

movida

2022 DAY

MOVIDOS PELA EVOLUÇÃO
GERAÇÃO DE VALOR
CRESCIMENTO
INOVAÇÃO
SUSTENTABILIDADE



movida

2022 DAY

Renato Franklin
CEO



Pautas



Café de Boas-vindas | 9:00 – 9:30

- 1) **A Movidá:** Transformação do setor com pioneirismo e inovação
- 2) **Estrutura Organizacional, Gente e Cultura:** Base para o desenvolvimento sustentável
- 3) **Nossos Negócios:** Plataforma integrada com foco no cliente
- 4) **Gestão do Ativo:** Estratégia acertada gerou crescimento e favorece fluxo de caixa de 2023
- 5) **Compromisso com a Geração de Valor:** Reafirmando *guidances* de longo prazo
- 6) **Inovação e Sustentabilidade:** Valores que permeiam a gestão dos negócios
- 7) **Destaques**

Perguntas e Respostas | 11:30 – 12:00

mov(da)
2022 DAY

A Movida



Nossa Trajetória

Contribuição com a transformação do setor de locação de veículos no Brasil

mov(da)

Gente

Nosso grande diferencial



Inovação no DNA da Empresa: Foco no cliente nos levou a ser a 1ª locadora a oferecer:

Carros diferenciados (coloridos e com opcionais) e importados

Diária 27 horas • Locação jovem • Locação mensal para pessoas físicas

Capilaridade em regiões de alta densidade demográfica, popularizando o acesso



Foco na digitalização do processo de locação através de aplicativos e outras tecnologias que garantem **melhor experiência do cliente**



Agilidade na Execução e conhecimento dos ciclos do giro do ativo para nos posicionar frente ao mercado e **capturar geração de valor**



Escala conquistada com criação de **alianças com as montadoras** gera novo patamar de ganhos de eficiência



Sustentabilidade: (i) única locadora listada do mundo a ser certificada Empresa B; (ii) programa de descarbonização Carbon Free; (iii) uso consciente do Etanol; (iv) emissão de Sustainability Linked Bond

Histórico Comprovado de Crescimento

Trazendo 1 milhão de novos CPFs no último ano

movida

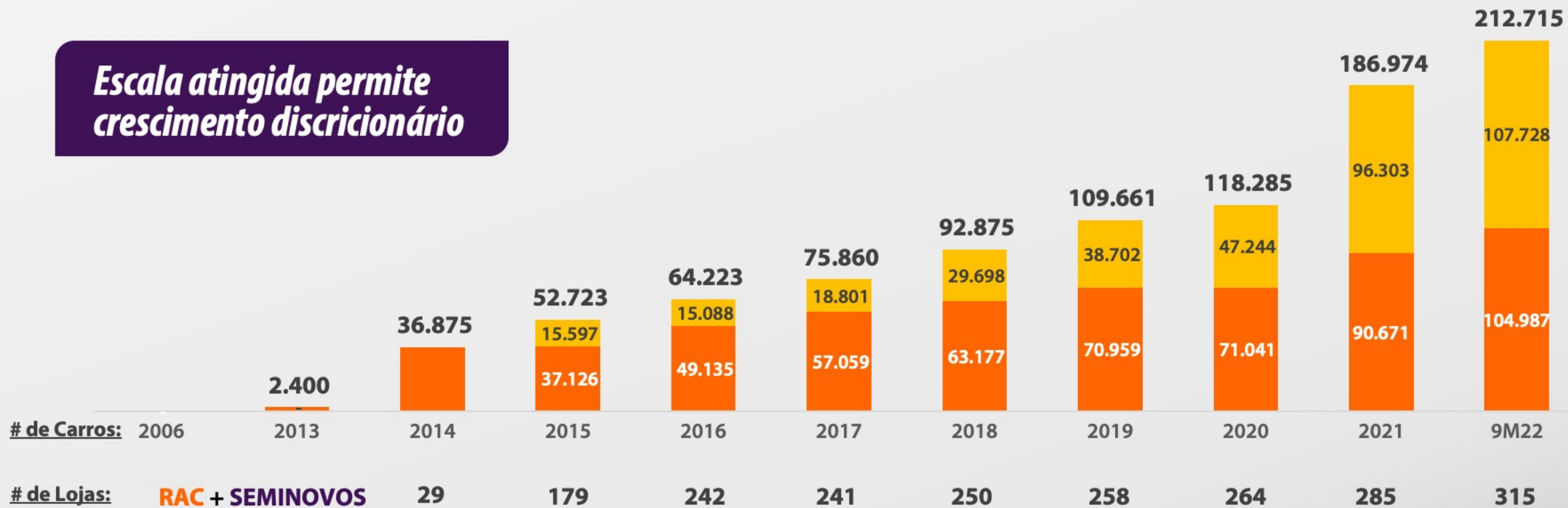
CAGR 67%

2013-2022 (até Set/22)



+1.1 milhão
novos CPFs cadastrados

Escala atingida permite crescimento discricionário



Dados de Frota total desconsidera incorporação da CS Frotas

Movida em números

mov(í)da

8,6

bilhões

Receita Líquida LTM

3,4

bilhões

EBITDA LTM

815

milhões

Lucro Líquido LTM

212.715

frota total

9,1 meses
em RAC

18,7 meses
em GTF

idade média da frota

6

mil
colaboradores



mov(da)
2022 DAY

Nova Estrutura Organizacional, Gente e Cultura



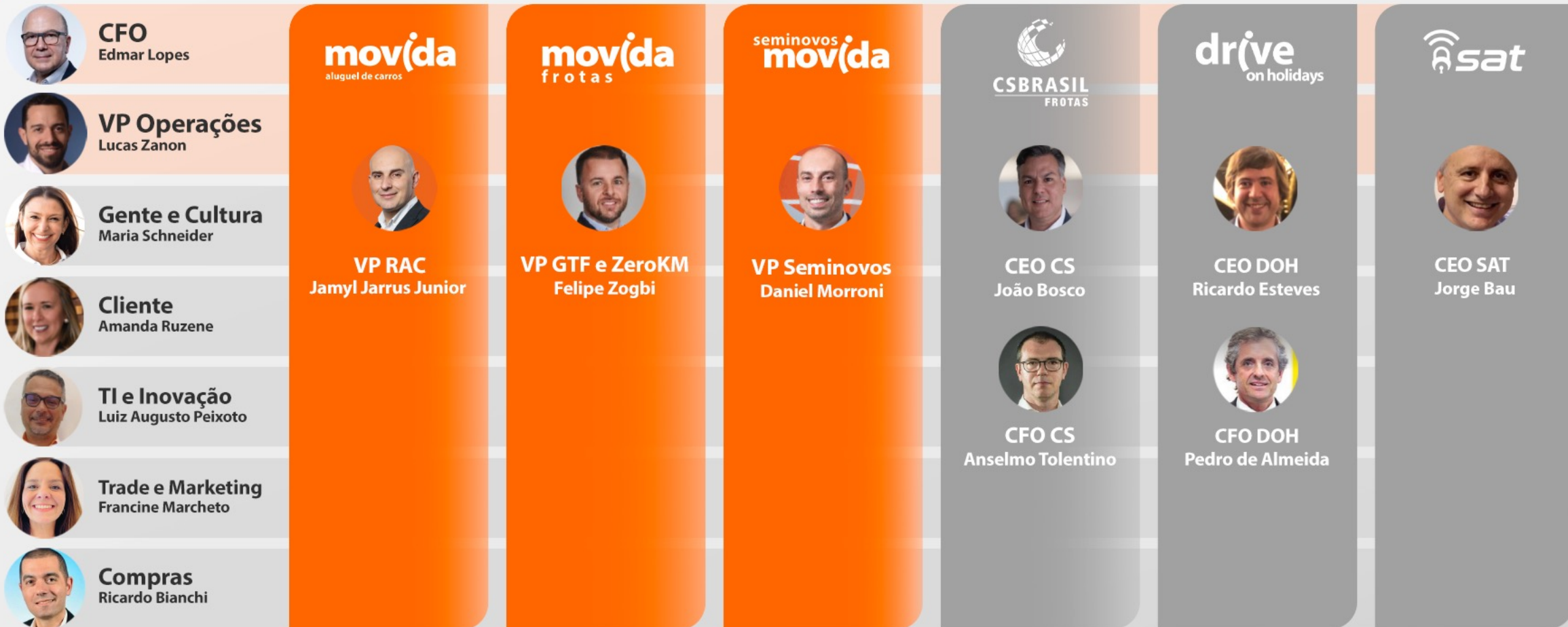
Nova Estrutura Organizacional, Gente e Cultura:

Bases para o Desenvolvimento Sustentável



Renato Franklin
CEO Movida

movida



Empresas Independentes

movida
2022 DAY

Nossos Negócios



Rent-a-Car

mov(da)

aluguel de carros

mov(da)
2022 DAY
11

Mercado de Rent-a-Car

mov(da)

12%

Crescimento anual

Em # carros no mercado - média composta
(2016-2021)

