



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

Índice
Brasil 50
IBRX 50

Índice
Carbono
Eficiente
ICO2

Índice de
Ações com
Tag Along
Diferenciado
ITAG

OTCQX

Localiza

- 1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
- 2. VANTAGENS COMPETITIVAS
- 3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
- 4. DADOS FINANCEIROS
- 5. ANEXO

TORNANDO-SE A MAIOR LOCADORA DE AUTOMÓVEIS DA AMÉRICA LATINA

FASE I: ALCANÇANDO A LIDERANÇA

FASE II: EXPANSÃO

FASE III: GANHANDO ESCALA

FASE IV: TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

1973

Fundação com 6 Fuscas

1984

Estratégia de Franchising

1992

Início da internacionalização através de franquias

1999

Criação da Localiza Gestão de Frotas

2014

Início da transformação digital

2019

Follow-on of R\$1,8B
Market Cap US\$10B (12/2019)

1979

Expansão para 11 capitais se tornando líder de mercado em 1981

1991

Criação da Seminovos

1997

DL&J Private Equity compra 1/3 da Companhia:
Market Cap US\$150 milhões

2005

Oferta pública de ações -IPO
Market Cap US\$295 milhões

2017

Market Cap US\$ 4,4 bi

2020

Lançamento carro por assinatura – Meoo
Anuncio de fusão: Locamerica
Market Cap US\$ 10.1 bi in Dezembro/20

6
(1973)



1.970
(1983)



5.080
(1993)



24.700
(2003)



118.000
(2013)



274.342
(2T21)

PLATAFORMA INTEGRADA SUPORTANDO O CRESCIMENTO

2T21

Localiza tem vantagens incomparáveis a partir de um modelo altamente escalável e experiência comercial inigualável

Fonte: Arquivos da Companhia.
(*) Acumulado até 30/06/2021

ALUGUEL DE FROTAS

- 65.822 CARROS
- 549 COLABORADORES



**SINERGIAS:
PODER DE BARGANHA
REDUÇÃO DE CUSTOS
CROSS SELLING**

OVERHEAD E ÁREAS SUPORTE:
2.317 COLABORADORES

ALUGUEL DE CARROS

- 208.520 CARROS PRÓPRIOS
- 12,0 MILHÕES DE CLIENTES
- 453 AGÊNCIAS PRÓPRIAS NO BRASIL
- 95 AGÊNCIAS FRANQUEADAS NO BRASIL
- 73 AGÊNCIAS FRANQUEADAS NO EXTERIOR
- 7.274 COLABORADORES



SEMINOVOS

- 50,9% VENDIDOS PARA CONSUMIDOR FINAL(*)
- 132 LOJAS
- 90 CIDADES
- 1.591 COLABORADORES

PLATAFORMA DE NEGÓCIOS



ALUGA PARA INDIVÍDUOS E
EMPRESAS, DENTRO E FORA DE
AEROPORTOS

- ALTO CUSTO FIXO
- FROTA PADRONIZADA
- CICLO DE 1 ANO
- GANHOS DE ESCALA
- CAPITAL INTENSIVO
- MERCADO CONSOLIDADO
AEROPORTOS
- MERCADO FRAGMENTADO
FORA DE AEROPORTOS



TERCEIRIZA FROTA DE CLIENTES
EM CONTRATOS DE 2-3 ANOS

- BAIXO CUSTO FIXO
- FROTA CUSTOMIZADA
- CICLO MÉDIO DE 2-3 ANOS
- CAPITAL INTENSIVO



VENDE OS CARROS USADOS APÓS O
ALUGUEL E ESTIMA O VALOR
RESIDUAL DOS CARROS

- ÁREA DE SUPORTE
- KNOW HOW DO MERCADO DE
CARROS NOVOS E USADOS
- REDUZ DEPENDÊNCIA DE
INTERMEDIÁRIOS
- REDUZ A DEPRECIAÇÃO

- 1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
- 2. VANTAGENS COMPETITIVAS
- 3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
- 4. DADOS FINANCEIROS
- 5. ANEXO

LOCALIZA ESTÁ PRONTA PARA ASSUMIR A DIREÇÃO EM UM MERCADO DE MOBILIDADE EM EVOLUÇÃO



Destaques Financeiros e Operacionais

23,4%	24,9%	26,5%	10,2%	19,5%	7,4% ROIC
Receita	EBITDA	Earnings	ROIC	EoP	2020 spread vs.
'16-20a CAGR	'16-20a CAGR	'16-20a CAGR	In 2020	'16-20a CAGR	post-tax cost of debt

Fonte: Documentos da Comapnhia.

(1) Market share considerando tamanho da frota e incluindo CNAE primário e secundário de acordo com a ABLA. Não inclui franqueados.

PILARES PRINCIPAIS DA LIDERANÇA DA INDÚSTRIA

Modelo e tamanho
integrados da Localiza
fizeram da empresa *best in
class* do setor

Fonte: Arquivos da Companhia.

Captação de Recursos

- Melhor pontuação de crédito e condições de financiamento no setor



- ✓ Balanço **sólido**
- ✓ Amplo **acesso ao capital** (debt and equity)
- ✓ **Melhor rating de créditos** da indústria

Menor spread do setor:
2,6% custo da dívida após
impostos – 1S21

Aquisição de Carros

- Comprador relevante com relacionamento diferenciado com montadoras



- ✓ Alavancagem na **análise de dados**
- ✓ **Relacionamento singular** com montadoras

Líder do setor
2x maior que o 2º player

Aluguel de Carros

- Empresa *Top of Mind* e líder de mercado



- ✓ **Estratégia centrada no cliente e em tecnologia**, aprimorando a experiência de ponta a ponta
- ✓ **Soluções inovadoras** e ramp-up de produtos recentes



Top of Mind
player com liderança em
tecnologia

Venda de Carros

- Grande capilaridade e vendas com as melhores condições



- ✓ **Transformação digital** acelerada
- ✓ Abertura estratégica de **novas lojas**
- ✓ **Expertise** única e leitura de **mercado**



Expertise operacional
juntamente com a
capilaridade nacional

VANTAGENS COMPETITIVAS

Captando recursos em
melhores condições que os
concorrentes

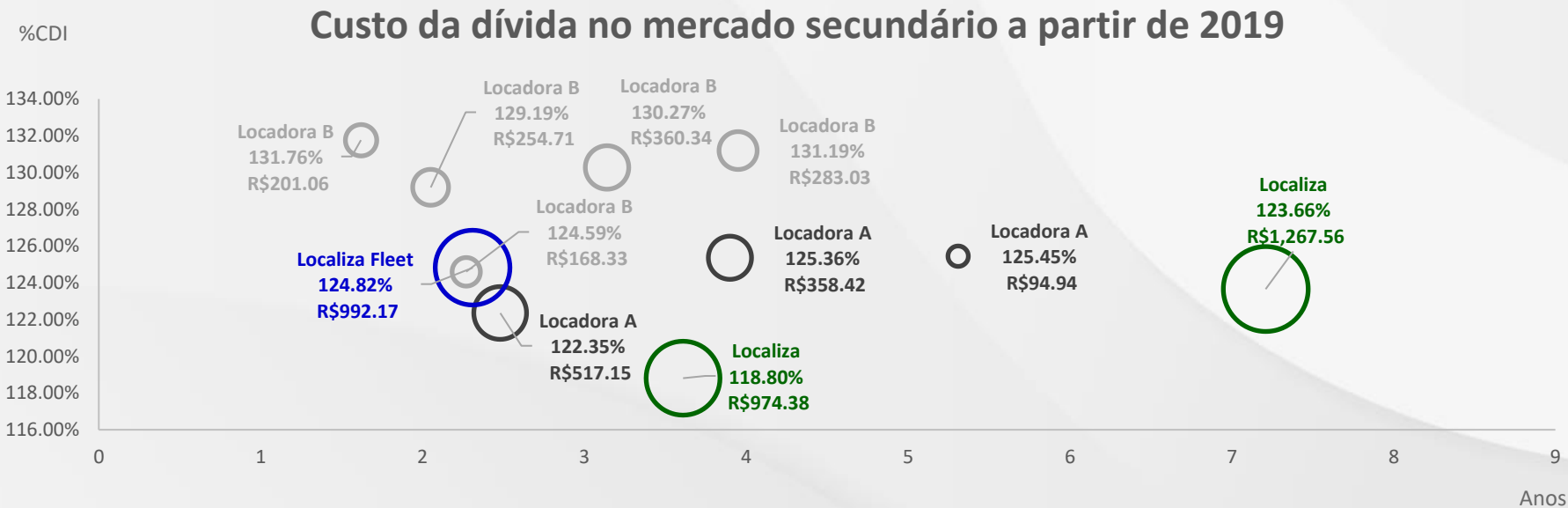
Fonte: Bloomberg Julho de 2021 e
informações públicas das Companhias

Ratings: Nacional e Global

	Localiza	Player A	Player B		Localiza	Hertz	avis budget	Europcar
STANDARD & POOR'S	AAA	AAA	AA	STANDARD & POOR'S	BB+	B	B+	CCC+
MOODY'S	AAA	-	-	MOODY'S	Ba2	-	-	Caa2
FitchRatings	AAA	AA+	AA-	FitchRatings	BB	-	-	-

Captações

R\$mm e % do CDI



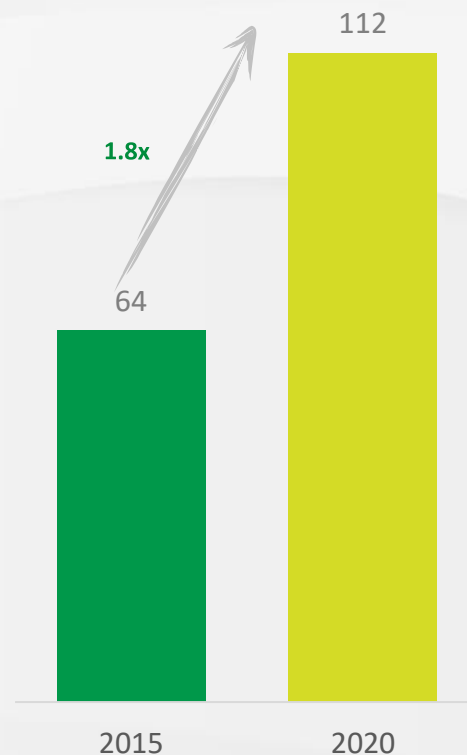
VANTAGENS COMPETITIVAS - AQUISIÇÃO DE CARROS

Maiores volumes
permitem a Localiza
comprar carros com
melhores condições

Fonte: website de cada companhia e
ANFAVEA

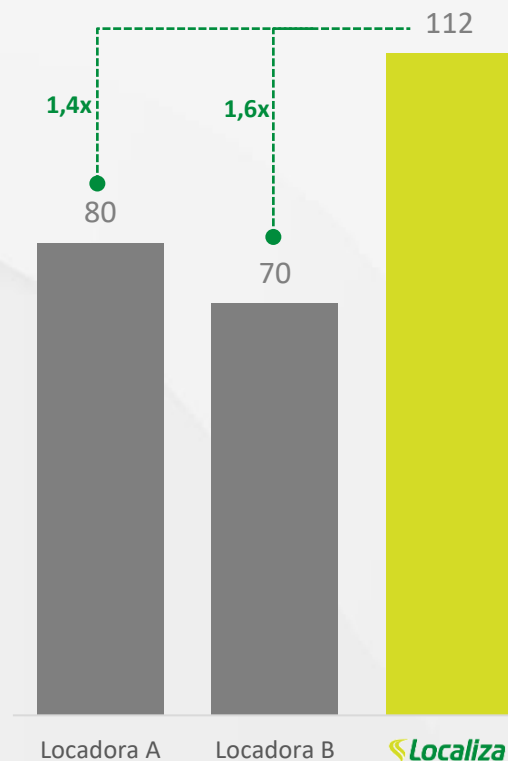
Total carros comprados

Milhares



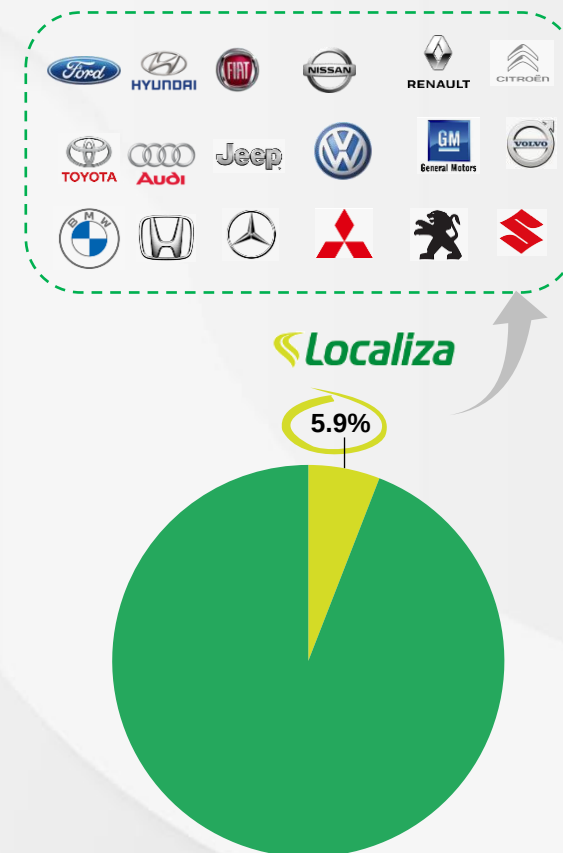
Carros comprados: cenário competitivo

Milhares, 2020



Participação nas vendas de montadoras

% de vendas 2020

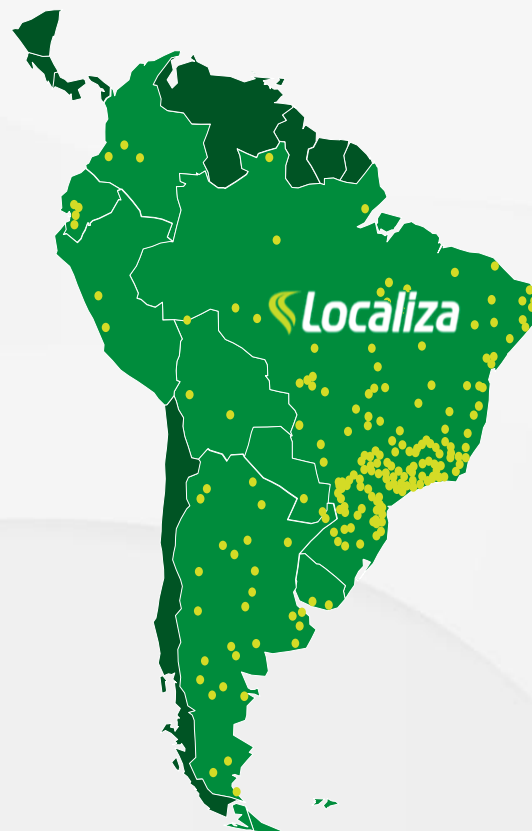


VANTAGENS COMPETITIVAS - ALUGUEL DE CARROS

Altamente premiada e *Top of Mind* no setor, a Localiza tem uma sólida presença em todo o Brasil com sua divisão RAC

Fonte: Companhias, ABLA

Note: (1) Resultados 2T21 para Localiza e dados divulgados das locadoras A e B



Agências⁽¹⁾

548

Localiza

451

195

256

Concorrentes

Cidades⁽¹⁾

369

Localiza

152

Locadora A

102

Locadora B

12,0 milhões de clientes (2T21)

BRANDZ

15^a Marca mais valiosa do Brasil

Qualidade Superior

Cultura de encantamento
Frota moderna e diversificada

6^a vez

Consecutiva vencedor



Melhor

Locadora-
Jornal do Carro - Estadão



Top of Mind

no Setor

Maior NPS entre as 25
empresas do ranking
Interbrand

VANTAGENS COMPETITIVAS - ALUGUEL DE FROTAS

Forte foco em melhorar a experiência do cliente durante toda a jornada como a solução one-stop para aluguel de frotas e carro por assinatura

Frota Conectada

- ✓ Informações sobre aluguel de frotas disponíveis a qualquer momento
- ✓ Relatórios de monitoramento de frotas com informações para apoiar o processo de tomada de decisão
- ✓ Capacidade de personalizar relatórios de acordo com as necessidades dos clientes, com dados como idade do veículo, acidentes, quilometragem, histórico de manutenção
- ✓ Aquisição da Mobi7 tornou essa tecnologia proprietária, criando um laboratório interno para desenvolvimento de soluções de telemetria.

