<b>EBT</b>	<b>19,8</b>	<b>49,4</b>	<b>62,4</b>	<b>90,3</b>	<b>206,9</b>	<b>215,2%</b>	<b>26,3%</b>	<b>129,1%</b>
Margem EBT <sup>1</sup>	7,6%	16,0%	18,7%	9,5%	17,4%	+11,0 p.p	+2,7 p.p	+8,0 p.p
Margem EBT <sup>2</sup>	3,5%	8,1%	8,8%	3,8%	8,2%	+5,3 p.p	+0,7 p.p	+4,4 p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>19,9</b>	<b>41,3</b>	<b>51,7</b>	<b>65,7</b>	<b>159,8</b>	<b>159,8%</b>	<b>25,2%</b>	<b>143,2%</b>
Margem Líquida <sup>1</sup>	7,7%	13,4%	15,5%	6,9%	13,5%	+7,8 p.p	+2,1 p.p	+6,6 p.p
Margem Líquida <sup>2</sup>	3,5%	6,7%	7,3%	2,7%	6,3%	+3,8 p.p	+0,6 p.p	+3,6 p.p

<sup>1</sup> Sobre Receita Líquida de Serviços

<sup>2</sup> Sobre Receita Total

RECONCILIAÇÃO EBITDA (R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
Lucro Líquido	19,9	41,3	51,7	65,7	159,8	159,8%	25,2%	143,2%
Resultado Financeiro	46,0	41,6	44,8	161,8	172,8	-2,6%	7,7%	6,8%
IR e Contribuição Social	(0,1)	8,2	10,7	24,6	47,2	-11844,0%	30,9%	92,0%
Depreciação e Amortização	19,7	28,4	34,6	74,2	102,0	75,6%	21,8%	37,5%
<b>EBITDA</b>	<b>85,5</b>	<b>119,4</b>	<b>141,9</b>	<b>326,3</b>	<b>481,7</b>	<b>66,0%</b>	<b>18,8%</b>	<b>47,6%</b>

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

As margens consolidadas apresentaram evolução no 4T18 em relação ao 4T17 sob todas as óticas: Bruta, EBITDA, EBIT, EBT e Líquida. Em 2018 também houve expansão de acima de 3 p.p. em todas as margens em relação a 2017.

As despesas de compartilhamento de infraestrutura e estrutura administrativa com a JSL S.A. totalizaram R\$5,8 milhões no 4T18, ou 0,8% da receita líquida da Movida.

Além disso, houve um novo aumento na distribuição de juros sobre capital próprio, passando de 35% para 50% do nosso lucro líquido. O total foi de R\$75 milhões para o ano de 2018 conforme divulgado pela Companhia em 18 de dezembro. Esta declaração gerou uma otimização fiscal implicando em uma queda na taxa efetiva de imposto de renda. Somada aos demais itens operacionais e financeiros, esta alteração auxiliou para mais um recorde no lucro líquido no trimestre totalizando R\$52 milhões com margem de serviços de 15,5%.

A frota de cerca de 93 mil carros com que a Companhia encerra 2018 indica crescimento já contratado para 2019, dado que haverá o carregamento deste patamar para o ano completo. Este ganho de escala auxilia na diluição da estrutura e impulsiona uma melhora na rentabilidade.