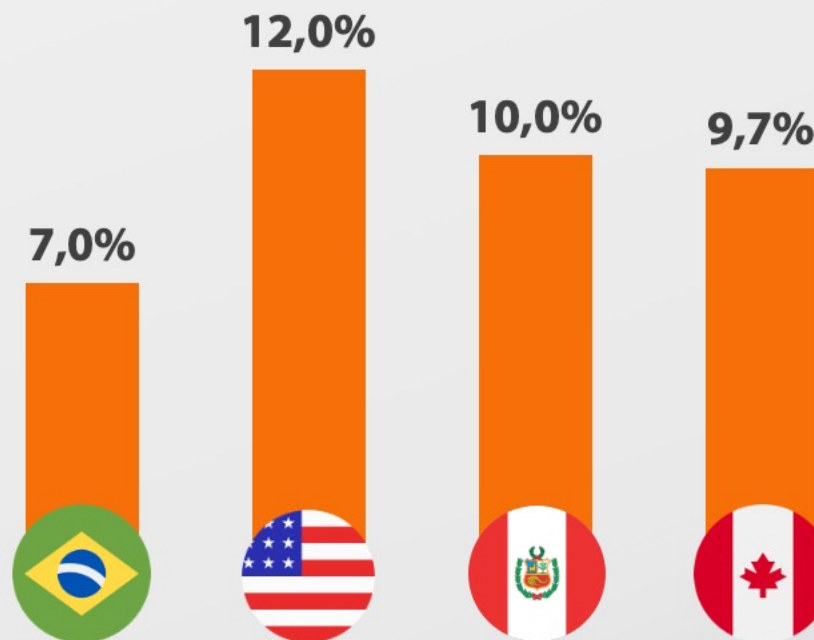
+23%

crescimento da demanda em 2023¹

7%

Penetração de usuários

em relação ao total da população



Fonte: ABLA 2021 e Companhia 4T21

Fonte: Statista

¹ Projeção Statista

² Valor considera potencial de mercado com base na penetração do mercado americano: 545 x (12%/7%)

Rent-a-Car



O que fizemos em 2022



- ✓ Adição de + 1 milhão de novos CPFs no ano
- ✓ Transformação de preços
- ✓ Avanço na digitalização com funções de abertura e fechamento de contratos`

Para onde vamos



- ✓ Crescimento seletivo
- ✓ Expansão de lojas
- ✓ Transformação do mix da frota
- ✓ Evolução das ferramentas de yield management

Diferenciais Movida

movida



Frota mais jovem e moderna do Mercado!
+ 250 lojas próprias



Agilidade em todo o processo da loja



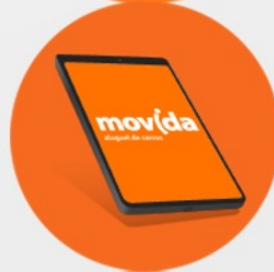
Pioneira no atendimento ao mercado de delivery e e-commerce



1ª locadora a aceitar Pix como pagamento



1º Programa de neutralização de carbono



Abertura de contratos **através do tablet**



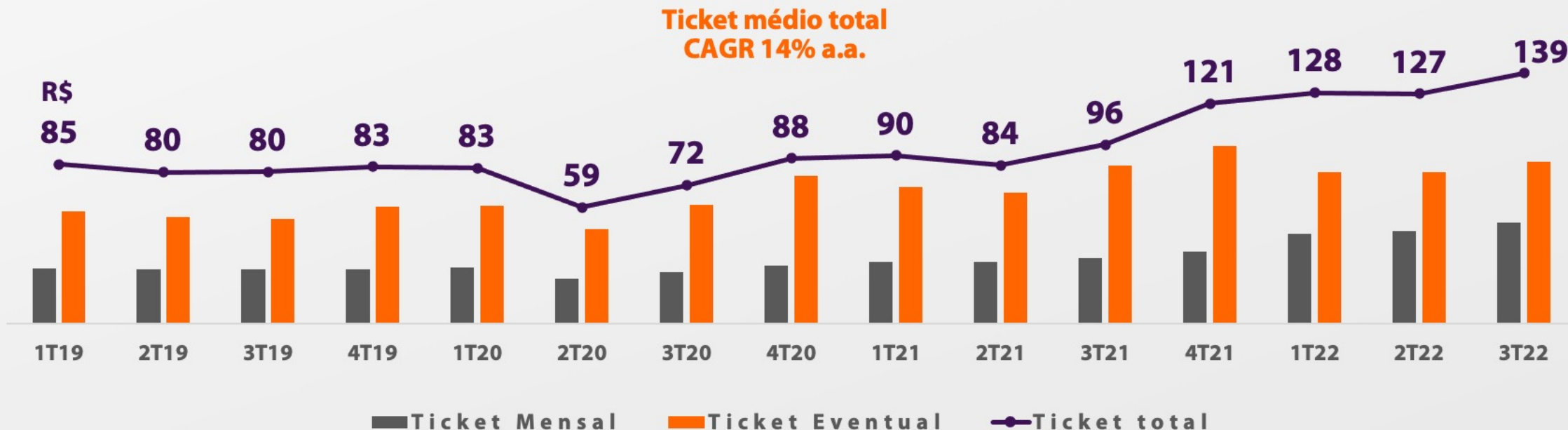
Flexibilidade e Fidelização do cliente



Exclusividade com o Sem Parar

Comportamento ticket médio 2022

mov(da)



Evolução Ticket Mensal
3T19 vs 3T22

+87%

Evolução Ticket Eventual
3T19 vs 3T22

+54%



Evolução de volume de diárias por segmentos

mov(da)

Média Trimestral de Volume de Diárias



Aumento do volume +39% vs 2019

■ Mensal ■ Eventual

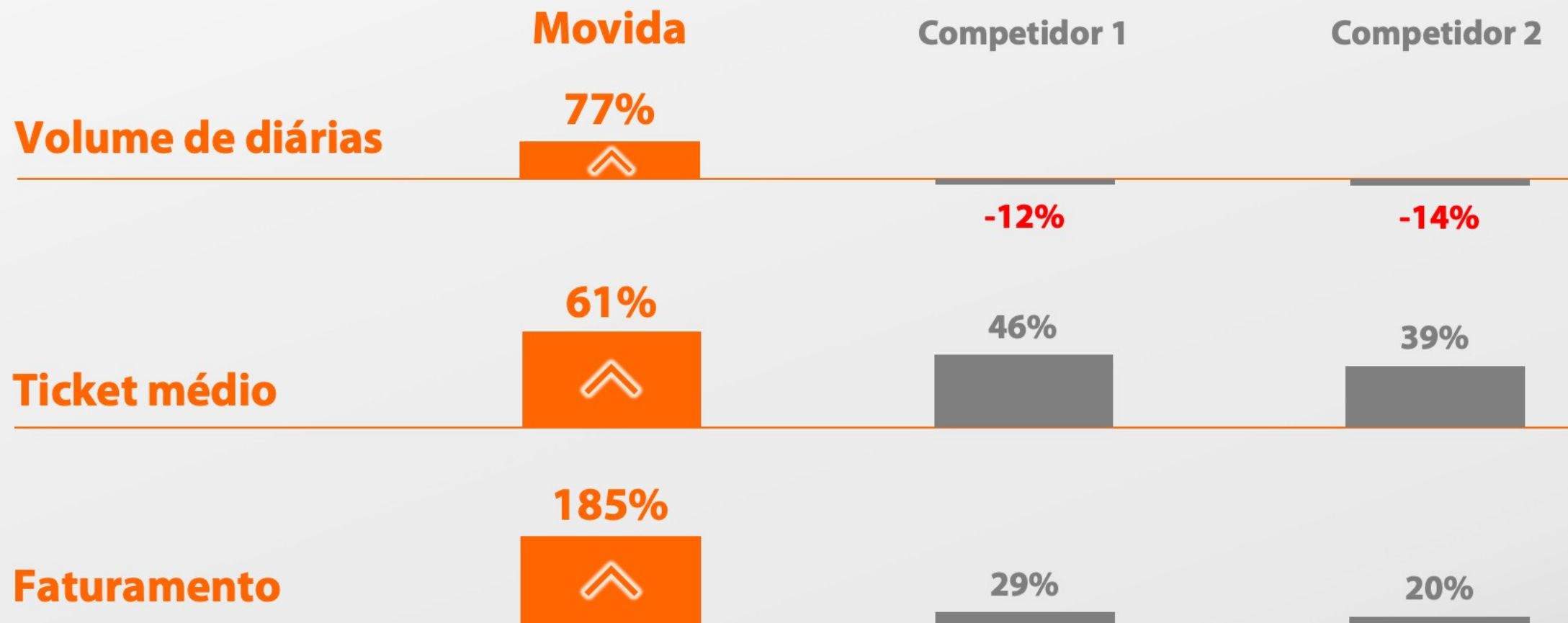


Evolução que indica **crescimento do volume de diárias** advindas do Eventual

Liderança no ganho de market share

em agências corporativas - evolução entre 2019 e 2022

movida



Constante evolução no Yield Management

movida

Otimização da precificação e distribuição possibilitam expansão e ganhos de eficiência