Strategic information adding value to customers



Segurança e cidadania

- Melhorando a segurança do tráfego
- Transparência na gestão
- Oferta de conteúdo através de palestras e cursos
- Redução de custos



Good Practices

- Consultoria, painéis customizados, monitoramento de resultados
- Definição de índices relacionados a produtividade e segurança de custos



Mobile Solutions

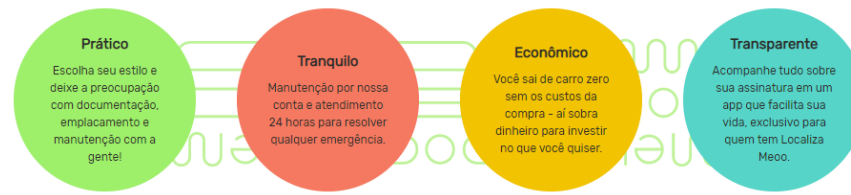
- ✓ Aplicativos fáceis de usar que conectam usuários ao gerenciador de frota, permitindo que os clientes antecipem rapidamente e resolvam possíveis problemas
- ✓ Integração de diferentes plataformas através de uma abordagem omni-channel



Aplicativos integrados para oferecer uma experiência perfeita

Carro por assinatura

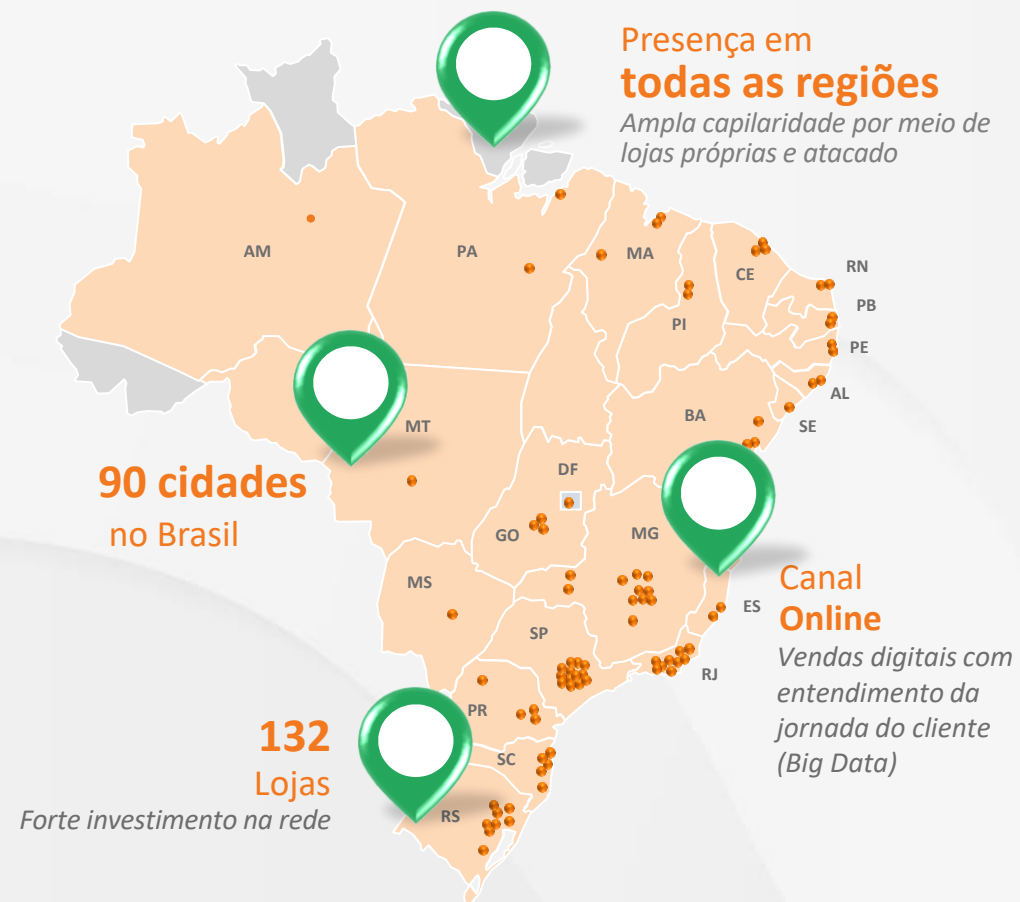
- ✓ Localiza Meo é carro por assinatura sem dor de cabeça e com benefícios exclusivos.
- ✓ Solução voltada para pessoas físicas e pequenas e médias empresas.



Tudo que há de bom em ter um carro, ainda melhor.

VANTAGENS COMPETITIVAS - VENDA DE CARROS

Área de eficiência para
reduzir a depreciação



132 lojas (2T21)

Distribuição

90 cidades no Brasil
Venda digital

Vendas consumidor final

Menor depreciação
Fidelização de clientes, gerando ótimos
índices de recompra e indicação

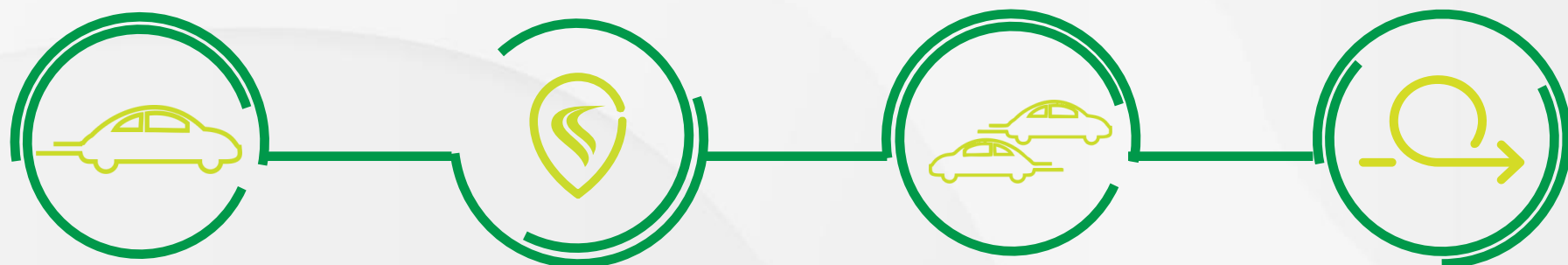
Big data

Melhor entendimento da preferência do
cliente
Assertividade na estimativa de preços
- Depreciação /+ Valor residual
Input para compra de carro

Buffer

Frota adicional durante
picos de demanda

VANTAGEM COMPETITIVA COM EXCELÊNCIA OPERACIONAL



PREPARAÇÃO DO CARRO

- Controle de qualidade dos carros entregues por montadoras
- Licenciamento do carro

ENTREGA NAS AGÊNCIAS

- Rastreamento de transporte
- Otimização de gerenciamento logístico

CARROS OPERACIONAIS

- Manutenção e reparo
- Processamento de multas
- Renovação de licenciamento

CARROS DESATIVADOS

- Verificação do carro
- Preparação para venda
- Transporte para loja Seminovos

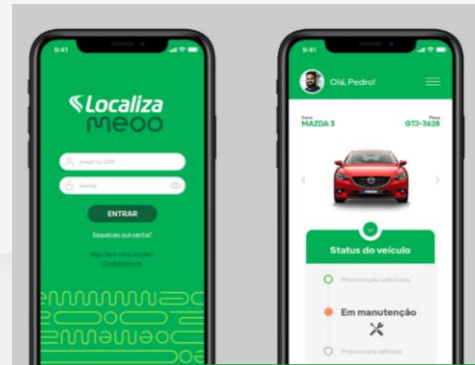
INOVAÇÃO ÁGIL PARA EXPERIÊNCIA SUPERIOR DO CLIENTE

Completo bypass do balcão



LOCALIZA FAST

Aluguel de longo prazo
(100% digital)



CARRO ASSINATURA

Aluguel digital ponta a ponta
para motoristas de Uber

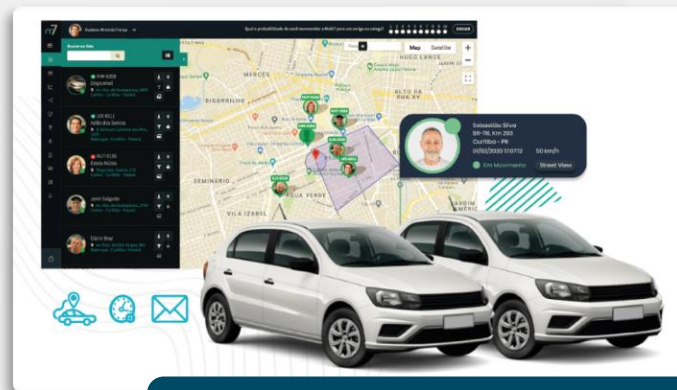


APP RIDESHARING



- ✓ Reconhecimento facial
- ✓ Carteira de motorista
- ✓ Score de fraude

PREVENÇÃO DE FRAUDE



TELEMETRIA

#transformação digital é oferecer uma experiência mais simples e intuitiva no site, facilitando o caminho do cliente.



Marketing Digital. Alugue essa ideia.

VENDA DIGITAL

INICIATIVAS ESG

Desenvolvimentos recentes

- ✓ Entrou para o índice ICO2¹ da B3, em parceria com BNDES²
- ✓ Neutralização das emissões de 2019 (escopos 1 e 2)
- ✓ Signatários do Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+
- ✓ Certificação ISO 37001

- ✓ Estabelecimento de metas para problemas definidos como prioritários
- ✓ Relatórios de inventário de gases de efeito estufa
- ✓ 9º Inventário de Gases de Efeito Estufa
- ✓ 2º Relatório de Sustentabilidade

- ✓ Sustentabilidade se torna uma intenção estratégica
- ✓ Assinatura do pacto global

2017

2018

- ✓ Criação Comitê de sustentabilidade
- ✓ Desenvolvimento da Política e Matriz de Materialidade
- ✓ 1º inventário de Gases de Efeito Estufa
- ✓ 1º Relatório de Sustentabilidade

2019

2020

2021

AMBIENTAL

- ✓ Forte avanço do projeto de geração de energia solar com mais de 88% de aumento na geração de energia limpa (1T21/1T20)
- ✓ Aprimoramento do reporte das emissões do escopo 3
- ✓ Melhora no indicador de lavagem à seco (1T21/1T20)

SOCIAL

- ✓ Diversidade e inclusão avançando 8p.p. com 95% de favorabilidade na pesquisa de clima (P90) publicada no 1T21
- ✓ Início do plano de mais de 40 ações no Programa Diversidade e Inclusão com o Comitê e grupos de colaboradores
- ✓ Nos tornamos signatários dos Princípios de Empoderamento Feminino da ONU Mulheres
- ✓ Em 31 de março as mulheres representavam 44,6% dos colaboradores da Companhia sendo 49,7% dos cargos de liderança

GOVERNANÇA

- ✓ Início da agenda de engajamento do CEO e Conselho com nossos investidores para temas ESG
- ✓ Metas ESG incorporadas nos contratos de gestão (incluindo diretoria executiva e CEO)
- ✓ Contínuo aprimoramento dos indicadores de performance utilizando referências da ONU e SASB

Fonte: Arquivos da Companhia
Note: (1) Índice de carbono eficiente; (2) Banco Nacional de Desenvolvimento Brasileiro; (3) Economatica; (4) Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade

- 1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
- 2. VANTAGENS COMPETITIVAS
- 3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
- 4. DADOS FINANCEIROS
- 5. ANEXO

MERCADO ENDEREÇAVEL GRANDE E CRESCENTE

Escala, tecnologia e reconhecimento de marca da Localiza permitem integrar a jornada dos clientes com a melhor experiência do usuário

Fonte: Oliver Wyman

Jornada e experiência do cliente

Onboarding

- Captação sob demanda
- Processo sem complicações
- Conveniência e segurança

Jornada

- Infotainment
- Comércio eletrônico
- Recepcionista

Antes da viagem

- Serviços de navegação
- Publicidade
- Entretenimento

Planejamento

- Revisão do operador
- Partilha de dados
- Google Analytics

Compra

- Forma de pagamento
- Seguro
- Outros instrumentos financeiros
- Serviços

Modelos de Mobilidade

Modelos Tradicionais

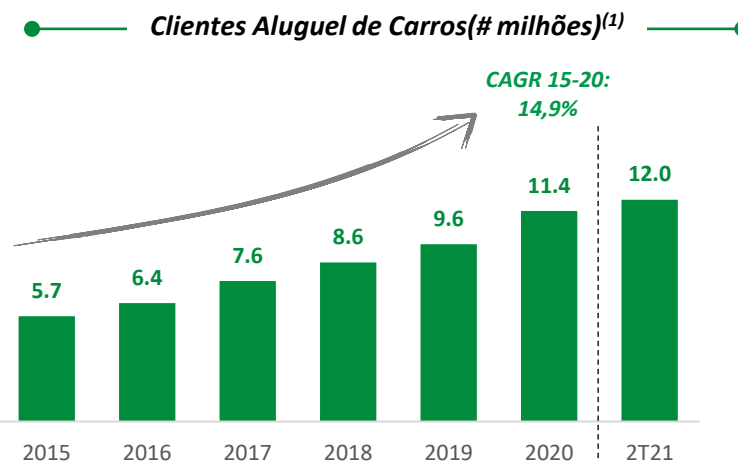
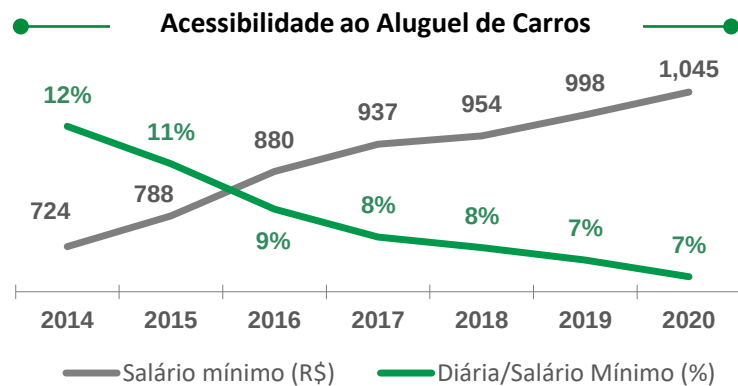


