



Conference Call
Localiza Rent a Car
Resultados do Terceiro Trimestre de 2020

OPERADORA:

Boa tarde e sejam bem-vindos à teleconferência da Localiza Rent a Car referente aos resultados do 3º trimestre de 2020. Estão presentes o Sr. Maurício Teixeira, CFO, e a Sra. Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores.

Informamos que os valores desta apresentação estão em milhões de reais e em IFRS. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação, que será gravada. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor solicite a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela Internet no endereço ri.localiza.com. Neste endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para download, que pode ser acessada ao se clicar no banner “Webcast 3T20”.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Localiza, metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções da Diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que fatores políticos e macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia, e conduzir a resultados materialmente diferentes das perspectivas de negócios da Localiza.

Para abrir a teleconferência do 3º trimestre de 2020, passo a palavra ao CFO Mauricio Teixeira.

Sr. Maurício Teixeira: Boa tarde e obrigado a todos pela presença. É com grande prazer que apresentamos os resultados do terceiro trimestre de 2020. Depois de vivenciarmos desafios sem precedentes, que impactaram frontalmente o setor da mobilidade, conseguimos demonstrar a capacidade de adaptação e execução no time Localiza.

Após termos restringido nossas operações em diversas localidades durante o segundo trimestre, retomamos as atividades de forma plena, quando tivemos certeza sobre o adequado nível de segurança para nossos clientes e colaboradores. Esse ambiente exigiu agilidade para tomarmos as decisões acertadas que permitiram a retomada dos resultados e a aceleração dos investimentos em novas soluções e inovações.

Reportamos um resultado extraordinário, com recordes trimestrais em receita, EBITDA, EBIT e lucro líquido. Aceleramos os investimentos na construção do futuro da mobilidade e anunciamos o lançamento da nossa solução de carro por assinatura, o Localiza Meoo, que traz ao mercado o aluguel de longo prazo por meio de uma jornada digital, possibilitando uma experiência superior para os nossos clientes. Essa inovação permitirá à Localiza a abertura de uma importante nova avenida de crescimento.

Nesse trimestre, também anunciamos nossa intenção de combinar os negócios com a Unidas, com o objetivo de unir o melhor das duas empresas, aumentando o acesso ao aluguel de carros e entregando aos nossos clientes as melhores soluções e experiências. Ressaltamos que a consumação da transação está sujeita à



aprovação pelos acionistas das empresas, em suas respectivas assembleias, no dia 12 de novembro, e pelo Cade.

Continuamos com o nosso propósito de ser cada vez mais uma empresa cidadã. Lançamos, nesse trimestre, o nosso programa de diversidade e inclusão. Estamos também apoiando estudos clínicos com o objetivo de testar a vacina da Covax contra o coronavírus. Tivemos a honra de sermos reconhecidos em primeiro lugar no segmento Época 360°, como a empresa com a melhor governança corporativa no setor de serviços. Conquistamos também o Selo Ouro EcoVadis, que reforça nosso trabalho em defesa do desenvolvimento sustentável. Iniciamos estudos para neutralização das emissões de carbono, além de nos tornarmos parceiros institucionais do compromisso com clima do Instituto Ethos. Essa foi a tônica do trimestre: retomada do crescimento e geração de valor para os nossos acionistas e para a sociedade.

Seguindo pelo nosso webcast, podemos ver os resultados do terceiro trimestre de 2020. Na **página 2** estão os destaques operacionais. No terceiro trimestre, a frota média alugada da divisão de aluguel de carros apresentou crescimento de 5,4% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. No mês de setembro, nós nos aproximávamos do patamar de frota alugada média do primeiro trimestre de 2020.

A divisão de gestão de frotas demonstrou sua resiliência, com crescimento de 8,6% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Seminovos apresentou forte retomada, com venda de 45.536 carros, apresentando crescimento de quase 24% na comparação com o mesmo período do ano anterior. A frota total apresentou redução de 6,7% na comparação anual, atingindo 279.885 carros,

Na **página 3**, mostramos os destaques financeiros, que evidenciam a retomada da nossa trajetória de crescimento e rentabilidade. No terceiro trimestre de 2020, em comparação com o mesmo período do ano passado, receita líquida e EBITDA avançaram cerca de 19%, enquanto o EBIT aumentou 41%. Atingimos lucro recorde de R\$ 325 milhões, com crescimento de 59%. Esses resultados, após um período tão desafiador, são o reflexo de uma estratégia acertada e da agilidade na tomada de decisões, e nos colocam de volta na trajetória de crescimento com geração de valor.

Para falar dos detalhes dos resultados do terceiro trimestre, passo a palavra para nossa diretora de relação com investidores, Nora Lanari.

Sra. Nora Lanari: Obrigada, Maurício, e boa tarde a todos. Começando pela divisão de aluguel de carros, como podem ver na **página 4**, no terceiro trimestre a frota média alugada apresentou crescimento de 5,4% e a receita caiu 0,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido à redução na diária média, reflexo da mudança na composição do *mix*. A pandemia alterou as dinâmicas de mercado e aumentou a preferência pelo transporte privado e alugueis de mais longo prazo, com tarifas médias menores.

Entretanto, conforme pode ser visto na **página 5**, estamos conseguindo gradualmente recompor os preços e a tarifa média de R\$ 66,08 nesse trimestre, que já é 24,2% superior à tarifa que apresentamos no segundo trimestre de 2020. A taxa de utilização, diretamente afetada pela queda nos volumes do período de pandemia, especialmente no início do trimestre, ficou em 75,9% no 3º tri, cerca de 2,7 pontos percentuais menor na comparação com o mesmo período do ano anterior, mas 23,3 pontos percentuais superior à apresentada no segundo trimestre de 2020. Em setembro, essa divisão já trazia taxa de utilização superior a 80%.

