



OCTA

Tornando a economia automotiva mais justa

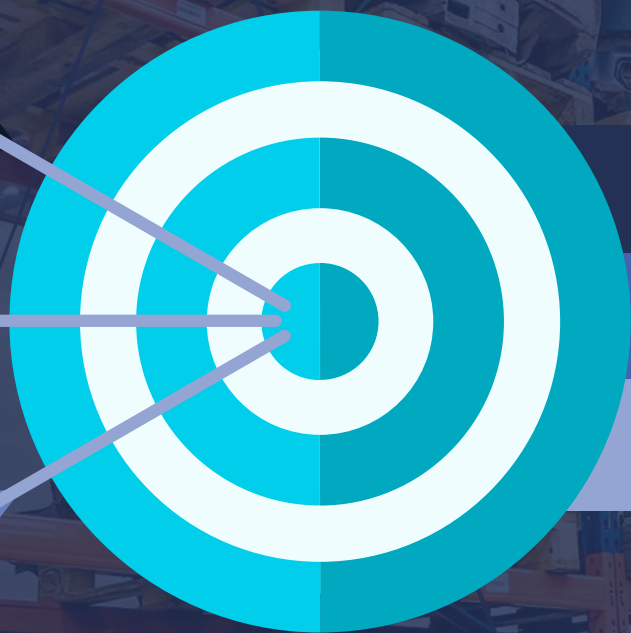
VC Challenge 2022 | 4ª FASE: Perspectiva do Empreendedor

Thiago Cedroni Fava
Thomas Castagna de Sousa



Objetivo

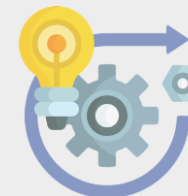
Melhores soluções para Centros de Desmontagem Veicular

**Maturação do setor**

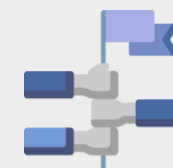
Com a legalização do desmanche de carros e a mudança cultural do brasileiro, teremos uma consolidação do mercado.

**Plataforma eficiente e completa**

A OCTA será uma plataforma abrangente, incluindo frotistas, desmontadoras, montadoras e pessoas físicas.

**Time de ponta**

Presença de um fundador com *know-how* e posicionamento estratégico ímpares em relação ao mercado



O Brasil não é para amadores



Arthur Rufino | CEO e Founder

- Líder na transformação do primeiro CDV legal do Brasil (Ex - CEO JR Diesel)
- Referência mundial na economia circular automotiva.
- Influência em decisões regulatórias: **ampliação e regularização do mercado de desmanche junto ao governo.**



Adriana Lacombe | COO



Daniel Oelsner Lopes | Co-Founder



O problema


Estágios de vida de um veículo

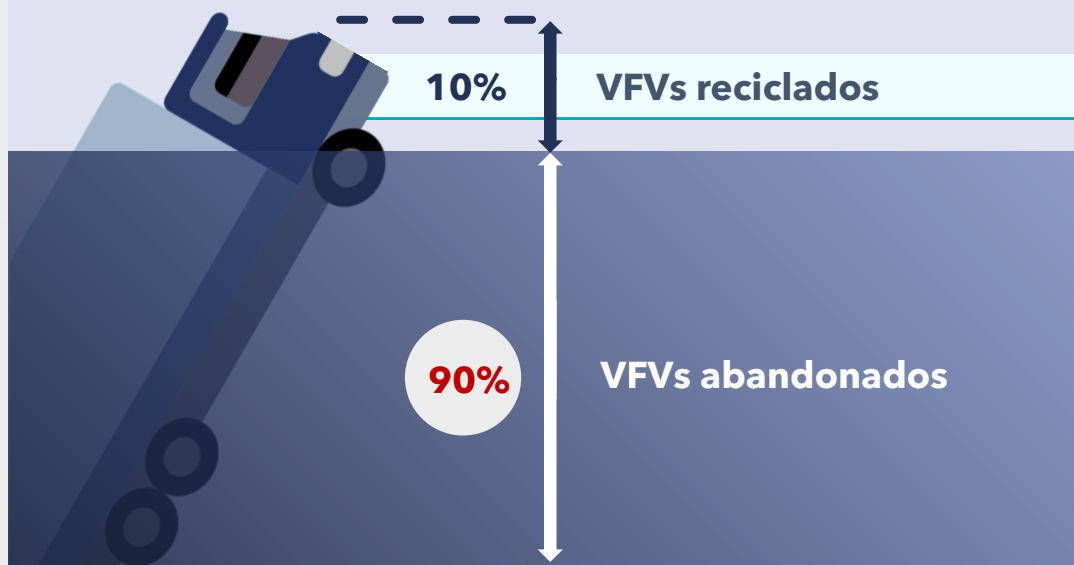


Veículo em Final de Vida (VFV)

- Depreciação
 - Uso
 - Idade
 - Desgaste
- Bloqueio judicial
- Veículo sinistrado

Perda de liquidez!

Situação brasileira (1) 



Pain points da não-reciclagem



Desperdício de valor residual (2)

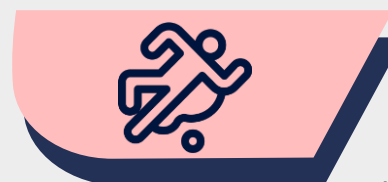
- É possível aproveitar até 85% do valor de um VFV
- A venda de peças de um VFV desmontado gera até **300% de ROI**



Dano ambiental

- Contaminação de solos
- A reciclagem de VFVs poupa recursos:
 - Metais, petróleo, água e eletricidade

Redução de 3,7 ton CO₂ por VFV



Criminalidade

- Ilegalidade e associação ao latrocínio
- Reciclagem de veículos contribui para a segurança pública

A cadeia como um todo



O caminho dos VFVs ao desmanche



O caminho dos VFVs ao desmanche




Dores na compra e venda de VFVs

Leiloeiro - principais competidores

→ Experiência do cliente ruim

- Taxas abusivas e imprevisíveis
- Frete por conta do CDV
- Veículo chega sem as peças divulgadas

→ Baixa disponibilidade de VFVs

- Cliente amplo
- Venda de VFVs gera dor de cabeça  **detran.**
- Apenas VFVs de maior valor agregado



Marcio | FitPeças, Campinas - SP



"Comprei um veículo por R\$2.800,00. Paguei 5% ao leiloeiro e mais R\$1.300,00 de taxa para o leilão. No fim, eu gasto mais de 50% do valor do carro com essas taxas, fora o frete que sai por minha conta."

Junior | Sol AutoPeças, Campinas - SP



"É bem comum no leilão online haver poucas fotos, assim não temos uma noção clara do que virá com o veículo. Fora isso, há partes que deveriam vir junto ao veículo, mas são retiradas dele depois da venda."

Solução na compra e venda de VFVs

Marketplace

Customer success

1. Foco em **veículos**↑ **disponibilidade** de veículos devido à prospecção ativa de frotistas2. Menor **custo**

Taxa total de 10% para o comprador apenas

3. Maior **facilidade** de vendaSistema próprio de **precificação** de veículos.⇒ Checagem de viabilidade (**frotista**):

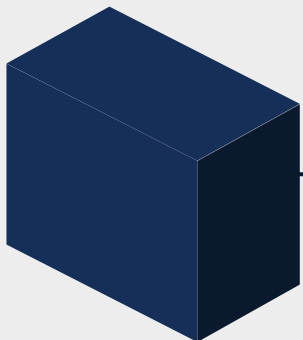
Análise das características da frota durante a prospecção - tamanho, taxa de renovação, etc.

⇒ Checagem de aptidão (**CDV**):

Análise do nível de profissionalização para estabelecer a parceria - controle de estoque, rastreabilidade, etc.

Uma oportunidade de...