## 6. Investimento Líquido

CAPEX (R\$ milhões)	4T17	3T18	4T18	2017	2018	Var. 4T18 x 4T17	Var. 4T18 x 3T18	Var. 2018 x 2017
<b>RAC</b>								
<b>Frota</b>	<b>347,3</b>	<b>542,4</b>	<b>358,9</b>	<b>1.742,4</b>	<b>1.715,7</b>	<b>3,3%</b>	<b>-33,8%</b>	<b>-1,5%</b>
Renovação	337,8	355,4	358,9	1.499,3	1.456,7	6,2%	1,0%	-2,8%
Expansão	9,5	187,0	-	243,1	259,0	-100,0%	-100,0%	6,5%
<b>Lojas</b>	<b>1,5</b>	<b>5,0</b>	<b>2,5</b>	<b>3,6</b>	<b>12,8</b>	<b>66,7%</b>	<b>-50,0%</b>	<b>255,6%</b>
Novas	0,3	-	1,0	0,4	2,8	233,3%	n.a.	600,0%
Antigas	1,2	5,0	1,6	3,2	10,1	33,3%	-68,0%	215,6%
<b>Outros</b>	<b>2,4</b>	<b>14,7</b>	<b>14,3</b>	<b>10,3</b>	<b>38,1</b>	<b>495,8%</b>	<b>-2,7%</b>	<b>269,9%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>351,2</b>	<b>562,1</b>	<b>375,7</b>	<b>1.756,3</b>	<b>1.766,6</b>	<b>7,0%</b>	<b>-33,2%</b>	<b>0,6%</b>
<b>GTF</b>								
<b>Frota</b>	<b>102,5</b>	<b>149,2</b>	<b>244,5</b>	<b>332,0</b>	<b>614,4</b>	<b>138,5%</b>	<b>63,9%</b>	<b>85,1%</b>
Renovação	37,2	59,7	70,0	68,3	183,0	88,2%	17,3%	167,9%
Expansão	65,3	89,4	174,6	263,7	431,4	167,4%	95,3%	63,6%
<b>Outros</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,1</b>	<b>-50,0%</b>	<b>n.a.</b>	<b>-88,9%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>102,7</b>	<b>149,2</b>	<b>244,7</b>	<b>332,9</b>	<b>614,5</b>	<b>138,3%</b>	<b>64,0%</b>	<b>84,6%</b>
<b>TOTAL BRUTO</b>	<b>454,0</b>	<b>711,3</b>	<b>620,4</b>	<b>2.089,2</b>	<b>2.381,1</b>	<b>36,7%</b>	<b>-12,8%</b>	<b>14,0%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas de Ativos</b>	<b>312,9</b>	<b>303,7</b>	<b>379,2</b>	<b>1.452,4</b>	<b>1.354,4</b>	<b>21,2%</b>	<b>24,9%</b>	<b>-6,7%</b>
<b>TOTAL LÍQUIDO</b>	<b>141,1</b>	<b>407,6</b>	<b>241,2</b>	<b>636,8</b>	<b>1.026,8</b>	<b>70,9%</b>	<b>-40,8%</b>	<b>61,2%</b>

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

O aumento das taxas de ocupação e as melhorias operacionais no RAC, a alta demanda em GTF e o aumento de capital possibilitaram a aceleração do crescimento no segundo semestre em relação ao primeiro semestre de 2018. Este movimento trouxe ganho de escala e diluição da estrutura contratada, totalizando um capex de expansão de R\$690 milhões em 2018. O capex líquido de 2018 foi reflexo da compra bruta de cerca de 56 mil carros, compensado pela venda de aproximadamente 36 mil carros, totalizando mais de R\$1 bilhão no ano de 2018 com aumento de frota de 17 mil carros.

## 7. Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre Antes do Crescimento (R\$ milhões)	2017	2018	Var. 2018 x 2017 (R\$)	Var. 2018 x 2017 (%)
<b>EBITDA</b>	<b>326</b>	<b>482</b>	<b>155</b>	<b>47,6%</b>
Custo não Caixa <sup>1</sup>	1.376	1.293	(84)	-6,1%
Imposto + Capital de Giro <sup>2</sup>	(48)	83	131	-271,4%
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>1.654</b>	<b>1.857</b>	<b>203</b>	<b>12,3%</b>
Capex Renovação	(1.582)	(1.688)	(106)	6,7%
<b>Caixa Gerado Antes do Crescimento</b>	<b>73</b>	<b>169</b>	<b>97</b>	<b>133,5%</b>
Capex de Expansão	(507)	(693)	(186)	36,6%
<b>Fluxo de Caixa Livre para Firma</b>	<b>(435)</b>	<b>(524)</b>	<b>(89)</b>	<b>20,5%</b>