Na **página 6**, mostramos a evolução da rede de agências próprias ao longo dos nove meses desse ano, que foi ampliada em quatro e a rede franqueada no exterior ampliada em uma unidade.

Passando para a **página 7**, na divisão de gestão de frotas vemos ainda a resiliência do segmento, refletida no aumento de 8,6% na frota média alugada e 9,4% na receita líquida em relação ao terceiro trimestre de 2019, uma diária média praticamente estável.



Seguindo para a **página 8**, mostramos os volumes de compra e venda de carros. No trimestre, compramos 22.881 carros e vendemos 45.536, uma redução de 22.655 carros na frota e venda líquida de R\$ 972,9 milhões. A redução da frota contribuiu para retomada dos patamares de utilização na divisão de aluguel de carros.

Na **página 9**, mostramos a rede de seminovos, que aumentou em quatro lojas ao longo do terceiro trimestre de 2020, encerrando o período com 129 pontos. Vimos uma forte recuperação no volume de venda de carros para renovação e encerramos o período com 45,536 carros vendidos, resultando em um menor custo de venda por carro.

Na **página 10**, mostramos a frota de final de período, sendo que no aluguel de carros houve uma redução de 4,6% e na divisão de gestão de frotas a redução foi de 10,3% em comparação ao 3º tri de 2019. A frota total foi reduzida em 6,7%, na mesma base de comparação, e reflete menores volumes de carros em ativação, em desmobilização e menos carros disponíveis para venda.

Passando para a **página 11**, vemos que a receita líquida consolidada no trimestre cresce 18,8%, quando comparada ao terceiro trimestre de 2019. As receitas líquidas de aluguéis apresentaram crescimento de 2%, enquanto a do seminovos cresce 29,6%. No acumulado do ano, as receitas consolidadas apresentaram crescimento de 2,4%, com aluguéis crescendo 2,9 e seminovos crescendo 2,2.

Avançando para a **página 12**, o EBITDA consolidado teve crescimento de 18,9% no terceiro trimestre, em relação ao mesmo período do ano anterior. O EBITDA do 3º tri resultou especialmente da recomposição dos volumes de aluguéis de carros seminovos e da resiliência da divisão de gestão de frotas, combinados a uma gestão eficiente de custos e despesas, reforçada ao longo do período da pandemia, que possibilitou o consistente reequilíbrio das margens. A margem EBITDA do RAC foi de 42,9%, praticamente estável frente ao terceiro trimestre de 2019. A margem estável em um contexto de diária média mais baixa confirma a eficácia da gestão de custos e despesas. A gestão de frotas teve uma margem de 73,4%, refletindo uma expansão de 7,2 pontos percentuais. Já o seminovos apresentou uma margem de 6,3%, reflexo do aumento do preço dos carros e diluição dos custos de venda, à medida que os volumes foram sendo retomados.

Na **página 13**, vemos que no RAC a depreciação média anualizada por carro foi de R\$ 1.272,00 no trimestre, com redução de 51,8% em relação ao último trimestre. Essa queda no nível de depreciação se deu pelo aumento do preço de carros praticados pelo mercado e refletidos também no seminovos, que resultaram numa estimativa de maior preço de venda futura dos carros da frota. Além disso, o maior volume de vendas contribuiu para a redução dos custos por carro vendido, outro input relevante para o cálculo da depreciação. Na divisão de gestão de frotas, a depreciação média anual por carro foi de R\$ 2.312,00, 10,5% superior ao último trimestre, mas em linha com a média do ano.

Na **página 14** podemos ver que o EBIT consolidado do terceiro trimestre atingiu R\$ 503,6 milhões, um aumento de 41,1% frente ao mesmo período do ano passado. A margem EBIT da divisão de aluguel de carros foi de 40,8%, representando expansão de 10 pontos percentuais em relação ao terceiro trimestre de 2019. Esse aumento na margem reflete a menor depreciação média por carro e o resultado dos seminovos. Na divisão de gestão de frotas, a margem EBIT foi de 73,4%, aumento de 23,3 pontos percentuais em relação ao terceiro trimestre de 2019, em razão dos fatores previamente mencionados, que afetaram positivamente o EBITDA, e da queda na depreciação média anual em função do maior preço de venda dos carros e da mudança do método de depreciação para linear.

O lucro líquido do trimestre, na **página 15**, cresceu 59% em comparação ao terceiro trimestre de 2019. Esse aumento é explicado pelo avanço do EBITDA em aproximadamente R\$ 103 milhões, juntamente com a redução da depreciação de carros em cerca de R\$ 50 milhões e das despesas financeiras em cerca de R\$ 40 milhões, parcialmente compensados pelo aumento no imposto de renda e contribuição social de aproximadamente R\$ 66 milhões.



Na **página 16** demonstramos que ao longo dos nove meses de 2020 houve geração de caixa após o crescimento, explicada principalmente pela geração de caixa das atividades de aluguel, em cerca de R\$ 1,2 bilhão. A redução da frota gerou outros R\$ 1,6 bilhão. Entretanto, estes foram consumidos pelo pagamento às montadoras. Com isso, o saldo de contas a pagar às montadoras foi reduzido de R\$ 2,4 bilhões ao final do ano passado para R\$ 857 milhões nesse trimestre.

Como pode ser visto na **página 17**, a dívida líquida reduziu cerca de 450 milhões, principalmente em função da geração de caixa pelo aluguel, e da redução da frota, e encerrou o trimestre em R\$ 6,2 bilhões de reais. Gostaria agora de voltar a palavra para o Maurício, para apresentar nossa posição de caixa e alavancagem.

Sr. Maurício Teixeira: Obrigado, Nora. Como vocês podem ver na **página 18**, encerramos o trimestre com um perfil de dívida alongado e composição de caixa adequada para a retomada do crescimento. Ao final do trimestre, tínhamos um caixa superior a R\$ 4,4 bilhões, montante suficiente para fazer frente aos compromissos de dívidas até 2023.