Venda de VFVs **R\$ 13,8 bi**

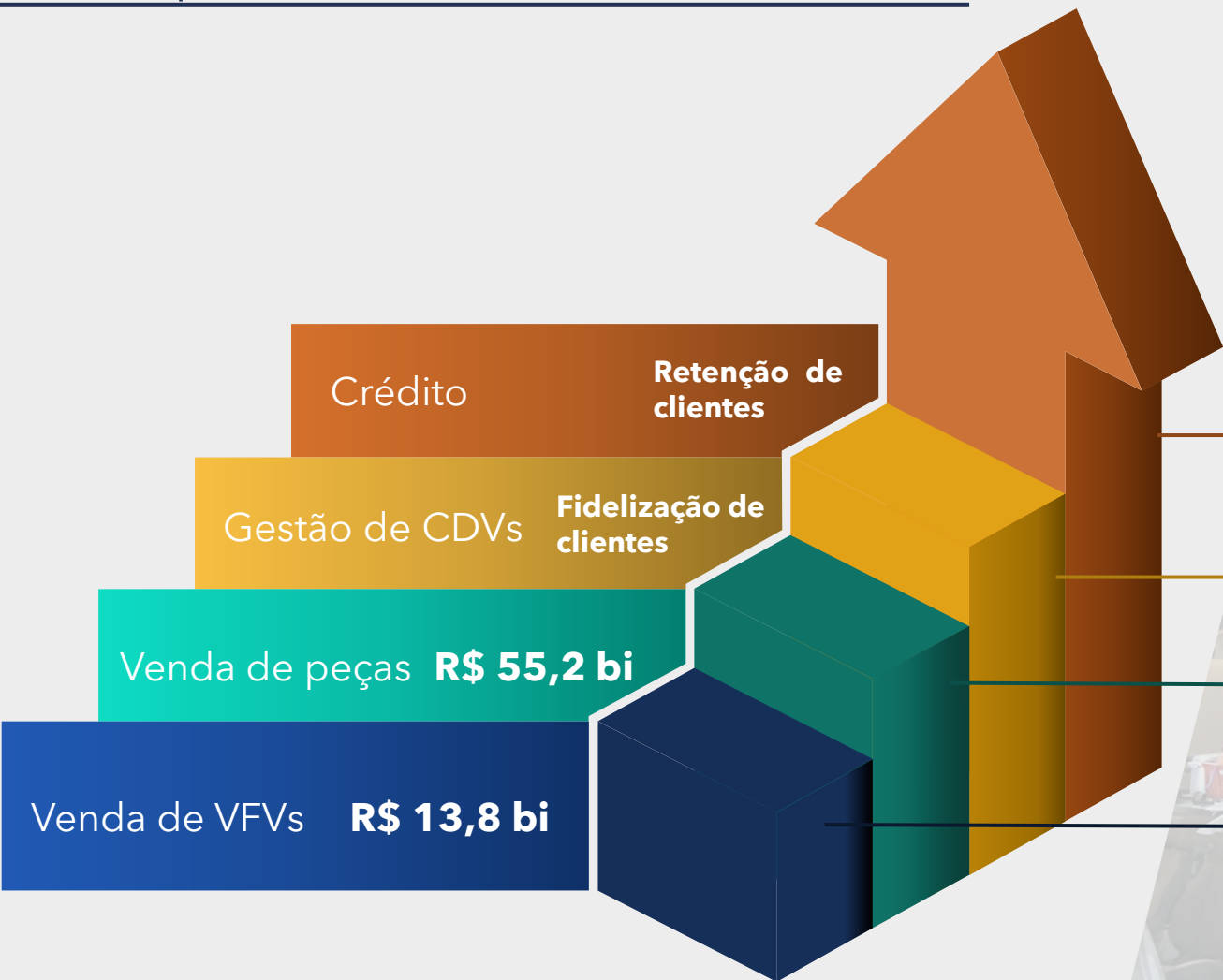


OCTA *IN*

- MVP validado
- Melhorias necessárias



Uma oportunidade de R\$ 65 bi anuais



OCTA *CREDIT*

OCTA *CDV*

OCTA *RE*

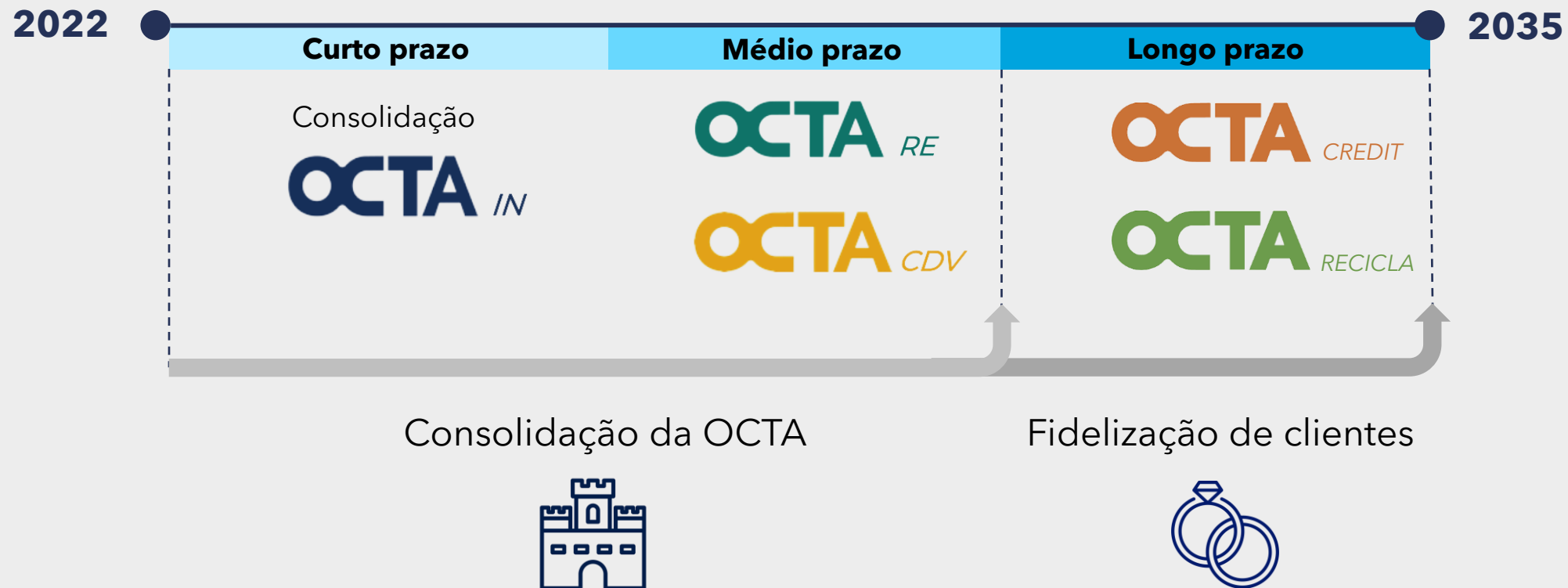
OCTA *IN*

Próximos passos

- MVP validado
- Melhorias necessárias

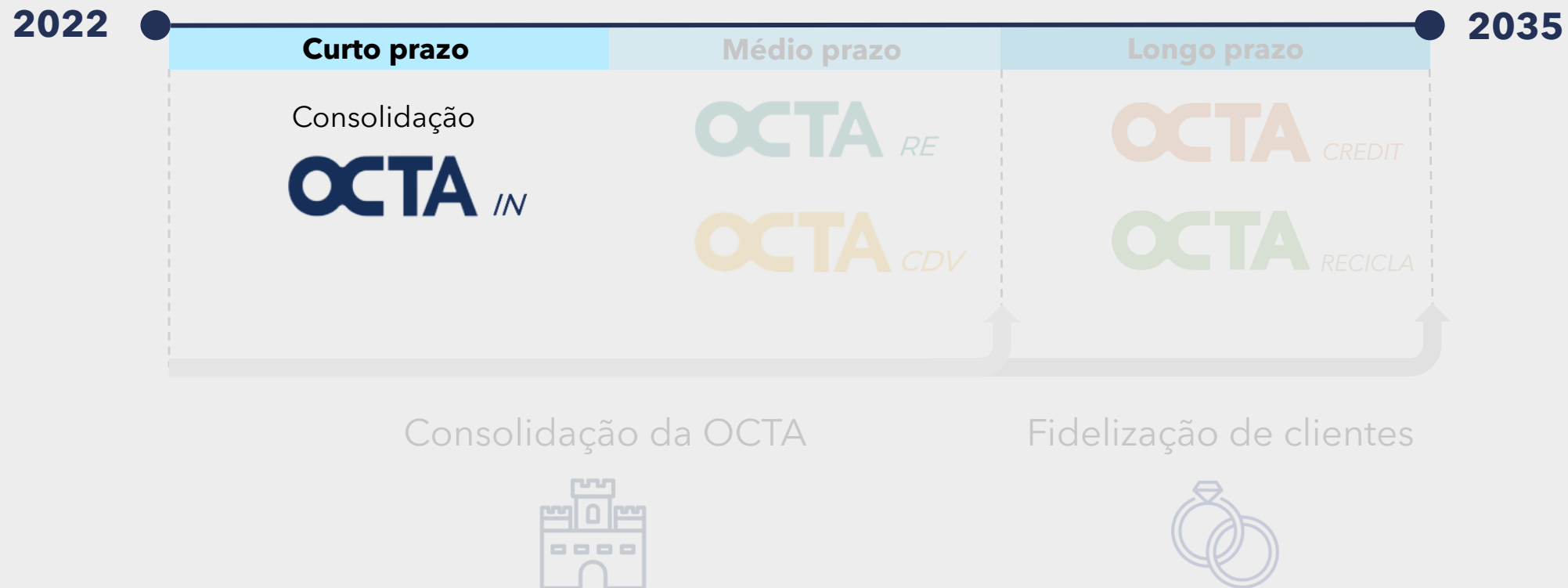
Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



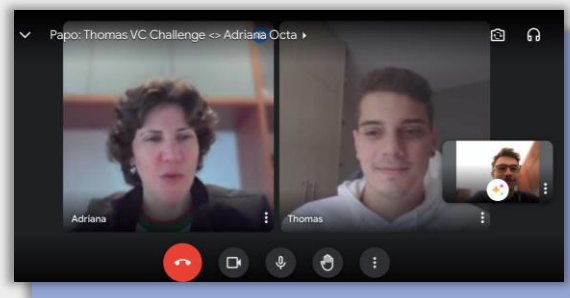
Aquisição do Cliente

Time comercial

- Ampliação
 - Intensificação do *cold call* para frotistas e seguradoras (foco em veículos leves e pesados)
- Máquina de vendas
 - Metrificação de performance



Adriana Lacombe
COO da OCTA



"Em um mercado novo é necessário identificar gargalos para construir uma máquina de vendas"

Aquisição do Cliente

Time comercial

- Ampliação
 - Intensificação do *cold call* para frotistas e seguradoras (foco em veículos leves e pesados)
- Máquina de vendas
 - Metrificação de performance

Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

Junior | Sol AutoPeças, Campinas - SP



“É bem comum no leilão online haver poucas fotos, assim não temos uma noção clara do que virá com o veículo. Fora isso, há partes que deveriam vir junto ao veículo, mas são retiradas dele depois da venda.”

Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

Padronização de fotos dos veículos

Benchmark:



- Terceirização de fotografias dos veículos listados no marketplace por frotistas
 - Programa “Fotógrafo parceiro da OCTA”
 - Baixo custo
 - Instruções por e-mail



Credibilidade à plataforma e segurança ao CDV

Sr. Marcos | CDV Autominas, Campinas - SP



"O leiloeiro tem taxas caras, mas o veículo já vem com baixa na hora. Para comprar do Detran é um processo muito demorado, não vale a pena."

Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

Processo online

Maturação do mercado



Aumento do número de baixas



Modernização do processo de baixa do DETRAN

Resolução da burocracia

Terceirização do despachante

Regularização

DOK



Otimização do espaço físico em CDVs



Frotista terceiriza a burocracia

Marcio | FitPeças, Campinas - SP



"Comprei um veículo por R\$2.800,00. Paguei 5% ao leiloeiro e mais R\$1.300,00 de taxa para o leilão. No fim, eu gasto mais de 50% do valor do carro com essas taxas, **fora o frete que sai por minha conta.**"

Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

Transportadora de
leves e pesados



Parceria com transportadora

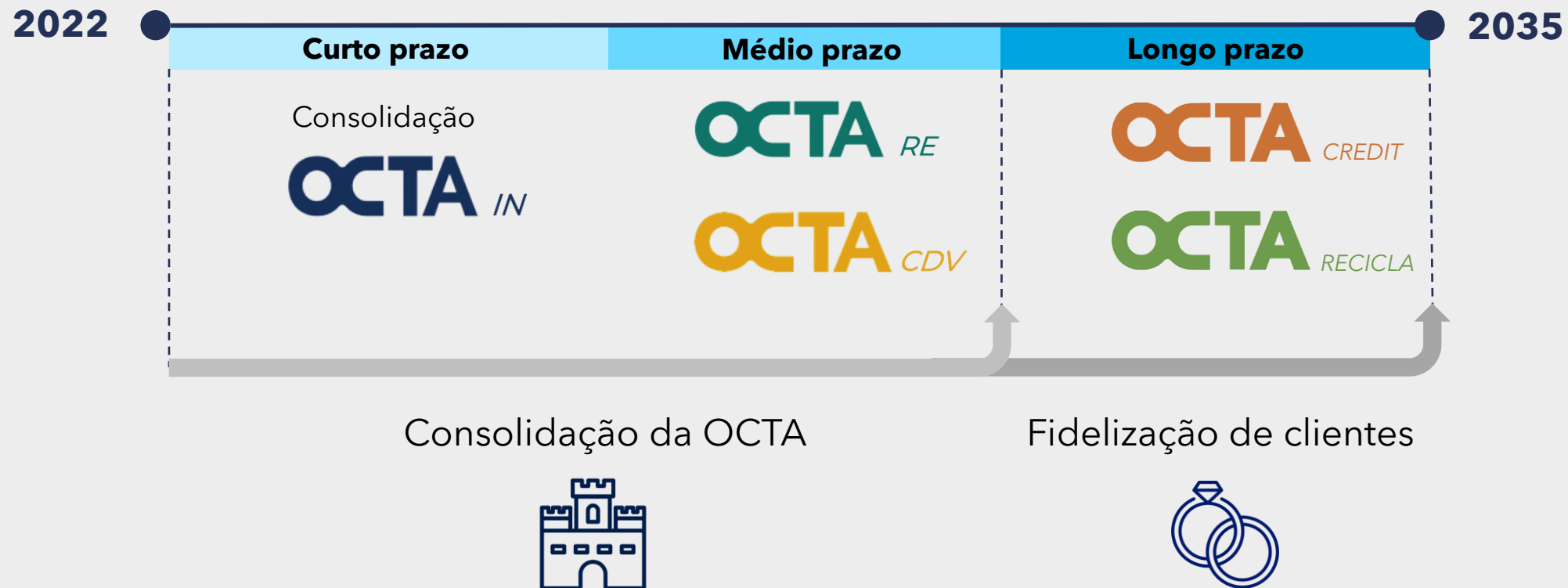
- Economia de escala
- $\text{Fee OCTA} \sim 10\% < \text{Fee Leiloeiro} + \text{Taxa de administração}$
Até 45% (imprevisível)



Sem frete aos CDVs

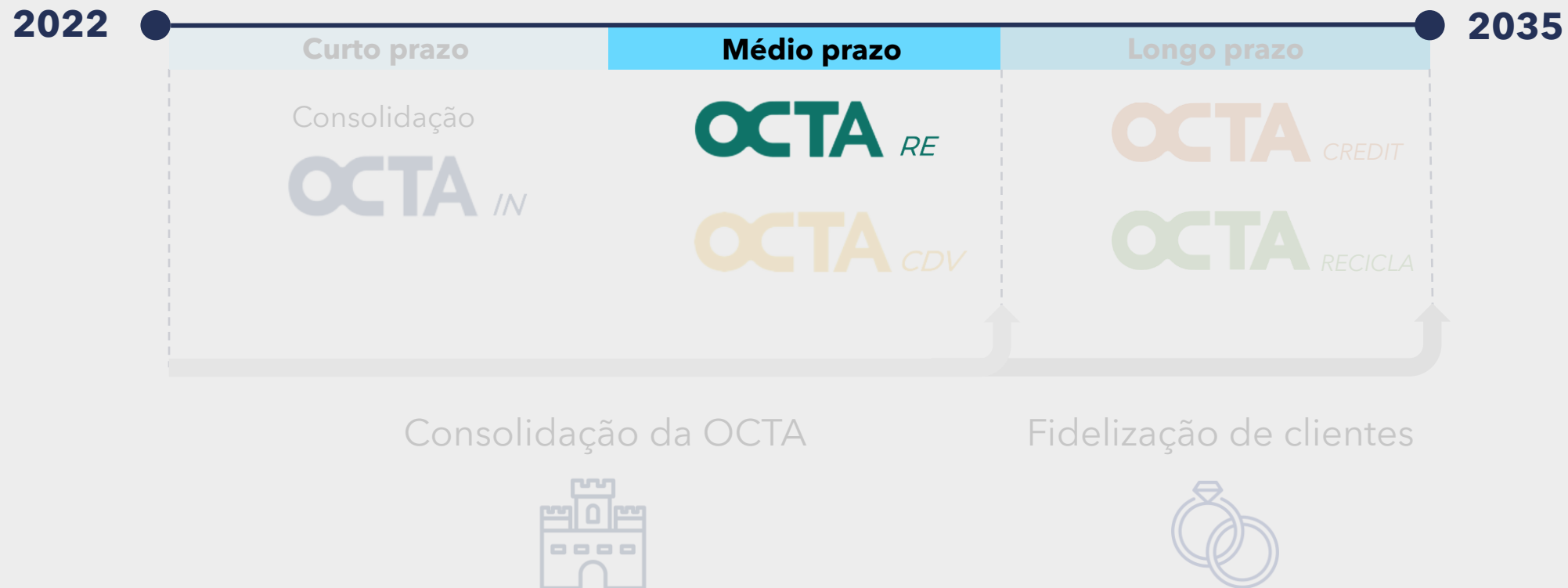
Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Compra e venda de peças usadas



Compra e venda de peças usadas

- Como as peças retornam à cadeia?



Peças usadas - um mercado atrativo

- Agregação de valor às peças após o desmanche (1)



Daniel (Compras) | JR Diesel, São Paulo - SP



"Ao vender-se as peças de um veículo pesado em final de vida, obtém-se um retorno de até 300%."

ROI = 300%

Ticket médio VFV pesado: R\$ 50 k

Retorno: R\$ 200 k

Peças vendidas para a reparação de veículos

- Reparação de veículos no Brasil (2)

R\$ 67,6 bi

movimentados
em 2019

Dores na compra e venda de peças

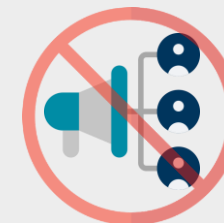
CDVs



Balcão



Baixo alcance



- Meio de venda primário por CDVs menos profissionalizados

Sr. Eupídio | Neto Peças, Campinas - SP

Dores na compra e venda de peças

Curto prazo

Médio prazo

Longo prazo

OCTA IN

OCTA RE

OCTA CDV

OCTA CREDIT

OCTA RECICLA

CDVs



Principal competidor

Sr. Marcos | CDV Autominas, Campinas - SP



"Eu parei de vender no Mercado Livre porque haviam peças muito baratas que eu sabia que eram ilegais no site. A competição não é justa."

Marcio | FitPeças, Campinas - SP



"O Mercado Livre não faz checagem nenhuma. Qualquer um coloca uma peça a venda."