<sup>1</sup> Referente ao Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços

<sup>2</sup> Movimentações das seguintes contas do Balanço Patrimonial: Contas a receber, Impostos a Recuperar, Outros créditos, Adiantamento de terceiros, Despesas do exercício seguinte, Partes Relacionadas, Depósitos judiciais, Bens disponibilizados p/ venda, Fornecedores, Obrigações trabalhistas, Obrigações Tributárias, IR e CS a pagar, Créditos tributários diferidos, Contas a Pagar e Adiantamentos, Provisão para Contingências, Provisão tributárias

OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.

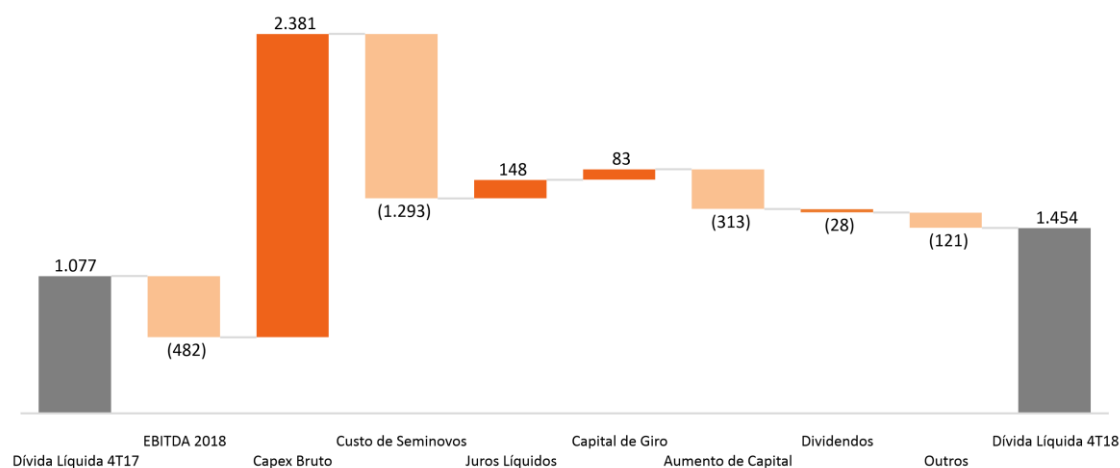


O fluxo de caixa gerado antes do crescimento de 2018 foi positivo em R\$169 milhões em comparação com um montante de R\$73 milhões no ano anterior. Isso é reflexo da melhora de 48% no EBITDA e da geração de caixa. O aumento do volume de vendas de Seminovos observado no 4T18 impulsiona a geração de caixa da Companhia.

## 8. Endividamento

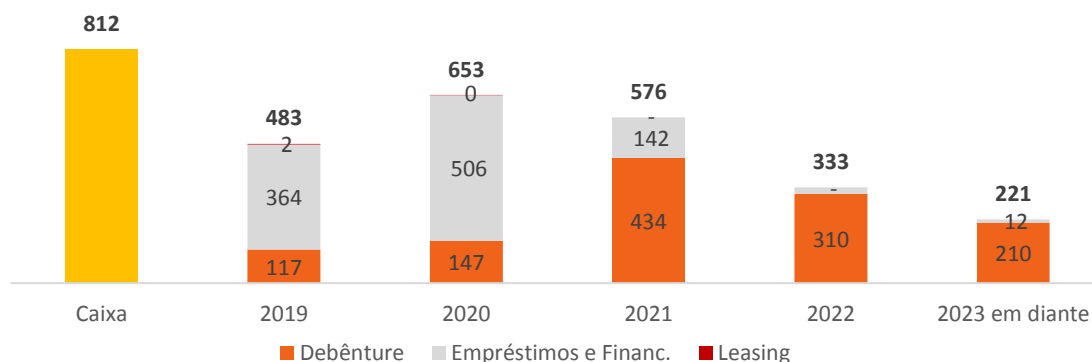
### EVOLUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA 4T18 X 4T17