Capacitadores de Tecnologia

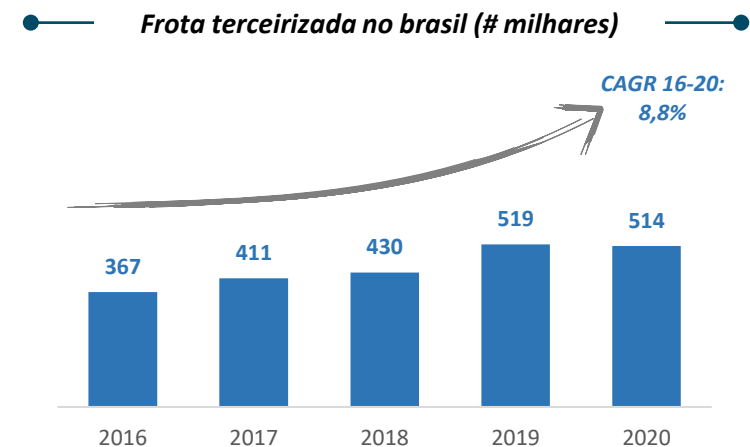
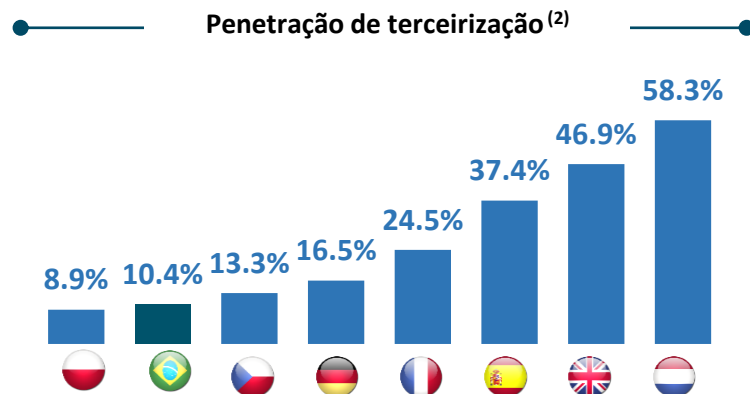


LOCALIZA ESTÁ BEM POSICIONALDA PARA CAPTAR CRESCIMENTO EM TODOS SEGMENTOS

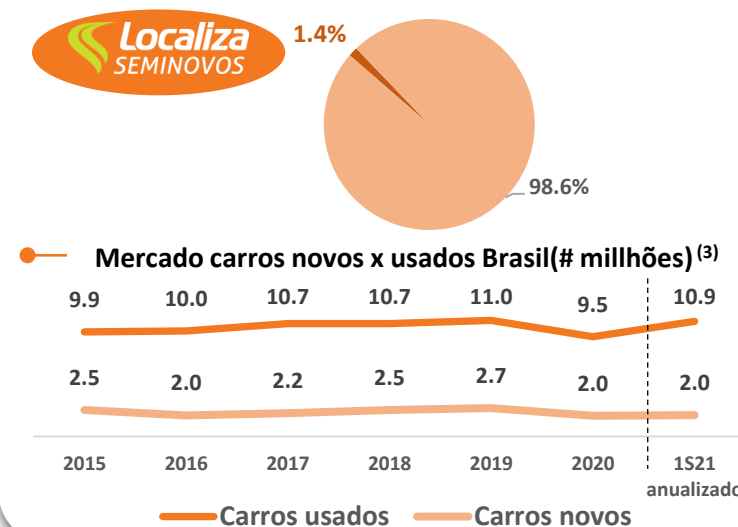
1 Oportunidades únicas do setor em que a Localiza já é a líder



2 Subpenetração do mercado de terceirização de frotas no Brasil



3 Experiência e capilaridade únicas para vender carros



Fonte: Documentos d Companhia, ABLA, Datamonitor, ANFAVEA e Fenabrave.

(1) Apenas pessoas naturais do Brasil.

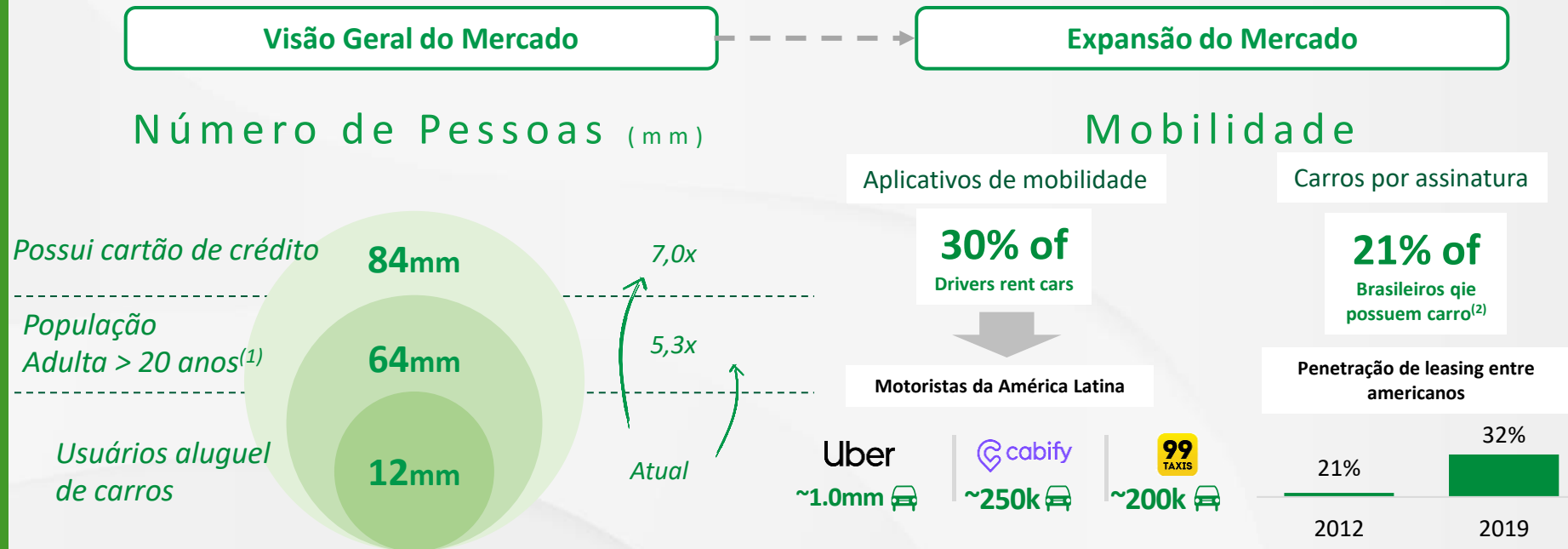
(2) Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.

(3) Fenabrave, considerando apenas automóveis e comerciais leves

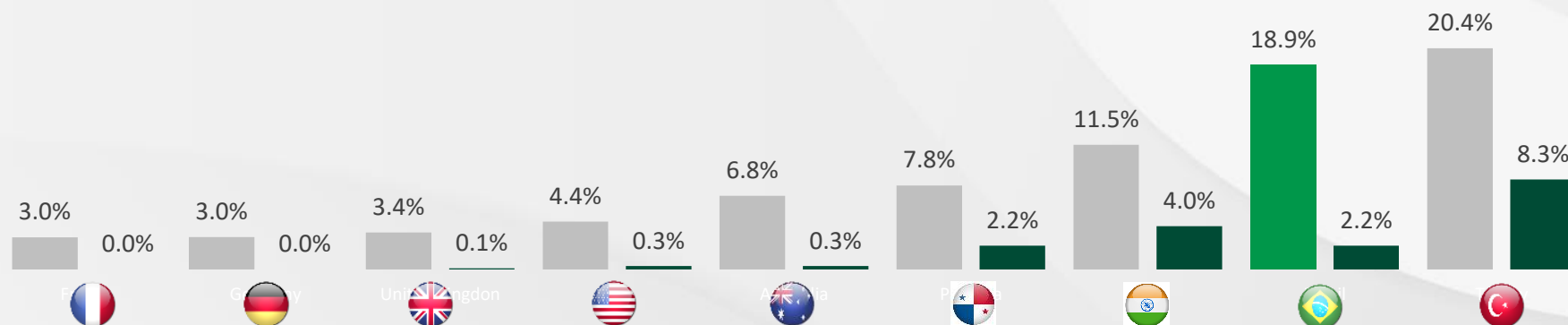
VISÃO GERAL DO ALUGUEL DE CARROS

Líder de mercado com
uma marca de primeira
linha

Fonte: Documentos da Companhia, websites e ABLA. IPEADATA, Programa Fidelidade Localiza e BCB em 2016, Considerando que cada dono de cartão de crédito possui 1,3 cartões de crédito
(1) Idade > 20 anos, classes A+B+C
(2) Anuário Sindipecas 2020, considerando carros e veículos leves
(3) Financial Advisory, Federal Reserve and BCB websites



Média de Empréstimo de Automóveis e taxa de juros ⁽³⁾



VISÃO GERAL ALUGUEL DE FROTAS

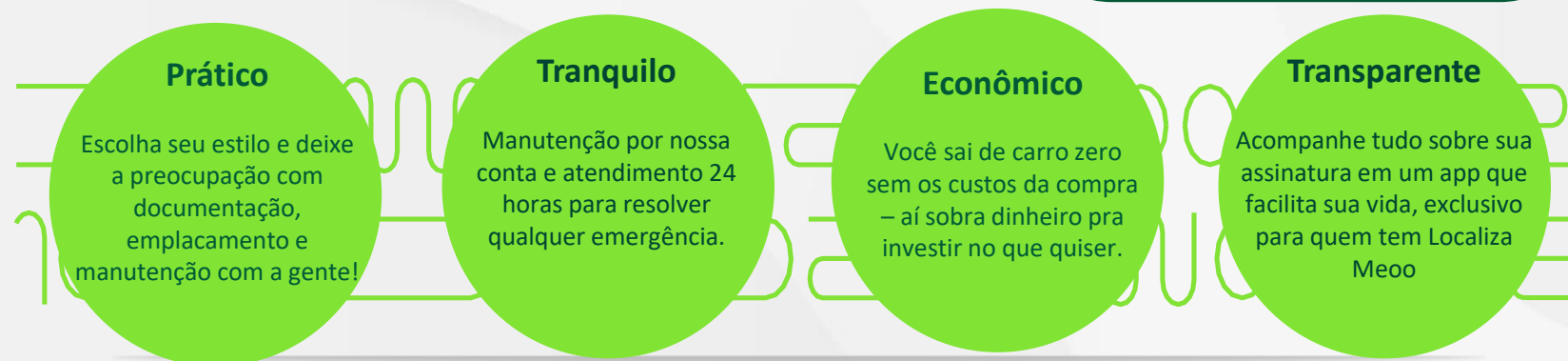
Forte foco na melhoria da experiência do cliente durante toda a jornada, como a solução completa para aluguel de frotas

Fonte: Documentos da Companhia.
Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.
2 milhões sendo PMEs com penetração extremamente baixa.



O carro por assinatura da Localiza

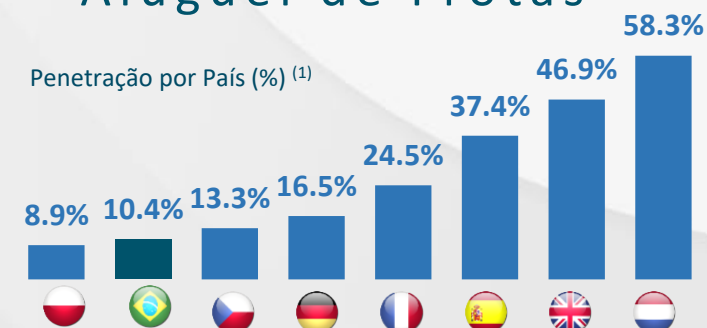
- ✓ Pensado sob medida para pessoas físicas ou PMEs.
- ✓ Através de uma experiência digital, com suporte de um time especialista focado no produto.



Visão Geral do Mercado



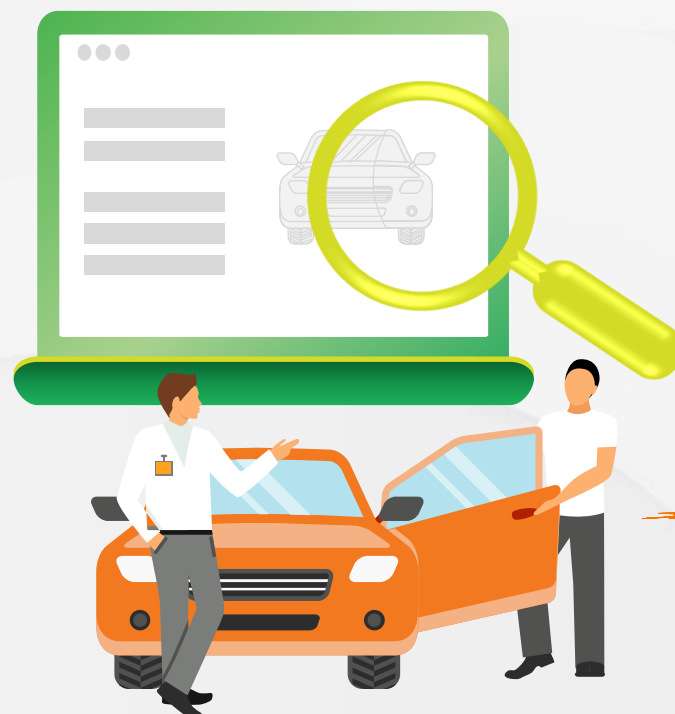
Aluguel de Frotas



VISÃO GERAL SEMINOVOS

Leitura exclusiva do mercado para precificar com precisão os carros, vender mais e com melhores condições do que qualquer concorrente

Vende carros do Aluguel de Carros e Frotas após o término do período em que estes são utilizados no aluguel



Presença em todas as regiões

Ampla capilaridade por meio de lojas próprias e atacado

90 cidades no Brasil

132

Lojas Seminovos
Forte investimento na rede

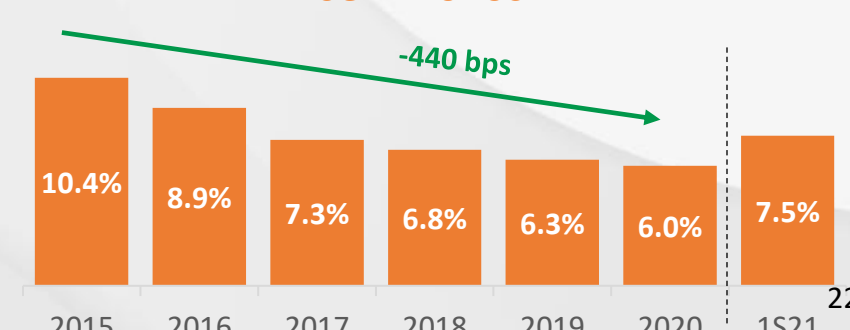
Online Canal

Vendas digitais com entendimento da jornada do cliente (Big Data)