No **slide 19**, podemos ver que a dívida líquida dividida pelo EBITDA anualizado fechou o trimestre em 2,7 vezes. Para efeito dos nossos *covenants*, medimos o índice com o EBITDA dos últimos 12 meses e nesse caso a relação ficou em 2,6 vezes. Lembrando que no trimestre passado estávamos com esse indicador em 3,6 vezes.

Na **página 20** apresentamos a evolução do spread ROIC versus custo da dívida. Nos primeiros nove meses de 2020, entregamos *spread* de 6 pontos percentuais, bastante saudável considerando o cenário da pandemia, que afetou nossas operações na maior parte do período. Analisando somente o spread do terceiro trimestre de 2020 anualizado, chegamos ao patamar de 9.5 pontos percentuais.

Continuaremos sempre com ousadia e protagonismo a desenvolver novas oportunidades de crescimento e de geração de valor e agora estamos à disposição de vocês para responder as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Para retirar a pergunta da lista, digitem *2.

Nossa primeira pergunta é de Régis Cardoso, do Crédit Suisse.

Sr. Régis Cardoso: Oi, pessoal, Maurício, Nora, bom dia, obrigado pelas perguntas. Eu queria tocar talvez em alguns pontos que vocês já falaram durante a apresentação. Um deles, em particular, depreciação. Eu entendo que o aumento do preço dos carros novos contribuiu pra redução da depreciação, eu entendo que o aumento dos preços dos carros novos contribuiu pra esse efeito, mas me chamou um pouco a atenção primeiro a magnitude, 50% de redução de um trimestre pro outro, e depois o fato dele ser inteiramente no RAC. Então a pergunta é por que o GPF não tem um efeito parecido também?

E se me permitir uma segunda também, sobre o Meoo. Eu queria entender como é que vocês imaginam a curva de adoção desse produto ao longo do tempo, ou seja, a partir de que momento a gente deveria esperar que esse produto, digamos, de GPF pessoa física, passasse a ser uma parte relevante do resultado da companhia consolidado.

E aí, se me permitir só uma terceira, rapidinho, eu queria entender as negociações com as montadoras, se vocês, enfim, já concluíram pro quarto trimestre e pra 2021. Obrigado.

Sr. Maurício Teixeira: Oi, Régis, obrigado pela sua pergunta. Vou começar pela depreciação. A depreciação, teve uma depreciação, só pra fazer uma conta mais redonda, de R\$ 2 mil por ano, isso é pouco menos do que



4% do valor do carro, isso por ano que é depreciado. O nível de reajuste que a gente viu no carro novo e também refletiu no nosso seminovo são de magnitude de 4, 6%, em alguns modelos chegando a 8%. Então, nesses casos, muitos carros que já vinham depreciando passaram a ter depreciação zero no trimestre, não depreciaram nada, porque já estavam com o valor deles ajustado pelo valor que a gente espera vender eles.

Então no fundo, quando esse valor que é reduzido aí na faixa que a gente reportou, ele é a média de carros que ainda depreciam e alguns carros que até estão depreciando zero no trimestre, porque a subida do preço esperado de venda foi mais alto até do que o da depreciação. Então por isso que rapidamente a depreciação reage e reduz de patamar.

Na gestão de frotas também teve redução, mas na gestão de frotas a diluição da depreciação é ao longo do prazo do contrato, 2 ou 3 anos. E a gente também está naquele momento de migração, ainda, da depreciação SOYD pra depreciação linear, então ainda está se misturando um pouco até a gente reduzir patamar pra que os carros novos que estão entrando estão com menor depreciação no método linear do que na depreciação SOYD. A gente percebe carro a carro também uma queda na depreciação na gestão de frotas.

No fundo, cada um ponto percentual de preço são R\$ 400 a menos na depreciação. Quando a gente fala que o preço de fato subiu, a gente está percebendo e praticando esses preços mais altos, então a gente tem realmente uma queda rápida na depreciação.

Vamos lembrar aqui o assunto montadoras e depois eu falo do Meoo. Montadoras a gente já fechou a programação até o final do ano, o que a gente espera receber no quarto trimestre. Todas as montadoras, e não só elas, como a cadeia produtiva de autopeças, estão se ajustando pra essa retomada na venda de carros, a gente vê a venda do novo evoluindo, seminovo também vendendo bem, a gente vê isso na indústria como um todo e com preços mais altos, mas a indústria demora um tempo pra ajustar toda sua cadeia produtiva, isso a gente vê desde autopeças até a própria montadora. Elas reduziram a produção e agora estão tendo que voltar e isso demora um tempo.

Então a gente programou já o que a gente espera receber no quarto trimestre, já está combinado com as montadoras. Pode ser que o cronograma de entrega seja um pouco mais alongado do que a gente desejava, do que a gente esperava, mas os carros vão ser entregues aí ao longo do quarto trimestre.

Já pra 2021, a gente está exatamente agora no meio da negociação com as montadoras em relação aos volumes, mensalização desses volumes de acordo com o ajuste e retomada de produção, e a gente espera que ao longo do primeiro trimestre do ano que vem a cadeia produtiva automotiva esteja já regularizada e retomando as entregas no fluxo normal.

E em relação ao Meoo, a gente lançou ele no dia 22 de setembro, é uma solução que é um aluguel de longo prazo, então tem uma negociação, tem uma troca de contratos, uma análise de crédito, de perfil do cliente, então o ciclo de venda não é imediato, e a gente agora está vendo aí as primeiras cotações que a gente fez virarem efetivamente aluguéis, e os contratos sendo assinados e os carros sendo entregues para os clientes.

Então, assim, a gente não quer dar ainda um *guidance*, uma magnitude do que a gente espera, mas a gente acredita que sim, vai ser uma divisão relevante na gestão de frotas, mas está bem no começo ainda, vamos esperar rodar mais alguns trimestres.