(R\$ milhões)



### CRONOGRAMA DO ENDIVIDAMENTO 4T18

(R\$ milhões)



Ratios de Dívida	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18
Dívida Líquida / Imobilizado Líquido	0,4x	0,4x	0,4x	0,4x	0,4x
Dívida Líquida/EBITDA LTM	3,3x	3,2x	3,1x	3,0x	3,0x
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	0,8x	0,9x	0,8x	0,8x	0,9x
EBITDA / Juros Líquidos	2,0x	2,7x	3,4x	3,2x	3,8x

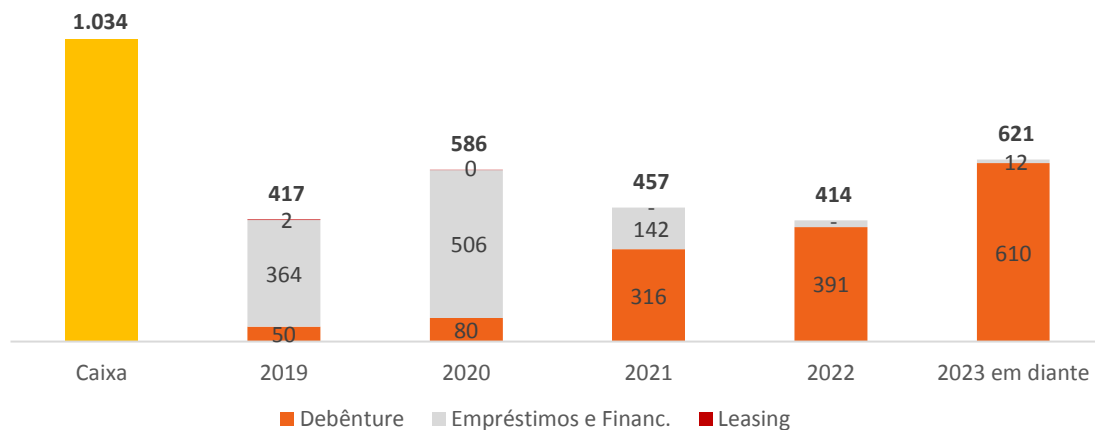
OBS: Os dados do ano de 2017 foram ajustados de acordo com as novas normas do IFRS para comparabilidade com 2018.



O índice de cobertura EBITDA / Juros líquidos evoluiu de 2,0x para 3,8x no intervalo de um ano, refletindo o resultado dos esforços de otimização dos custos de captação.

O indicador de alavancagem para *covenant*, cujo limite é de 3,5x para nossas dívidas, foi de 2,8x no 4T18 e desconsidera valores de *impairment* conforme Nota Explicativa 15 das Demonstrações Financeiras.

Cronograma após a Emissão das 3ª Debêntures:

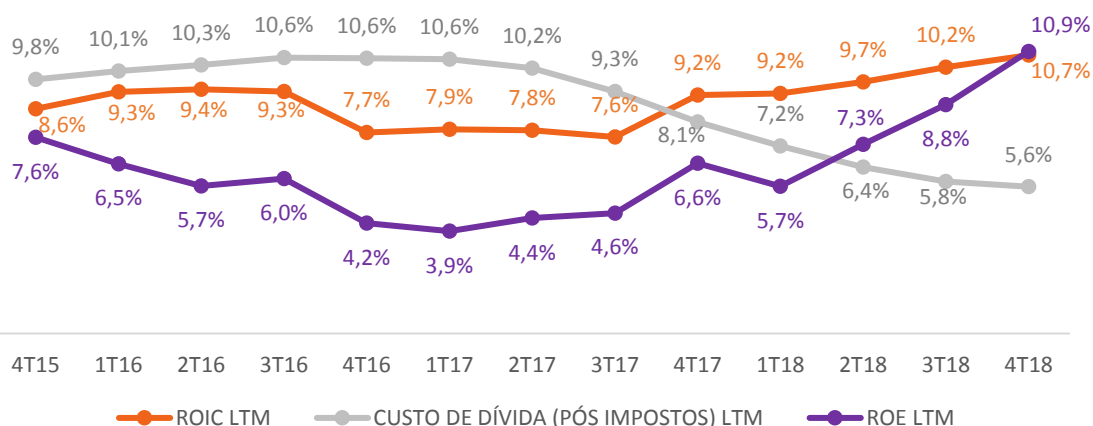


Foi anunciada em 21 de novembro de 2018 e concluída em 07 de janeiro de 2019 a 3ª emissão de debêntures simples pela Movida Participações, no valor de R\$600MM. O montante foi distribuído em três tranches de R\$215MM, R\$138MM e R\$247MM, que farão jus à remuneração de CDI+1,85% a.a., CDI+2,05% a.a. e CDI+2,05% a.a. respectivamente, todas com vencimento em 2024. O instrumento permitiu a troca para investidores que já possuíam debêntures de uma emissão anterior, que teve 96% de adesão e demonstra um modelo inovador. Este é mais um passo rumo à otimização do perfil de dívida, com aumento de prazo médio e diminuição dos *spreads*.

## 9. Rentabilidade

A evolução nos resultados gerada pelas iniciativas em todas as linhas de negócio trouxe um aumento do spread entre ROIC em relação ao custo de dívida chegando a 5,1 p.p. no ano consolidado de 2018. Além disso, pela primeira vez na história da Companhia o ROE superou o ROIC em 0,2 p.p., comprovando a evolução da rentabilidade sob os aspectos operacionais, financeiros e tributários.





OBS: O ROIC foi calculado usando EBIT e alíquota de IR efetiva como "Retorno" e dívida líquida somada ao patrimônio líquido como "Capital Investido", considerando os últimos doze meses dos devidos períodos analisados.

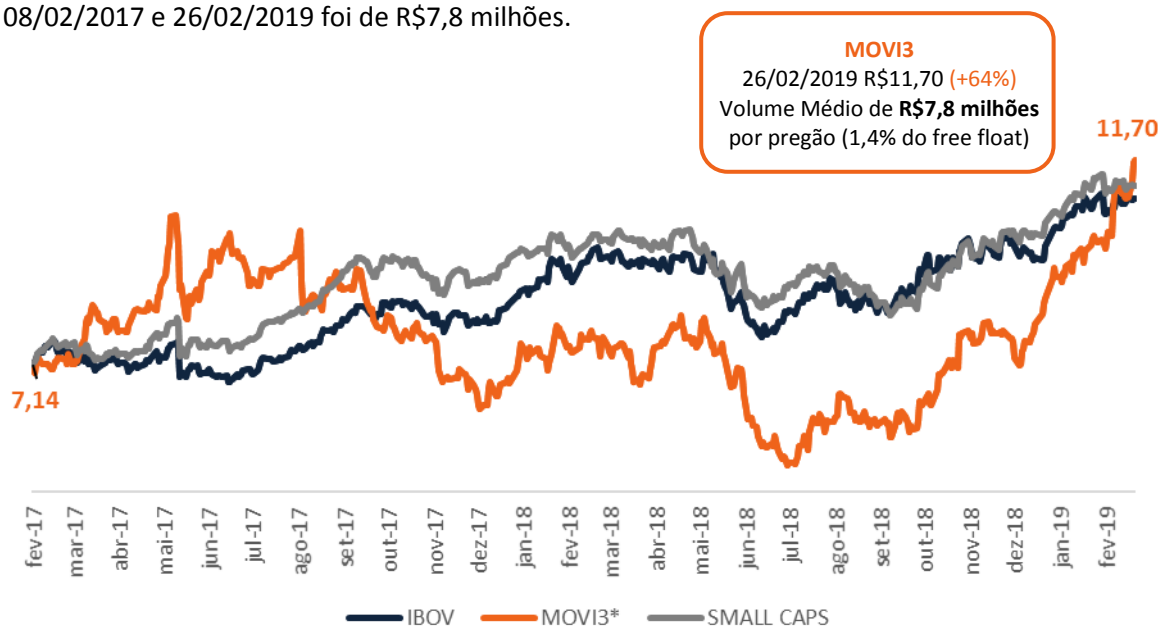
## 10.Dividendos e Juros sobre Capital Próprio

