



Operador:

Bom dia, e bem-vindos à teleconferência da Movida para a discussão dos resultados referentes ao 1T19. Estão presentes hoje conosco os senhores Renato Franklin, Diretor-Presidente; e Edmar Neto, Diretor Administrativo-Financeiro e de RI.

Informamos que os valores desta apresentação estão em milhões de reais e, a partir do 1T19, ajustados pelo efeito do IFRS 16.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes, e, mais tarde, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso necessitem de alguma assistência durante a teleconferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Movida, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Renato Franklin. Por favor, Sr. Renato, pode prosseguir.

Renato Franklin:

Muito obrigado. Bom dia a todos, e bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T19. Estamos iniciando o ano com orgulho dos novos recordes que conquistamos. Primeiro, gostaria de agradecer à nossa gente, o grande diferencial da Movida, nossa equipe, trabalhando duro – além dos clientes, fornecedores, investidores e demais *stakeholders*, que estão nos apoiando.

Nós nos dedicamos todos os dias com bastante energia, para atingir os nossos resultados e cumprir os planos de negócio que temos aqui. Gostaria de destacar, como já anunciado, que os números que apresentaremos já contêm o efeito do IFRS 16. Depois, o Edmar vai detalhar o impacto do IFRS em cada uma das linhas de negócio.

Vamos, então, aos nossos destaques. O primeiro destaque é a evolução significativa no nosso lucro líquido, atingindo R\$42 milhões, 56% acima do ano passado. Tem a sazonalidade de receita e de custo, mas estamos trabalhando com nível de eficiência operacional bastante diferenciado, há 2 p.p. de evolução na margem de serviço, comparando com o 1T18. Olhando para os últimos 12 meses, atingimos um novo recorde: R\$175 milhões; de novo, reforçando o nosso compromisso de evolução sequencial, trimestre a trimestre. São sete trimestres de evolução sequencial, mantendo o nosso compromisso.

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

Segundo destaque: recorde de ROIC e ROE. O ROIC atingiu 11,1% – lembrando que esse é o nosso principal indicador –, superando a marca dos 11%. Também é o maior *spread* sobre o custo da dívida, 5,6 p.p., evidenciando a geração de valor da Companhia.

No ROE, como já falamos, há tendência de crescimento bastante material para os próximos trimestres. Nós vimos evoluindo bastante, atingimos 11,8%, olhando para LTM também, e, com certeza, a conta já é melhor do que doze meses atrás. A cada trimestre, nós vamos manter este compromisso de evolução material também no ROE, até o fim do ano.

Além disso, o nosso EBITDA atingiu R\$150 milhões; também um novo patamar. Isso, anualizado, já passa dos R\$600 milhões, com um crescimento de 46% sobre o 1T18. E, se nós olhamos para os últimos 12 meses, totaliza R\$529 milhões.

A margem do EBITDA de serviços consolidada também evoluiu, 5 p.p., mostrando o ganho de escala da Companhia, o ganho de produtividade, o compromisso com a eficiência operacional e a melhor utilização dos ativos e chegando a 43% no 1T19.

Também continuamos com fundamentos muito sólidos em *rent-a-car*. Acho que está bem claro para todos que a demanda bastante aquecida tem possibilitado o aumento de diárias em 17% se compararmos com o 1T18.

Do lado de competição, que sempre é um questionamento, a competição está bastante saudável no trimestre. Conseguimos nos posicionar como uma empresa que entrega um nível de serviço diferenciado e, com isso, expandimos a nossa diária média em 3%.

A expansão de preço é superior a esses 3%; tem um efeito *mix* que faz com que vocês enxerguem a diária média subindo 3%, chegando a R\$74,60. Somando, ainda, uma melhor taxa de ocupação – ficamos acima do trimestre passado –, isso gerou 5% de aumento na nossa receita por carro.

A diluição da estrutura fixa, com o crescimento da Companhia, gerou uma expansão na margem EBITDA de 6,3 p.p., comparada com a do ano anterior, chegando a 42%.

O Edmar vai mostrar o efeito de IFRS, mas, só para adiantar, mesmo sem o efeito de IFRS, nós temos a expansão de mais de 3 p.p. na nossa margem EBITDA do 1T19, comparando com 1T18.

Falando de Gestão e Terceirização de Frotas, novamente, o nosso diferencial de ter um portal B2B reconhecido pelos clientes e bastante capilaridade e ser a única locadora com 100% da rede própria, além das alianças estratégicas com algumas montadoras, tem nos proporcionado essa possibilidade de crescimento seletivo, mantendo a margem e com a taxa de crescimento bastante significativa.

Foi uma adição de mais de 9 mil carros na frota operacional, somando o crescimento de 48% no volume total de diárias e 1% na receita por carro; ou seja, com isso, nossa frota está crescendo 48%, e a receita 53%, chegando a R\$97 milhões no trimestre.

A margem EBITDA de GTF também fez 67% no trimestre, reforçando o nosso compromisso de crescimento seletivo, apenas com aquilo que gera valor para a Companhia.

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

Em Seminovos, entregamos mais um recorde. Desta vez, realmente esse indicador é bastante importante: ele representa o volume de vendas e a sustentabilidade do ciclo do nosso negócio. Nós vendemos mais de 12,7 mil carros no trimestre, um crescimento de 42% em relação ao do ano passado e 27% em relação ao 4T18.

O volume está aumentando sequencialmente desde agosto do ano passado que, como nós falamos, era o ponto de inflexão, reforçando a nossa capacidade de execução de venda de carro. Agora, isso também está ajudando a reduzir a idade média; já trouxe a idade média do RAC abaixo de nove meses.

Mais para frente, nós comentaremos a margem bruta. Nós realmente fizemos um esforço de precificação para garantir o volume e acabamos vendendo até um pouco mais do que tínhamos de expectativa, o que está nos possibilitando ajustar a questão de precificação – além de *mix* e idade média – que está melhorando, e, para a frente, vai conseguir nos ajudar a colocar essa linha de negócios em *breakeven*.

Estamos bastante confiantes com a evolução sequencial trimestre a trimestre e reforçamos o nosso compromisso com o plano de negócio de 2019.

Abril, olhando para Seminovos, já aponta um novo recorde de volume, dando-nos ainda mais conforto para o ano de 2019, com relação a Seminovos, para chegarmos à margem de *break-even* de EBITDA, no curto prazo.

