

O emprego de todas as logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC. Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.

MoveRent

1. Histórico

Fundada em 2006, a MoveRent foi criada para atuar no segmento de alugueis de carros.

Com uma estratégia forte de crescimento, tornou-se a maior empresa no segmento já em 2015 e atualmente tem mais de 250 pontos de atendimento espalhados por todo o país, contando com uma frota de 78 mil veículos.

2. O negócio

Operacionalmente a MoveRent ganha dinheiro com o aluguel de veículos e, também, com a venda destes após um certo período de utilização.

Para potencializar a rentabilidade do negócio são utilizadas duas alavancas:

- 1) Aumentar o máximo possível de receita de aluguel de um mesmo veículo, que chamamos de *rental rate*;
- 2) Adquirir o veículo com preço bem abaixo do mercado, podendo assim conseguir lucro na operação de venda do mesmo a valor de mercado de usados;

3. O Projeto

Você é sócio da McKinsten & Company, renomada consultoria estratégica e foi designado para ajudar a MoveRent a avaliar se o momento da venda do carro, hoje no final do 2º, é o melhor para a rentabilidade do negócio.

4. Dados de suporte

O preço médio de mercado dos carros comprados é de R\$ 40 mil. No entanto a empresa consegue, dado o grande volume de compras junto às montadoras, compra-los por R\$ 20 mil.

Além disso, seu time de consultoria conseguiu verificar que o *rental rate* médio mensal é de R\$ 2.400 por carro, o que representa 6.0% do preço de mercado do veículo novo. Esse valor vai caindo 10% anualmente, dado que os clientes começam a preferir carros mais novos, reduzindo a quantidade de alugueis dos carros mais antigos.

A margem líquida (Lucro Líquido / Receita dos alugueis) conseguido com um carro novo é de 35%. Como as despesas vão aumentando conforme o carro vai sendo utilizado, a margem líquida também vai sendo reduzida, chegando a 0% no 9º ano.

Períodos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Margem líquida		35%	35%	35%	30%	26%	25%	12%	5%	0%	0%

O último ponto extremamente relevante é o valor pelo qual a MoveRent consegue vender o carro usado para a operações de alugueis. Como é de conhecimento, o carro sofre uma grande depreciação nos primeiros anos e vai reduzindo, até chegar ao 10º ano, onde seu valor é R\$ 0.

Períodos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Depreciação (valor de mercado)		35%	10%	10%	10%	10%	8%	6%	4%	4%	3%

5. Solicitação

A MoveRent solicitou que sua equipe analisasse, com base nessas premissas, qual o melhor ano para vender o veículo. Outra solicitação é verificar se algo muda se o *rental rate* mensal mudar para R\$ 2.000, ou R\$ 2.800, ou R\$ 3.600.

O custo de capital da MoveRent é de 15% a.a..