Natureza	Competência	Data da aprovação	Data da composição acionária	Data do pagamento	Valor (R\$ milhões)	Valor/ação
JCP	2017	28/12/2017	04/01/2018	30/05/2018	15,0	0,07026038
JCP	2018	29/03/2018	04/04/2018	30/08/2018	4,7	0,02214776
Dividendos	2017	26/04/2018	26/04/2018	30/05/2018	0,8	0,00369702
JCP	2018	25/06/2018	29/06/2018	01/10/2018	7,0	0,03295078
JCP	2018	28/09/2018	26/10/2018	05/04/2019	25,4	0,09675664
JCP	2018	13/12/2018	20/12/2018	05/07/2019	37,9	0,14439987

OBS: Foram consideradas apenas as distribuições a partir da abertura de capital em 08/02/2017.

## 11.Mercado de Capitais

A Movida Participações S.A. iniciou a negociação de seus papéis na B3 no dia 08/02/2017 sob o ticker MOV13 no segmento Novo Mercado. O volume médio diário negociado da MOV13 entre 08/02/2017 e 26/02/2019 foi de R\$7,8 milhões.



\* Valores ajustados a proventos e eventos societários



## 12.Teleconferências

### Teleconferências e Webcasts

Português

Quinta-feira, 28 de fevereiro de 2019

10h00 (horário de São Paulo)

08h00 (horário de NY)