Antes de passar para o slide três, nós também vemos evolução na margem EBITDA em Seminovos; ela evolui trimestre a trimestre, conforme comentamos, desde o 3T, reforçando o nosso compromisso de evoluir em margem e volume, trimestre a trimestre.

Vamos para o slide três, para falarmos um pouco de *rent-a-car*. Primeiro, vou destacar o crescimento total da nossa frota: somando RAC e GTF, atingimos 95 mil carros. O nosso crescimento de frota contribuiu com o crescimento de 34% na receita líquida, que totalizou R\$813 milhões no 1T19.

Se compararmos os últimos 12 meses com o 1T anualizado, já estamos em um outro patamar de receita, que, de novo, gera ganho de escala para a Companhia, melhor diluição do custo fixo e vai nos ajudar a reescrever os *benchmarks* de rentabilidade desse setor que, reforço, ainda estão para ser escritos.

Na página quatro, nós mostramos os destaques de *rent-a-car*. Para mim, os principais destaques são a nossa frota, que cresceu 11% e a receita, que cresceu quase 21%, reforçando o nosso compromisso de otimizar o uso dos ativos, de utilizar toda a tecnologia e ferramenta que temos para fazer o *yield management*.

Toda ferramenta, na forma de *big data* e *machine learning*, e os algoritmos evoluindo a cada trimestre possibilitam que capturemos mais receita em cada carro que temos, alocando melhor nossa frota – com qual modelo tem que estar disponível em cada loja. Com isso, nós conseguimos expandir a taxa de ocupação e a nossa receita por carro, atingindo patamares bastante positivos para o negócio.

Se olharmos por canal de vendas, nós tivemos evoluções superiores a essa, como eu já falei; o Mensal Flex, que é um carro mensal para pessoa física, é um produto que tem crescido bastante. Quem ainda não fez conta deveria fazer conta conosco, que vai trocar o carro por um carro alugado conosco e vai ver que tem *savings*, além das melhorias de



conforto e de praticidade de ter um carro alugado. Essa é uma tendência da indústria automotiva geral, não só no Brasil como no mundo, que nos garante fundamentos sólidos no curto e médio prazo.

Além disso, nós mostramos a margem bruta, que atingiu 60,7% no 1T19 e 62,5% no LTM, reforçando o ganho de escala da Companhia e a evolução dos processos. Então, no RAC, há um cenário bastante positivo.

Agora, vamos falar de GTF. No slide cinco, nós falamos dos destaques de Gestão e Terceirização de Frotas. Continuamos com crescimento bastante material em GTF, uma adição de mais de 10 mil carros, 48% de crescimento na frota total. Fechamos o 1T com mais de 30 mil carros na frota total.

De novo, já temos bastante volume de carros já faturados e já no nosso balanço a serem implantados e que a receita aparece no 2T – então, já com crescimento do 2T contratado – e continuamos com um volume de venda mensal bastante consistente, o que nos dá conforto com o plano de negócio que temos para essa unidade também.

A receita por carro também expandiu se comparar com o trimestre anterior: atingiu R\$1,186 mil por carro, de receita líquida e receita bruta acima de R\$1,3 mil por carro. De novo, isso é devido ao nosso perfil selecionado, de ter um carro de nível de utilização leve, bastante alinhado com o nosso perfil de uso, de baixa quilometragem e uso leve, que vai nos permitir um ciclo total bastante positivo.

A estrutura construída em GTF, vale reforçar, ainda tem bastante potencial de diluição. A estrutura está montada para continuarmos a manter esse crescimento sem ter que ter nova adição de estrutura. Isso vai nos dar diluição nessa estrutura, melhorando a margem bruta e chegando a uma evolução de 64%, se nós olharmos LTM e tirarmos esses efeitos de implantação e de depreciação.

A margem do 1T tem um impacto da taxa de depreciação, que está um pouco maior do que a anterior, reforçando o nosso conservadorismo. Nós temos vendidos os carros do GTF, cada vez mais, no varejo, e acredito, sim, que teremos uma margem positiva em Seminovos e em GTF, garantindo a sustentabilidade do negócio e podendo manter essa taxa de crescimento.

Então, o cenário também é bastante positivo: é um mercado bastante fragmentado, com muita oportunidade, muito estudo de terceirização dos carros agora, empresas que tinham frota própria e que com o IFRS 16 também estão migrando para frota terceirizada, nos permitindo ser bastante seletivos, garantindo crescimento com rentabilidade, nessa linha de negócio.

Agora, vamos passar para o slide número seis, para começarmos a falar de Seminovos, que é o grande destaque do trimestre. O volume de seminovos no 1T é um recorde histórico: 12,7 mil carros vendidos, um crescimento de 42% sobre o ano anterior e 27% sobre o trimestre anterior, reforçando o nosso compromisso de evoluir a cada trimestre.

Vale citar que, durante o 1T, nós vimos uma evolução sequencial entre os meses. Então, março foi o melhor mês do trimestre, dando-nos bastante conforto; e ainda temos evolução para capturar, tanto do ponto de vista de volume como de margem. Nós vamos explicar um pouco mais para a frente.

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

Olhando para o ticket médio, ainda nesse slide, vemos uma redução de 1,7%. Realmente, nós focamos em acelerar o giro do ativo, garantindo um volume suficiente para renovarmos a frota. Lembramos que isso contribui para reduzir um pouco o custo de manutenção e para a margem de Seminovos, porque você vende o carro mais novo com preço melhor e com a quilometragem menor você vende com preço melhor.

Com isso, conseguimos garantir uma expansão da receita de 39%, o que ajuda a diluir o SG&A e contribui com a melhora da margem EBITDA, que nós vemos que melhorou bastante.

Olhando para a margem bruta, mostramos essa queda no LTM, chegando a 3,4% e, no trimestre, chegando a 1,1%. É um movimento calculado. Nós vamos mostrar por trimestre, no próximo slide, para podermos mostrar para vocês em que nós acreditamos para a frente.