243

mil
alterações de
tarifas por dia

R\$ **3.2**

mil
receita mensal
por carro

R\$ **139**

ticket
médio

83%

dos clientes
corporativos com
tarifas flutuantes

67%

contratos
processados
digitalmente

96%

de cobertura
do fluxo aéreo



Gestão de Frotas

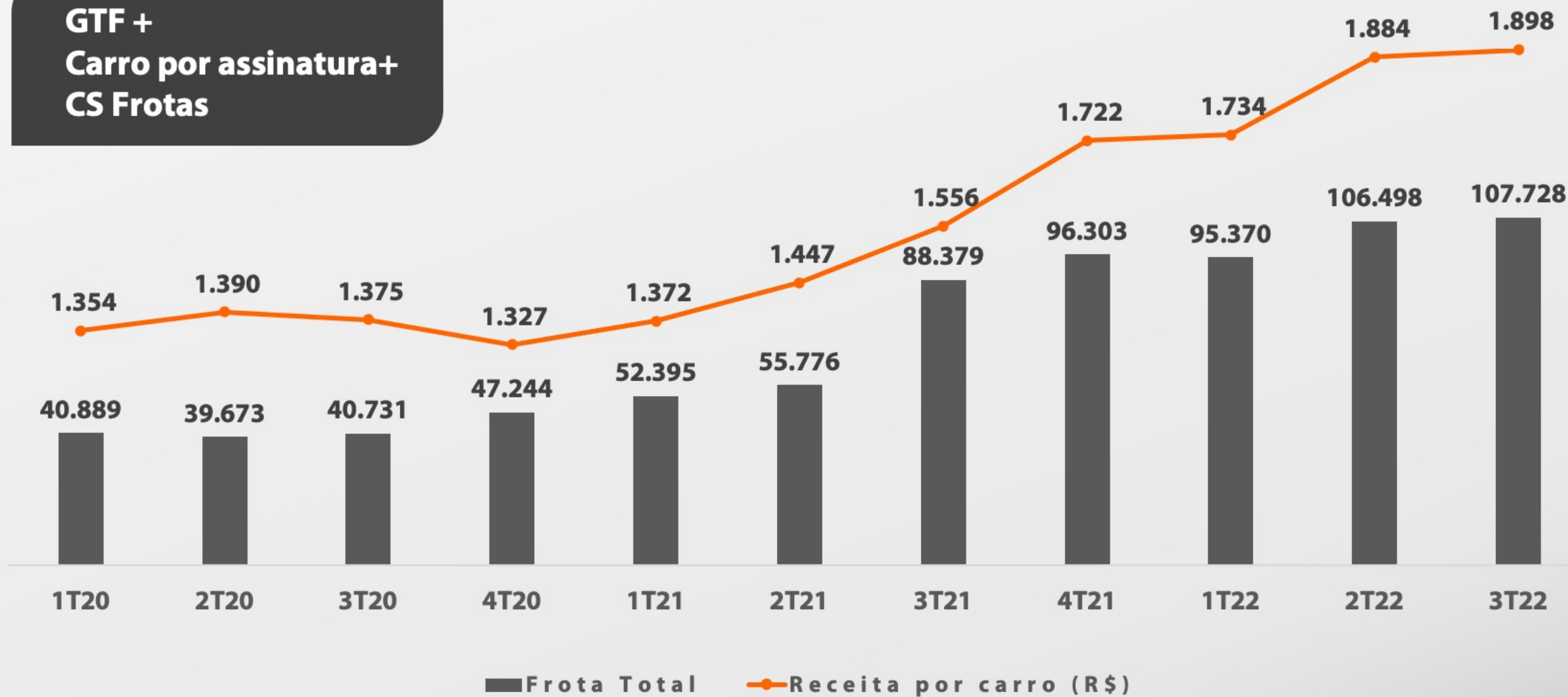
mov(da)
frotas

Forte Evolução dos Negócios de Longo Prazo

movida

Crescimento e transformação do ticket em todos os segmentos

**GTF +
Carro por assinatura+
CS Frotas**



Mercado de Longo Prazo

Diferentes avenidas de crescimento

movida

Carro por Assinatura



~1 milhão

Carros novos para o varejo por ano! ¹



Gestão e Terceirização de Frotas

movida
frotas

~8 milhões

de carros em frota corporativa no Brasil! ³

~6% de penetração ⁴



¹ Estimativa de 2 milhões de carros novos vendidos com 50% de participação de venda direta

³ Fonte: Estimativa Companhia

⁴ Em relação aos ~545 mil carros de GTF - Fonte ABLA

Gestão e Terceirização de Frotas



O que fizemos em 2022



- ✓ Renegociação e transformação de preços
- ✓ Adequação das estruturas (B2B, Ferramentas de gestão, etc)
- ✓ Diversificação e pulverização da base de clientes

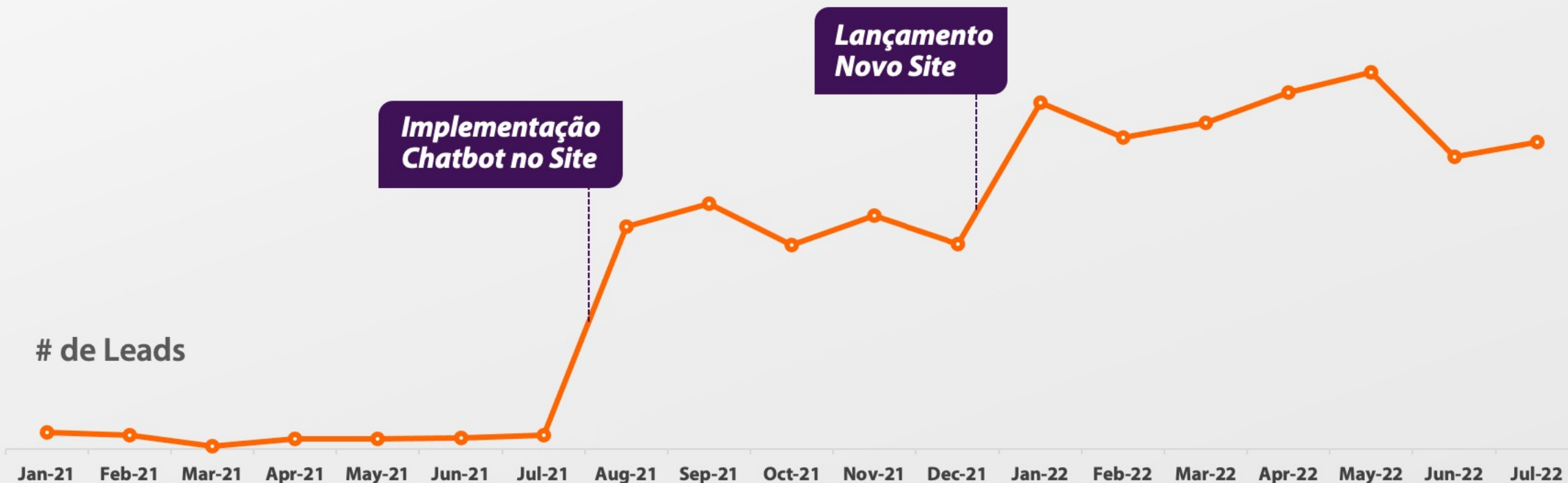
Para onde vamos



- ✓ Maximização da experiência e percepção do cliente
- ✓ Aprimoramento das plataformas digitais
- ✓ Novos produtos e canais

Estratégia Digital

Novas ferramentas e processos resultaram no aumento do número de leads e vendas



Ferramentas



01. Novo Site
aumento Leads
vs 2021

> 02. CRM

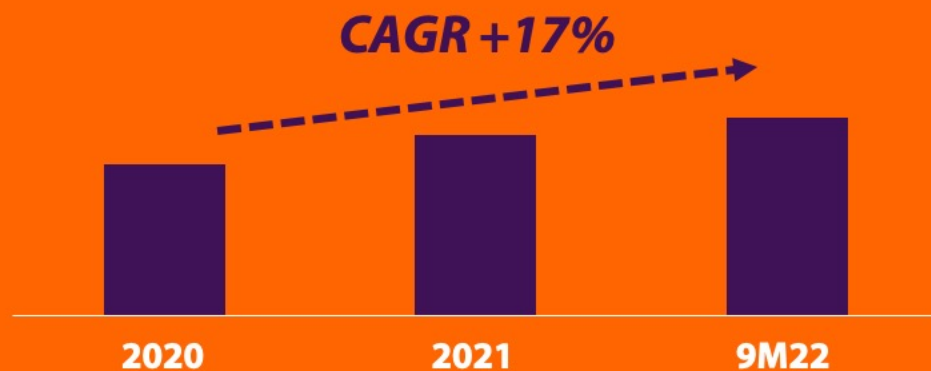
> 03. Dados para
decisão e
transformação

Movida Frotas

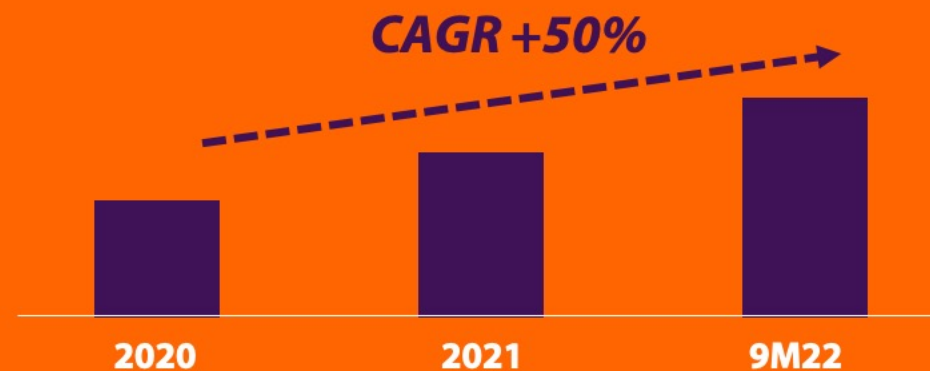
Captura de clientes e foco em retorno

movida

Frota Operacional



Base de Clientes



Frota/Clientes



- *Base de Clientes cresce!*
- *Menor concentração*
- *Maior rentabilidade*



Carro por assinatura



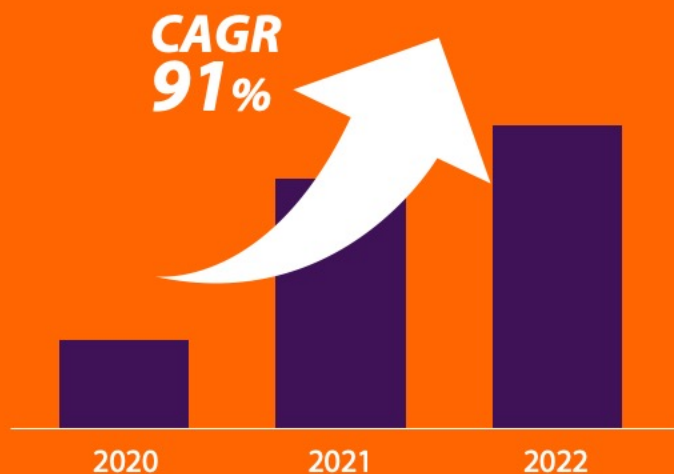
Carro por Assinatura | Performance

mov(da)