Telefones de Conexão

+55 11 3181-8565

Código de Acesso: Movida

[Clique aqui](#) para acessar o Webcast





## Histórico do Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Proforma (R\$ milhões)	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18
<b>Ativo</b>																
Caixa e equivalentes de caixa	20,3	33,6	306,6	460,6	314,4	73,0	65,3	53,6	196,8	251,8	321,3	411,4	295,5	525,8	158,4	259,5
Títulos e valores mobiliários	32,2	74,8	42,5	23,3	52,9	52,8	77,9	69,9	379,5	334,6	668,5	372,2	306,7	584,8	635,2	552,7
Contas a receber	123,2	149,2	174,7	183,8	162,8	211,4	236,0	215,5	226,6	274,6	223,3	157,9	113,6	237,6	220,0	351,9
Impostos a Recuperar	4,8	5,1	4,5	12,6	17,0	16,3	16,8	12,9	8,9	23,0	23,0	36,2	33,2	60,2	60,3	48,2
Outros créditos	26,3	23,1	13,2	3,1	10,0	15,7	11,5	12,7	18,2	29,4	19,5	2,3	5,7	2,0	3,4	0,3
Adiantamento de terceiros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,2	1,5	1,4
Despesas do exercício seguinte	21,5	25,1	19,3	4,7	26,9	21,8	16,6	6,0	29,6	26,2	15,3	9,1	47,2	40,7	27,3	6,1
Partes Relacionadas	-	-	-	4,4	16,6	16,3	12,2	3,6	7,9	4,6	2,2	1,4	1,2	-	-	-
Bens disponibilizados p/ venda (renov. de frota) / Ativos de oper. Descont.	55,0	44,4	67,9	89,6	140,9	173,7	201,2	191,1	194,8	211,9	221,2	170,8	232,7	251,4	290,0	214,6
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>283,3</b>	<b>355,3</b>	<b>628,6</b>	<b>782,1</b>	<b>741,6</b>	<b>581,0</b>	<b>637,4</b>	<b>565,3</b>	<b>1.062,3</b>	<b>1.156,1</b>	<b>1.494,3</b>	<b>1.161,3</b>	<b>1.035,8</b>	<b>1.703,7</b>	<b>1.396,1</b>	<b>1.434,7</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>																
Ativos mantidos para distribuição aos acionistas	126,0	122,9	106,9	155,9	125,1	120,4	7,3	4,6	0,2	0,0	0,0	-	-	-	-	-
Impostos a recuperar	0,6	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19,0
Créditos tributários diferidos	-	-	-	-	1,1	-	-	0,2	0,2	0,2	1,2	18,4	22,3	27,8	25,8	35,7
Partes relacionadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depósitos judiciais	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,7	0,8	0,3	0,2	0,8	1,1
Outros Créditos	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,0)	-	-	-
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	16,7	15,5	12,1	-	1,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contas a receber	-	-	-	-	-	-	-	-	2,7	2,7	2,7	2,5	2,5	2,5	3,3	4,1
<b>Total do Ativo não Circulante</b>	<b>1.141,3</b>	<b>1.454,0</b>	<b>1.710,0</b>	<b>1.836,6</b>	<b>1.829,9</b>	<b>1.901,1</b>	<b>1.926,1</b>	<b>2.224,4</b>	<b>2.251,4</b>	<b>2.455,0</b>	<b>2.584,6</b>	<b>2.845,1</b>	<b>2.880,1</b>	<b>3.063,2</b>	<b>3.454,4</b>	<b>3.757,6</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.424,6</b>	<b>1.809,2</b>	<b>2.338,6</b>	<b>2.618,6</b>	<b>2.571,5</b>	<b>2.482,1</b>	<b>2.563,6</b>	<b>2.789,7</b>	<b>3.313,6</b>	<b>3.611,2</b>	<b>4.078,9</b>	<b>4.006,5</b>	<b>3.915,9</b>	<b>4.766,9</b>	<b>4.850,6</b>	<b>5.192,3</b>
<b>Passivo</b>																
<b>Passivo Circulante:</b>																
Empréstimos e Financiamentos	24,2	50,9	56,0	38,2	33,2	35,4	36,8	11,6	12,3	13,6	232,0	215,8	368,4	373,8	67,7	364,3
Debentures	-	-	-	6,3	-	-	-	10,4	0,8	8,4	305,4	321,9	305,7	326,6	101,6	117,1
Risco Sacado	213,9	343,1	596,5	594,2	497,2	293,0	491,4	433,1	542,5	554,3	523,5	228,8	120,9	-	-	-
Fornecedores	183,8	317,0	409,9	335,8	425,3	535,9	564,2	848,9	742,4	873,2	741,4	716,1	701,9	716,1	913,0	972,7