Vamos mudar para o slide sete, onde explicamos a evolução de margem de Seminovos. Olhando os três últimos trimestres, primeiro falamos da margem EBITDA. O volume cresceu bastante: saímos de 8 mil carros, 10 mil carros e agora 12,7 mil carros. Mês a mês também estamos evoluindo, tendo bastante confiança em que o volume do 2T será maior, com mais uma evolução. Essa evolução de volume contribui para a evolução da margem EBITDA de Seminovos, que, com o IFRS, deu -4,1%; se tirar o efeito do IFRS, deu -4,9%.

Ou seja, nós temos quase 1 p.p. de evolução no trimestre, bem alinhada com o que tínhamos de perspectiva. Isso, basicamente, impacta o volume – nesse slide, vocês conseguem ver a grande evolução–; tem a questão da idade média dos carros; o preço pelo qual estamos vendendo, a estratégia de precificação; e o *mix* de frota que nós temos para vender. Nós vamos falar um pouco do *mix* de frota, que tem evoluído bastante.

Vamos mudar para o slide oito, porque eu vou explicar um pouco como está a margem bruta e o que temos de expectativa. Primeiro, esse primeiro gráfico na parte de cima é para reforçar o seguinte: todo o mundo questiona a depreciação da Movida; nós nunca vendemos carro abaixo do valor que nós temos no livro. Nós vendemos o carro acima do valor que nós temos no livro, mostrando que eu não tenho nenhum risco de ter outra precificação do ativo.

Sim, falta volume e falta escala para cobrirmos todo o custo de venda, e por isso estamos fazendo essa evolução de volume; e, sim, temos oportunidade de melhorar a margem bruta, trabalhando aqueles fatores que eu acabei de mencionar, quando nós falamos de trabalhar precificação e trabalhar para ter uma idade média menor.

Só lembrando, lá atrás, nós vendíamos carro com 13 e 14 meses e agora aumentou bastante, para 19 meses, no carro vendido no 1T19. Isso impacta e a quilometragem também fica mais alta. Quem tem os robzinhos e captura o nosso estoque diariamente – eu sei que alguns de vocês têm –, vocês veem que a quilometragem média já está caindo bastante.

A nossa idade média de desmobilização também caiu, assim como a idade média da frota do RAC já voltou para baixo de nove meses – chegou a passar de dez – e, então, voltou ao patamar normal. Aí, a desmobilização começa a melhorar.

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

Então, lá em cima, é só para mostrar que o setor é positivo. Aqui em baixo, nós queremos reforçar que, no 1T18, a margem bruta foi 5,4%, com a idade média 16 meses. Quando olhamos para esse 1,1%, que é a margem bruta do Seminovos do 1T19, nós temos dois blocos de diferença que serão capturados ainda no curto prazo.

E quais são? O primeiro bloco é quando falamos de mercado e *mix* de frota. O mercado, sim, ficou um pouco mais competitivo, e nós, com a necessidade de também fazer mais volume, fomos mais agressivos em preço.

Então, nós já começamos a rever estratégias de precificação. Em abril, já conseguimos capturar um pouco de evolução; para maio, vamos capturar mais um pouco; e vamos evoluir mês a mês, de modo a fechar esse *gap* da questão do mercado, que é parte desses 2,3%.

Além disso, tem o nosso *mix* de frota – e quem tem esse robzinho tem os números, porque vai olhando o nosso estoque a cada mês e a cada dia. Aqui, temos os grupos de carro divididos em quatro classificações: a nível um entrega a melhor margem e melhor giro; e a nível quatro entrega a menor margem e tem menor giro no estoque.

Lá em dezembro de 2018, eu tinha 30% do meu estoque em nível um, que é esse melhor carro. Se vocês olharem hoje, nós já temos mais de 55% de nível um no estoque, e a previsão para junho vai passar de 70%, porque são os carros mais vendidos no varejo.

Então, o meu *mix* vai melhorando trimestre a trimestre, com base no que falamos. Só aqui, temos mais evolução para capturar do que esse *gap* em relação ao 1T18, que está aqui, porque no 1T18 eu não tinha esse *mix*, e eu o terei para a frente.

Além disso, o bloco de baixo, que é a quilometragem e a idade. Eu estou abaixando a idade média e vou abaixar a idade média dos veículos vendidos, e, até o final do ano, nós voltamos para um patamar de vender carro com quilometragem bem mais baixa e com idade média mais baixa, o que contribui também para a evolução da margem bruta.

Então, sendo bem transparente com todo o mundo, temos bastante confiança de que continuaremos evoluindo em volume e em margem, contribuindo para a nossa margem EBITDA chegar em *breakeven*, ainda no curto prazo.

Reafirmo aqui o que já falamos em algumas conversas individuais e em conferências: nós vamos colocar esse negócio de Seminovos em *breakeven* no próximo ano. Isso é uma certeza, não uma possibilidade. É nossa expectativa, sim, e confiamos que colocaremos em *breakeven*, sem ter que mexer na depreciação, com base em tudo que estamos vendo aqui de variável.

Se necessário, nós ajustamos a depreciação, mas, com certeza, ano que vem, nós vamos trabalhar com essa rede de negócio em *breakeven*, para tirar qualquer ruído da mesa e tirar qualquer quantia que exista. De novo, mudar o nosso discurso, que era: a Movida tinha um desafio, que era Seminovos, e nós vamos resolver os Seminovos completamente, para começarmos a discutir quais são as vantagens competitivas da Movida.

Quem vende mais no digital? Qual é a tendência da indústria automotiva e quem está mais bem posicionado nessa indústria? Como é o crescimento? Como é o crescimento com seletividade? Como é a expansão de ROIC e de ROE para o futuro? Esse será o



tom das próximas teleconferências, à medida que nós fecharmos completamente o problema de margem de Seminovos, colocando essa linha em *breakeven* e com volume suficiente para mantermos a frota bastante nova.

Eu gostaria agora de passar a palavra para o Edmar, nosso CFO, para dar sequência à apresentação e passar um pouco pelos detalhes dos números financeiros.

Edmar Lopes Neto:

Bom dia, todo o mundo, e obrigado, Renato. Eu estou no slide número nove, que fala um pouco do IFRS. Eu vou investir alguns minutos, porque isso é um negócio que funciona a partir de janeiro deste ano. Ao longo de 2019, nós publicaremos os nossos resultados com e sem o IFRS, para vocês terem clareza do que está acontecendo na Companhia e poderem fazer melhor a avaliação de vocês.