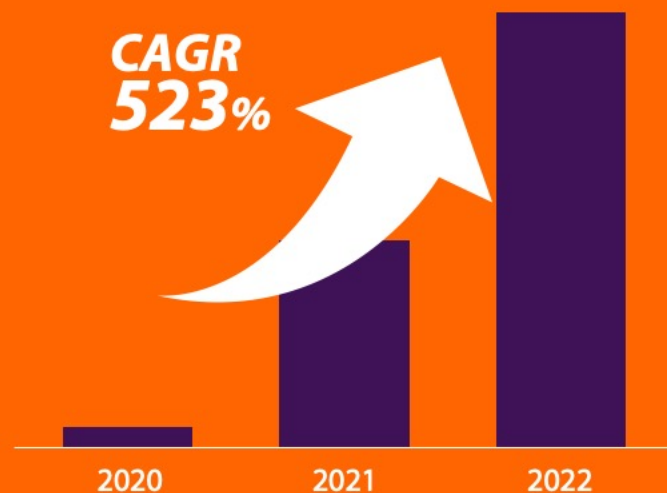


- Experiência do Cliente: Retenção e Renovação
- Estruturação do novo modelo de negócio de carro por assinatura
- Eficiência da Plataforma Digital
- Eficiência Operacional e Rentabilidade

Frota ZeroKm



Receita ZeroKm



CS Frotas



CSBRASIL
FROTAS

mov(da)
2022 **DAY**
27



CS BRASIL
Companhia de Serviços

CS Frotas



O que fizemos em 2022



- ✓ Manutenção da larga liderança nas taxas de sucesso de licitações
- ✓ Crescimento da Frota Operacional em 26% frente à 2021
- ✓ Ampliação da operação para 24 Estados + DF, com maior diversificação de clientes

Para onde vamos



- ✓ Implantação do Backlog Contratado e das novas operações em contratação
- ✓ Expansão em novos contratos
- ✓ Melhoria contínua em processos e novas tecnologias para ganho de eficiência

CS Frotas 2022

601 clientes (+42% frente a 2021)

. 151 novos clientes, e expansão para +4 Estados

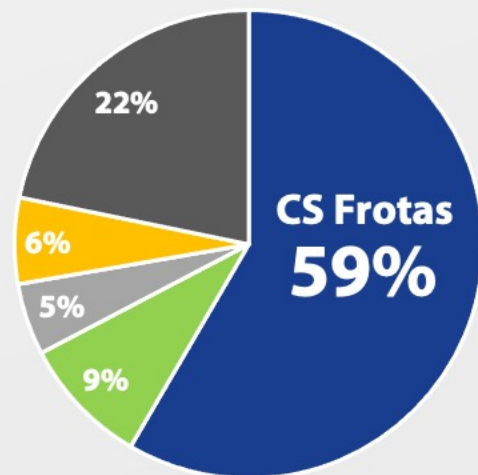
959 contratos (+53% frente a 2021)

. 386 contratos assinados em 2022 com ~+10 mil veículos

212 participações em licitações (+59% frente a 2021)

. 95% em licitações eletrônicas

Taxa de Sucesso em faturamento disputado em 2021 e 2022¹:



- CS Frotas
- Concorrente 1
- Concorrente 2
- Concorrente 3
- Demais empresas

¹ data base até set/22.

Mercado Endereçável Frota de Empresas Públicas



¹ Considera frota pública de cidades acima de 100 mil habitantes, 2021 - Cortex

Entregas Superam o Plano Traçado na Incorporação

(jul/21 x set/22)

mov(da)

Contratos

+112%



Jul/2021



Set/2022

Base de Clientes

+94%



Jul/2021



Set/2022

Frota Operacional

+52%



Jul/2021



Set/2022

Backlog Total

+71%



Jul/2021



Set/2022

Seminovos

seminovos
mov(da)

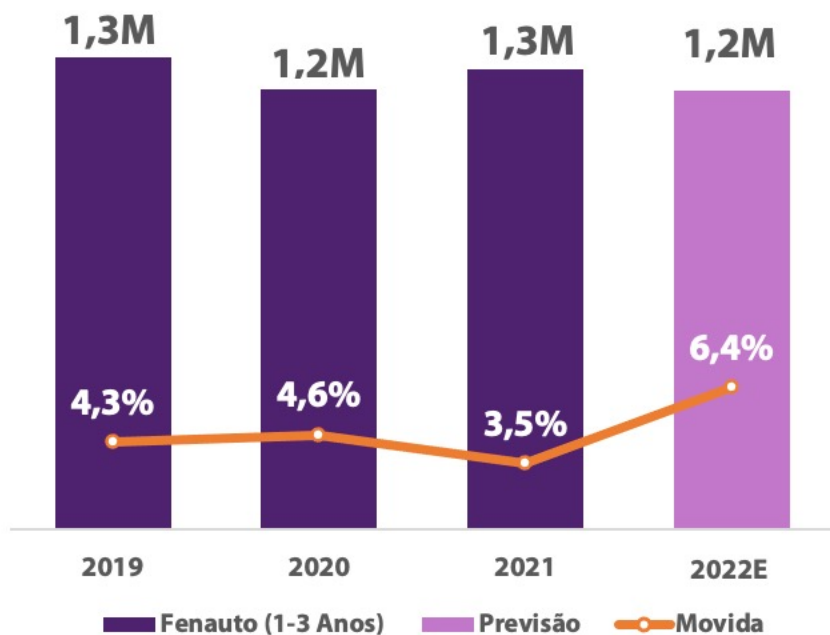
mov(da)
2022 DAY
32

Mercado de Seminovos

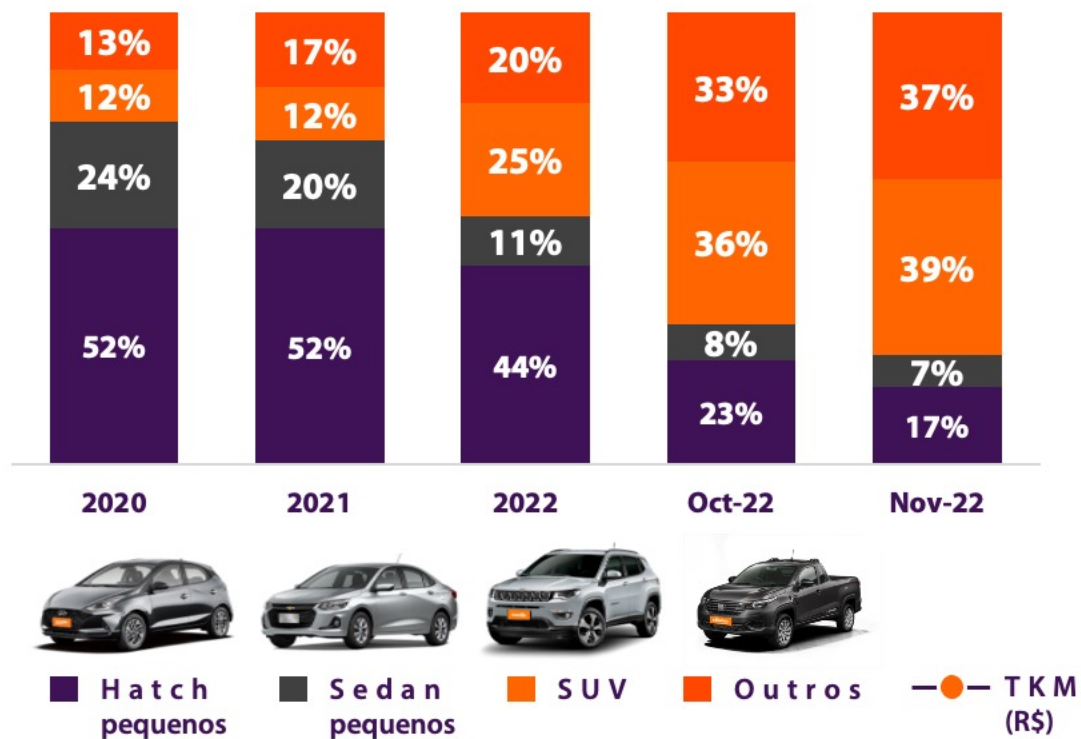
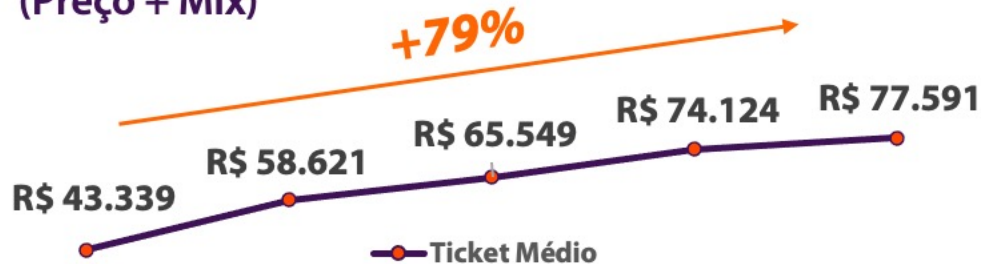
Mercado Pulverizado e Produto Diferenciado

movida

Aumento da Participação de mercado Seminovos (1-3 anos)