Obrigações trabalhistas	9,2	13,0	16,2	14,2	17,0	19,9	25,1	21,2	24,6	28,4	31,6	29,1	33,9	41,7	50,5	48,3
Obrigações Tributárias	4,2	4,3	3,8	8,5	8,2	3,0	5,9	8,1	8,1	11,3	8,9	14,8	8,4	8,7	13,9	7,9
IR e CS a pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,0	1,4	9,3
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	-	-	15,9	28,8	47,8	48,3	86,0	-	-	-	13,5	17,6	10,0	27,5	54,5
Contas a Pagar e Adiantamentos	17,7	12,8	14,0	32,3	29,8	10,6	10,0	15,9	3,3	3,8	6,6	17,4	18,3	32,4	41,2	66,7
Leasing a Pagar	54,9	49,8	68,5	76,8	76,1	74,8	62,5	56,1	56,4	60,4	66,8	57,1	43,7	28,4	5,5	2,0
Partes relacionadas	-	-	-	8,2	5,7	6,4	0,7	5,9	9,3	5,4	11,3	1,2	-	-	-	-
Cessão de direitos creditórios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	51,7	34,0	3,4	-
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>507,9</b>	<b>790,9</b>	<b>1.164,9</b>	<b>1.130,4</b>	<b>1.121,3</b>	<b>1.026,7</b>	<b>1.244,9</b>	<b>1.497,2</b>	<b>1.399,7</b>	<b>1.558,9</b>	<b>1.927,5</b>	<b>1.615,8</b>	<b>1.670,4</b>	<b>1.576,7</b>	<b>1.225,7</b>	<b>1.642,8</b>
<b>Passivo não Circulante:</b>																
<b>Exigível a Longo Prazo</b>																
Empréstimos e Financiamentos	28,5	67,8	186,0	196,0	178,7	139,9	150,7	172,8	268,9	416,6	416,6	632,5	480,3	484,7	866,8	681,6
Debentures	-	-	-	297,3	296,9	308,9	297,7	298,9	297,7	299,6	397,7	398,0	397,9	1.095,0	1.020,4	1.100,7
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	0,0	-	-	3,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Provisão para Contingências	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	1,0	1,9	2,4	3,5	2,9	3,2	4,5	5,5
Passivos mantidos para distribuição aos acionistas	101,4	102,6	100,6	101,1	107,6	108,2	5,1	3,6	2,6	0,0	0,1	-	-	-	-	-
Contas a Pagar e Adiantamentos	0,6	0,1	3,7	3,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,1	1,2
Leasing a Pagar	47,4	38,9	59,0	65,2	66,6	74,5	64,5	57,3	48,8	34,0	12,3	6,9	1,3	1,1	1,0	0,3
Provisão tributárias	21,5	24,3	27,6	30,5	39,3	44,7	41,2	37,9	46,1	46,1	53,3	65,0	71,5	89,8	92,4	101,3
<b>Total do Passivo não Circulante</b>	<b>199,5</b>	<b>233,8</b>	<b>376,9</b>	<b>693,7</b>	<b>689,1</b>	<b>679,7</b>	<b>559,3</b>	<b>570,7</b>	<b>665,1</b>	<b>798,1</b>	<b>882,4</b>	<b>1.105,9</b>	<b>953,8</b>	<b>1.673,9</b>	<b>1.987,2</b>	<b>1.890,6</b>
<b>Patrimônio Líquido:</b>																
Capital Social	624,3	624,3	624,3	624,3	624,3	624,3	715,6	715,6	1.171,8	1.165,9	1.165,9	1.177,6	1.177,6	1.177,6	1.177,6	1.490,1
Ações em tesouraria	-	-	-	-	-	-	-	-	50,0	50,0	50,0	50,4	50,4	250,8	356,2	51,1
Reserva de Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reserva de Lucro	29,0	41,8	54,1	51,8	18,4	30,2	43,7	6,1	27,1	38,2	52,9	56,8	63,6	96,5	112,4	126,2
Adiantamento para Futuro Aumento de Capital	64,0	118,4	118,4	118,4	118,4	121,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>717,2</b>	<b>784,4</b>	<b>796,7</b>	<b>794,5</b>	<b>761,1</b>	<b>775,8</b>	<b>759,3</b>	<b>721,8</b>	<b>1.248,9</b>	<b>1.254,2</b>	<b>1.268,8</b>	<b>1.284,8</b>	<b>1.291,6</b>	<b>1.516,3</b>	<b>1.637,7</b>	<b>1.658,9</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>1.424,6</b>	<b>1.809,2</b>	<b>2.338,6</b>	<b>2.618,6</b>	<b>2.571,5</b>	<b>2.482,1</b>	<b>2.563,6</b>	<b>2.789,7</b>	<b>3.313,6</b>	<b>3.611,2</b>	<b>4.078,9</b>	<b>4.006,5</b>	<b>3.915,9</b>	<b>4.766,9</b>	<b>4.850,6</b>	<b>5.192,3</b>