Carros vendidos e lojas (# unidades)



Total SG&A como % das vendas de seminovos



FORNECENDO UMA EXPERIÊNCIA COMPLETA AO USUÁRIO

Leveraging our Unique Platform Assets to Launch, Scale and Optimized Operations

TECNOLOGIA LÍDER

Previsão, segurança, preços e formas de pagamentos para motoristas em todo o país



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

Ajuda os usuários, aprimora os relacionamentos, reduz ociosidade e acelera o lançamento de novos produtos



REDE MASSIVA

Utilizando dados para criar inteligência



Localiza



RECONHECIMENTO DE MARCA

Aproveitando constantemente a marca e o alcance para lançar novos negócios em grande escala

EXPERIÊNCIA DO PRODUTO

Oferece aos motoristas uma experiência segura, intuitiva e aprimorando continuamente



EFICIÊNCIA DA ESCALA

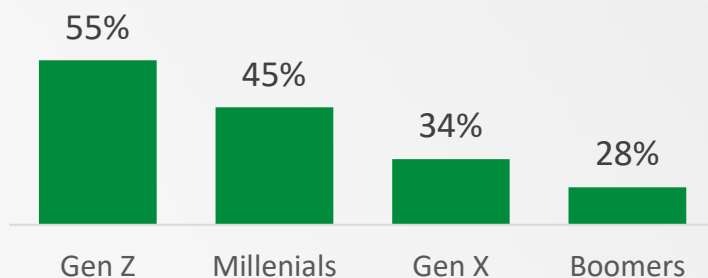
Vantagens significativas de custo operacional



Experiência completa do usuário

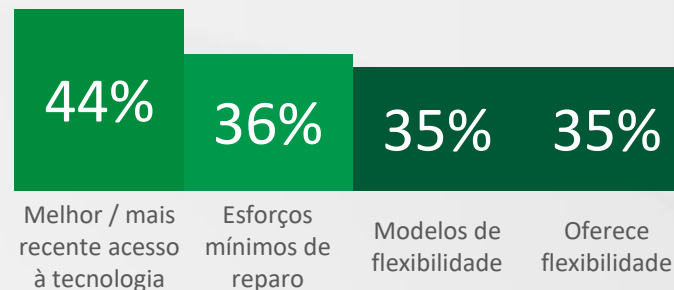
Alugar é o novo comprar

Ter transporte é necessário, mas possuir um veículo não (% de acordo)



Top benefícios do aluguel

Entre os clientes (% de respostas)

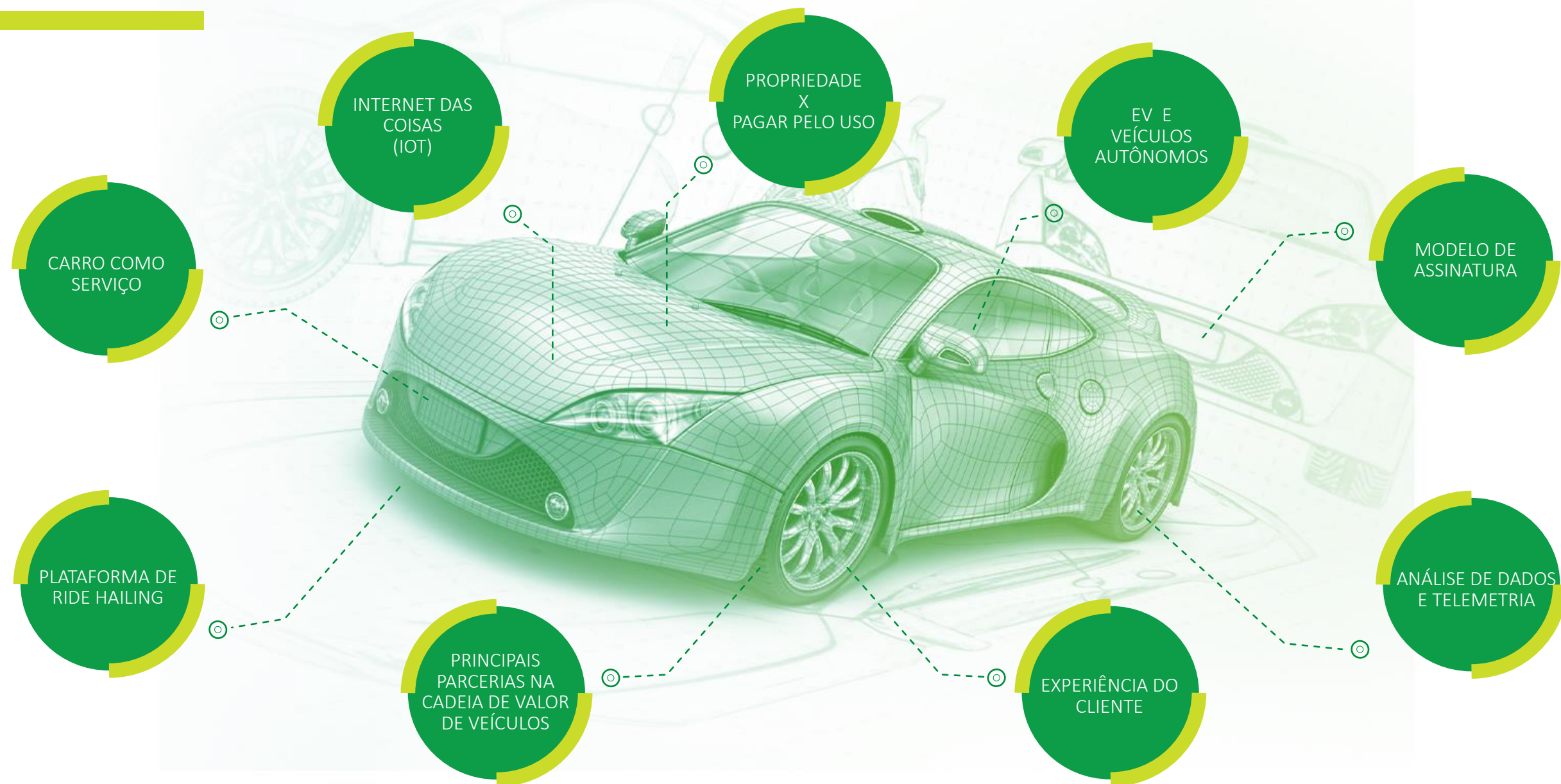


Grande mercado de ride hailing



Mais de 1,0mm motoristas
O 2º maior mercado da Uber em todo o mundo
+22mm usuários do aplicativo

CONSTRUINDO A PLATAFORMA PARA O FUTURO DA MOBILIDADE



NOSSA EMPRESA ESTÁ EM
MOVIMENTO DE EVOLUÇÃO
CONTÍNUA E CONSISTENTE
PORQUE NUNCA PARAMOS
DE OLHAR PARA O
ESSENCIAL: NOSSOS
CLIENTES, NOSSOS
COLABORADORES, NOSSOS
RESULTADOS

E ESTES SÃO OS PILARES DA NOSSA
CULTURA CORPORATIVA



- 1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
- 2. VANTAGENS COMPETITIVAS
- 3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
- 4. DADOS FINANCEIROS
- 5. ANEXO

DISCLAIMER

site: ri.localiza.com
E-mail: ri@localiza.com
Telefone: +55 31 3247-7024

O material que se segue é uma apresentação de informações gerais de antecedentes da LOCALIZA na data da apresentação. Trata-se de informação resumida sem intenções de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas nos termos da Cláusula 27A^a da *Securities Act of 1933* e Cláusula 21E do *Securities Exchange Act of 1934*. Tais declarações e informações prospectivas são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a muitos riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da LOCALIZA e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais das empresas podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a LOCALIZA acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a LOCALIZA não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A LOCALIZA isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas.

Não é permitido oferecer ou vender nos Estados Unidos valores mobiliários que não tenham sido registrados ou estejam isentos de registro conforme a *Securities Act of 1933*.

Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Nem esta apresentação nem qualquer coisa aqui contida constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.

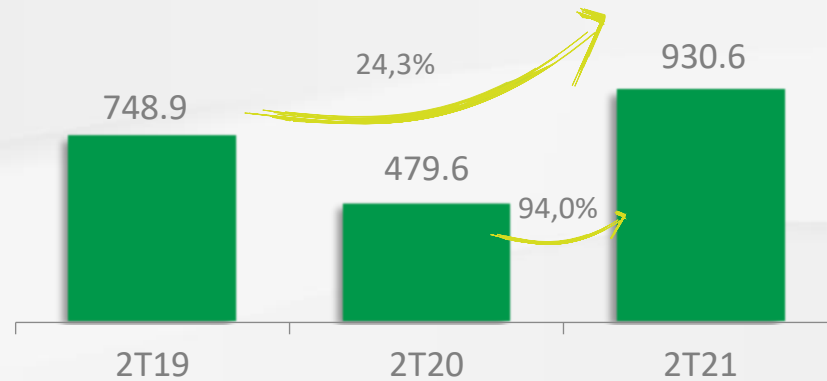


- 1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
- 2. VANTAGENS COMPETITIVAS
- 3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
- 4. DADOS FINANCEIROS
- 5. ANEXO

DESTAQUES DO ALUGUEL

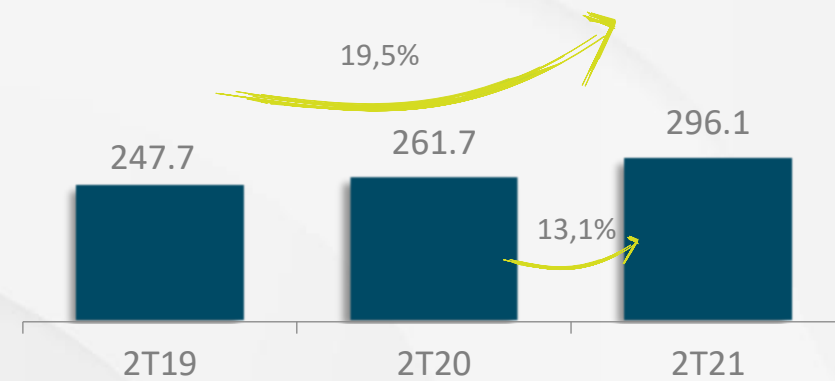
Receita Líquida Aluguel de Carros

R\$ milhões, incluindo royalties



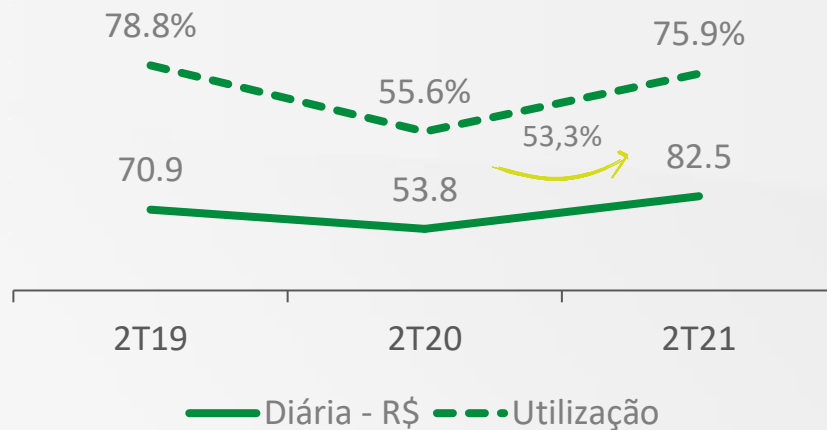
Receita Líquida Gestão de Frotas

R\$ milhões



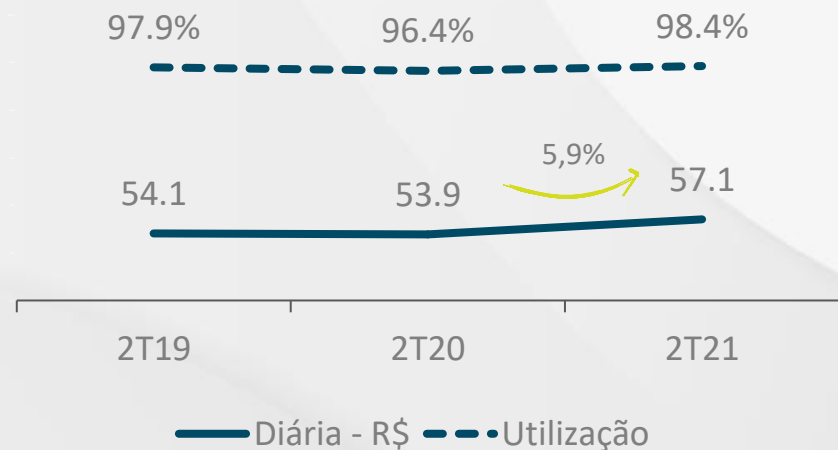
Diária média (em R\$) e taxa de utilização (%)

Aluguel de Carros



Diária média (em R\$) e taxa de utilização (%)