Aumento do Ticket Médio de Venda (Preço + Mix)





O que fizemos em 2022



- ✓ Aumento do volume de vendas e da participação de mercado
- ✓ Expansão e padronização das lojas de Seminovos
- ✓ Maior exposição da marca Seminovos Movida
- ✓ Foco nos canais e ferramentas digitais

Para onde vamos



- ✓ Manter o crescimento sustentável da venda no varejo e no atacado
- ✓ Aumento da Eficiência operacional para aumento da margem Bruta
- ✓ Digitalização e simplificação da jornada do cliente em todos canais

Quem somos

movida



Produto de Qualidade
Garantia de 1 ano e laudo cautelar para todos os veículos vendidos no varejo



Conceito diferenciado
de loja



Frota mais nova e moderna
do mercado



DNA Digital
Site 100% integrado, venda 100% online, atendimento via whatsapp, plataforma de trade-in, site dedicado para atacado.



Integração e sinergia entre operações
Concessionárias, Banco, Seguros, Transportadora



Pátios exclusivos para atender os clientes de atacado lojistas



Time preparado e engajado



Foco no cliente e no Pós Vendas
(NPS Seminovos = 82)

O que fizemos

movida

Expansão de lojas

Quantidade de lojas Seminovos MoviDa

69
lojas

70
lojas

89
lojas

Estamos presentes em localidades que representam mais de

50% das vendas do mercado!

Inaugurações 2022



PE - Petrolina



PE - Recife Espinheiro



SP - São Carlos



SP - Santana



SC - Florianópolis



RJ - Av. das Américas



ES - Serra



RJ - Campo Grande



CE - Fortaleza



SP - Taubaté



RJ - Tijuca



SP - Shopping Dom Pedro

O que fizemos

movida



1 Novo site da marca e nova estratégia digital de 200k a 580k/mês de acessos únicos **+190%**



2 Interações de venda via whatsapp **+318%** vs 2021



3 Maior divulgação da marca nos canais digitais e offline



4 Plano robusto de CRM segmentado **+2M** clientes impactados



5 Inovação com planos de financiamento Movida Toda Vida, 2 anos sem pagar



6 Investimento em ferramenta de CRM para gestão da carteira de clientes de atacado



7 Ampliação da carteira de clientes no atacado **+128%** vs 2021



8 Nova plataforma digital para venda no atacado

Foco futuro

Próximos passos

movida



1 **Expansão**
das lojas de
varejo



2 **Aumento das vendas**
de atacado através da
plataforma digital



3 **Modernização e**
simplificação do
processo de Venda



4 **Melhora da qualidade**
e giro do ativo com a
implementação dos
centros de preparação



5 **Novo sistema**
de precificação



6 **Distribuição assertiva**
focada em
rentabilidade e
vocação de mercado

mov(da)
aluguel de carros

i Operações

Operações



mov(da)

O que fizemos em 2022



- ✓ Abertura de 49 novas lojas, cobrindo 109 municípios (+11 localidades em 2022)
- ✓ Revitalização de ~80 lojas para o novo conceito
- ✓ Redução de custo por frota em todas as linhas de operação
- ✓ Processo de atendimento mais ágil – 65% contratos processados via tablet / webcheckin
- ✓ NPS geral DE 83%

Para onde vamos



- ✓ Expansão de lojas
- ✓ Evolução, digitalização e aprimoramento de ferramentas
- ✓ Ganho de eficiência nos processos de giro do ativo
- ✓ Centros de preparação dedicados
- ✓ Reorganização processo de implantação junto as montadoras
- ✓ Infraestrutura em loja adequada pra manutenção rápida do veículo in loco

Estrutura já instalada com mais de 500 mil m² permite crescimento de 18% da frota e diluição de despesas

mov(da)



Expansão e ampliação de lojas – novo conceito focado na experiência do cliente, modernização e infraestrutura de operação completa

Mais tempo de disponibilidade de veículos pra locação (infraestrutura completa com BOX manutenção, tanque combustível)



Centros de preparação dedicados dando maior agilidade na operação – redução tempo implantação em SN

Reorganização de processo de recebimento e preparação de veículos junto as montadoras



Evolução da digitalização do atendimento e sistematização em todas as frentes operacionais

Time capacitado e engajado – implantação loja escola



Destques – Novo Conceito Rollout

movida



Drive On Holidays

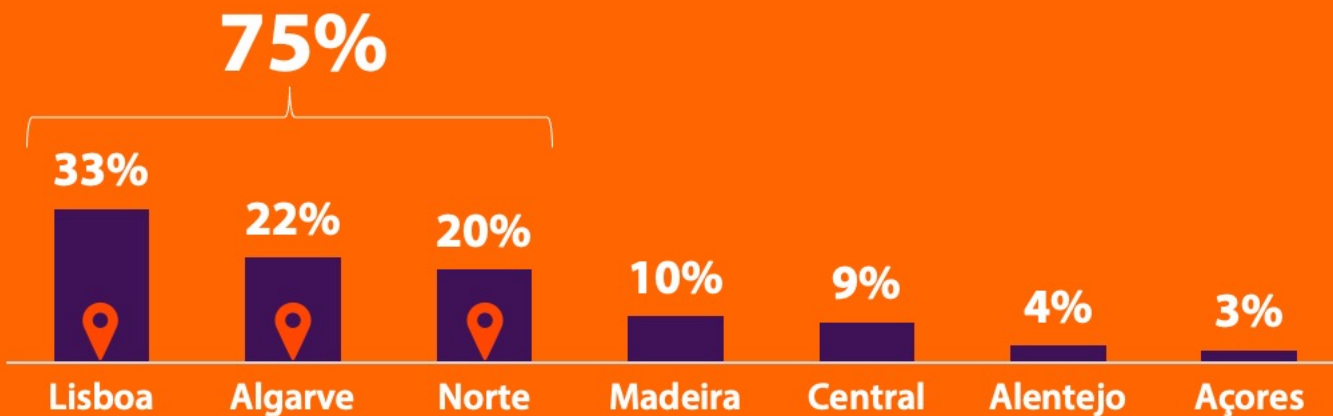
drive
on holidays

Drive On Holidays

Dados de mercado - Portugal

Mercado fragmentado com ~92 mil carros em operação
 6% dos turistas internacionais de Portugal são brasileiros
 Principal destino internacional dos brasileiros em 2022

Turistas internacionais em Portugal em 2021 por região



Drive on Holidays presente nos principais destinos turísticos de Portugal

Internacionalização

Expansão Europa



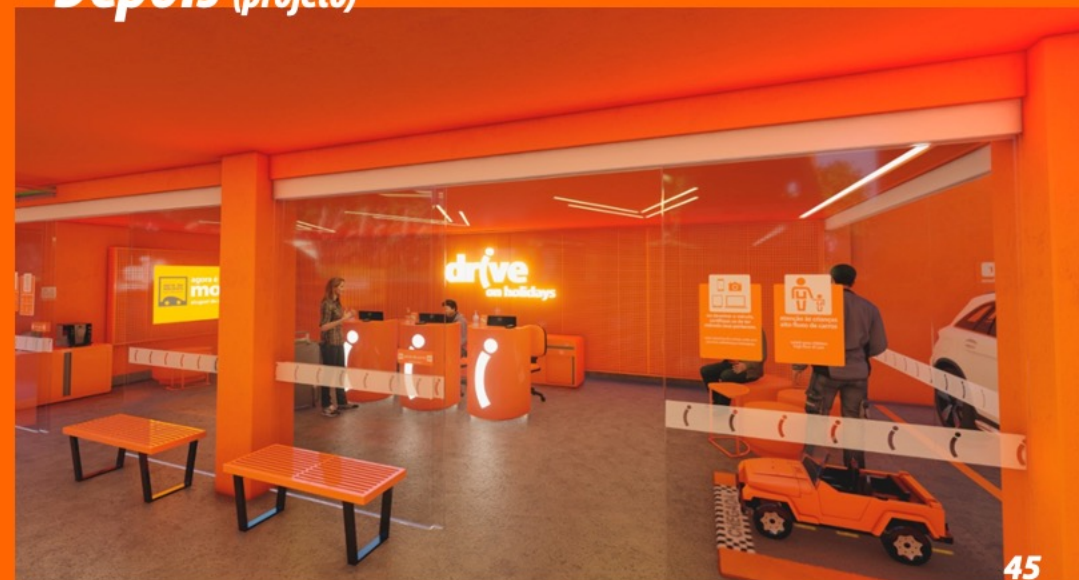
mov(da)

- Atua no setor de RAC há 11 anos
- 4 lojas próximas aos principais aeroportos de Portugal
- 130 colaboradores
- 3,3 mil veículos
- Idade média de 1,6 anos
- Mercado altamente pulverizado

Antes



Depois (projeto)



Administração Experiente



Ricardo Esteves
(CEO e fundador)
segue à frente da
operação em Portugal



Pedro de Almeida
(CFO)
Experiente no mercado RAC e
automotivo no Brasil e na Europa

Expansão Europa

Projeto do novo layout de loja

- Oferecer experiência de atendimento Movida
- Troca de aprendizado dos diferentes mercados



SAT



Quem é SAT?

movida



A SAT é uma empresa criada em 2022 com o objetivo de atender a primarização de serviços.