Sr. Régis Cardoso: Tá ótimo, muito claro. Obrigado, Maurício, Nora e um bom dia pra todos.

Operadora: A próxima pergunta vem de Rogério Araújo, do UBS.

Sr. Rogério Araújo: Oi, pessoal, boa tarde, parabéns aí pelos resultados muito fortes aí no trimestre. Duas aqui da minha parte, a primeira com relação a tarifas e retorno. A gente viu quase uma recuperação completa no contra ano no RAC, eu queria saber se por acaso as tarifas têm subido *apples to apples*, pra que mesmo com um *mix* de aeroporto menor, você quase compensou essa tarifa, ou se não, se as pessoas físicas



alugando carro pra viagens de curta distância realmente acredito que deve ter aí uma tarifa parecida com aeroporto, se tem crescido muito e compensado, ou quase que compensado aí o *mix* de aeroportos.

E com relação a retorno, a gente viu um *spread* ROIC Kd muito forte, acima até da média histórica, eu acho que o seminovos ajudou, mas mesmo ajustada a seminovos, a gente está vendo um retorno próximo aí a nível histórico, 8, 8,5 por cento. A gente pode pensar em um nível ROIC Kd mais próximo de 8 do que de 6 aí pros próximos trimestres e anos? Depois eu faço a próxima, obrigado.

Sra. Nora Lanari: Rogério, obrigada pelas perguntas. Deixa eu começar pela última. O *spread*, de fato ao longo da pandemia, a Localiza revisitou e reforçou as práticas de gestão de despesas e custos, e a gente tem se tornado eficiente ao longo do tempo. Você tem que lembrar e levar em consideração que a gente vem falando de grandes investimentos há algum tempo em tecnologia, em aumento de produtividade, então a gente já tem uma captura de eficiência sim ao longo do tempo e acaba que a pandemia reforçou um pouco essa ação aí da companhia no sentido de controle cada vez mais rigoroso e mais próximo, então acho que a gente tem um benefício recorrente nisso aqui, agora, o fato é que esse ROIC *spread*, ele está bastante ajudado pelo contexto de uma depreciação mais baixa. Essa depreciação mais baixa, ela dura enquanto os preços dos carros novos estiverem subindo, e a tendência é que em algum momento ela se normalize, mas até isso acontecer a gente sempre sinaliza pro mercado um *range* de ROIC *spread* entre seis a oito pontos percentuais, então a gente muito provavelmente mantém ali dentro desse *range* se essa depreciação, ou enquanto essa depreciação continuar ajudando.

Tarifa e retorno do RAC, a gente vê o seguinte: a gente tem uma taxa de utilização, como o Maurício mencionou, chegando acima de 80% já em setembro, e a gente vê uma retomada de demanda mais rápida do que a gente imaginava originalmente. Isso obviamente tem ajudado na recuperação de preços. Então quando a gente olha pro *mix*, o efeito *mix*, ele traz um impacto de, eu vou dizer, detrator, não no sentido ruim da palavra, mas ele é um *mix* mais de longo prazo, que traz tarifas médias mais baixas, mas por outro lado a gente vê uma tendência de preço favorável aí, em função da retomada, especialmente agora em agosto e setembro, do segmento de pessoa física, que contribui aqui com tarifas médias um pouco mais altas. Um pouco, né, a gente não dá *guidance*, mas a expectativa aqui pra um quarto trimestre é que essa tendência continue. A gente tem visto bastante demanda agora pro segmento de mais curto prazo, ou seja, isso indica uma retomada do segmento diário, que de fato foi o que mais sofreu na crise.

Sr. Rogério Araújo: Perfeito, Nora, muito obrigado. E a próxima pergunta com relação à fusão anunciada aí com a Unidas, eu queria saber se existe qualquer tipo de cláusula no contrato de ajuste potencial do *share swap*, dependendo dos resultados, essa discussão poderia ser feita em algum momento, antes da Assembleia dos Acionistas, ou não, ela já está fixa e não pode ser mudada *at all*. Obrigado.

Sr. Maurício Teixeira: Oi, Rogério. A relação de troca é fixa, independe dos resultados daqui até o *closing*. O único ajuste, que é um ajuste quase que matemático, é por declaração de dividendos JCP, então é uma regra bem simples de quanto paga de apuração de JCP e dividendos. O resto, os resultados não influenciam nessa relação de troca e não existe essa abertura.

Sra. Nora Lanari: A única exceção, Rogério, a esse ajuste por dividendos, são os dividendos já acordados de 425 milhões, só para lembrá-lo, ou seja, dividendos adicionais ou proventos adicionais, sim, ajustam as relações.

Sr. Maurício Teixeira: Isso. Os dividendos de 425, que faz parte do *closing* da operação, esse não ajusta a relação de trocas, só os dividendos daí que a gente normalmente, tanto a gente como a Unidas, declara trimestralmente JCP.

Sr. Rogério Araújo: Perfeito, ficou muito claro, viu? Muito obrigado e parabéns novamente aí e boa semana.

Operadora: A próxima pergunta vem de Murilo Freiburger, do Bank of America.



Sr. Murilo Freiburger: Oi, Maurício e Nora, boa tarde pra todo mundo. Do nosso lado aqui algumas perguntas. Primeiro, se vocês pudessem falar um pouquinho do *Fleet*. A gente está achando aqui os volumes bem bons, mesmo com a atividade econômica um pouco mais fraca, e também margem, porque é um *business* que geralmente não tem muita alavancagem operacional e vocês continuam expandindo margem, então se vocês pudessem comentar um pouquinho tanto de volume quanto margem e o ambiente competitivo de *Fleet*. Essa é a primeira pergunta, depois eu faço a segunda.