Então, basicamente, do lado esquerdo, o IFRS trata dos valores fixos de contratos, que se tornam direito de uso e que possuem prazo de vencimento superior a um ano. No nosso caso, os contratos estão relacionados a lojas. No RAC, entravam como custo; e, nos Seminovos, como despesa. Sem nenhum impacto no GTF, uma vez que ele não tem loja específica.

Como passou a ser? No RAC, um pedaço vai para baixo do EBITDA e se transforma em amortização do direito de uso; e, em Seminovos, é a mesma coisa, com a sua respectiva contrapartida na parte de despesa.

No resultado financeiro, nós vamos reconhecer o AVP (valor presente) dos valores futuros do que registramos no ativo e no passivo. O que acontece é que nós temos a geografia dos aluguéis, que antes entravam em uma linha acima do EBITDA operacional, mas agora podem aparecer em três lugares distintos.

No nosso caso, a parcela variável de aluguéis – tipicamente, aquelas de aeroporto – e os contratos com prazos inferiores ao ano continuam aparecendo em cima do EBITDA, como vocês podem ver na nota 23, de gastos por natureza. No trimestre, nós estamos falando de cerca de R\$14 milhões.

E o resto vai para baixo, para a linha em que estamos juntando amortização e depreciação, cujo efeito falaremos um pouco aqui, aproximadamente R\$12 milhões, além do impacto no financeiro. Ou seja, quem for olhar agora o total da despesa de aluguel, tem que olhar em três lugares diferentes.

Então, olhando para as linhas de negócio, no RAC, o impacto foi de 3,2 p.p. na margem, aproximadamente R\$8 milhões, como está destacado aqui e como o Renato já havia falado. Publicando uma margem de 41,7%; sem o IFRS, ela seria de 38,6%.

Em Seminovos, a mudança foi de pouco menos de 1 p.p. na margem, cerca de R\$4 milhões; o publicado foi 4,1% e, na mesma comparação com o ano anterior, seria 4,9%.

Só repetindo o que faremos este ano, ao longo de 2019, nós publicaremos a cada trimestre exatamente um quadro desse jeito para melhor entendimento de todo o mundo com relação ao que está acontecendo com a Companhia.

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

No fim do dia, falando de última linha, o impacto foi de aproximadamente R\$400 mil, que onerou o resultado. Portanto, o resultado veio R\$400 mil menor do que seria caso não houvesse a alteração.

Isso está tudo explicado na nota 2.4, no início, mas tem que olhar junto com a nota de gastos por natureza, como eu falei, para poder fazer a reconciliação de toda a despesa de aluguel.

Falando um pouco do resultado do trimestre, eu vou destacar a parte de EBITDA, que está no slide dez. O EBITDA de RAC atingiu R\$103 milhões, com margem de 41,7%, como eu já falei, uma evolução de 31%. E esses 6 p.p., de novo, melhorias operacionais e 3 p.p. por conta do IFRS.

No GTF, em que não tem alteração, houve uma evolução de quase 50% de um ano para o outro, de R\$44 milhões para R\$65 milhões.

Em Seminovos, mais uma vez, uma evolução de 4,2% para 4,1%, agora ajudada pelo IFRS, mas, sequencialmente, uma evolução de quase 1 p.p., comparado ao 4T18.

No fim do dia, o que acontece é que alcançamos um novo patamar de EBITDA na Companhia: R\$150 milhões com IFRS e R\$138 sem IFRS.

Falando um pouco de EBIT, ele já reflete o novo patamar de depreciação, adotado a partir do 2T18. Então, nós temos, em RAC, mais R\$23 milhões; em GTF, mais R\$8 milhões; e, em Seminovos, nós temos uma perda de R\$9 milhões na evolução sequencial.

Nós trazemos um slide novo aqui, que é o slide número onze, em que mostramos a depreciação por carro. Ela tem avançado sequencialmente, em especial a partir do 2S18, quando nós mudamos, a partir de agosto.

Então, comparando com o 2T18, que foi o último trimestre sem nenhuma alteração para o que estamos apresentando hoje, no caso do RAC, as despesas de depreciação aumentaram cerca de 27%, enquanto que, em GTF, em que houve uma alteração maior, essa mudança trouxe um aumento de mais de 118% na depreciação por carro.

De novo, é um patamar em que estamos confortáveis, uma vez que, como o Renato falou, o plano de Seminovos tem apresentado resultados que já demonstram que esse patamar é suficiente.

Passando para o slide doze, vamos falar dos números consolidados da Companhia. Nós temos quatro quadros. O primeiro, do lado esquerdo, fala da receita líquida, que aumentou 34,5%, sendo 39% na parte de venda de ativos e 28% na parte de serviços – de novo, na comparação do 1T.

Quando falamos de EBITDA, que está ao lado, nós saímos de R\$102 milhões para R\$150 milhões, sendo R\$138 milhões e R\$117 milhões caso não houvesse IFRS; mais um avanço importante, de mais de R\$30 milhões de um trimestre para o outro.

Falando de EBIT, ele já reflete o novo patamar de depreciação. Então, na comparação trimestral, ele saiu de R\$83 milhões para R\$99 milhões, mesmo tendo um aumento da

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

depreciação, de aproximadamente R\$20 milhões, nessa mesma comparação. Então, também é importante a evolução do EBIT, que já reflete o novo patamar de depreciação.

E, no lado direito embaixo, no último quadro, trazemos a evolução do lucro, que é o indicador mais importante, no final das contas. O lucro evoluiu 56% na comparação trimestral e, nos últimos doze meses, mais um novo patamar e um novo recorde: estamos falando de R\$175 milhões de lucro nos últimos doze meses, com um patamar de rentabilidade de 14% como margem de serviços. Mais uma vez, nós temos avançado a cada trimestre para novos números e indicadores da Companhia.

Deixe-me chamar vocês para o slide número 13, por favor, no qual trazemos CAPEX e fluxo de caixa. O investimento bruto da Companhia nesse 1T foi de R\$730 milhões, que compara com R\$518 milhões do ano passado; aproximadamente 41% maior. Em ambos os casos, nós temos a expansão da frota como um negócio importante, uma vez que os patamares de renovação estão, agora sim, adequados.