Diferenciais:

- Inteligência de mercado
- Tecnologia
- Aumento no nível de serviço
- Otimização de custos
- Eficiência operacional

Ecosystema Georreferenciado SAT

mov(da)



Carro conectado de ponta a ponta



Telemetria



Instalação de rastreador próprio e integração com rastreadores de montadoras

Logística de implantação



Confirmação de entrega automatizada

- *Mobilização*
- *Leva e traz*
- *Outros*

Otimização da frota



Equilíbrio de uso da frota, prevenção de uso indevido e tempo improdutivo (ex preparação e lavagem)

Conservação do ativo



Análise de dirigibilidade, modo de uso dos veículos e gestão de manutenção

Assistência 24 horas



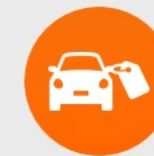
Suporte ao cliente, eficiência operacional e qualidade no atendimento

Prevenção de perdas



Monitoramento preventivo, análise de riscos e recuperação em caso de sinistro

Diferencial comercial



Venda de veículos conectados e com serviços agregados

Geração de receita através da venda de serviços para os clientes

4 Ciclos do Ativo



Transformação do preço de carros novos

Inflação Acumulada no preço do automóvel novo (IPCA-15)



- ✓ **Pressão na cadeia de fornecimento**
(semicondutores, peças de reposição, etc)
- ✓ **Retorno da produção de mix de carros mais populares**
- ✓ **Gradual estabilização dos preços sem queda nominal**