Sra. Nora Lanari: Oi, Murilo. Obrigada pela pergunta. A gente, como eu mencionei aqui na resposta pro Rogério, a gente vem trabalhando aqui em excelência operacional e em ganho de produtividade. Então, de forma geral, a gente tem visto redução nos nossos custos de manutenção por unidade, é claro que isso depende da quilometragem do carro, etc., mas quando a gente olha por item e por unidade, a gente tem conseguido eficiência aqui. Isso ajudou um pouco a margem.

Outro ponto que ajudou foi a PDD, a gente teve uma reversão de PDD nesse trimestre que ajudou também um pouquinho na margem. Agora, você tem que lembrar, também, que nos últimos três anos a tarifa média do *Fleet*, ela vinha caindo em função da nossa reprecificação dos contratos novos pra refletir a queda dos juros de 2017 para cá. Agora a gente já está vendo, olhando pra curva futura, uma tendência apontando pra cima, então a tarifa média para de cair aqui e isso já ajuda, considerando essa eficiência operacional que a gente vem construindo ao longo desse último ano e meio, ajuda a suportar uma margem mais alta.

E aí, só pra também não deixar passar batido, lembre-se que até o trimestre passado, até o primeiro trimestre desse ano, a gente fazia provisão do crédito de PIS e Cofins 1/48 avos pra 1/60 avos e dada a decisão favorável, a segunda decisão favorável em março desse ano, a gente deixou de provisionar isso, então ano com trâmite gera muito provavelmente um ponto percentual a mais de margem no *Fleet* e entre 1 ou 2 pontos no RAC.

Sr. Murilo Freiburger: Excelente, Nora, obrigado. Está bem claro. O segundo ponto que eu ia falar é um pouquinho, eu sei que vocês não podem dar *guidance* e eu sei que esse é um assunto, enfim, que ele é muito dinâmico, mas acho que na primeira pergunta do Régis já foi abordado, eu queria falar um pouquinho do que aconteceu agora nesse tri específico, que vocês estão vivendo aí o melhor dos mundos, que é um cenário onde, por conta do conservadorismo da empresa, vocês tinham um *book value* já ajustado e aí vocês conseguiram numa volta de mercado o seminovos ter uma margem muito boa em seminovos, com o fato de que por conta disso você pode frear um pouco o ritmo de depreciação, então você tem uma combinação trimestral que é super favorável, que é a depreciação pra baixo com margem de seminovos pra cima.

Mas esses dois itens, na verdade, eles têm uma correlação diferente, assim, geralmente depreciação tem que ser em estado mais alto pra você conseguir chegar numa margem do seminovos mais saudável. Você não tem esses dois *tailwinds* ao mesmo tempo, geralmente eles são inversos. Então, só pra entender um pouquinho a magnitude do ajuste, se a gente deveria continuar vendo nos próximos trimestres o nível que a gente viu nesse *tier* aqui de depreciação com rentabilidade em seminovos, ou se vocês acham que o estoque já está relativamente ajustado e a gente deve ver esses dois itens convergindo pra um nível mais perto da normalidade, assim, o que vocês puderem dar *guidance* pra gente, eu sei que é super complicado falar disso e que também é muito dinâmico e depende de condição de mercado, então não é que a gente vai saber exatamente o que vai acontecer nos próximos trimestres, mas só pra entender um pouquinho a cabeça de como foi a dinâmica do ajuste.

Sr. Maurício Teixeira: Ok, Murilo. É, realmente, esses ciclos da depreciação, da margem de seminovos nem sempre são sincronizados. Não sei se você recorda no Localiza Day do ano passado, a gente até estava no ciclo oposto, em que a gente estava com depreciação subindo, sendo ajustada pra cima ainda, porque não tinha inflação de carro, e a margem baixa, e aí depois a gente começou a equalizar, com a margem voltando, recuperando, já no começo desse ano, e a depreciação ainda num nível um pouco mais alto.



Agora a gente pegou o lado oposto, o vento a favor de uma depreciação caindo e com uma margem de seminovos num patamar alto e, considerando a dinâmica de preço de carro que a gente está vendo hoje, essa margem mais alta ainda deve continuar por alguns trimestres. Claro que isso pode mudar muito, se tiver uma segunda onda, pandemia, dificuldade de financiamento, a gente nunca sabe, mas considerando o nível de preço que está sendo praticado hoje, a gente ainda deve ver margem de seminovos alta, mesmo baixando a depreciação, pra aí depois, com esse nível de depreciação de agora, a gente ver uma margem mais normalizada alguns trimestres pra frente.

Sr. Murilo Freiberg: Excelente. Obrigado, Maurício.

Operadora: A próxima pergunta, em inglês. vem do Sr. Stephen Trent, do Citi.

Sr. Stephen Trent: *Thanks for taking my question. I got cut off from part of the call, so I apologize if you already answered this, but just getting back to the margin question, looking at the Fleet Rental side, it looks like the EBIT margin and the EBITDA margin in the third quarter for Fleet Rental were the same and are you essentially saying that depreciation per car was minimal? Just wanted to understand that.*

Sra. Nora Lanari: *Hi, Steve, thanks for the question. Exactly that. Sorry, I'll switch to Portuguese here. Steve, obrigada pela pergunta. É exatamente isso. A gente traz aqui um conceito que é depreciação líquida, ou net fleet depreciation. O que ele quer dizer? A depreciação que a gente booka ao longo do carro, menos a margem EBITDA seminovos que a gente gerou ao final da venda, essa é a depreciação efetiva do carro. E o que a gente está vendo no cenário atual, Steve, é que o preço dos carros novos vem subindo com uma certa consistência, as montadoras anunciaram aumentos razoáveis de preço de carro, muito em função de uma desvalorização do câmbio e isso acaba impactando os custos de produção.*

Com o aumento do preço dos carros novos, o seminovos traz algum reflexo, ele acaba mantendo o *gap* em relação ao novo, então se o preço do novo sobe, o seminovos sobe também. No final do dia, acho que o Maurício mencionou isso na pergunta anterior, considerando um preço médio de carro de R\$ 40 mil, cada um ponto percentual a mais de preço de venda implica numa redução de R\$ 400 na depreciação. Então a depreciação é extremamente sensível às flutuações nos preços dos carros novos e conseqüentemente no seminovos. Então, *straight to the point*, indo direto aqui à sua pergunta, é exatamente isso, significa que a depreciação desse carro foi praticamente zero, ou muito próximo a isso.