Venda online

Competição com peças falsas

Rastreabilidade ineficiente

Pouca confiança ao consumidor

Solução para peças usadas

Curto prazo

Médio prazo

Longo prazo

OCTA IN

OCTA RE

OCTA CDV

OCTA CREDIT

OCTA RECICLA

Marketplace



1. **Credibilidade**

Apenas CDVs regularizados, com **rastreabilidade** e **gestão de estoque**.



2. **Alcance**

Marketplace nacional



3. **Otimizado para peças**

Melhor UX



▪ Cliente alvo - um negócio B2B2C

1°



› **Oficinas** - 0,12 MM oficinas (1)

↓ CAC

↓ Atrito de entrada

↓ Devolução de peças

2°




› **Pessoa física** - 78,4 MM motoristas (2)

↑ Barreira cultural

↑ Devolução de peças

Implementação

- Ampliação do time tech ⇒ **match <IT>**
- Precificação
 - › fee: 10% sobre o vendedor
 - › Benchmark:  ⇒ ~10 a 19%

■ Intensificação da logística reversa no Brasil

*“Não é público, mas está em pauta no governo um programa de renovação da frota nacional, algo que já ocorre na Europa. Com o projeto sendo definido, haverá um **mínimo de reciclagem a ser atingido pelas montadoras**, o que garantirá um desconto de 1 a 2 p.p. no IPI dessas empresas.”*



Mauro Luis Correia
CEO da **CAOA**

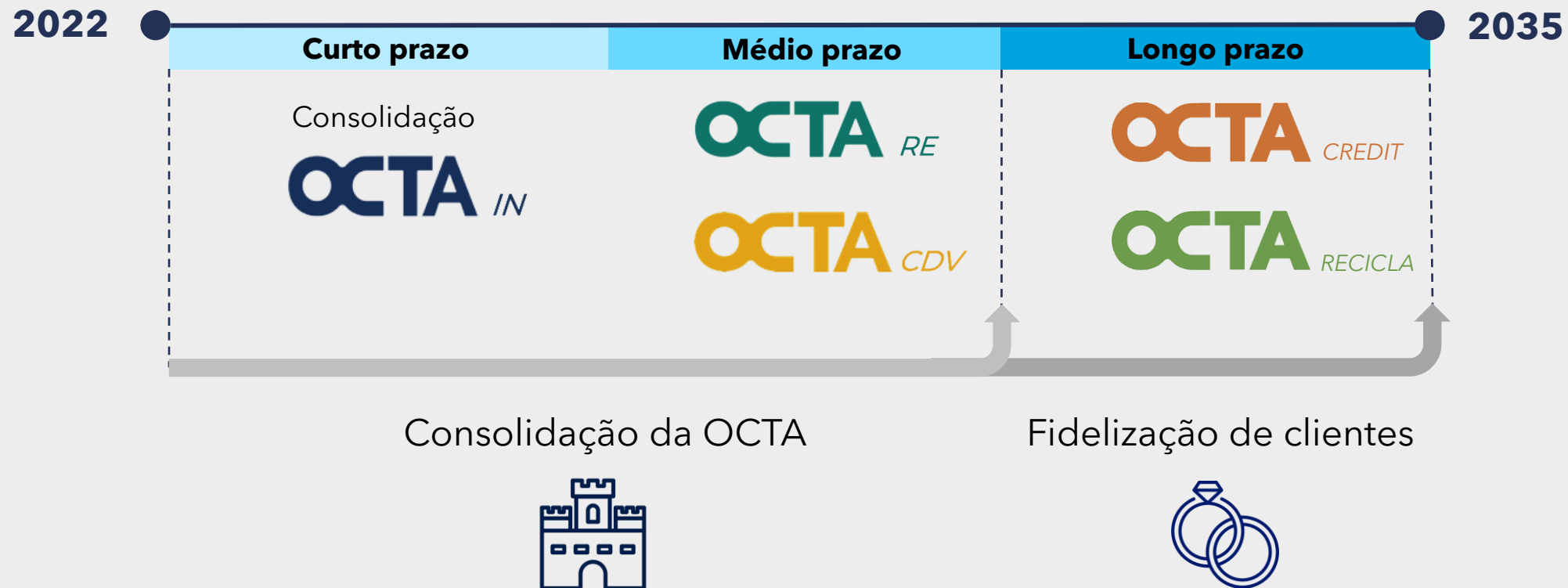


■ Intensificação do fluxo de reciclagem



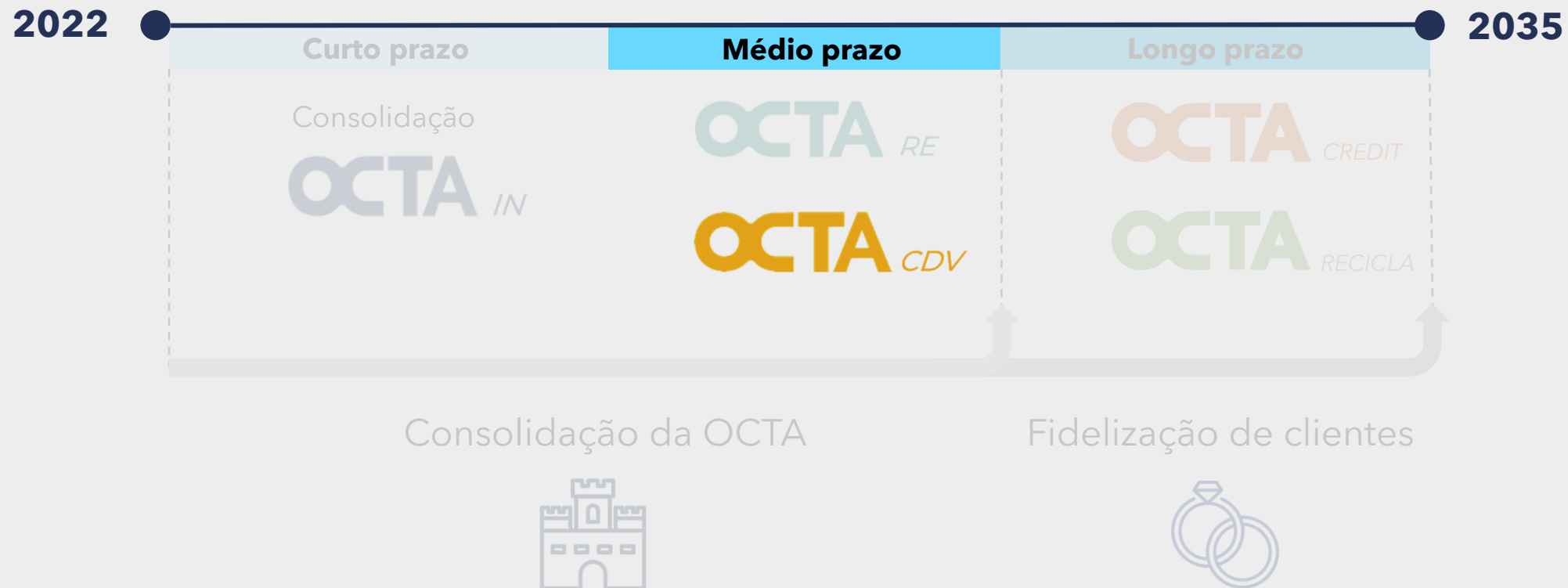
Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Baixa profissionalização de CDVs



Baixa profissionalização de CDVs

Curto prazo

Médio prazo

Longo prazo

OCTA_{IN}OCTA_{RE}OCTA_{CDV}OCTA_{CREDIT}OCTA_{RECICLA}

Contexto Atual no Brasil

- **Regulamentação recente (2014)**

- Elevada informalidade



- **Gestão ineficiente**

- Inadequação às exigências do Detran
- Rastreabilidade das peças
- Controle de estoque
- Ociosidade de espaço e recursos



Evanilson | Demolicar, Campinas - SP

“Eu desmonto o veículo conforme a demanda. Os veículos chegam e eu só desmonto uma peça quando um cliente pede”

Centro de Desmontagem Veicular



renova
ECOPEÇAS



NEVADA
ECO PEÇAS

Solução para peças usadas

Contexto Atual no Brasil

- **Regulamentação recente (2014)**

- Elevada informalidade



- **Gestão ineficiente**

- Inadequação às exigências do Detran
- Rastreabilidade das peças
- Controle de estoque
- Ociosidade de espaço e recursos



Benchmark Internacional de CDVs



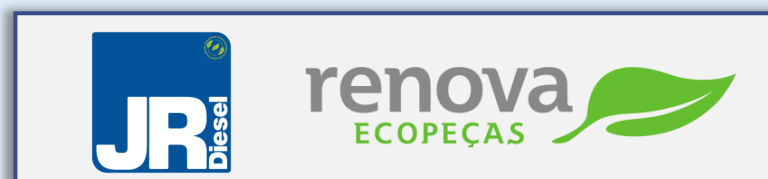
- **Atacado**

- Aftermarket
- Recycled parts

- **Varejo**

- "LKQ Pick Your Part"