Normalização da produção, preços e estoque geram oportunidades

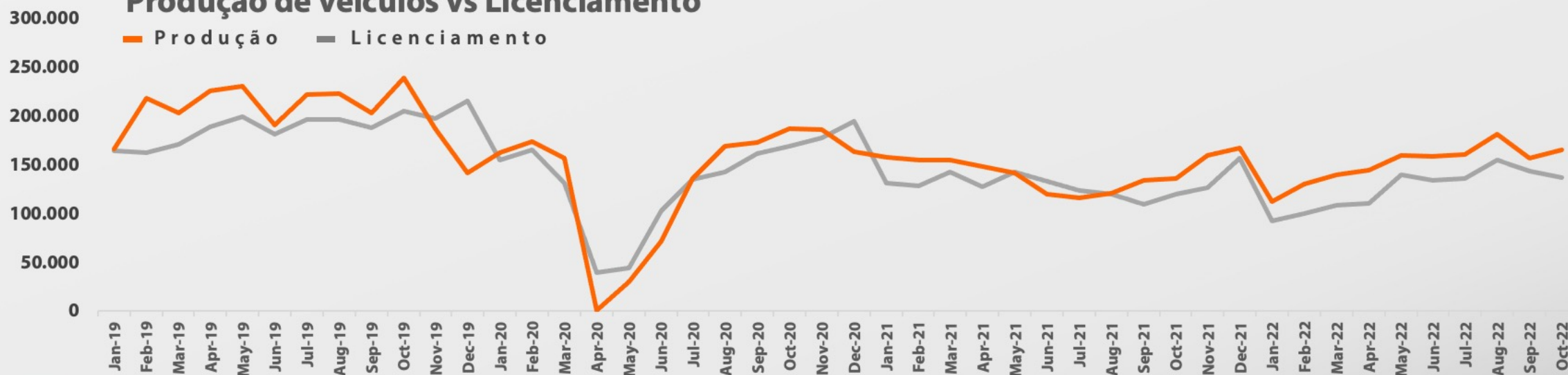
mov(da

Variação Fipe Mensal



Produção de veículos vs Licenciamento

— Produção — Licenciamento



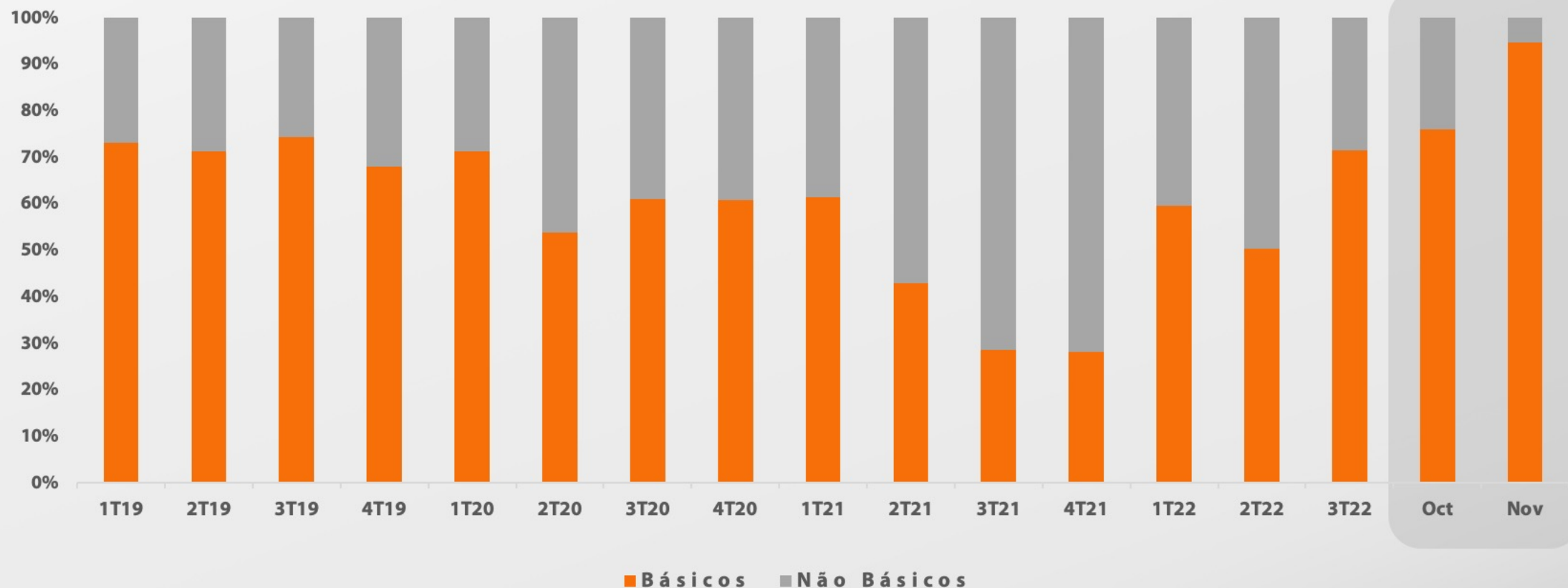
Nosso perfil de compra de carros

Evolução de Mix de Compra

movida

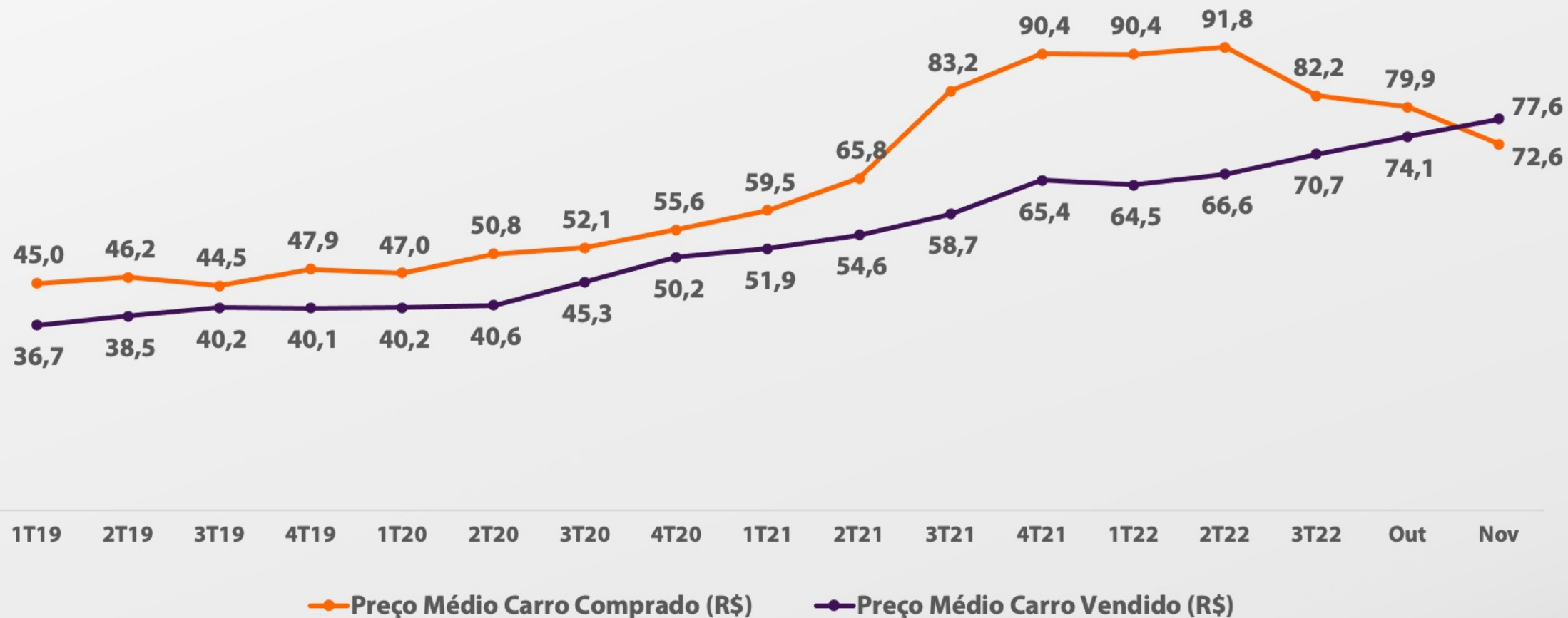


Maior disponibilidade
de carros básicos



Evolução do preço do carro comprado vs preço do carro vendido

mov(ia



Normalização da relação beneficia a **dinâmica de fluxo de caixa**

mov(da)
2022 DAY

Compromissos com a Geração de Valor

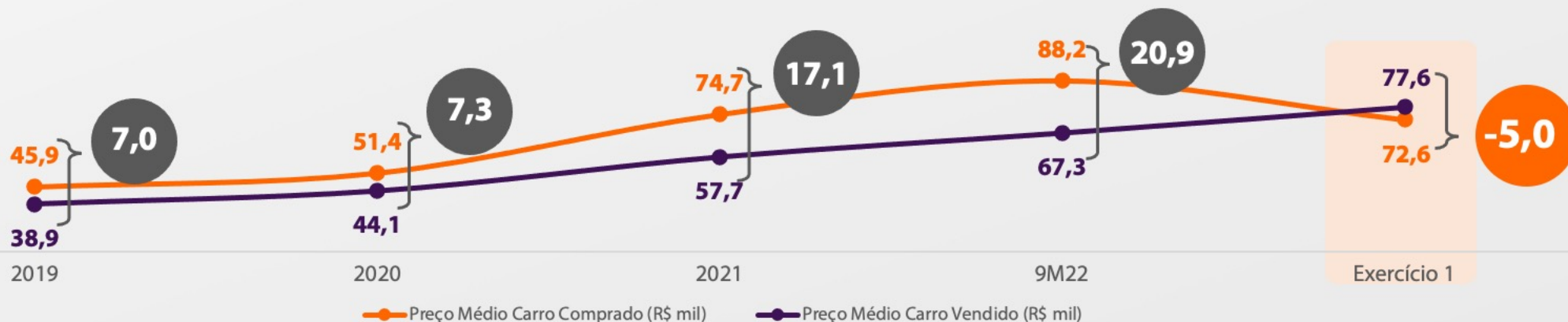


Forte capacidade de geração de caixa

movida

Dinâmica de caixa de 2023 suportada pelo EBITDA e pelo ajuste do mix da frota

Exercício: Preço do carro comprado < Preço do carro vendido



Cenário base

Alteração do preço de compra e venda dos carros

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2019	2020	2021	9M22	Exercício 9M22
EBITDA	747	895	2.083	2.694	2.694
Custo do Carro Vendido	2.137	2.220	1.918	2.882	3.438
Varição do Capital de Giro e Impostos pagos	-247	13	-737	-448	-448
Caixa Gerado Antes da Renovação	2.637	3.127	3.264	5.128	5.683
Capex Renovação	-2.395	-2.151	-3.723	-4.224	-3.478
Caixa Gerado Antes do Crescimento	241	977	-459	904	2.206

OBS: Desconsidera efeitos da Drive on Holidays no Capital de Giro

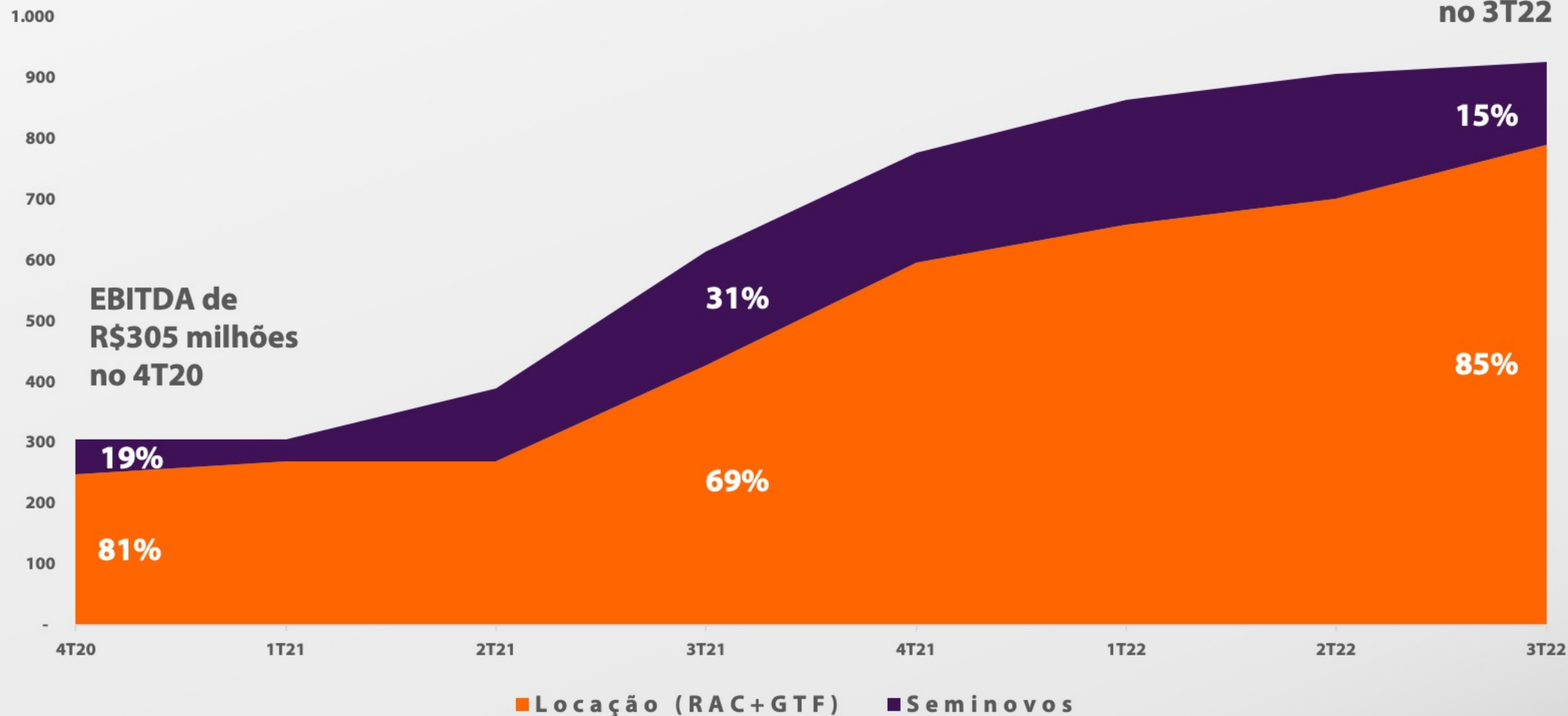
Forte evolução operacional

mov(da)

Resultado de Locação sustenta EBITDA durante normalização de Seminovos

EBITDA (em R\$ milhões)