Quando falamos de receita da venda de ativos, que é um indicador muito importante, ela aumentou; e o CAPEX líquido ficou 44%, como vocês veem aqui no final, chegando a R\$261 milhões, que compara com R\$182 milhões no mesmo período do ano passado.

Olhando a parte de baixo do slide, nós falamos de fluxo de caixa. Nós começamos com EBITDA e depois trazemos imposto mais capital de giro, este certamente influenciado pela variação na conta de fornecedores. Esse trabalho é com um balanço dos nossos fornecedores.

E, aí, o grande ponto aqui é que a geração operacional de caixa, que é uma prola do nosso serviço, aumentou de R\$73 milhões para R\$258 milhões. Esse é um indicador importante, que mostra que nós estamos avançando nos indicadores da Companhia. Geração de caixa é sempre fundamental porque garante a sustentabilidade no longo prazo.

Vocês veem no caixa gerado antes do crescimento – e, aí, já leva em conta a movimentação de carros – que nós saímos de R\$12 milhões para R\$174 milhões, o que é um avanço muito importante.

E quando falamos de fluxo de caixa da firma, está muito próximo do *breakeven*, com um ganho de aproximadamente R\$120 milhões, de um trimestre para o outro.

Passamos para o slide 14, no qual falamos de endividamento e caixa. Nós estamos trazendo uma informação nova, que é a evolução da dívida líquida, a partir do trimestre anterior. Dá para ver que andamos com um patamar de dívida líquida muito parecido.

Nós temos o EBITDA de R\$150 milhões, o que já foi dito; o CAPEX bruto de R\$730 milhões; e, no fim das contas, você vê que o que acaba impactando é o modelo de frota, o mais importante aqui, e estamos alcançando um patamar já de estabilidade, quando se fala de dívida líquida.

Na parte de baixo, nós temos o cronograma de amortização. Lembramos que, na primeira semana deste ano, nós executamos uma debênture de R\$600 milhões no total, sendo R\$400 milhões de refinanciamento. Isso ajuda o nosso perfil e faz com que tenhamos uma posição de caixa de R\$870 milhões, o que é confortável para pagar todas as dívidas até o 3T20.



Mais uma vez, o mercado de dívidas está bastante líquido e vem nos apoiando a partir de toda evolução dos indicadores da Companhia, que mostramos aqui do lado. Então, nós estamos mostrando dívida líquida/imobilizado em 0,4x; alavancagem/EBITDA de mensuração de *covenant* em 2,7x; e a cobertura de juros, que é EBITDA/juros líquidos, mudando de patamar, já perto de 4x.

Mais uma vez, isso mostra que a nossa estratégia financeira cautelosa tem funcionado, e nós temos conseguido trazer o custo de dívida para baixo, ao mesmo tempo em que alongamos esse perfil de amortização; mais do que dobramos, desde o IPO.

Dito isso, eu devolvo a palavra para o Renato para ele fazer as considerações finais dele.

Renato Franklin:

Obrigado, Edmar. Vamos passar para a página 15, só para recapitularmos rapidamente o slide que utilizamos no último trimestre, que mostra o nosso foco para 2019.

Então, eu gostaria de reforçar que o nosso principal pilar que é o encantamento do cliente, medido pelo NPS e por todas as pesquisas de satisfação. A Companhia tem continuado a evoluir bastante nesse indicador, mostrando o nosso posicionamento em todas as pesquisas, sendo reconhecida de forma diferenciada, pelo ponto de vista do cliente.

Continuamos ampliando a nossa plataforma multimodal, crescendo o aluguel de *bike* e ficando mais perto do cliente, nesta questão online de estar como solução de mobilidade para todos os clientes. Isso nós dará um posicionamento bastante diferente.

Temos ainda a certificação de empresa B evoluindo bem. Então, fizemos o novo acesso, já com a pontuação suficiente para fazer a certificação, e vamos iniciar o processo de auditoria que comprova a constante evolução dos indicadores ESG e que nós dará capacidade não só para atrairmos mais clientes, mas também para termos mais sustentabilidade na Companhia, de termos todos os processos de governança, de transparência, com certificação e com KPIs que medem esse tipo de coisa.

Isso, do ponto de vista do ativo, só reforçando, é o foco da Companhia. De novo, o que nós temos de performance hoje, e mostrando a nossa margem EBITDA, em -4%, só com o que temos trazendo para o *mix* de prestação, de preço, de idade média e de quilometragem média do 1T18, nós já fechamos o *cap* de margem no curto prazo; ou seja, até o final conseguiremos chegar em margem zero, e ainda tem evolução de volume que ajuda a diluir isso e o *mix* melhor projetado para a frente que também ajuda a contribuir.

Ou seja, mesmo se não chegarmos exatamente na mesma precificação em alguma coisa do 1T, tem alavancas suficientes que nos dão bastante confiança em que essa linha de negócio ficará em *breakeven*, no curto prazo, sem necessidade de mexer em depreciação ou ajuste de qualquer outra coisa.

Então, estamos bastante confortáveis com o plano de negócio que temos para Seminovos. Hoje, já em outro patamar, já dentro do trilho de execução para podermos



entregar; agora, a cada trimestre, vocês passarão a ter o mesmo conforto que nós temos do lado de cá.

Na questão da rentabilidade, tudo isso contribuirá para termos realmente um novo patamar de rentabilidade e continuarmos evoluindo com inovação, trazendo coisas novas para os clientes, com bastante tecnologia.

Antes de abrirmos para as perguntas, passaremos para o último slide, o 16, e reforçamos algumas iniciativas vinculadas aos seis pilares que colocamos como foco de 2019.

Na parte de cliente, de encantamento de clientes, nós crescemos 165% no nosso aplicativo *mobile*. É um crescimento muito grande do nosso aplicativo, mostrando um posicionamento diferente da Movida, crescendo na pessoa física, o que nos dará ainda mais fidelidade.

Aliado a isso, nós temos uma nova plataforma de fidelidade, que vai 'potenciar' bastante o relacionamento com o cliente. Tem muitas ferramentas para usarmos do ponto de vista de *gamification*, um CRM de nível completamente diferenciado, uma "clusterização" do cliente em nível diferenciado, para fazermos um orçamento cada vez mais personalizado.