Benchmark brasileiro de CDVs



Plataforma ERP e API



Organização

Rastreabilidade

Otimização de Processos

Profissionalização

↑ Credibilidade

↓ Ciclo de Caixa



COMPRA DE VEV



DOCUMENTAÇÃO E PROCEDÊNCIA



DESMONTAGEM



RECICLAGEM



QUALIDADE



VENDA E EXPEDIÇÃO



EMBALAGEM



ESTOQUE



Implementação

- Custo de implementação apenas
- Sem mensalidade

↓ CAC

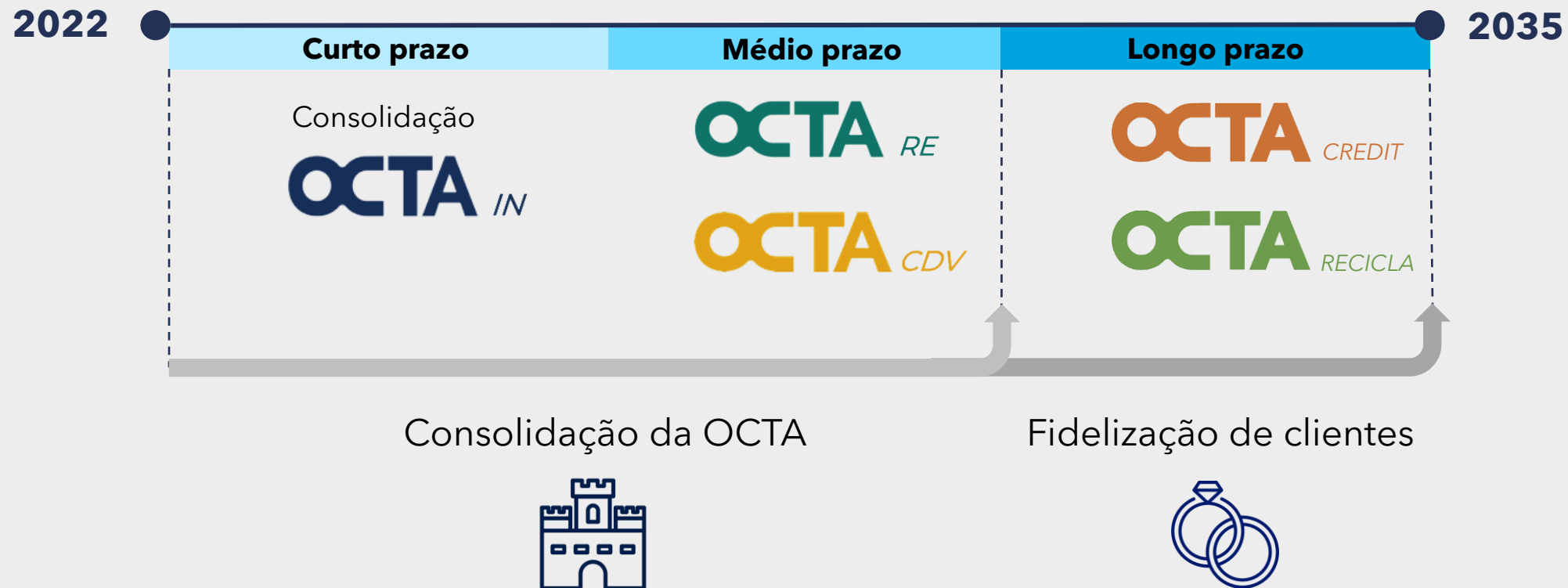
Ferramenta que melhora outros produtos

OCTA IN OCTA RE

Fidelização de clientes

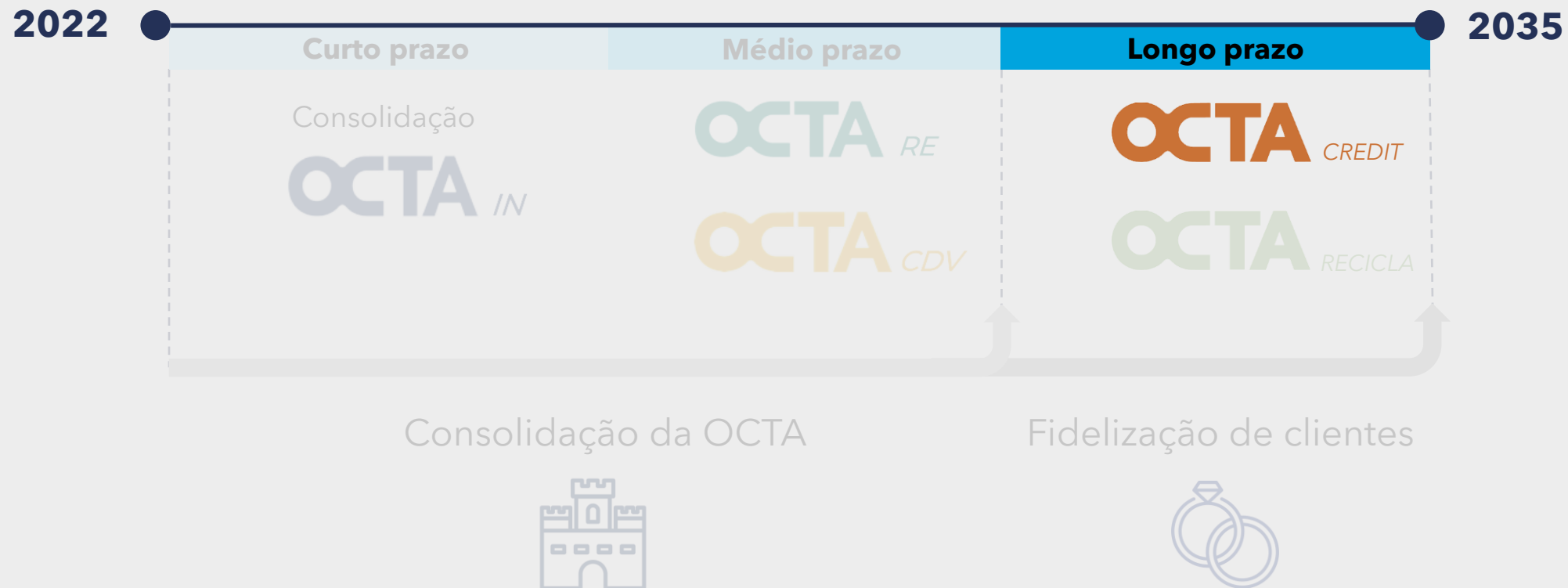
Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Road Map

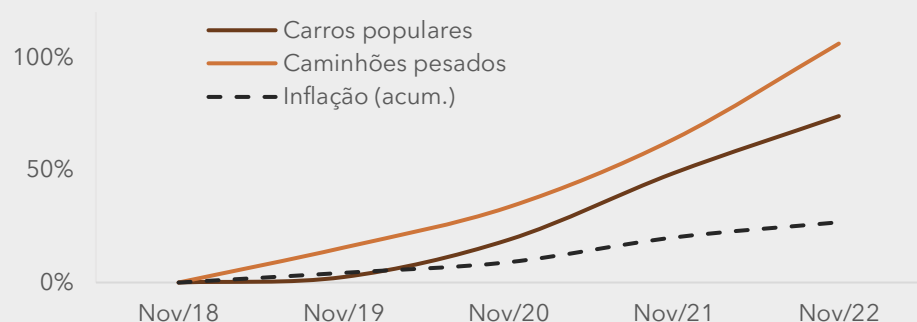
NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Crédito para CDVs via FIDC

▪ Demanda

Encarecimento dos veículos (1)

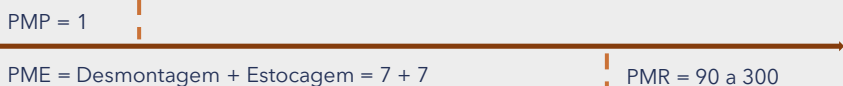


Necessidade de capital de giro (2)

Em dias

› Peças de curva A

Ciclo de caixa positivo



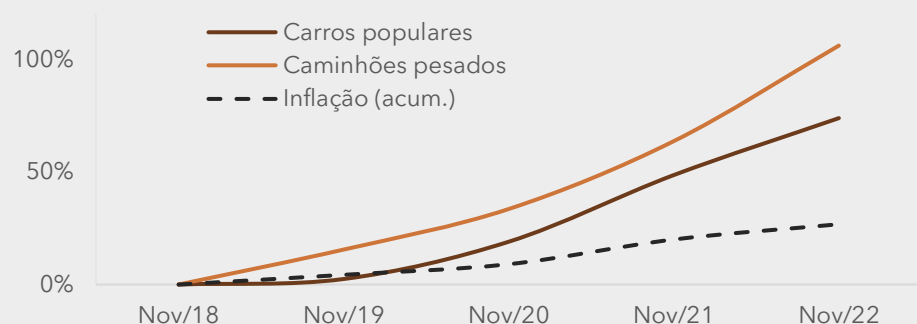
› Peças de curva B e C



Crédito para CDVs via FIDC

▪ Demanda

Encarecimento dos veículos (1)



Necessidade de capital de giro (2)

Em dias

› Peças de curva A

PMP = 1

PME = Desmontagem + Estocagem = 7 + 7

Ciclo de caixa positivo

PMR = 90 a 300

› Peças de curva B e C

PMP = 1

PME = Desmontagem + Estocagem = 7 + 120

PMR = 90 a 180



Fidelização de Clientes

Capital de giro para CDVs

Programa de Fidelidade

- Concessão de crédito na compra de VFVs



Prazo de pagamento

- Pré-requisitos:

Utilização do OCTA_{CDV}

Exclusividade na venda de peças

Análise de crédito periódica

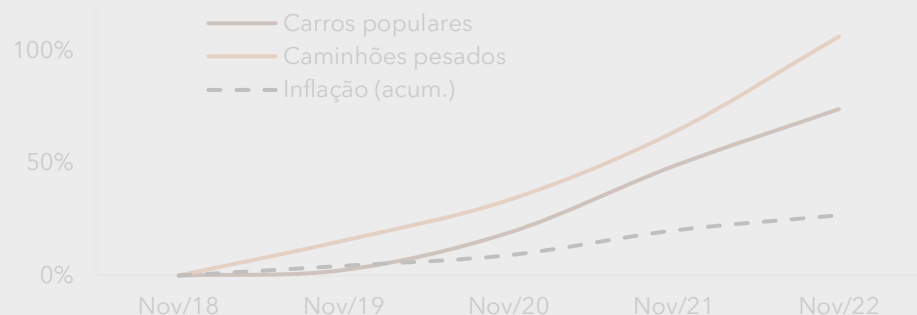


Controle de vendas

Crédito para CDVs via FIDC

Demanda

Encarecimento dos veículos (1)



Necessidade de capital de giro (2)

Em dias

Peças de curva A



Peças de curva B e C



Segurança contra inadimplência:

1. Maior liquidez das peças com o OCTA_{RE}
2. Alto ROI na desmontagem e venda de peças
3. Peças de curva A possuem maior valor



Programa de Fidelidade

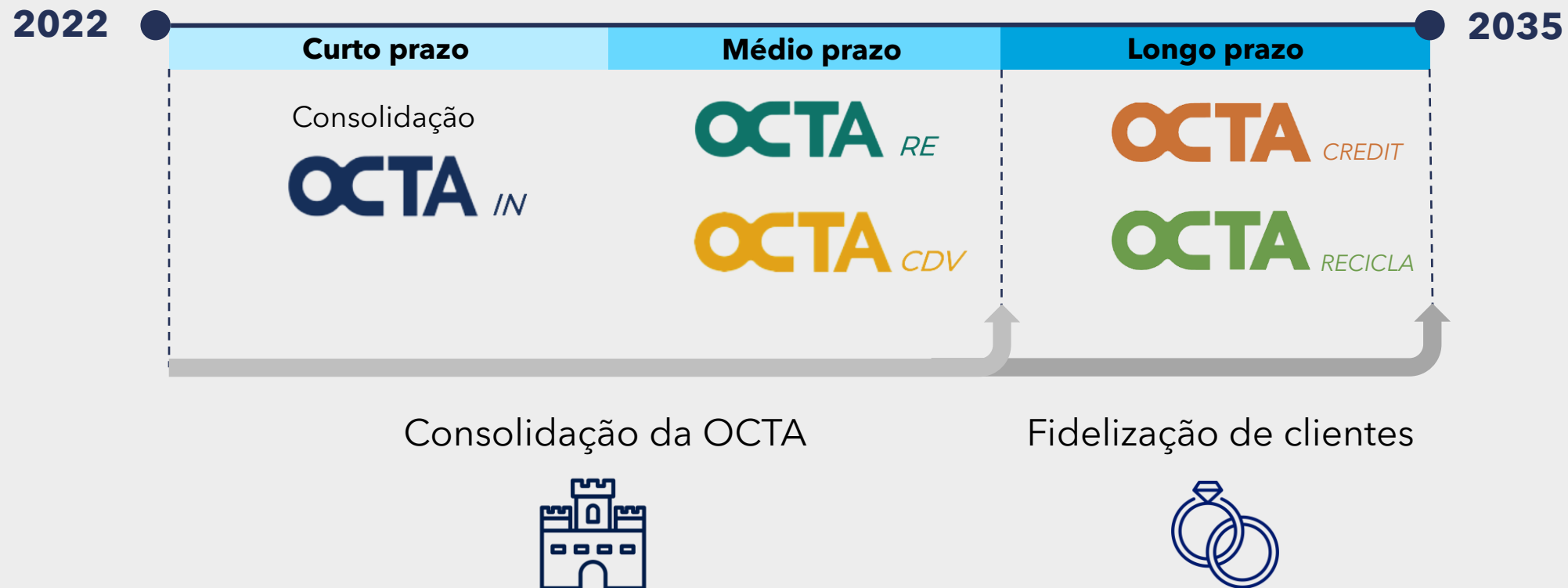
- Concessão de crédito na compra de VFVs ↔ OCTA_{IN}
- Prazo de pagamento

Pré-requisitos:

- Utilização do OCTA_{CDV}
- Exclusividade na venda de peças ↔ OCTA_{RE} (Controle de vendas)
- Análise de crédito periódica

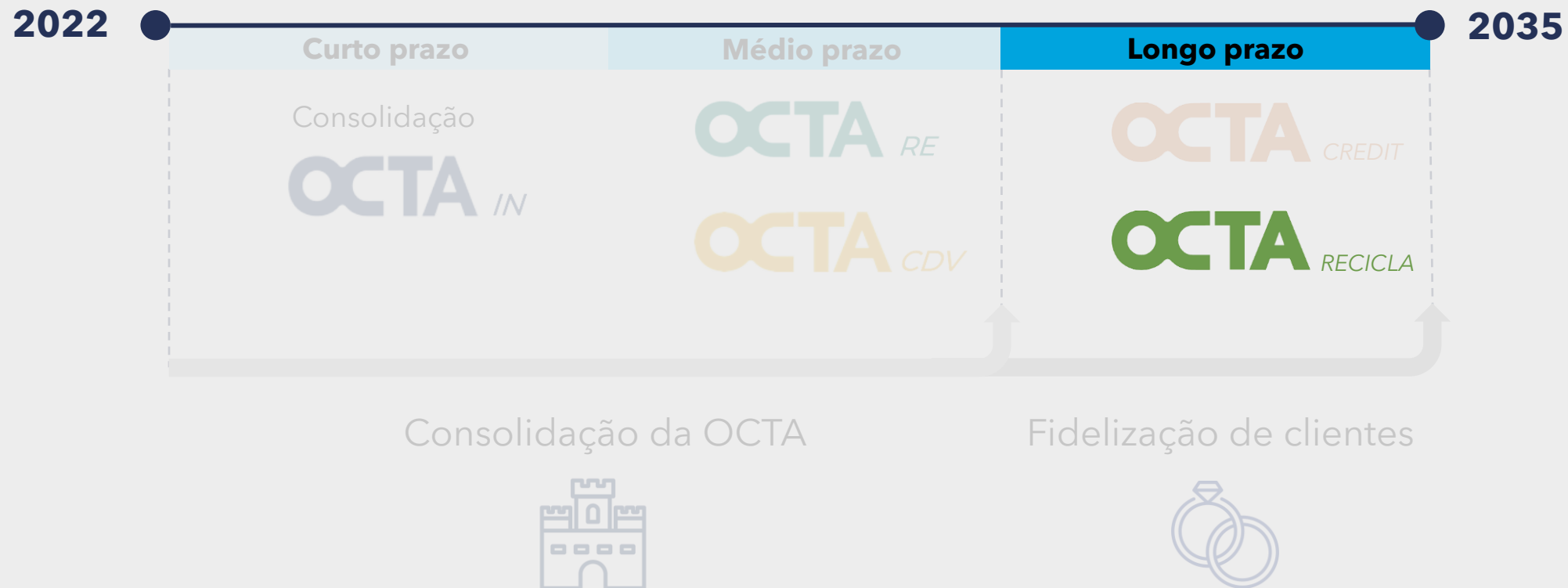
Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,
UMA PLATAFORMA



Sustentabilidade

▪ Circularização da cadeia

- Marketplaces consolidados



- Intensificação da logística reversa



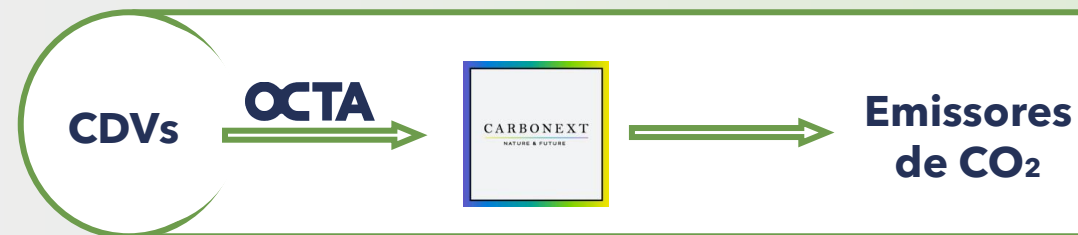
- › Produto inserido no OCTA_{CDV}
- › Aproveitamento do valor residual de materiais não reutilizáveis

Sistema de gerenciamento e leilão de sucata



▪ Mercado de crédito de carbono

- Profissionalização dos CDVs
- Aumento da reciclagem veicular
- Disponibilização e venda de créditos de carbono



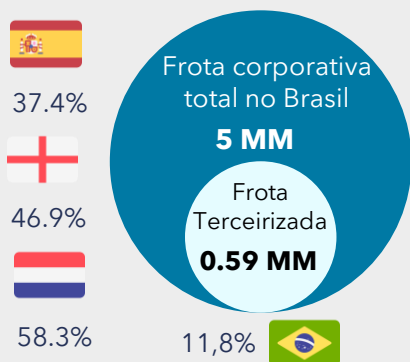
So what?