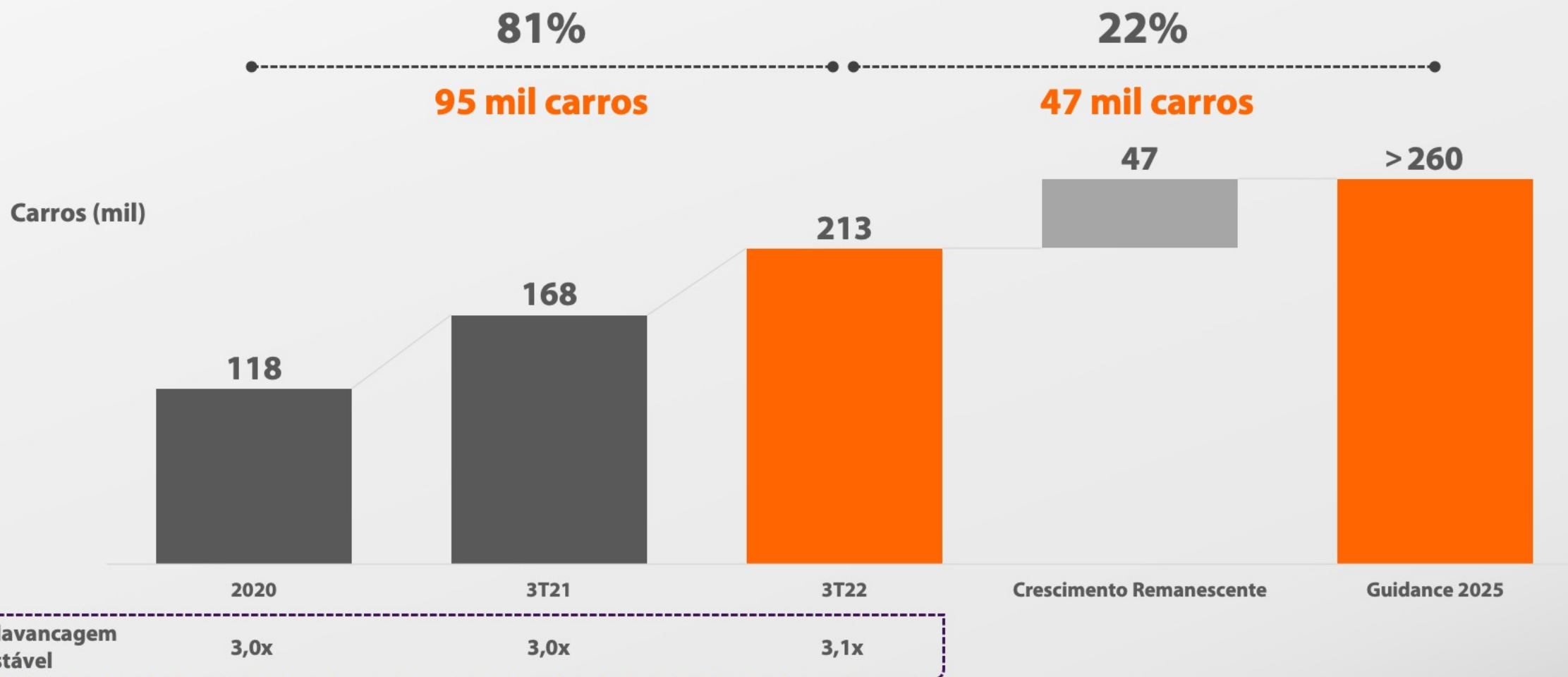
EBITDA de
R\$925 milhões
no 3T22



Forte crescimento com alavancagem estável

movida

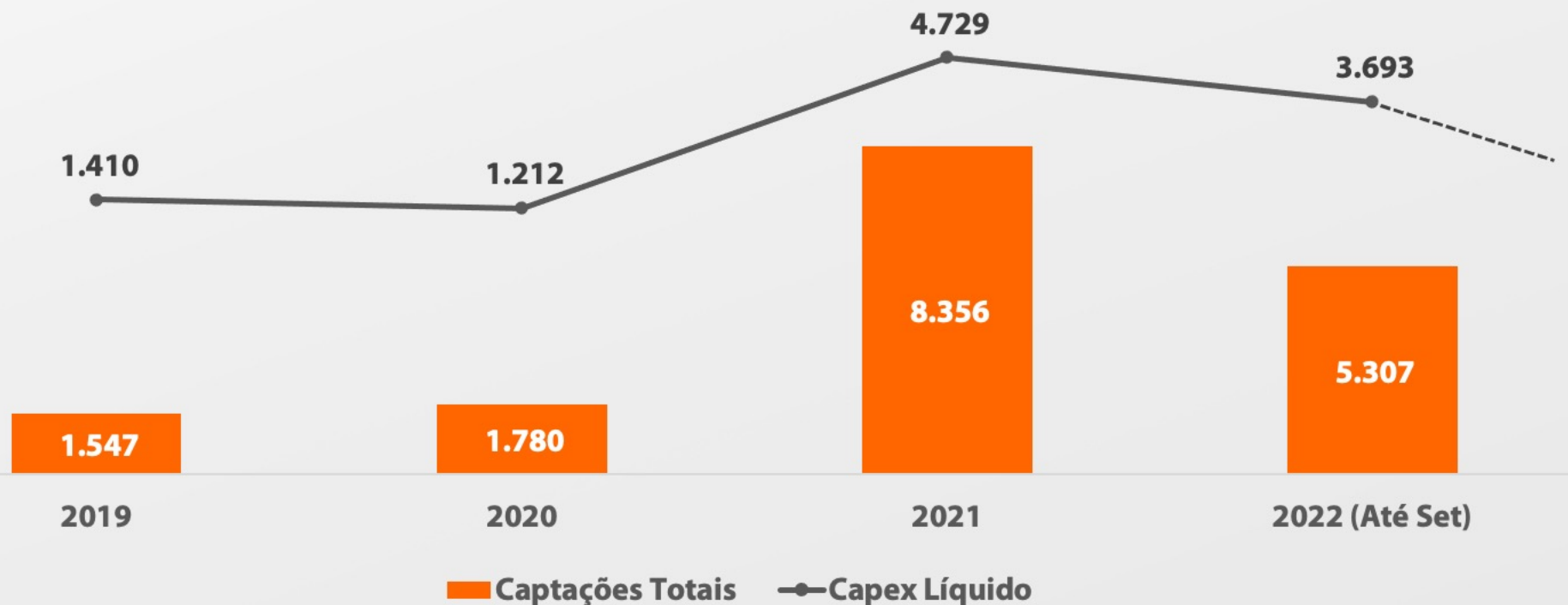
permite menor taxa de crescimento futura para alcançar o guidance



Acesso amplo ao mercado de crédito

movida

(em R\$ milhões)



R\$ 5,5 bi
em caixa
em Setembro/2022

Prazo médio
da dívida de
6,3 anos

Cobertura
de Caixa de
3,2 anos

Elevação de
rating para
'AAA(bra)'
local e 'BB' global

Alta liquidez e novo ciclo de renovação do ativo trazem opcionalidade para captação

Inovação e Sustentabilidade



Desde 2017 um portal de novas ideias e discussões

Formação & Capacitação

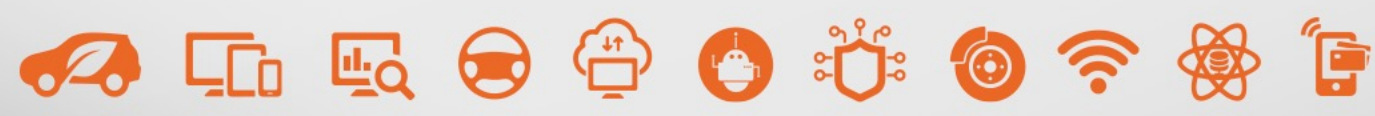
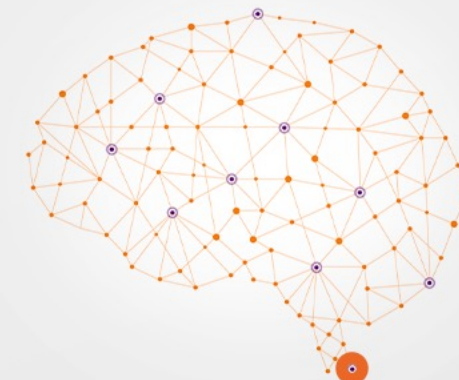
Time de Tecnologia e Negócios

Selo Innovative Workplaces Brasil 2022

Ranking 100 Startups to Watch: 2 Startups

Ranking 100 Open Startups: 4 Startups

9 startups em integração ou avaliação



M-commerce

80% das reservas oriundas dos canais digitais

Terceirização de Frota:
90% dos leads oriundos dos canais digitais

96% dos checklists realizados via Tablet

White Label – Zero KM

M-Check-in

+52 mil contratos abertos via Web Check-in

55% dos contratos processados via Tablet

E-commerce
Seminovos

Web Check-in 2.0

M-Walk In

Abertura de Contrato Tablet

M-Care

Cobrança de Avarias Tablet

M-Service

+ de 9000 indicações de multas feitas pelo auto serviço

+ de 1 milhão de atendimentos via Chatbot

100% das Ordens de Serviços abertas automaticamente

Checklist Seminovos no Tablet

Autoatendimento
Indicação de Multas

Autoatendimento
Pagamento de Debito

M-Store

+ de R\$ 100 milhões transacionados via PIX

Pagamento Via PIX



Melhoria contínua em Sustentabilidade

movida

S&P Global
Ratings

Corporate Sustainability Assessment da S&P

Aumento da pontuação geral em 23%, de 51 para 63, mantendo o posto de melhor empresa do setor na região

ISEB3

Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3

Presença na carteira pelo quarto ano consecutivo como a única locadora do país



Carbon Disclosure Project Mudanças Climáticas

Liderança no mercado de locadoras com a maior nota do país pelo terceiro ano consecutivo, com score "B"

MSCI
ESG RATINGS

MSCI ESG

Rating AA pelo segundo ano consecutivo, o melhor entre locadoras no país



Início do processo da primeira recertificação



Submissão de meta de emissões para a Science Based Targets



Selo Ouro GHG Protocol pelo quarto ano consecutivo



MOVIDA na COP27
promovida pela **ONU**

Prêmios e Reconhecimentos

Evolução do negócio valorizado pelo mercado



Somos a marca que mais se valorizou em 2022!

Brand Finance Brasil 100, 2022

movida

Alta de **227,6%**



1º Lugar em Sustentabilidade, na categoria serviços

2º Lugar geral na categoria Serviços Época Negócios 360º



Eleita a empresa de mobilidade mais sustentável do Brasil

Prêmio Melhores do ESG - Repensando o Valor de Tudo da Exame

exame.

Entre as 20 vencedoras do prêmio

Innovative Workplaces 2022

MIT Technology Review

1º Lugar Executivo do Ano Renato Franklin (CEO) Galeria de Notáveis do Money Report



1º Lugar no ranking e Most Honored Company pela Institutional Investor Setor Transportation - Small Caps

Categorias: Melhor CFO, Profissional de RI, Time de RI, Dia do investidor e Gerenciamento de Crise do COVID

mov(da)
2022 DAY

7 Destques



Posicionamento único focado na experiência do cliente é base do crescimento e da **captura de novos clientes**

Fortes fundamentos de mercado e nova estrutura organizacional consolidam novo patamar da Companhia e garantem **desenvolvimento sustentável**

Escala atual proporciona **opcionalidade de ritmo de adição de frota** para frente

Proposta de valor reconhecida pelo cliente contribui com valorização da marca e **precificação diferenciada**

Agilidade da gestão traz novos clientes e gera **dinâmica positiva para o fluxo de caixa**

Balanço sólido, alta liquidez e forte evolução operacional

Guidances de 2025 estão mantidos

mov(i)da
2022 DAY

*Agradecemos
a sua participação!*