E, mais uma vez recebemos um prêmio de nível de serviço, o prêmio Top Aviesp, na categoria Locadora de Veículos, com reconhecimento no atendimento à agência de viagens. Então, agradeço novamente aos nossos clientes que, a cada trimestre, têm eleito a Movida como a primeira do setor em termos de serviço. Já foi em Pequenas e Médias Empresas, Grandes Empresas, Pessoa Física e, agora, em Agência de Viagem. Então, todo trimestre nós temos um reconhecimento mostrando que estamos no caminho certo. Temos muito mais a fazer, mas estamos na direção certa.

Na parte da plataforma, de novo, eu gostaria de reforçar que nós vamos fazer dinheiro com carro, mas entendemos que a mobilidade tende a ser cada vez mais um serviço integrado.

Então, o Movida Flex Nacional foi uma nova evolução do Mensal Flex que lançamos lá atrás. Neste trimestre, nós criamos um novo produto, pelo qual o cliente aluga um carro por um longo prazo, mas ele pode pegar em um aeroporto e devolver em outro aeroporto.

Então, principalmente, para quem viaja bastante, ele acaba tendo, em um contrato só, carro disponível no Brasil inteiro. Isso é bastante interessante e o feedback dos clientes é bastante positivo.

O aluguel de bikes continua crescendo bastante, fortalecendo a nossa marca I-move. Trouxemos novos equipamentos; a operação dos triciclos; plano corporativo para a operação de Segway, e crescermos dentro do corporativo dá mobilidade da marca, dá proximidade com o cliente final e coloca um posicionamento diferente.

Do ponto de vista de inovação, eu gostaria de reforçar que o que todo o mundo enxerga bem mais evoluído, do ponto de vista financeiro, é a nossa questão do COV, que é a Central de Operação Veicular.

MOVIDA. MUITO ALÉM DO CARRO



movida
muito além do carro

Hoje, nós temos um dos maiores percentuais de frota rastreada e conectada do mundo, entre locadoras. Temos mais de 80% dos carros com rastreador e conectados com um portal de desenvolvimento próprio, com uma gestão inteligente da operacionalização de cada carro nosso que está na operação de *rent-a-car* ou de Seminovos.

O nosso primeiro foco foi, sim, trabalhar a sinistralidade, probabilidade de fraude, antevendo a recuperação, o que tem nos possibilitado recuperar bastantes carros roubados e garantir um melhor índice de sinistralidade e melhor rentabilidade da operação.

E, agora, estamos começando a usar para muito mais coisas de uso indevido, de monitorar tempo em manutenção, tempo em deslocamento; e, aí, sim, conseguimos otimizar bastante o uso do carro.

Vale reforçar, que apesar de o portal ser bastante poderoso, ainda estamos arranhando em termos de usar as informações que temos lá para poder transformar isso em resultado.

Então, enxergamos bastante potencial de usarmos isso para continuarmos escrevendo novos *benchmarks* de rentabilidade na questão de *rent-a-car* e locação de carro no Brasil.

No giro de ativo, já falamos do recorde de volumes, já estamos com um volume, quando olho para o mês, em um nível compatível com o tamanho da nossa frota total. Ou seja, temos agora que manter esse desempenho e evoluir em margem, com precificação, com *mix* e com redução da idade média. E, com isso, poderemos retomar a adição de frota em RAC, retomando o nosso plano de crescimento, continuando o plano de crescimento da Companhia, com bastante sustentabilidade.

Passamos para o índice de sustentabilidade. Como eu falei, na parte de Empresa B, já demos entrada na certificação oficial agora e já temos uma célula dedicada a sustentabilidade, com foco nos indicadores de ESG, com plano de ação para diversas áreas da Companhia.

A parte de rentabilidade consolida o uso dessas frentes. Então, o nosso compromisso com ROIC e ROE cresce bastante, e mostramos isso no último slide. Então, passando para a página 17, vocês veem, primeiro a ponte do líquido, da mesma forma que mostramos no trimestre passado.

Eu gostaria de reforçar aqui a evolução significativa das nossas unidades operacionais: são R\$102 milhões adicionais em EBIT no RAC e R\$31 milhões adicionais em GTF. O EBIT já considera o impacto de depreciação E Seminovos praticamente em *breakeven*, -5.

Isso mostra uma melhora operacional de R\$128 milhões de um ano para outro, uma evolução muito grande que fez com que o lucro líquido LTM saísse de R\$72 milhões para R\$175 milhões, é um aumento bastante material no período; 143% de aumento, para ser preciso. Já é o sétimo trimestre com evolução sequencial conforme eu já falei.

Na parte de baixo, já falamos do número, que é recorde de ROIC com 11,1%, recorde de ROE, com 12,8%, mas o mais importante é mostrarmos essa tendência. Então, há tendência de redução do custo de dívida, como o Edmar já mostrou; ainda temos coisa



para fazer para continuarmos reduzindo o nosso custo de dívida; e melhorias do ROIC e ROE a cada trimestre.

O ROE, como eu falei, já está na ponta diferente do que está no LTM, então continuaremos mostrando uma evolução, e o ROIC está se aproximando de um patamar que consideramos bom para esse setor, tendo crescimento.

Obviamente, ainda tem espaço para continuarmos otimizando isso: com o giro do ativo melhorando, o RAC crescendo e as margens melhorando, vamos trazer, cada vez mais, geração de valor para o acionista.

Este é o comecinho de 2019. Reforço que isso é uma tendência, e não apenas a foto, e 2019 está só começando. Temos muito mais a conquistar, entregando, sempre, “muito além do carro”. É o nosso *slogan*, que reflete o nosso compromisso com o atendimento ao cliente, com a satisfação do cliente e, também, com inovação, com margem, com rentabilidade e com geração de valor para todos os *stakeholders*.

Então, eu gostaria de agradecer a todos pela participação e abrir para perguntas, para esclarecermos eventuais dúvidas ou entrar com mais profundidade em algum tema que vocês julguem importante. Vamos abrir agora para perguntas. Muito obrigado.

Pedro Bueno, Santander:

Bom dia, Renato e Edmar, e obrigado pela pergunta. São duas perguntas em uma, com relação a Seminovos.