■ Evolução do mercado

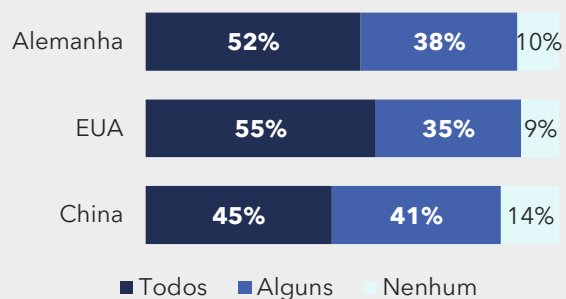
Maturação e concentração do mercado

- Regularização e profissionalização dos CDVs
- Entrada de firmas de Private Equity
- Crescimento de grandes CDVs
- Operações de M&A no setor
- **Terceirização da frota nacional**

(1) Terceirização da frota nacional



(2) Aceitação de carros usados para assinatura



2035 em diante

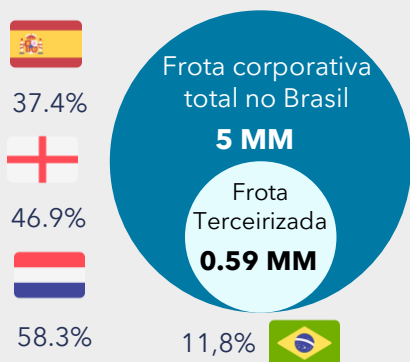
So what?

■ Evolução do mercado

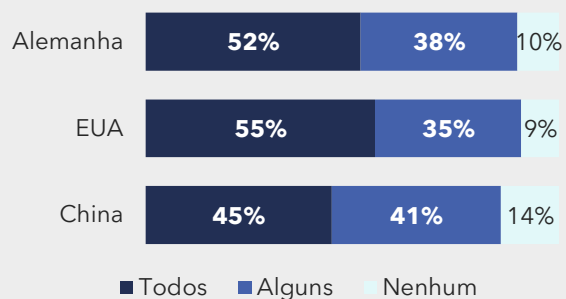
Maturação e concentração do mercado

- Regularização e profissionalização dos CDVs
- Entrada de firmas de Private Equity
- Crescimento de grandes CDVs
- Operações de M&A no setor
- **Terceirização da frota nacional**

(1) Terceirização da frota nacional



(2) Aceitação de carros usados para assinatura



■ A geração de valor se mantém



2035 em diante

Obrigado!



VC Challenge 2022 | 4ª FASE: Perspectiva do Empreendedor

Thiago Cedroni Fava
Thomas Castagna de Sousa



Q&A

Apêndice

1. Tamanho de mercado
2. Mercado Internacional
3. FIDC - OCTA Credit
4. Encarecimento dos veículos
5. Riscos
6. Exit



VC Challenge 2022 | 4ª FASE: Perspectiva do Empreendedor

Thiago Cedroni Fava
Thomas Castagna de Sousa



Tamanho do Mercado

OCTA *IN*

R\$ 13,8 bi

PESADOS

LEVES

Caminhões

Em circulação 2020: 2,052 MM

+ Emplacados: 0,127 MM

- Em circulação 2021: 2,111 MM

68 k veículos baixados no ano

R\$ 3,4 bi

R\$ 7,0 bi

Automóveis

Em circulação 2020: 38,149 MM

+ Emplacados: 1,558 MM

- Em circulação 2021: 38,236 MM

1,471 MM veículos baixados no ano

Ticket médio
R\$ 5k

Ônibus

Em circulação 2020: 0,389 MM

+ Emplacados: 0,018 MM

- Em circulação 2021: 0,386 MM

21 k veículos baixados no ano

R\$ 1,1 bi

R\$ 2,3 bi

Comerciais leves

Em circulação 2020: 5,650 MM

+ Emplacados: 0,417 MM

- Em circulação 2021: 5,850 MM

217 k veículos baixados no ano

Ticket médio
R\$ 10k

Tamanho do Mercado

OCTA RE

$$\underbrace{\frac{VFVs}{ano}}_{\text{Veículos baixados por ano}} \times \underbrace{\frac{\text{ticket médio}}{VFV}}_{\text{Ticket médio do VFV}} \times \underbrace{(1 + ROI)}_{\text{Retorno proporcionado pela venda de peças (ROI ~300\%)}} = \underbrace{\frac{\text{Faturamento}}{ano}}_{\text{Faturamento anual do mercado de peças usadas}}$$

R\$ 55,2 bi

1. Caminhões: 68.000 baixados ; ticket médio R\$ 50 K → R\$ 13,6 bi
2. Ônibus: 21.000 baixados ; ticket médio R\$ 50 K → R\$ 4,4 bi
3. Passeio: 1.400.000 baixados ; ticket médio R\$ 5 K → R\$ 28,0 bi
4. Comerciais leves: 217.000 baixados ; ticket médio R\$ 10 K → R\$ 9,2 bi

Tamanho do Mercado

OCTA_{CDV}

$$\underbrace{\frac{VFVs}{ano}}_{\text{Veículos baixados por ano}} \times \underbrace{\frac{ticket\ médio}{VFV}}_{\text{Ticket médio do VFV (média ponderada)}} \times \underbrace{(1 + ROI)}_{\text{Retorno proporcionado pela venda de peças}} \times \underbrace{take\ rate}_{\text{Taxa cobrada sobre a receita do CDV}} = \underbrace{\frac{Faturamento}{ano}}_{\text{Faturamento potencial do OCTA CDV}}$$

↓ ↓ ↓ ↓

1,7 MM ~ R\$ 8k ROI ~ 300% ~ 5 %

R\$ 2,7 bi

Mercado Internacional



80% da frota reciclada
12 MM VFVs/ano

Maior mercado
do mundo (\$)

CDVs
concentrados

Veículo baixado = mercadoria

LKQ

- Mix de produtos e serviços
- Grandes pátios
- Compra de veículos em massa
- Revenda de veículos usados



88% da frota reciclada
8 MM VFVs/ano

Livre comércio
entre países

Maturidade varia
com o país

Montadora arca com os custos de reciclagem



B-PARTS

- Marketplace digital
- Peças novas e usadas



95% da frota reciclada
3,2 MM VFVs/ano

Saturação do
Mercado Interno

Exportação de
peças usadas

Usuário arca com os custos de reciclagem



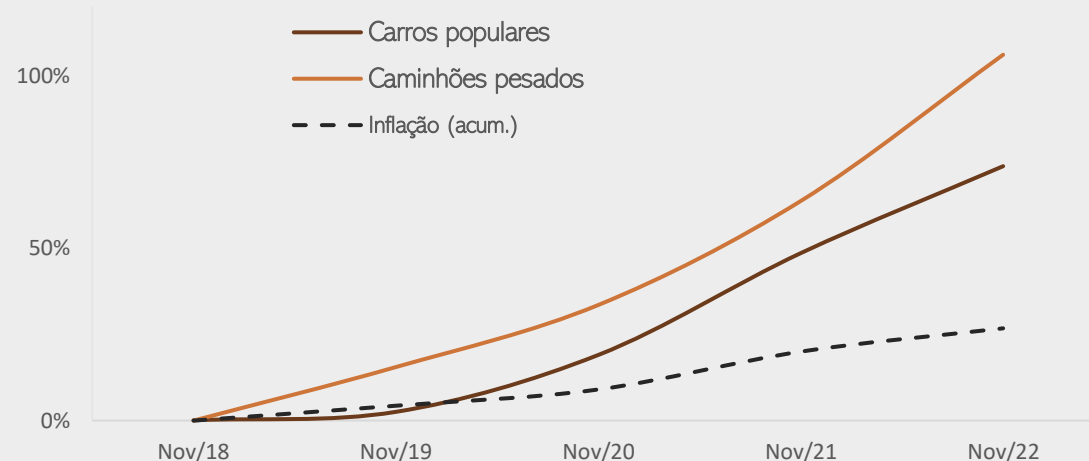
- Plataforma envolvida na produção e distribuição de peças usadas
- Parcerias em diferentes elos da cadeia

"Green Growth
Strategy Through
Achieving Carbon
Neutrality in 2050"

Encarecimento dos Veículos

Marca	Modelo (0 km)	Nov/18	Nov/19	Nov/20	Nov/21	Nov/22
Volkswagen	Gol 1.0 12V 5P	\$ 44,722.00	\$ 45,278.00	\$ 51,406.00	\$ 65,735.00	\$ 74,916.00
Hyundai	HB20 1.0	\$ 47,101.00	\$ 49,366.00	\$ 53,258.00	\$ 67,054.00	\$ 79,744.00
Renault	Kwid Zen 1.0	\$ 38,152.00	\$ 40,110.00	\$ 43,784.00	\$ 55,715.00	\$ 65,442.00
GM	Onix	\$ 43,326.00	\$ 42,803.00	\$ 57,760.00	\$ 68,971.00	\$ 81,166.00
Scania	R-450 A 6x2 2p	\$ 434,066.00	\$ 512,400.00	\$ 569,221.00	\$ 699,444.00	\$ 839,043.00
Volvo	FH-460 6x2 2p	\$ 447,100.00	\$ 499,000.00	\$ 523,700.00	\$ 545,845.00	\$ 894,400.00
VW	Constellation 6x2 2p	\$ 324,393.00	\$ 357,905.00	\$ 398,750.00	\$ 585,148.00	\$ 706,455.00
Mercedes	Actros 2651 6x4 2p	\$ 387,858.00	\$ 471,507.00	\$ 636,091.00	\$ 777,666.00	\$ 844,233.00
Carros (média)		\$ 43,325.25	\$ 44,389.25	\$ 51,552.00	\$ 64,368.75	\$ 75,317.00
Caminhões (média)		\$ 398,354.25	\$ 460,203.00	\$ 531,940.50	\$ 652,025.75	\$ 821,032.75

	2018	2019	2020	2021	2022
Inflação (Ano)	-	4.31%	4.52%	10.06%	5.63%
Inflação Acumulada (vs. 2018)	-	4.31%	9.02%	19.99%	26.75%
Carros (aumento vs 2018)	-	2%	19%	49%	74%
Caminhões (aumento vs 2018)	-	16%	34%	64%	106%



Encarecimento dos
veículos 0km

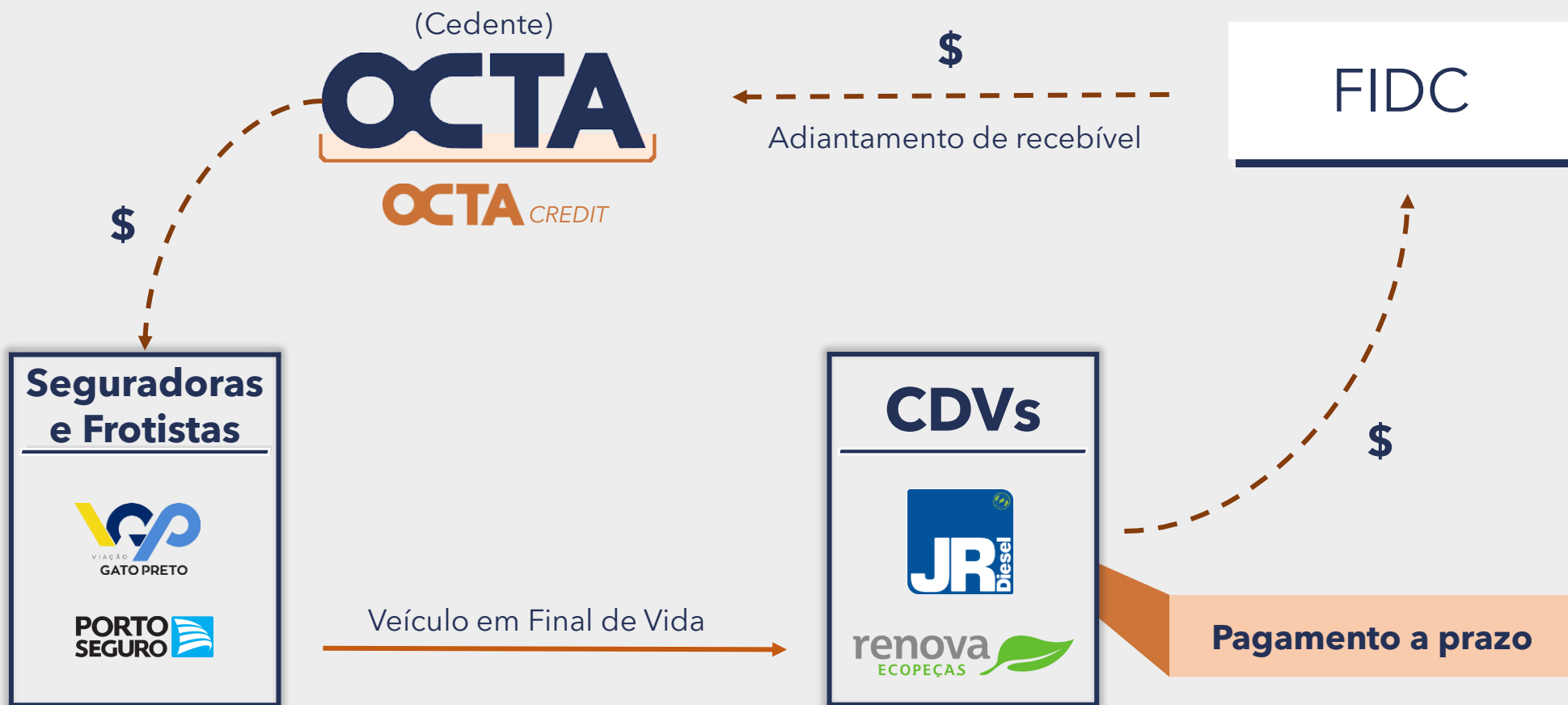


Aumento do
valor residual

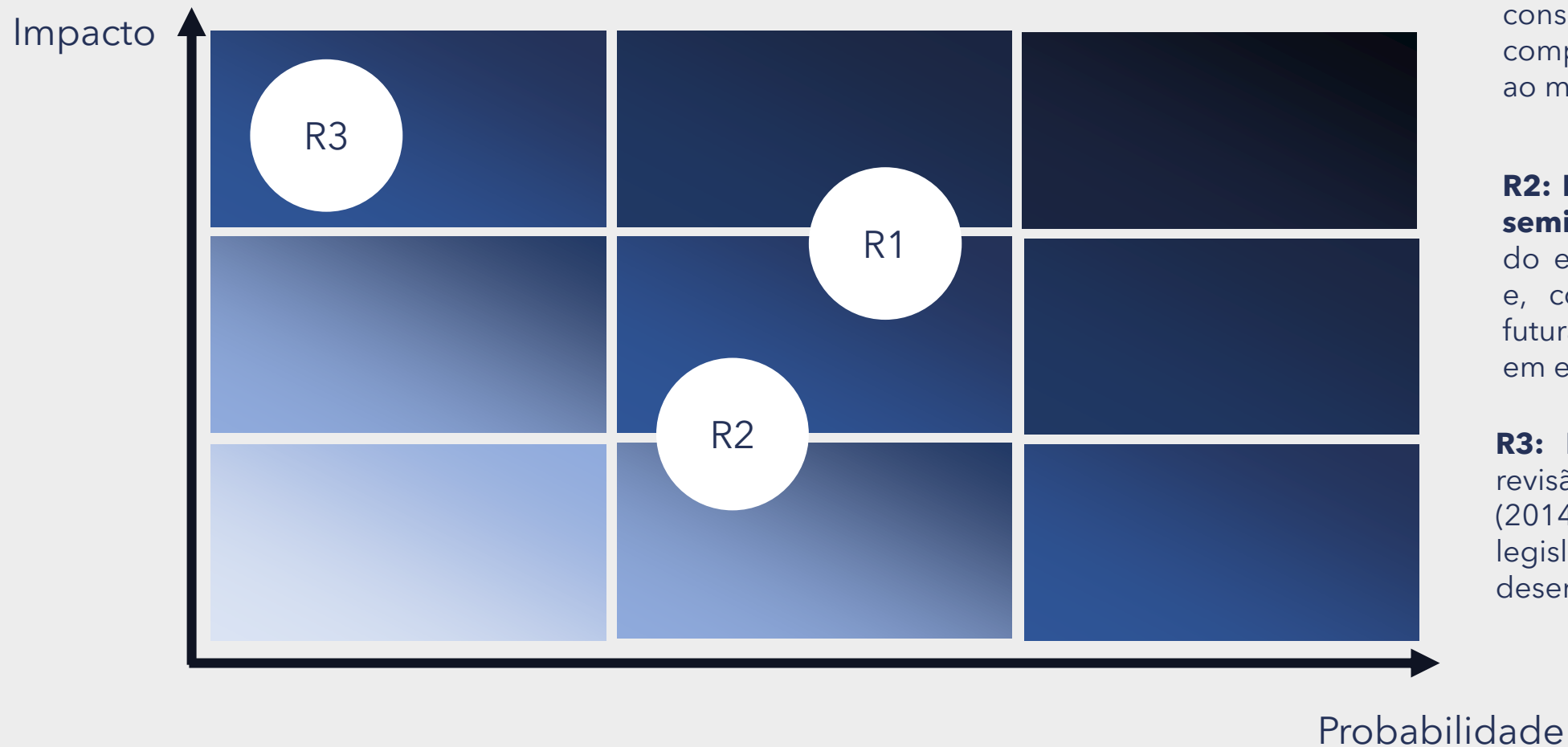


Encarecimento
dos VFVs

Crédito para CDVs via FIDC



Riscos



R1: Consolidação de players do mercado de CDVs com consequente diminuição da competição entre eles e risco ao modelo de leilão da OCTA.

R2: Manutenção da crise dos semicondutores com queda do emplacamento de veículos e, conseqüentemente, queda futura da quantia de veículos em estágio final

R3: Risco estatal, como a revisão da Lei do Desmanche (2014) ou a implementação de legislações que limitem o desenvolvimento do setor

Exit

- Mercado em pleno crescimento

- OCTA como principal parceira dos CDVs durante a consolidação do mercado



- CDVs mais profissionalizados



- Alta visibilidade do mercado → + oportunidades de negócio

- Protagonismo das soluções de marketplace Octa no mercado



Oportunidades



Estratégico

Holding no setor de **mobilidade** com operações complementares



Grandes CDVs
(absorção das take rates e capitalização das vendas da concorrência)




IPO

Startups que abrem capital