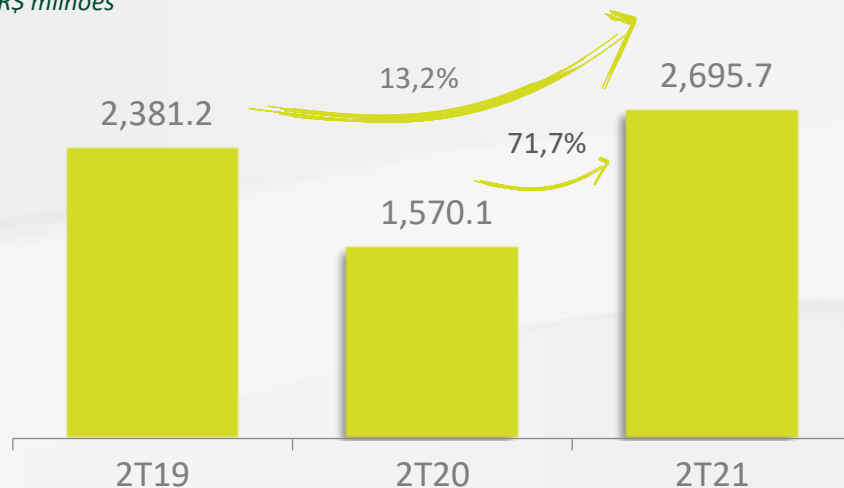
Gestão de Frotas



DESTAQUES FINANCEIROS

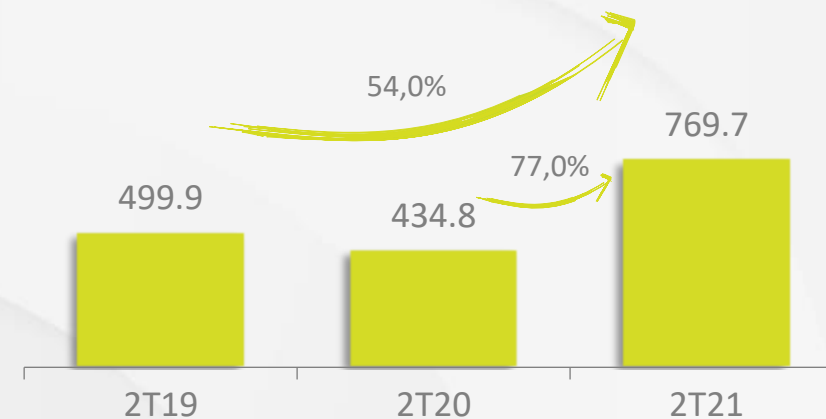
Receita líquida

R\$ milhões



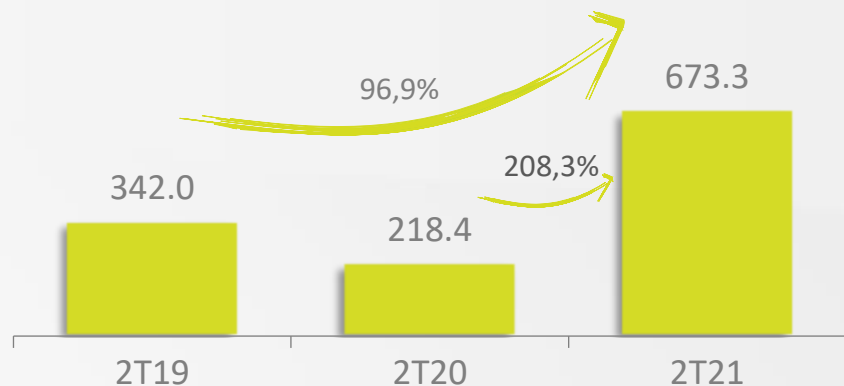
EBITDA

R\$ milhões



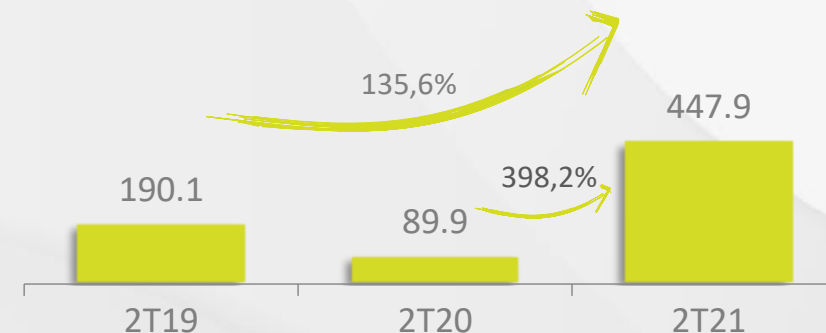
EBIT

R\$ milhões



Lucro líquido

R\$ milhões

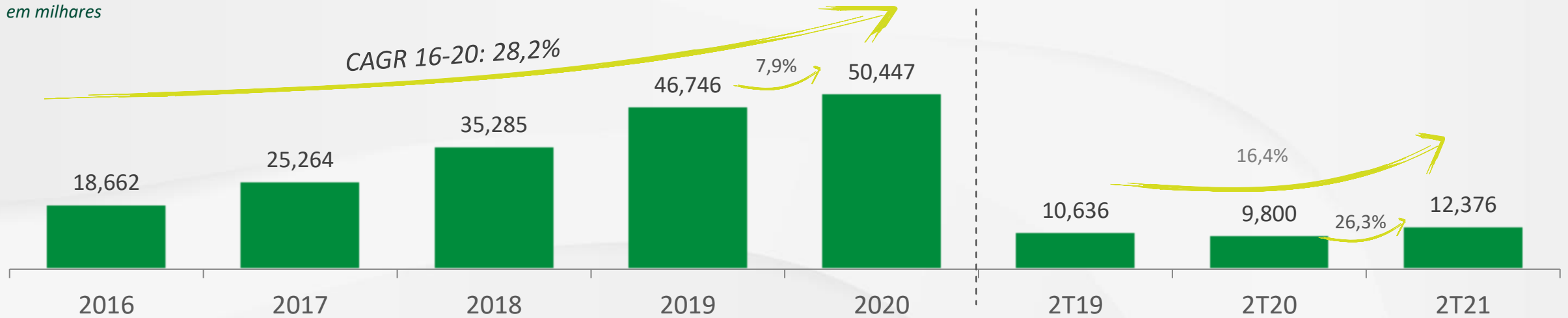


FORTES NÍVEIS DE RENTABILIDADE EM MOMENTO EM QUE O FOCO É NA ADEQUADA ALOCAÇÃO DE CAPITAL E GESTÃO DOS ATIVOS

ALUGUEL DE CARROS

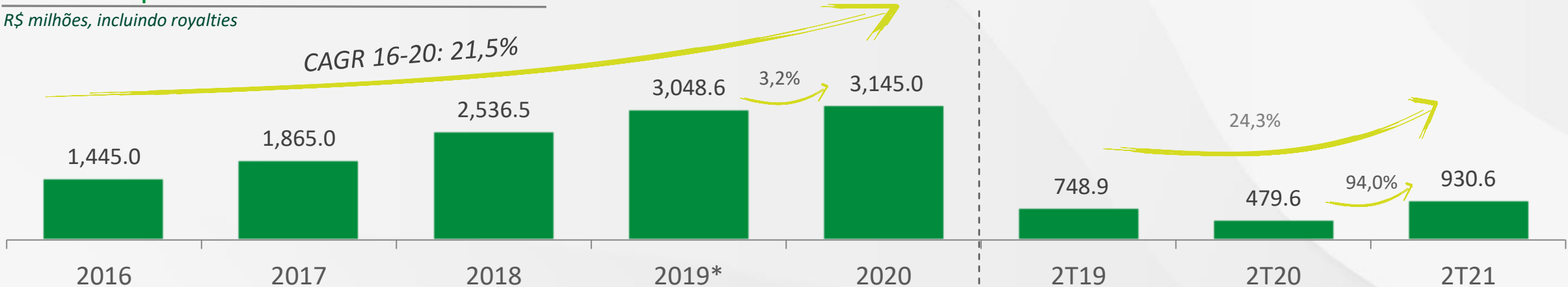
Número de diárias

em milhares



Receita líquida

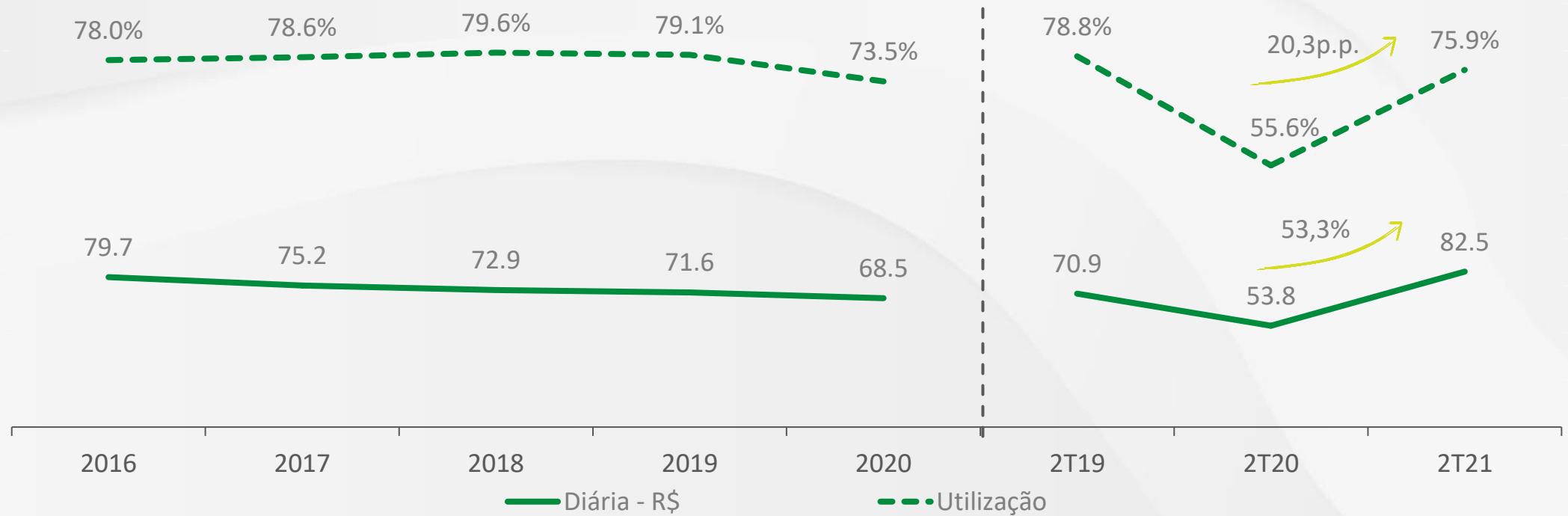
R\$ milhões, incluindo royalties



(*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

GESTÃO EFICIENTE DE PREÇOS E MIX, OBJETIVANDO MELHOR USO DA FROTA EM CONTEXTO DE INDISPONIBILIDADE DE SUPRIMENTO DE CARROS, RESULTOU NO CRESCIMENTO DE 94.0% NA RECEITA EM RELAÇÃO AO 2T20

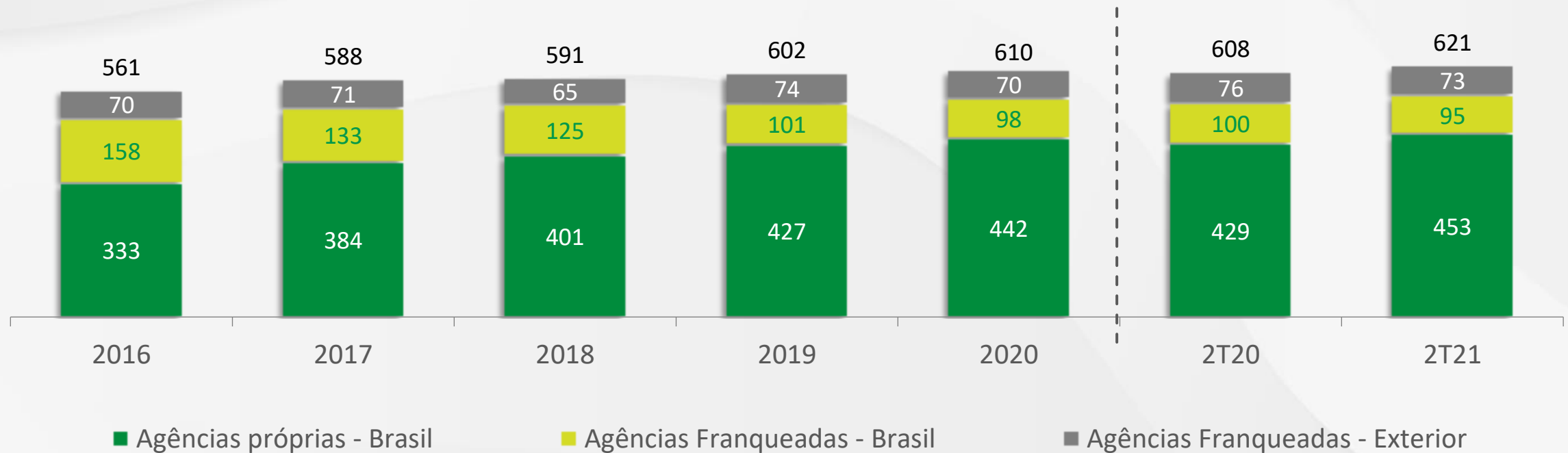
ALUGUEL DE CARROS



A SEGUNDA ONDA DA PANDEMIA IMPACTA NOSSOS VOLUMES ESPECIALMENTE EM ABRIL, AFETANDO A TAXA DE UTILIZAÇÃO DO TRIMESTRE. ENQUANTO GESTÃO DE PREÇOS E MIX DE SEGMENTOS RESULTA EM UMA DIÁRIA MÉDIA RESILIENTE

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE AGÊNCIAS - ALUGUEL DE CARROS

Número de agências - Brasil e exterior

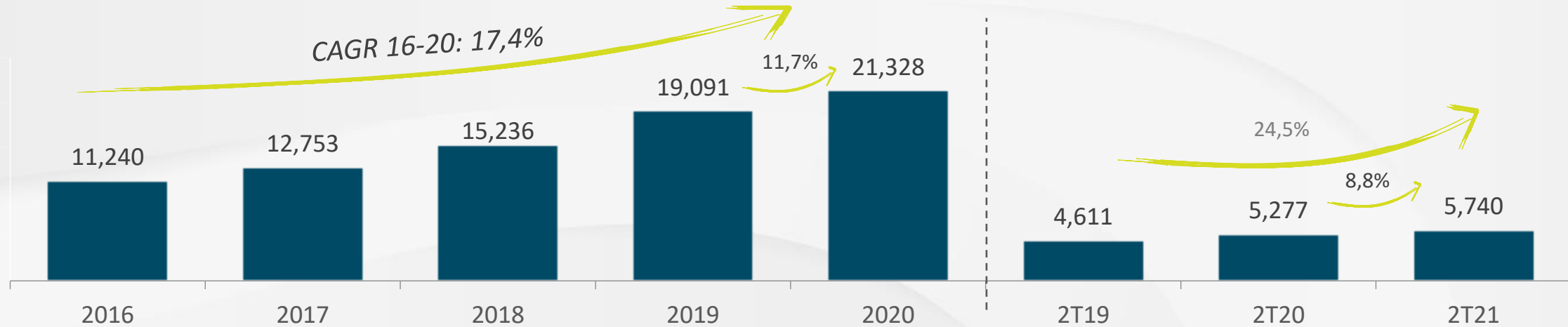


MANUTENÇÃO DOS INVESTIMENTOS PARA AMPLIAÇÃO DA REDE COM 24 NOVAS AGENCIAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