Sr. Stephen Trent: *Okay, I appreciate that. Just one more if I may. Just to understand when we look at the 0.4468 exchange ratio for Unidas shares into Localiza, is it the case that the ratio would not change even if the antitrust regulator comes out with some material remedy?*

Sra. Nora Lanari: Steve, contratualmente não há previsão de alteração dos *ratios* de troca. O que pode acontecer eventualmente é que as partes obviamente veem valor nesse *deal*, então as partes podem sentar e conversar, mas o contrato não prevê alteração do *ratio* de troca.

Sr. Stephen Trent: *Ok, let me leave it there. Thanks a lot.*

Operadora: A próxima pergunta vem de Victor Mizusaki, do Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: Oi, boa tarde e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. A primeira vocês mencionaram um pouco sobre o preço das diárias, pegando pelo produto que já voltou pro patamar pré-Covid. Eu tenho uma dúvida aqui. Por exemplo, se a gente pensar no produto de *ride hailing*, a questão do Uber, ali no 2º tri vocês acabaram dando mais descontos pra esse motorista, pra ele acabar ficando com o carro. A minha dúvida é considerando essa... qual que é a dificuldade ao longo do quarto tri, pra você conseguir reprecificar esses contratos, e se daria pra vocês darem alguma cor de quanto que isso pode ter de impacto positivo em tarifa, tipo um número que praticamente já estaria contratado, de melhora pra vocês.



E a segunda pergunta com relação à idade média da Frota de RAC que a gente vê um aumento agora no terceiro tri, como o Maurício mencionou, que deve normalizar a compra de carro novo, se a gente já deve enxergar essa queda de idade média já no começo de 2021? Obrigado.

Sr. Maurício Teixeira: Oi, Victor, obrigado pela pergunta. Primeiro em relação ao preço médio do *ride hailing*, a gente teve descontos condicionais e temporários durante e depois da pandemia, a gente não mudou o preço para o nosso cliente, para o motorista de aplicativo. Então isso era como se fosse uma oferta, uma condição pra suportar esse caminho durante o período de pandemia em que eles não podiam rodar com o carro e fazer receita, mas à medida que as restrições de mobilidade nas cidades foram sendo aliviadas, a gente foi, cidade a cidade, retirando esses descontos.

Então eu diria que hoje, o nível de preço que a gente está já é um nível de preço normalizado, vamos falar de ponta do trimestre, do 3º trimestre, o mês de setembro, a gente já não tinha nenhum desconto aplicado, na verdade quase o trimestre todo, no meado do trimestre pro final, então a gente já, pro quarto trimestre, já vai ter um patamar de preço nesse segmento, de motorista de aplicativo, totalmente normalizado sem nenhum Impacto de desconto. Os descontos eram declaradamente e divulgados como sendo temporários para ajudar no momento da crise. No quarto tri a gente já tem tarifa normal nesse segmento, é claro que voltou a demanda e voltou a possibilidade dos motoristas fazerem corridas e gerarem renda pra eles.

A segunda pergunta é em relação à idade média. A idade média da frota realmente aumentou, porque a gente suspendeu compra de carro aí no finalzinho do primeiro trimestre pro segundo trimestre, e retomou agora no meio do terceiro trimestre, e estamos retomando pro quarto trimestre. No quarto trimestre acredito que ainda não, porque a gente ainda vai ter carro chegando mais pro final do trimestre, e a gente está vendo com as montadoras o cronograma de entrega, apesar de ter o volume que a gente precisa, mas o cronograma pode ficar mais um pouquinho pro final do trimestre. Acredito que no final do primeiro trimestre pro segundo trimestre do ano que vem é que a gente vai começar a ver essa oxigenação da frota e redução da idade média, mas por enquanto ela não deve reduzir não.

Sr. Victor Mizusaki: Tá ótimo, obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Bruno Amorim, do Goldman Sachs.

Sr. Bruno Amorim: Oi, boa tarde. Obrigado pelo espaço pra pergunta. A minha pergunta é com relação à recuperação da demanda no RAC. Eu queria que, se possível, vocês comentassem sobre a dinâmica dessa recuperação, se vocês atribuem a maior parte da recuperação até agora a uma recuperação da indústria como um todo, ou se os ganhos de *market share* têm sido mais relevantes do que a recuperação da indústria, eu sei que a gente não tem dados precisos, mas vocês estão mais próximos aí da concorrência e eventualmente podem ter algum *insight* nessa direção. Obrigado.

Sra. Nora Lanari: Oi Bruno. Obrigada pela pergunta. A gente acaba tendo pouca informação da indústria trimestralmente. Normalmente os números oficiais aí divulgados pela ABLA saem em meados do ano seguinte em referência ao ano. Eu acho que o que a gente tem visto aqui, Bruno, é uma mudança de hábito, ou pelo menos uma aceleração de alguma mudança de hábito, trazida pela pandemia. Como, por exemplo, o carro por assinatura, e a gente fez um lançamento do Meoo no longo prazo, mas a gente também vê alguma demanda no mensal pessoa física, uma preferência pelo transporte privado,

A retomada de atividade econômica acaba impulsionando, ou menores restrições de *lockdown* acabam



também impulsionando o motorista de aplicativo que volta para as ruas, isso também acaba trazendo uma demanda. E por fim, acho que meados desse trimestre pra frente, a gente vê uma consistente volta do segmento diário, que foi obviamente o mais afetado pela pandemia, volumes de aeroportos estão recuperando, ainda em fase de recuperação, a gente ainda vê um número de voos ofertados abaixo do ano passado, mas já melhores obviamente do que o período mais crítico da pandemia, mas a gente também vê uma demanda pelo aluguel pra viagens mais curtas, então o turismo doméstico, ele está voltando e ele está voltando por um dólar mais caro, por menos oferta de voo, e isso acaba impulsionando o negócio.