O Renato comentou, com relação à quantidade de venda de carros, que ela já foi bem mais alta no 1T e que, eventualmente, deveria ser maior no 2T versus o 1T. A primeira pergunta é se já começaríamos a ver essa evolução de margem bruta. Vocês colocaram em bastante detalhe onde está o *gap*, qual é o *breakdown* desse *gap* versus o histórico de margem que foi mais alta, mas já no 2T começamos a ver essa margem bruta mais alta?

A segunda pergunta, descendo no P&L, para a margem EBITDA, já deveria ter uma diluição, que foi bastante forte no 1T e com mais carros vendidos no 2T, e deve continuar ajudando. Mas, em termos nominais, esse SG&A de R\$28 milhões foi uma melhora significativa versus o número do ano passado. Devemos continuar vendo o SG&A nesse mesmo patamar, em termos nominais? Também para pensar na margem EBITDA ao longo do ano. Obrigado. São essas as perguntas.

Renato Franklin:

Obrigado, Pedro. Para a primeira pergunta, sim, nossa margem tem evolução para o 2T; o ponto de inflexão de margem bruta foi o 1T, e agora evoluímos trimestre a trimestre.

Para a segunda pergunta, o Edmar vai dar mais detalhes, mas o G&A já está em um novo patamar. Ainda tem alguma oportunidade, mas é mais ou menos nessa linha.

Edmar Neto:



Bom dia, Pedro, e obrigado pela pergunta. Sim, entendemos que esse patamar já reflete um esforço da Companhia. Agora, como sempre, não estamos parados. Eu, pessoalmente, estou envolvido em um grupo de trabalho que está olhando cada despesa de Seminovos, para vermos potencial de otimização. Isso leva um pouco mais de tempo, mas acreditamos que ainda tem coisa para tirar; mas já conseguimos trazer para um patamar diferente. Acho que essa é a boa notícia.

Para fazer conta, acho que, conservadoramente, eu imaginaria que vai ficar *flat* pelo menos nos próximos dois trimestres.

Pedro Bueno:

Respondido. Obrigado.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Bom dia, e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira: quando vemos a depreciação por carro, tanto em GTF como em RAC, vemos essa evolução ano contra ano e, também, na análise trimestral. O que podemos esperar para a frente, com relação a essas duas linhas?

Com relação a isso também, fazendo uma conta rápida, parece que, se considerarmos que a depreciação vai se manter nesse patamar, você teria um aumento de margem EBITDA em Seminovos, no final deste ciclo, de mais ou menos 100 *basis points*. Essa conta faz sentido?

Renato Franklin:

Sim, faz sentido, Victor, e vai continuar nesse patamar. Ainda tem também esse ganho da depreciação, para capturarmos ao longo do tempo. Então, te diria que está bem confortável e vamos colocar essa linha de negócio em *breakeven*. Obrigado pela pergunta, Victor.

Renato Mimica, BTG Pactual:

Bom dia. Tenho duas perguntas. Uma delas é relacionada à linha de fornecedores. Os dias de fornecedores aumentaram bastante e eu queria saber o que está por trás disso, se vocês podiam dar um pouco mais de granularidade, por favor.

Na segunda pergunta, em outro assunto, se vocês puderem, falem um pouco da dinâmica competitiva tanto em RAC como em *Fleet*, como evoluiu desde o fim do ano passado. Muito obrigado.

Renato Franklin:

Obrigado, Mimica. Na primeira pergunta, depois o Edmar dá um *highlight* de balanço, mas estamos com melhores condições comerciais com as montadoras, o que tem nos possibilitado melhorar os prazos também, além dos descontos, e isso ajuda. E tem o CAPEX do 1T.

Falando da segunda pergunta, sobre o cenário macro competitivo dos dois negócios, estamos vendo uma competição bem racional. Na verdade, como cada um está indo mais para um nicho. Vemos, por exemplo, muita gente brigando, tem bastante oferta



em motorista de aplicativo, mas não estamos nesse nicho, em que a depreciação é mais alta e a quilometragem é mais alta.

Estamos muito fortes em pessoa física e no aplicativo em que não tem tanta competição. Se você for para OTA, é um cliente que fica brigando por preço. Não é onde estamos investindo; estamos investindo em clientes que selecionam realmente, “eu quero uma segurança do nível de serviço, uma segurança do padrão de carro, uma locadora que tenha rede própria no Brasil inteiro – que só tem uma até hoje –, que tenha uma plataforma que se relaciona com esse cliente não só no aluguel de carro, mas está investindo, cada vez mais, em outros modais”.

Temos conseguido ter bastante felicidade em trazer novos clientes, continuamos trazendo mais de 50 mil clientes, sem nenhuma competição irracional.

No GTF, também não vemos aquele cenário que tinha lá atrás, de competição irracional; vemos muito cliente, muito *bid* para tudo quanto é lado. Então, sim, em *bids* grandes, vemos competição às vezes até saindo um pouco do racional, com alguns preços que não tem jeito de fazer pela nossa conta.

Mas em *bids* pequenos, espalhados e, principalmente, quando você sai daquelas contas que todo mundo conhece e contrata os novos, está dando para trabalhar com margem muito boa e sem muita concorrência. Muitas vezes, só tem duas empresas concorrendo, nós e mais uma empresa, em empresas que não conhecem muitas outras locadoras e gestoras de frotas, apesar de ser um mercado fragmentado.

Isso é evidenciado pelo aumento de preço que estamos demonstrando nas duas linhas de negócio e a receita por carro subindo, e acredito que seja uma tendência, pelo menos no médio prazo, para a indústria como um todo.

Edmar, não sei se você quer dar algum *highlight* do balanço.

Edmar Neto:

Complementando o que o Renato falou, na realidade, sequencialmente, temos conseguido acordos melhores com as montadoras, e a nossa estratégia, desde lá atrás, tem sido usar o balanço delas, sem prejuízo de preço. Então, na realidade, isso se reflete em usar um pouco o CAPEX de que falei, que foi importante neste 1T, mas, basicamente, estamos falando de carro. O aumento na conta de fornecedores é carro.

Renato Franklin:

Respondido, Mimica?

Renato Mimica:

Está ótimo. Obrigado, Renato e Edmar.

Flávia Ozawa, Eleven Financial:

Bom dia, e obrigada pela pergunta. Qual é a perspectiva para o CAPEX? E, se vocês puderem também comentar, quanto disso seria para a renovação e quanto para expansão? E como é a quebra entre RAC e GTF? Obrigada.



Renato Franklin:

Obrigado, Flávia. Olhando para o nosso CAPEX, o que temos aprovado em Conselho e aprovação formal é um CAPEX líquido de R\$550 milhões no ano, lembrando que combinamos e alinhamos com o Conselho e o mercado em nosso plano de negócios que só retomariamos o crescimento de frota do RAC, após a confirmação do patamar de giro dos Seminovos, que é o que está começando a atingir agora. Ai, sim, vamos discutir crescimento adicional no RAC.

Então, hoje, formalmente, temos R\$550 milhões de CAPEX líquido aprovado, que é um crescimento, basicamente, da linha de GTF. O RAC é um crescimento de carregamento da frota e evolução operacional nossa, trazendo mais eficiência do uso de frota.

O restante do CAPEX bruto, se olharmos para o CAPEX bruto, obviamente, consideramos a renovação de quase a totalidade da frota. A frota do RAC vai ser renovada a cada 15 meses, e, do GTF, é um ciclo mais longo, renovamos um terço da frota do ano anterior, mais ou menos.

Não sei se consegui responder de forma clara.

Flávia Ozawa:

Perfeito. Obrigada.

Lucas Laghi, Citibank:

Bom dia, pessoal, e obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu queria saber se vocês podem dar um pouquinho mais de quebra dessa melhora no ROIC entre RAC e *Fleet*, até pensando na evolução de tendência, com o *Fleet* ficando mais representativo na frota. Também levando em conta a apreciação de novos contratos que vocês vão incorporando à base, com crescimento mais agressivo no *Fleet*.

Renato Franklin:

Oi, Lucas. Obrigado, pela pergunta. Não damos *disclosure* hoje do ROIC por linha de negócio, mas o que eu posso afirmar é o seguinte: temos evolução do ROIC das duas linhas de negócio e, obviamente, em um negócio, por exemplo, como o GTF, só é possível entregarmos o ROIC que temos hoje por causa do RAC.

Hoje, eu faço a compra do carro pela escala do RAC, já programo isso, e, aí, direciono e só seleciono os contratos que vou ganhar com base naquilo que, muitas vezes, já está no programa de faturamento com uma condição diferenciada, por causa do RAC.

Então, na diluição de custo, no rateio de custo entre um negócio e outro, obviamente, GTF não paga nada de loja, mas é a escala do RAC que me permite ter a condição de compra que me faz ganhar os contratos de GTF com esse ROIC bom que tenho lá.

Hoje, ambos contribuem e ambos evoluíram em relação ao ano passado, mas não damos *disclosure* de qual é o ROIC de cada unidade de negócio ainda. Obrigado pela pergunta.



Lucas Laghi:

Obrigado, Renato. Já ajudou bastante.

Lucas Barbosa, Morgan Stanley:

Bom dia, Renato e Edmar, e obrigado por pegarem a minha pergunta. A minha pergunta é sobre a margem EBITDA do *Fleet*. Sabemos que, em momentos de crescimento forte, o *mix* maior de carros novos contribui para a margem porque o custo de manutenção fica menos representativo.

Ao mesmo tempo, vocês também comentaram sobre o potencial de diluição de custo e a precificação dos contratos gerando uma margem boa no *Fleet*. Então, eu queria entender qual é a interpretação de vocês: o que tem ajudado mais na melhora de margem do *Fleet*? E o que vocês esperam para os próximos trimestres? Essa é a pergunta. Muito obrigado.

Renato Franklin:

Obrigado, Lucas. Em margem EBITDA GTF, realmente, o raciocínio está certo: o carro mais novo entrega um pouco mais de margem. Só que a Companhia tem crescido e o nosso crescimento proporcional é menor do que era antes. Então, hoje, a idade média da nossa frota já é um pouco maior do que era um ano atrás, no GTF. Na prática, não estamos sendo beneficiados por termos uma frota mais nova, hoje. A idade média nossa 9,6.

Se você comparar o nosso crescimento, mantendo esse ritmo em que estamos crescendo hoje, esperamos uma estabilidade na idade média e, por consequência, uma estabilidade na margem EBITDA de GTF. Tem, sim, algum ganho de escala a ser capturado, com a diluição do custo fixo, mas isso é de forma muito gradativa, e vamos capturando bem aos poucos.

Lucas Barbosa:

Está ótimo, Renato. Muito obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Renato, para as considerações finais. Por favor, Sr. Renato, pode prosseguir.

Renato Franklin:

De novo, muito obrigado a todos pela participação. Realmente, eu gostaria de reafirmar que estamos bastante satisfeitos com o andamento da Companhia e com o ritmo de execução que a Companhia encontrou, a disciplina de processo melhorada e a disciplina de redução de custo e despesa – como o Edmar mostrou na otimização de despesa em seminovos.

**MOVIDA.
MUITO ALÉM
DO CARRO**



movida
muito além do carro

Estamos trabalhando ainda com algumas frentes de eficiência operacional, de redução de despesas e custos para serem capturadas ao longo do ano, e bastante confiantes com a evolução bastante material que temos para entregar em margem de Seminovos, colocando essa linha de negócio de novo em ponto de equilíbrio, no curto prazo, e que a Companhia termina o ano como uma outra Movida. Eu diria que hoje nós somos uma outra Movida, comparados com um ano atrás e, quando terminarmos 2019, seremos outra Movida, comparados com hoje.

Aí é retomar o crescimento e manter o NPS lá em cima, atendendo o cliente de uma forma bem diferente, que vamos ter um ciclo bastante sustentável de crescimento, com rentabilidade diferenciada, reescrevendo esses indicadores de retorno para o acionista, sobre ROIC e ROE, da indústria de aluguel de carro, no médio prazo. Esse é o nosso compromisso com vocês; mais do que a nossa expectativa, é o nosso compromisso.

De novo, bastante animado, eu queria agradecer a todo mundo pela confiança ao longo dos outros trimestres, que eram mais desafiadores. Hoje falta pouca coisa para a Movida romper qualquer ruído que existe no mercado e ficar, realmente, em outro patamar.

Então, muito obrigado a todos. Partiu Movida, e aluguem conosco! Grande abraço.

Operador:

A teleconferência da Movida está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”.