GESTÃO DE FROTAS

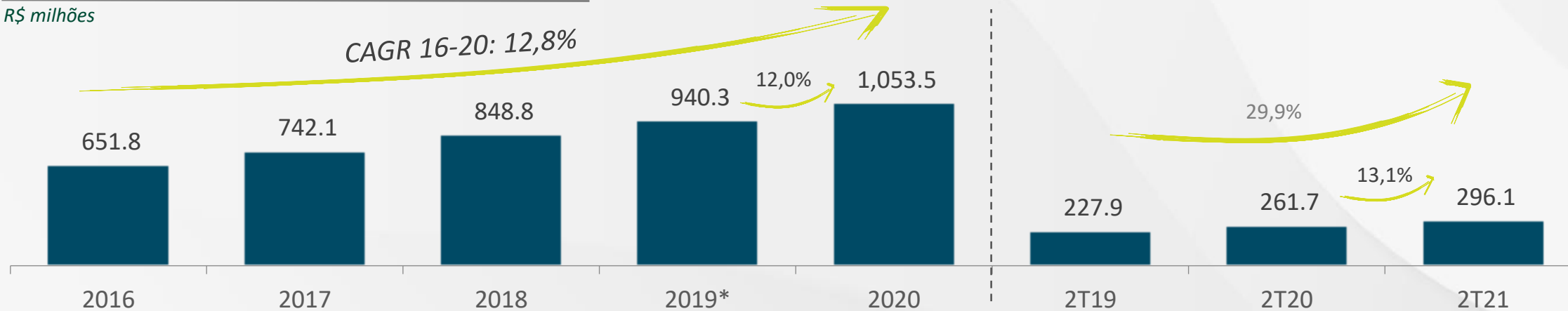
Número de diárias

em milhares



Receita líquida

R\$ milhões



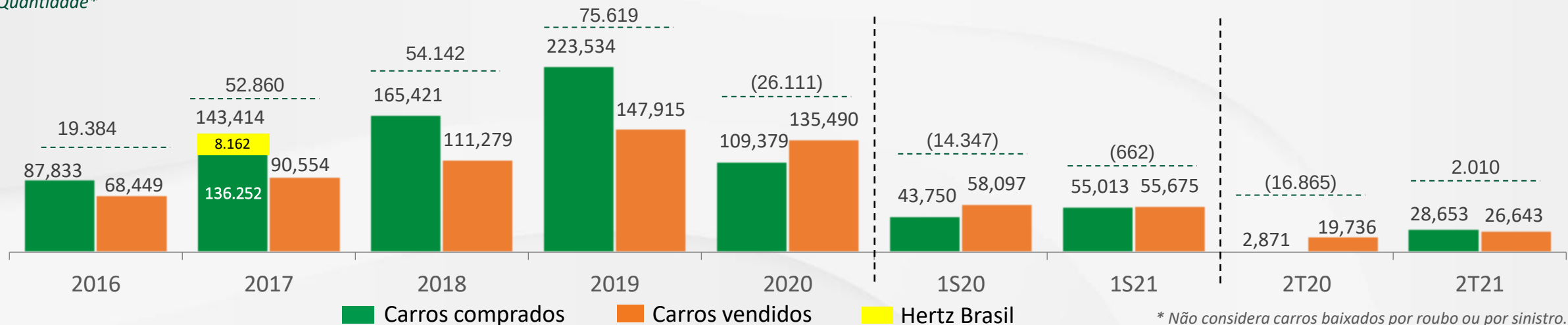
(*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

AUMENTO DE 8,8% NOS VOLUMES E 5,9% NA DIÁRIA MÉDIA, RESULTANDO NO AUMENTO DE 13,1% NA RECEITA LÍQUIDA NO 2T21

INVESTIMENTO LÍQUIDO

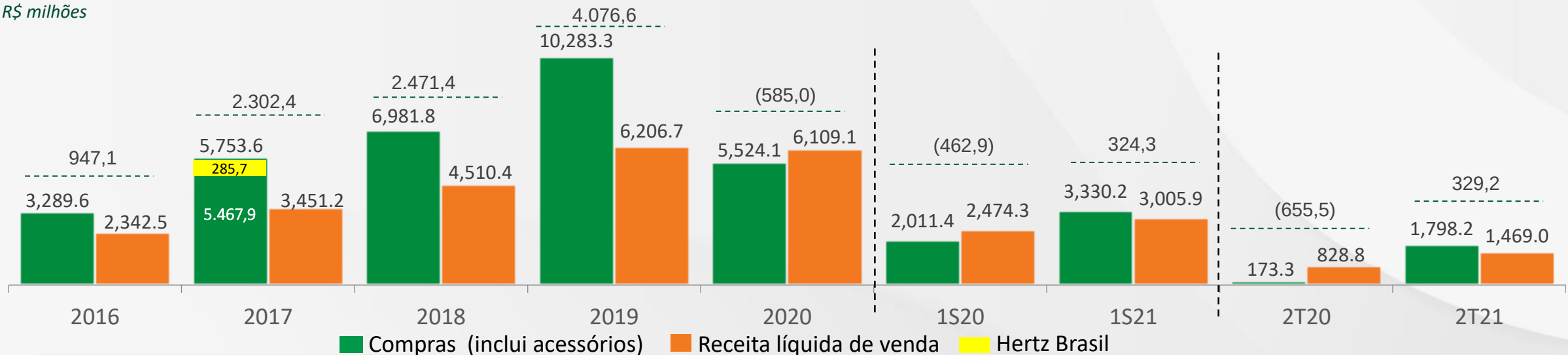
Compra e venda de carros

Quantidade*



Investimento líquido na frota

R\$ milhões



AINDA COM A RESTRITA OFERTA DE CARROS, A COMPANHIA CONSEGUIU AMPLIAR AS COMPRAS NO TRIMESTRE, COM 28.653 CARROS E CONTINUOU RESTRINGINDO O VOLUME DE DESATIVAÇÃO, RESULTANDO EM UMA COMPRA LÍQUIDA DE 2.010 CARROS NO 2T21

SEMINOVOS

Número de Lojas e Carros vendidos



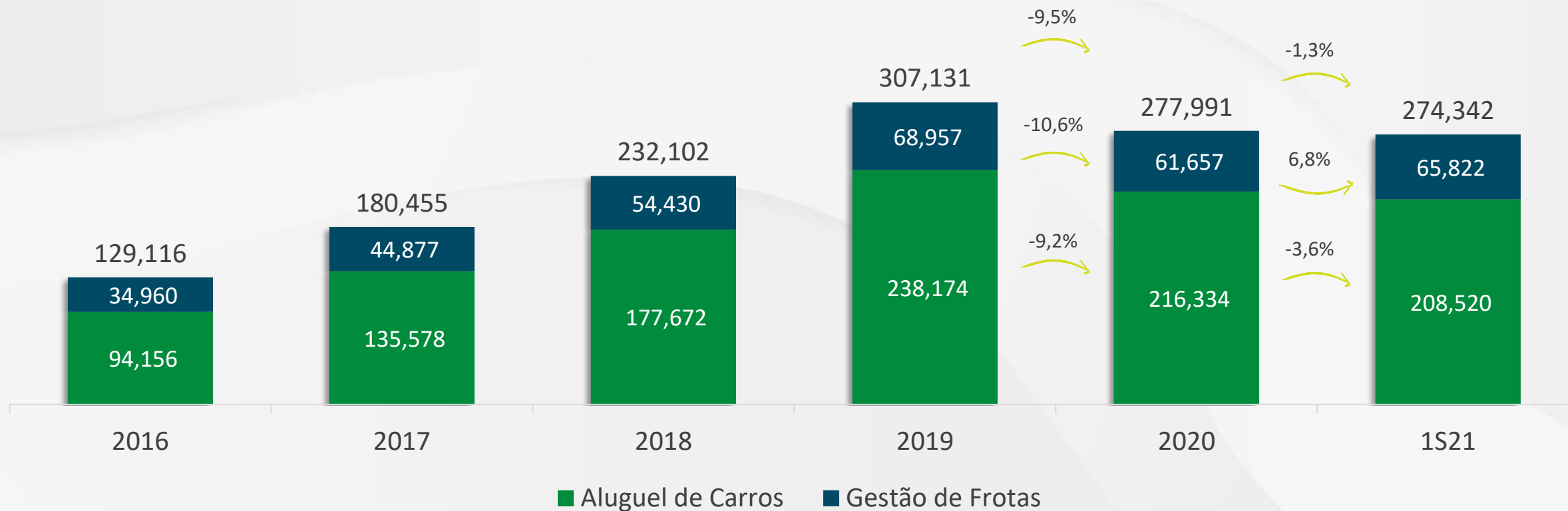
	2016	2017	2018	2019	2020	Var. %	1S20	1S21	Var. %	2T20	2T21	Var. %
Preço médio de venda (R\$ mil)	34,3	38,2	40,6	42,1	45,2	7,4%	42,7	54,0	26,7%	42,0	55,2	31,3%

A COMPANHIA AINDA MANTÉM RITMO DE VENDA REDUZIDO.

ESSA REDUÇÃO NO VOLUME É COMPENSADA POR PREÇOS MAIORES, REFLEXO DO AUMENTO DO PREÇO DOS CARROS NOVOS E DA DEMANDA AQUECIDA

FROTA FINAL DE PERÍODO

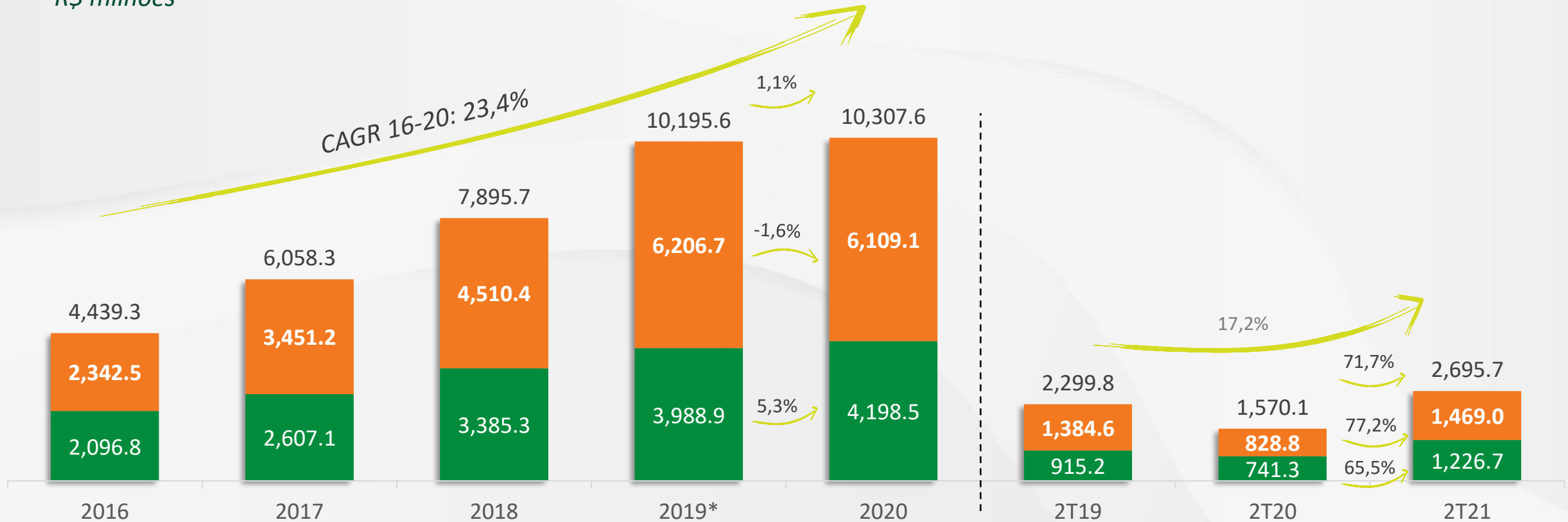
Quantidade



CENÁRIO DE RESTRIÇÃO DE CARROS SE MANTÉM E COMPANHIA PERMANECE AUSTERA E CAUTELOSA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL, RESTRINGINDO A DESATIVAÇÃO DE CARROS, VISANDO MINIMIZAR OS IMPACTOS NO TAMANHO DA FROTA

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões

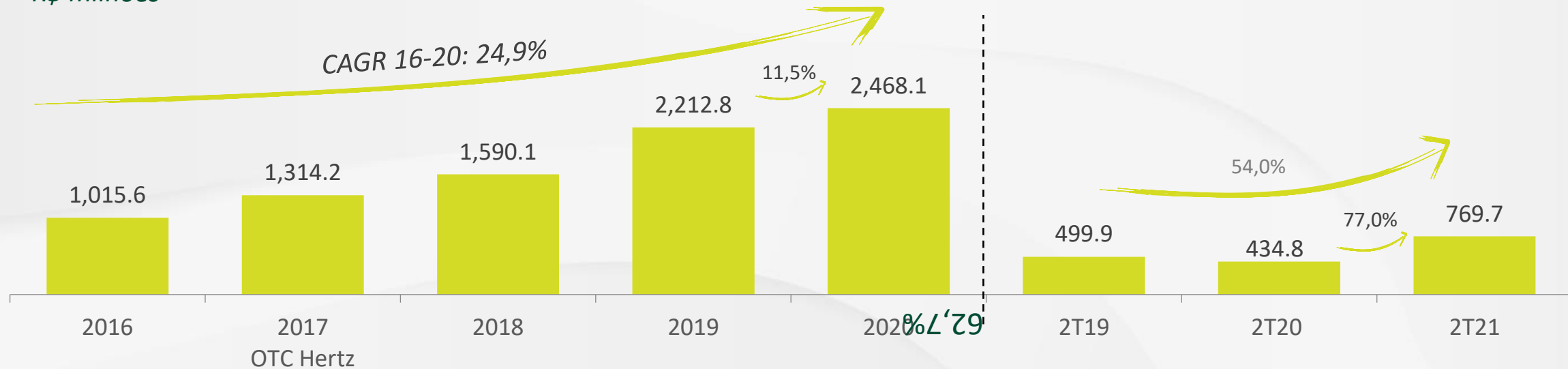


(*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

RECEITA LÍQUIDA DE ALUGUEL CRESCE 65,5%, ENQUANTO A RECEITA DE SEMINOVOS CRESCE 77,2% NA COMPARAÇÃO ANUAL

EBITDA CONSOLIDADO

R\$ milhões



Margem EBITDA:

	2016	2017*	2018	2019**	2020	2T19	2T20	1T21	2T21
Aluguel de Carros e Franchising	32,4%	34,9%	35,9%	45,7%	45,3%	43,9%	53,1%	42,9%	38,6%
Gestão de Frotas	64,5%	61,9%	64,0%	67,7%	72,4%	65,2%	81,4%	63,6%	65,9%
Aluguel Consolidado	42,3%	42,6%	43,0%	50,9%	52,1%	49,3%	63,1%	47,5%	45,2%
Seminovos	5,5%	5,9%	3,0%	3,0%	4,6%	3,5%	-4,0%	13,5%	14,6%
Consolidado (sobre receitas de aluguel)	48,4%	50,4%	47,0%	55,5%	58,8%	50,2%	58,7%	63,9%	62,7%

(*) Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs* (OTC) incorridos com a integração Hertz Brasil e franquias

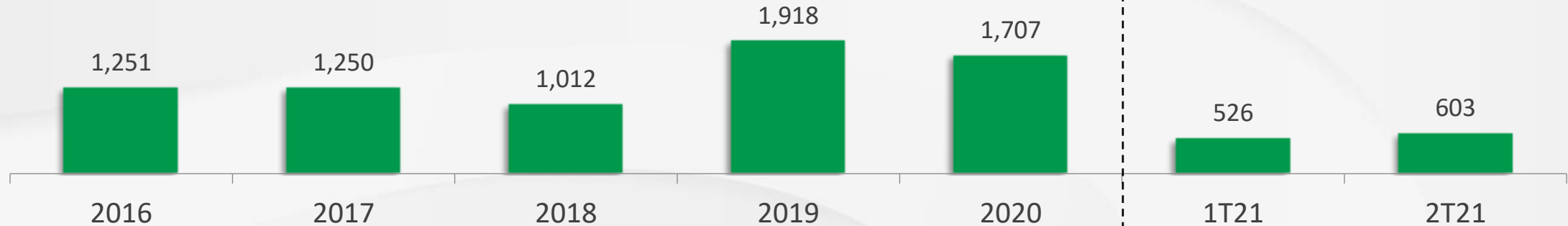
(**) A partir de 2019, margem EBITDA calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período, no Aluguel de Carros e Gestão de Frotas

O EBITDA CONSOLIDADO CRESCE 77,0% NA COMPARAÇÃO ANUAL. NA COMPARAÇÃO SEQUENCIAL A MARGEM DO RAC REFLETE A QUEDA DE VOLUMES E O EFEITO DE MANUTENÇÃO MAIS ELEVADA, ENQUANTO GF E SEMINOVOS AVANÇAM EM RENTABILIDADE

DEPRECIAÇÃO MÉDIA ANUALIZADA POR CARRO

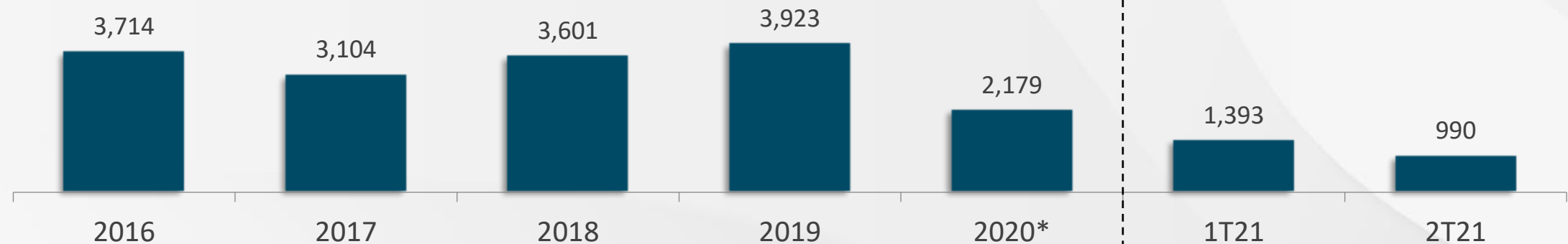
Aluguel de Carros

R\$



Gestão de Frotas

R\$

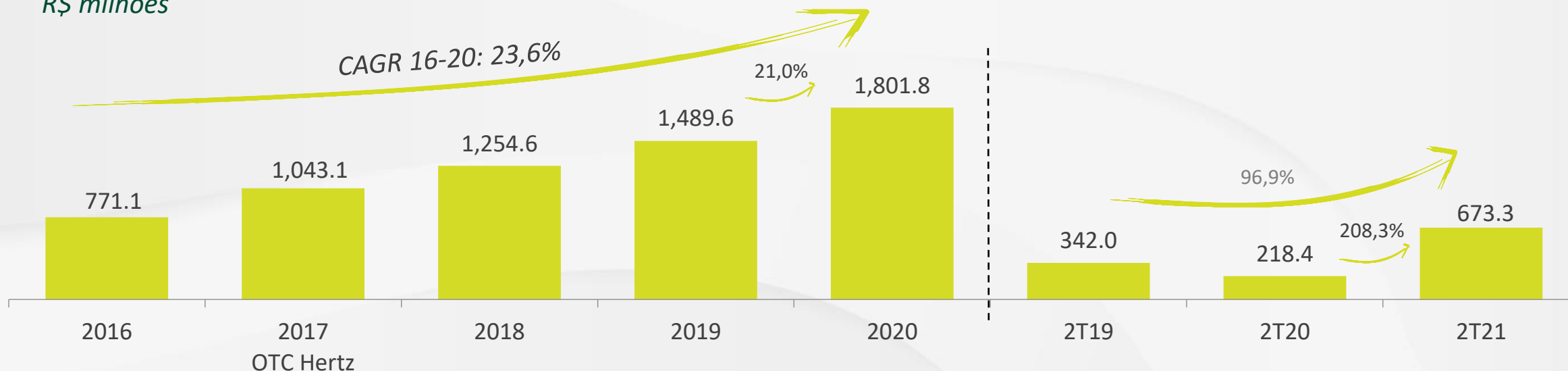


(*) A partir de 2020, a companhia passou a depreciar os carros da divisão de Gestão de Frotas pelo método linear em substituição ao SOYD (sum-of-the-years'-digits).

NOVOS AUMENTOS DOS PREÇOS DE CARROS SUSTENTAM BAIXA DEPRECIAÇÃO NO TRIMESTRE

EBIT CONSOLIDADO

R\$ milhões



A Margem EBIT inclui o resultado da venda de **Seminovos**, mas é calculada sobre as receitas de aluguel:

	2016	2017*	2018	2019**	2020	2T19	2T20	1T21	2T21
Aluguel de Carros e Franchising	30,2%	35,2%	33,2%	33,7%	35,1%	34,3%	8,5%	53,3%	49,1%
Gestão de frotas	51,2%	51,4%	48,6%	49,1%	66,4%	46,4%	67,9%	66,5%	73,2%
Consolidado	36,8%	40,0%	37,1%	37,3%	42,9%	37,4%	29,5%	56,2%	54,9%

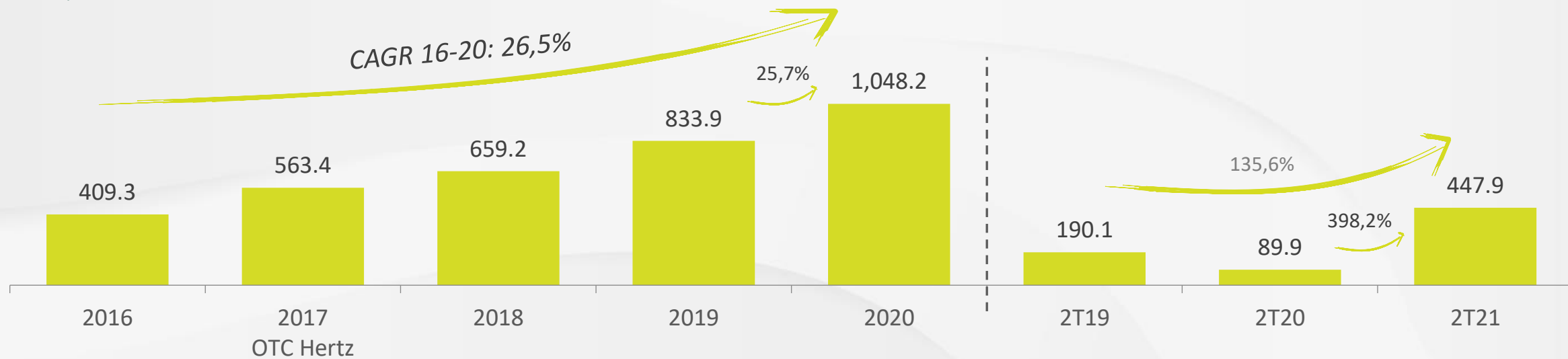
(*) Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs (OTC)* incorridos com a integração Hertz Brasil e franquias.

(**) A partir de 2019, margem EBIT calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

EBIT 208,3% SUPERIOR AO DO 2T20 COM MARGEM ELEVADA É REFLEXO DA CONSISTENTE RETOMADA DO ALUGUEL, ASSIM COMO DE MENOR NÍVEL DE DEPRECIAÇÃO E MAIORES MARGENS EM SEMINOVOS, CAPTURANDO O AUMENTO DO PREÇO DOS CARROS

LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

R\$ milhões



Reconciliação EBITDA x lucro líquido	2016	2017*	2018	2019	2020	Var. R\$	Var. %	2T19	2T20	2T21	Var. R\$	Var. %
EBITDA Consolidado	1.015,6	1.314,2	1.590,1	2.212,8	2.468,1	255,3	11,5%	499,9	434,8	769,7	334,9	77,0%
Depreciação de carros	(206,3)	(232,0)	(291,6)	(551,5)	(473,0)	78,5	-14,2%	(118,0)	(167,5)	(44,1)	123,4	-73,7%
Depreciação e amortização de outros imobilizados	(38,2)	(39,1)	(43,9)	(171,7)	(193,4)	(21,7)	12,6%	(39,9)	(48,9)	(52,3)	(3,4)	7,0%
EBIT	771,1	1.043,1	1.254,6	1.489,6	1.801,7	312,1	21,0%	342,0	218,4	673,3	454,9	208,3%
Despesas financeiras, líquidas	(243,5)	(315,0)	(368,9)	(409,8)	(374,4)	35,4	-8,6%	(97,9)	(127,3)	(45,9)	81,4	-63,9%
Imposto de renda e contribuição social	(118,3)	(164,7)	(226,5)	(245,9)	(379,1)	(133,2)	54,2%	(54,0)	(1,2)	(179,5)	(178,3)	14.858,3%
Lucro líquido do período	409,3	563,4	659,2	833,9	1.048,2	214,3	25,7%	190,1	89,9	447,9	358,0	398,2%

(*) Ano de 2017 ajustado pelos one-time costs (OTC) incorridos com a integração Hertz Brasil e franquias.

ALÉM DE UM RESULTADO OPERACIONAL SÓLIDO, A COMPANHIA COLHE FRUTOS DE UMA POLÍTICA SÓLIDA DE PROTEÇÃO DO NÍVEL DE RENTABILIDADE DE CONTRATOS DE GF ATRAVÉS DE CONTRATOS DE SWAPS, QUE VEM REDUZINDO O RESULTADO FINANCEIRO E CONTRIBUINDO PARA O AUMENTO DO LUCRO LÍQUIDO

FLUXO DE CAIXA LIVRE

	Caixa livre gerado (R\$ milhões)	2016	2017*	2018	2019	2020	1S21
Operações	EBITDA	1.015,7	1.314,2	1.590,1	2.212,8	2.468,1	1.575,4
	Receita na venda dos carros líquida de impostos	(2.342,6)	(3.451,2)	(4.510,4)	(6.206,7)	(6.109,1)	(3.005,9)
	Custo depreciado dos carros baixados	2.102,5	3.106,6	4.198,5	5.863,6	5.599,9	2.477,9
	(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(93,3)	(108,3)	(131,2)	(146,1)	(250,1)	(232,4)
	Variação do capital de giro	(40,8)	(47,9)	(117,4)	(268,9)	103,5	(157,3)
	Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel	641,5	813,4	1.029,6	1.454,7	1.812,3	657,7
Capex renovação	Receita na venda dos carros líquida de impostos – renovação da frota	2.342,6	3.451,2	4.510,4	6.206,7	4.886,9	2.967,7
	Investimento em carros para renovação da frota	(2.563,6)	(3.660,9)	(4.696,7)	(6.804,6)	(5.524,1)	(3.330,2)
	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para renovação da frota	219,8	227,6	250,1	468,7	235,1	(547,1)
	Investimento líquido para renovação da frota	(1,2)	17,9	63,8	(129,2)	(402,1)	(909,6)
	Renovação da frota – quantidade	68.449	90.554	111.279	147.915	109.379	55.013
	Investimentos, outros imobilizados e intangíveis	(40,9)	(28,8)	(42,8)	(70,0)	(108,0)	(62,7)
	Caixa livre operacional antes do crescimento ou redução da frota	599,4	802,5	1.050,6	1.255,5	1.302,2	(314,6)
Capex crescimento	(Investimento) / desinvestimento em carros para crescimento da frota	(726,0)	(1.807,0)	(2.285,1)	(3.478,7)	1.222,2	38,2
	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para crescimento da frota	26,8	168,7	509,4	23,6	(943,4)	-
	Aquisição Hertz e franqueados (valor da frota)	-	(285,7)	-	(105,5)	-	-
	Investimento líquido para crescimento da frota	(699,2)	(1.924,0)	(1.775,7)	(3.560,6)	278,8	38,2
	Aumento (redução) da frota – quantidade	19.384	52.860	54.142	75.619	(26.111)	(662)
	Caixa livre depois do crescimento	(99,8)	(1.121,5)	(725,1)	(2.305,0)	1.581,0	(276,4)
Capex não recorrente	Aquisições e compra de franqueados - exceto frota	-	(121,5)	-	(18,2)	(7,9)	(3,6)
	Construção da nova sede e mobiliário	(85,7)	(146,2)	-	-	-	-
	Caixa livre gerado antes do efeito caixa dos descontos de cartões de crédito e antecipações de fornecedores	(185,5)	(1.389,2)	(725,1)	(2.323,2)	1.573,1	(280,0)
	Efeito caixa dos recebimentos e pagamentos antecipados (**)	98,0	88,3	(113,2)	(131,8)	(293,1)	(23,2)
	Caixa livre gerado (aplicado) antes dos juros	(87,5)	(1.300,9)	(838,3)	(2.455,0)	1.280,0	(303,2)

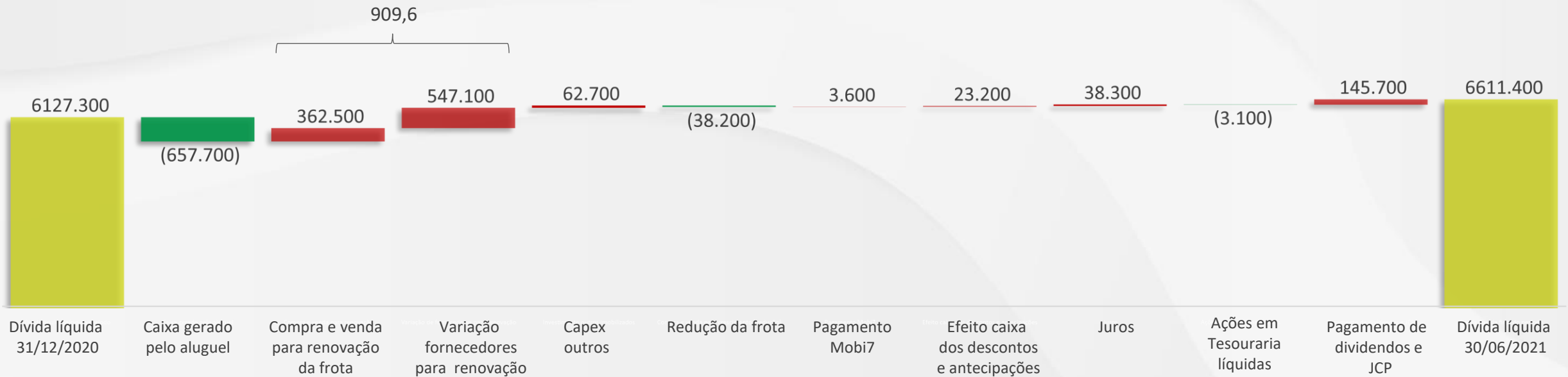
Na apuração do FCL as aplicações financeiras de curto prazo foram consideradas caixa

(*) Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs* (OTC) incorridos com a integração Hertz Brasil e franquias

(**) Os descontos de recebíveis de cartões de crédito e as antecipações de fornecedores foram tratados em linha separada para que o Caixa Livre Operacional considere os prazos contratuais, refletindo a operação da empresa

MOVIMENTAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ milhões

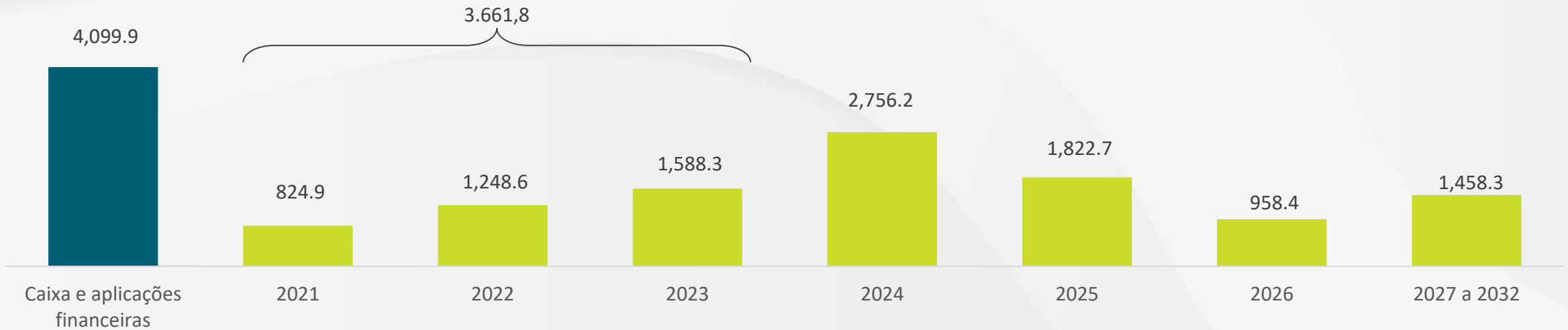


AUMENTO DE CERCA DE R\$484,1 MILHÕES NA DÍVIDA LÍQUIDA EM FUNÇÃO DA REDUÇÃO DAS CONTAS A PAGAR ÀS MONTADORAS

PERFIL DA DÍVIDA (PRINCIPAL)

R\$ milhões

Em 30/06/2021

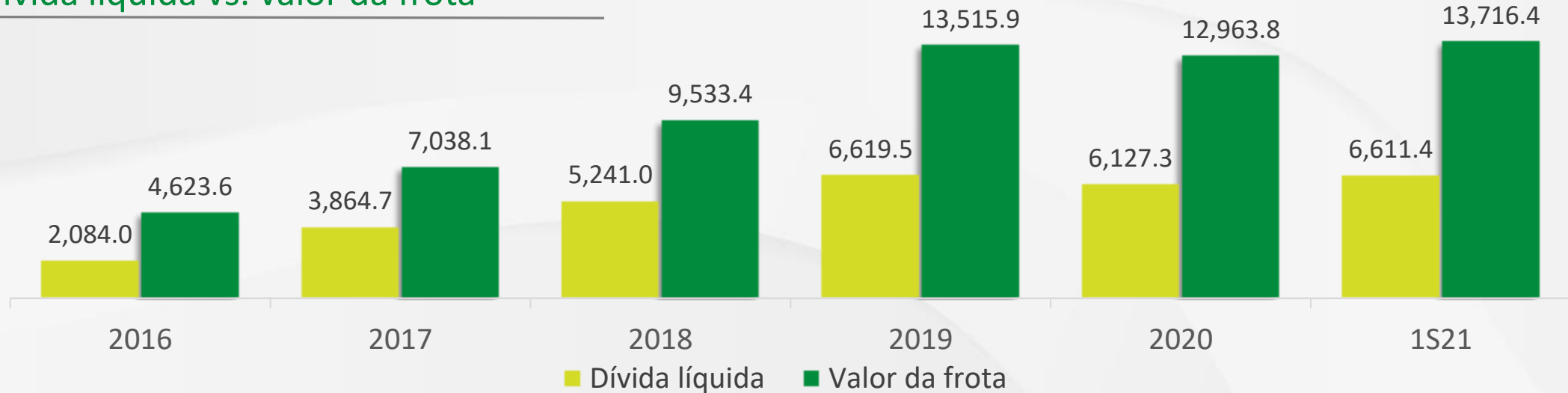


FORTE POSIÇÃO DE LIQUIDEZ E GESTÃO ATIVA DO PERFIL DA DÍVIDA

RATIOS DE DÍVIDA

R\$ milhões

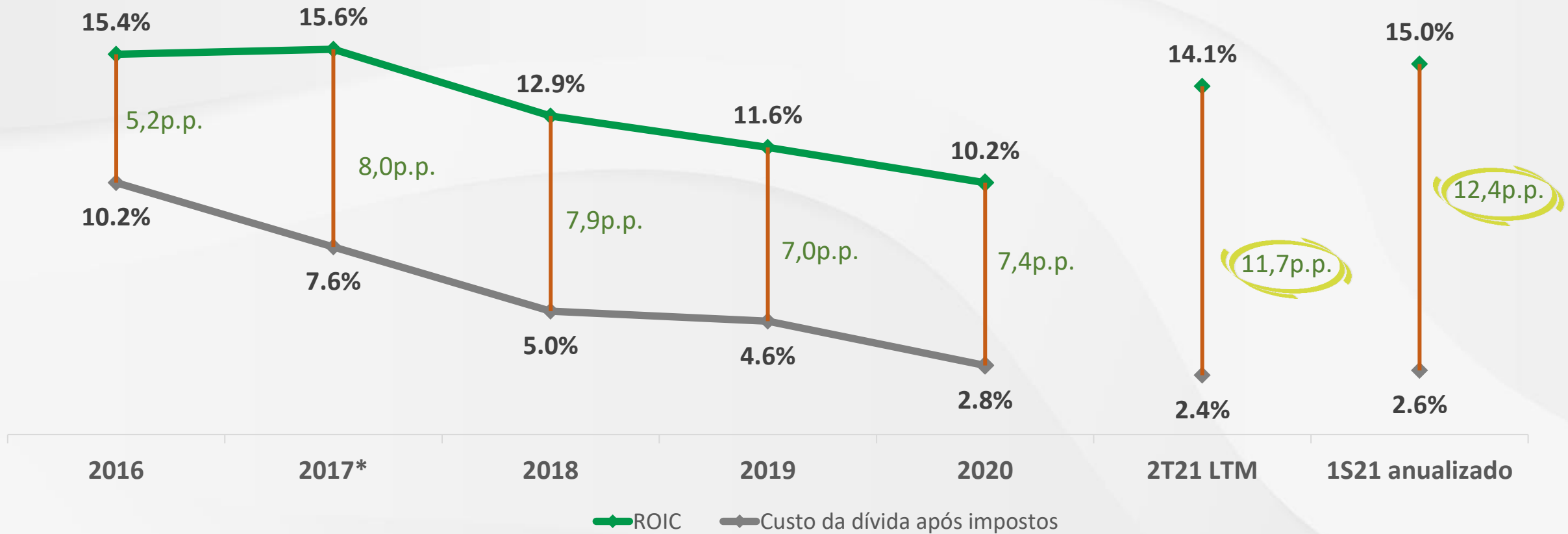
Dívida líquida vs. valor da frota



SALDOS NO FINAL DO PERÍODO	2016	2017	2018	2019	2020	1S21 LTM
Dívida líquida/Valor da frota (<i>book value</i>)	45%	55%	55%	49%	47%	48%
Dívida líquida/EBITDA	2,1x	2,9x	3,3x	3,0x	2,5x	2,2x
Dívida líquida/Patrimônio líquido	0,9x	1,5x	1,7x	1,2x	1,0x	1,0x
EBITDA/Despesas financeiras líquidas	4,2x	4,2x	4,3x	5,4x	6,6x	15,9x

ENCERRAMOS O 2T21 COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA LTM EM 2,2X

ROIC VERSUS CUSTO DA DÍVIDA APÓS IMPOSTOS



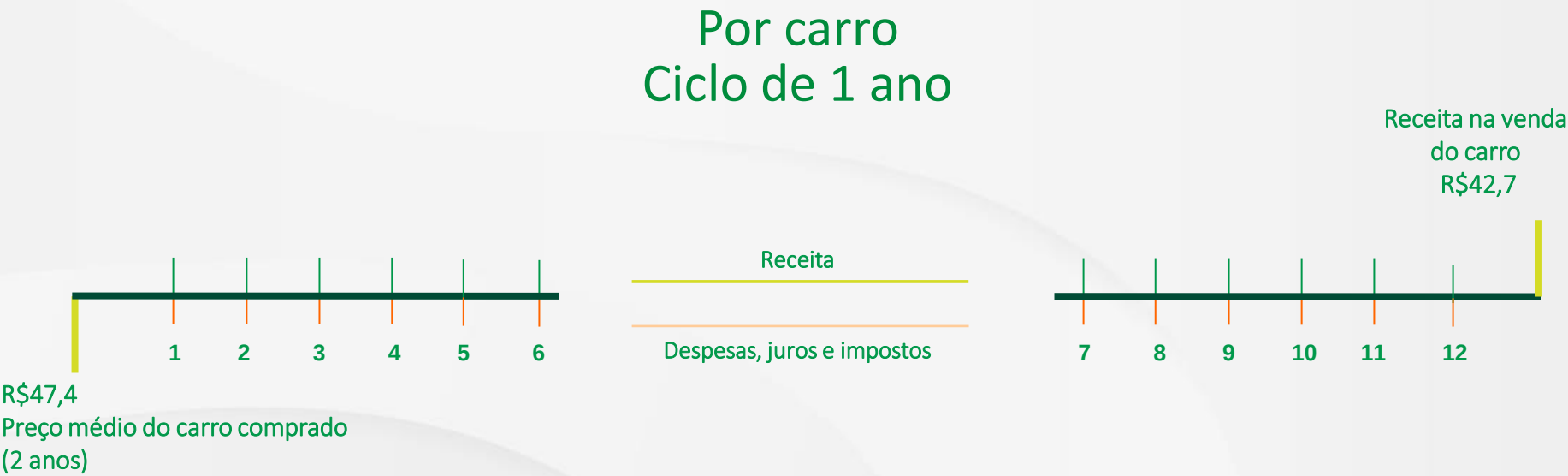
ROIC calculado considerando alíquota efetiva de IR/CS para cada ano

ROE calculado a partir do resultado líquido trimestral dividido pelo PL médio do período

* Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs* incorridos com integração Hertz Brasil e franqueados

FORTE GERAÇÃO DE VALOR, MESMO EM CENÁRIO EXTREMAMENTE ADVERSO, COM ROE LTM DE 26,9%.

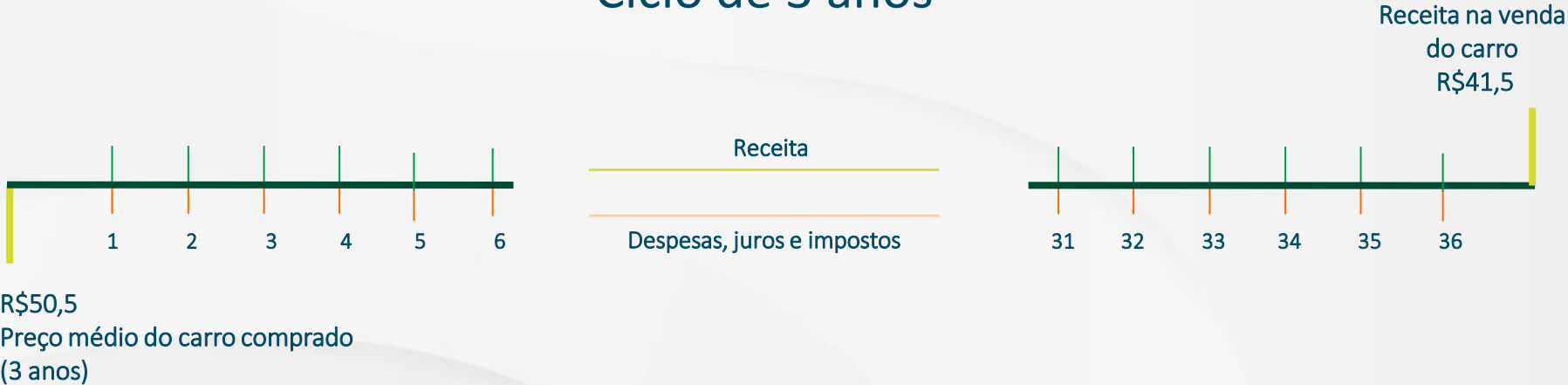
ALUGUEL DE CARROS: CICLO FINANCEIRO 2020



	Aluguel de carros		Seminovos		Total
	por carro operacional		por carro vendido		1 ano
	R\$	%	R\$	%	R\$
Receita líquida	15,7	100,0%	45,4	100,0%	61,1
Custos fixos e variáveis	(5,6)	-35,7%			(5,6)
SG&A	(3,0)	-18,9%	(2,8)	-6,1%	(5,8)
Receita líquida venda do carro			42,6	93,9%	42,6
Valor residual do carro vendido			(40,8)	-90,1%	(40,8)
EBITDA	7,1	45,3%	1,7	3,8%	8,8
Depreciação carros			(1,7)	-3,8%	(1,7)
Depreciação outros ativos	(0,6)	-3,8%	(0,3)	-0,6%	(0,9)
Despesa financeira	(0,2)	-1,4%	(1,3)	-2,9%	(1,5)
IR	(1,5)	-9,6%	0,4	0,8%	(1,1)
Lucro (Prejuízo) líquido	4,8	30,5%	(1,2)	-2,6%	3,6
NOPAT					4,8
ROIC (considerando apenas capital investido em frota)					10,1%
Custo da dívida após impostos					4,6%

GESTÃO DE FROTAS: CICLO FINANCEIRO 2020

Por carro Ciclo de 3 anos



	Aluguel de frotas		Seminovos		Total
	por carro operacional		por carro vendido		3 anos
	R\$	%	R\$	%	R\$
Receita líquida	52,9	100,0%	43,7	100,0%	96,6
Custos fixos e variáveis	(11,1)	-21,0%			(11,1)
SG&A	(3,5)	-6,6%	(2,3)	-5,2%	(5,8)
Receita líquida venda do carro			41,4	94,8%	41,4
Valor residual do carro vendido			(37,6)	-85,9%	(37,6)
EBITDA	38,2	72,4%	3,9	8,8%	42,1
Depreciação carros			(6,5)	-15,0%	(6,5)
Depreciação outros ativos	(0,4)	-0,8%	(0,5)	-1,1%	(0,9)
Despesa financeira	(0,0)	0,0%	(3,4)	-7,9%	(3,5)
IR	(11,3)	-21,5%	2,0	4,5%	(9,4)
Lucro (Prejuízo) líquido	26,4	50,0%	(4,6)	-10,6%	21,8
Lucro (Prejuízo) líquido - por ano	8,8	50,0%	(1,5)	-10,6%	7,3
NOPAT					8,1
ROIC (considerando apenas capital investido em frota)					16,0%
Custo da dívida após impostos					4,6%

OBRIGADO!