Então difícil ainda falar em ganho de *market share*, mas o nosso objetivo aqui é obviamente manter a trajetória de crescimento acelerado. Então a companhia está pronta, do ponto de vista de alavancagem de caixa, e mesmo do ponto de vista operacional, pra capturar crescimento dessa retomada.

Sr. Bruno Amorim: Obrigado, Nora. Só um *follow-up* e desculpa se vocês já comentaram, mas durante o trimestre dá pra dizer que mês após mês vocês estão vendo uma aceleração na taxa de crescimento *year-on-year* ou não necessariamente?

Sra. Nora Lanari: Dá sim, Bruno. Essa retomada vem acontecendo gradualmente, mas consistente, mês a mês a gente vem vendo melhora.

Sr. Maurício Teixeira: Melhora em utilização e tarifa também.

Sr. Bruno Amorim: Ótimo, obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Lucas Barbosa, do Morgan Stanley.

Sr. Lucas Barbosa: Boa tarde Maurício e Nora, obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados. Minha pergunta é um *follow-up* da discussão sobre depreciação de carro e resultado de seminovos. O meu entendimento é que nesse tri vocês marcaram ao mercado um novo nível de preço de carros novos, que acabou ajudando o preço de seminovos, O problema é que os veículos 0km subiram muito por causa de pressão de custos vindo de depreciação cambial. A minha dúvida é o seguinte: caso o câmbio aprecie e a gente pode ver preço de 0km *flat*, ou talvez até caindo, nesse caso vocês precisariam aumentar a depreciação ou vocês têm um certo nível de conservadorismo no atual nível de depreciação? Essa é a pergunta. Obrigado.

Sr. Maurício Teixeira: Oi, Lucas. Primeiro, na dinâmica de preço, a gente já antecipava que o preço do carro zero deveria subir esse ano, na verdade era um movimento que a gente já imaginava pro começo do ano, com o dólar a 4,20 e as montadoras já comunicando e já praticando esse novo preço, veio a pandemia e tumultuou toda essa questão de preço, referência, volume de venda, e aí, depois, quando o volume voltou, a demanda voltou, eles de fato conseguiram praticar num nível cambial até maior do que aquele de 4,20, já estão falando agora em 5,70 no nível do dólar nesses dias.

Então primeiro que a gente acredita que o preço, essa mudança de patamar de preço veio pra ficar, esse preço não vai regredir mesmo que o câmbio melhore um pouco, porque mesmo no nível de câmbio abaixo de cinco já era pra ter esse reajuste desde o começo do ano. E a gente está sempre monitorando.

Claro que se a gente reduzir a perspectiva de venda e o preço praticado no seminovos, o impacto deveria ser até maior na redução um pouco da margem, seminovos está mais alto agora, do que na depreciação, porque na depreciação já tem muito carro que está com preço de venda esperado acima do nível de valor de livros,



então mesmo que ele for reduzir um pouquinho, pode continuar acima, ou no valor que a gente tem nos livros, é um valor de *book* velho do carro. Então, se tiver uma redução do preço do seminovo, o que ele vai fazer é que a margem não vai ficar tão alta como está hoje, vai começar a normalizar a margem. Mas a depreciação eu acredito que está muito bem adequada.

Sr. Lucas Barbosa: Perfeito, Maurício. Ficou muito claro, obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Alexandre Falcão, do HSBC.

Sr. Alexandre Falcão: Boa tarde, Maurício e Nora. Eu queria perguntar, de novo, falar um pouco dessa dinâmica de seminovos pro próximo ano. Claramente você está vendo, como vocês bem colocaram, quando você tem uma recuperação de carro novo, o preço de carro subindo, hoje você conversa com concessionárias e não tem mais carro pra vender e carro usado, acho que talvez o *spread* esteja nos menores pontos da história. Você vai ter uma dinâmica muito positiva, toda vez que isso acontece para a Localiza você tem uma dinâmica muito positiva pra seminovos, e você acaba tendo uma redução da depreciação, você acaba tendo uma série de *tailwinds* pra vocês.

Em quanto tempo a produção brasileira consegue fazer o *catch-up* e isso volta ao normal, não que os preços devam voltar, mas quando essa dinâmica deixa de ser tão positiva, 3 meses, 6 meses, 9 meses? Eu sei que é difícil de dizer, mas só para dar um pouco o *timeline* dessa possibilidade. Obrigado.

Sr. Maurício Teixeira: Oi, Falcão. De fato a gente vê esse movimento, como eu falei ainda há pouco, a gente vê às vezes esse vento contra, às vezes o vento a favor, faz parte da dinâmica da indústria. O que a gente tem é que ser o mais fidedigno possível no nosso balanço, pra poder retratar essa realidade de mercado, já que a gente não consegue adivinhar o que vai acontecer.

O que a gente imagina, como eu falei ainda há pouco, é que o primeiro trimestre ainda vai ser um trimestre de ajuste da cadeia produtiva, a gente tinha as concessionárias desabastecidas, as próprias revendas de carro usado também desabastecidas, imagino que, durante a pandemia, todo mundo limpou o que tinha pra vender e agora está tomando confiança de recomprar. Então está tendo um reabastecimento de toda a cadeia e também uma demanda reprimida na demanda de pessoas que não saíram de casa pra trocar de carro, não tiveram confiança pra poder fazer um investimento em trocar de carro, e agora que as coisas começaram a ter mais clareza, decidiram voltar e retomar a compra do carro.

Então acho que isso, ainda, o primeiro trimestre ainda vai ser uma dinâmica de um pouco de ajuste na cadeia e a partir do segundo trimestre isso deve se normalizar. Mas eu não imagino que essa normalização implicará em redução de preço não. Ela implicará só num volume mais fluido de entrega de carro e de renovação da frota no nosso caso. Como teve a pergunta do Victor, realmente a nossa frota média envelheceu e agora a gente tem que fazer, durante alguns trimestres, o movimento de renovação dessa frota, comprando um volume maior e também vendendo um pouco mais os carros que já estão com mais de 12 meses e com quilometragem alta. Então, até esse ciclo se normalizar, o que deve ser mais pro segundo ou pro terceiro trimestre do ano que vem.

Sr. Alexandre Falcão: Tá, tá ótimo. E a segunda pergunta, eu queria só que vocês dessem uma atualizada, desculpa, eu entrei um pouco depois no *call* e não sei se vocês já falaram disso, sobre o carro por assinatura, você consegue dividir mais alguma coisa, de lançamento, perspectivas, como é que está indo, alguma coisa que a gente consiga ter um pouco mais de clareza sobre como vai ser esse produto pro próximo ano?



Sr. Maurício Teixeira: É, Falcão, realmente esse produto, essa solução é muito recente, ela foi lançada a 22 de setembro, então, assim, o interesse está alto, acesso ao site, consulta, cotação de preço, mas é cedo pra dizer ainda das perspectivas, mas a primeira reação é boa e que tenha bastante demanda.

Sr. Alexandre Falcão: Tá ótimo, muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Rogério Araújo, do UBS.

Sr. Rogério Araújo: Oi pessoal, obrigado aí. Na verdade eu tenho mais duas rápidas, com relação aos *run-offs* de resultado financeiro. Eu acho que teve ganhos de *swap* de 9 milhões, está correto esse valor? E quanto que foi o ganho com o programa de recompra de debêntures nesse trimestre, e quanto que é a expectativa aí desses ganhos com a continuação da recompra nos próximos? Depois eu tenho mais uma rápida também. Obrigado.

Sr. Maurício Teixeira: Oi, Rogério. A gente teve um ganho aproximado no trimestre de recompra de R\$ 13 milhões, tá, que foi o deságio que a gente conseguiu na recompra das debêntures, e um ganho de marcação positiva no *swap*, tanto nos *swaps* cambiais, né, e nos *swaps* de juros, as taxas de juros abriram um pouco, isso em torno de R\$ 20 milhões. Então, no resultado financeiro, realmente a gente foi beneficiado por esses dois aspectos de marcação positiva no *swap*, a gente vinha nos últimos trimestres tomando uma marcação negativa por conta da queda dos juros, agora os juros de novo abriu, a gente teve uma marcação positiva e a recompra de debêntures de R\$ 13 milhões.

O programa a gente aprovou ontem, no conselho, a expansão do programa, a gente estava autorizado a recomprar até R\$ 500 milhões em debêntures, aumentamos para 1,3 bilhão na Localiza, e mais 200 milhões na Localiza Fleet. Então vai depender muito das taxas que a gente conseguir e do acesso a se o mercado está disposto a vender esses papéis com deságio, então é um programa que a gente também não tem pressa, a gente está deixando ele aberto, ele tem prazo de quase um ano, originalmente de um ano, a gente está aumentando o valor, mas o prazo original fica, ainda deve ter aí quase nove meses de programa, e a gente vai fazer isso da mesma forma que você faz um programa de recompra, a gente vai deixar ele aberto e, à medida que aparecerem as oportunidades, a gente vai recomprar os títulos, então não necessariamente a gente vai ter esse benefício no quarto tri, tomara que sim, e a gente vai avaliar as condições de mercado pra isso.

Sr. Rogério Araújo: Perfeito, Maurício. E quanto dos 500 milhões autorizados você já venderam? Já recompraram?

Sr. Maurício Teixeira: Já recomparamos, dos 500 já foi tudo. Por isso até que a gente ontem aprovou a expansão do programa, a gente já fez os 500 milhões. Uma parte disso acabou sendo no mês de outubro.

Sr. Rogério Araújo: Tá bom, perfeito. E a outra questão com relação ao corte de custos, a gente viu a linha outros, que vocês dividem no ITR muito forte a redução, a linha de viagem, a linha de serviços de terceiros, se vocês pudessem compartilhar um pouco o que exatamente entra em cada um? E acho que vocês já falaram um pouquinho dessas reduções serem recorrentes. Mas se tiver qualquer coisa ali que não seja recorrente, se vocês puderem dividir com a gente, seria ótimo também. Obrigado.

Sra. Nora Lanari: Rogério, lembra que em outros a gente tem, no mesmo trimestre do ano passado a gente provisionava os créditos de PIS e Cofins pela diferença de 1/48 avos para 1/60 avos, por isso que você nota a maior variação aí nessa conta. No ano inclusive a gente até mostra esse número com um pouquinho mais de



cor, exatamente esse número de agora pra frente ele vai beneficiar os resultados daqui pra frente, porque a gente deixa de provisionar.

Mas de forma geral, a gente tem uma redução de serviço de terceiros, a gente tem internalizado muita coisa, uma parte de investimentos em consultoria e TI já foi feita no passado, esse ano a gente não tem mais e, dentro das medidas de contingenciamento, ainda tem aquelas de renegociação de aluguéis, a gente acabou fazendo algum ajuste de quadro e isso tem Impacto ainda no terceiro trimestre, tá?

Sr. Rogério Araújo: Perfeito, tá claríssimo. Obrigado novamente.

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar *1.

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de devolver a palavra ao senhor Maurício Teixeira para as considerações finais.

Sr. Maurício: Gostaria de agradecer a todos pela presença e ressaltar que nosso time de RI está à disposição para qualquer esclarecimento adicional. Uma boa tarde a todos.

Operadora: A teleconferência da Localiza Rent a Car está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada.