

Um carro pra  
chamar de seu!  
#vamosjuntos



Aluguel  
Mensal



Carro 0km  
por assinatura



Carro próprio



## Relações com Investidores

**Marco Tulio de Carvalho Oliveira**  
CFO e DRI

**Rodrigo Faria**  
Gerente de RI

**Francesco Lisa**  
Especialista de RI

**Rodrigo Finotto Perez**  
Analista de RI

## Contato:

ri.unidas.com.br  
ri@unidas.com.br

## Novo Mercado

Ticker: LCAM3

Total de ações: 508.729.411

Ações em circulação: 324.272.475 (63,7%)

## Teleconferência de Resultados 2T20

Sexta-feira, 14 de agosto de 2020

13h00 (horário de Brasília)

12h00 (horário de Nova York)

### **Brasil:**

+55 11 4210-1803 / +55 11 3181-8565

### **Estados Unidos (Toll Free):**

+1 844 204-8942

### **Outros países:**

+1 412 717-9627

Código de acesso: **Unidas**

Webcast: ri.unidas.com.br



Tempo estimado de leitura:  
**20 minutos**



# Resultados 2T20

LCAM3  
NOVO  
MERCADO  
BM&FBOVESPA

OTC

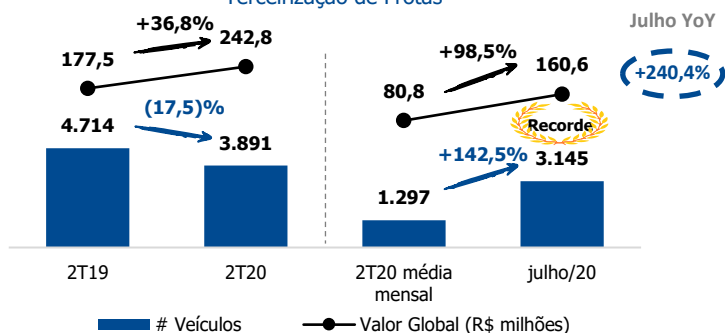
unidas



## DESTAQUES OPERACIONAIS

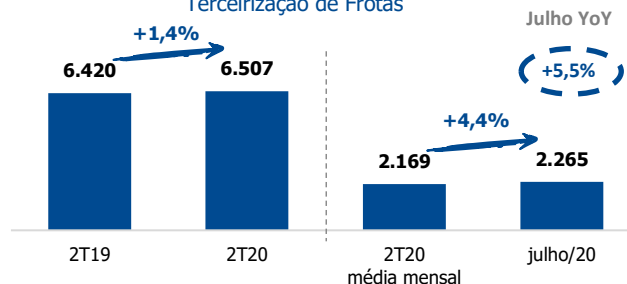
### Geração de Receitas (R\$) e Veículos Contratados

Terceirização de Frotas



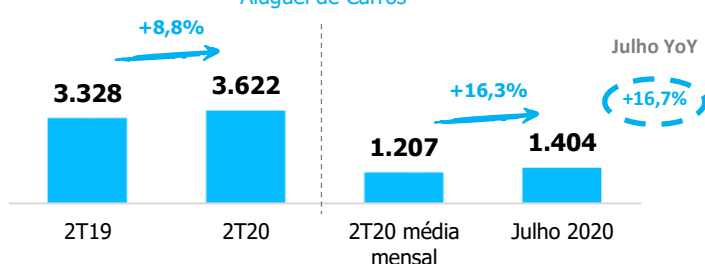
### Número de Diárias (Mil)

Terceirização de Frotas



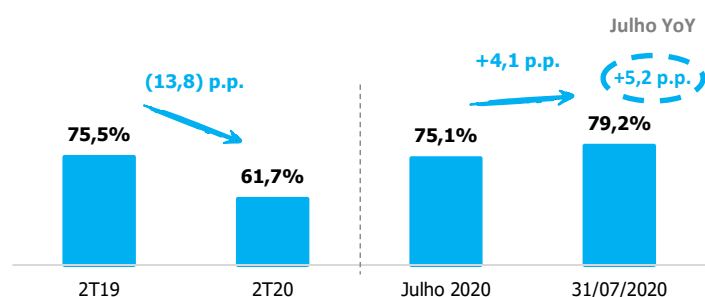
### Número de Diárias (Mil)

Aluguel de Carros

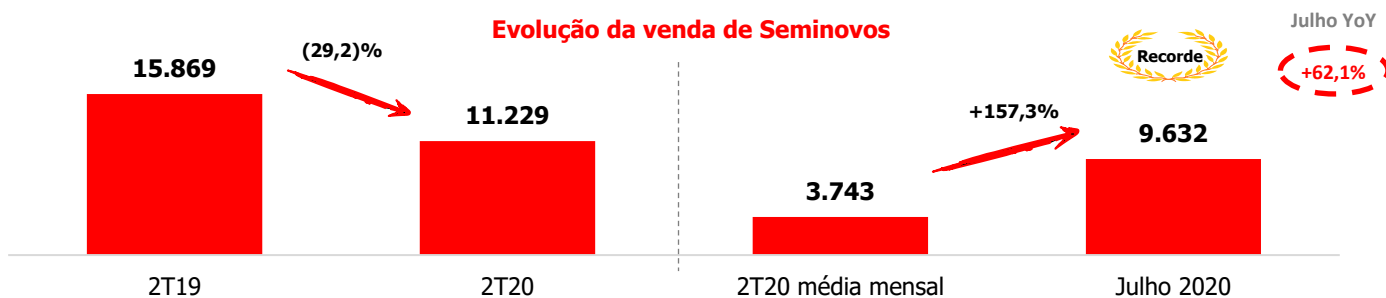


### Taxa de Ocupação (%)

Aluguel de Carros

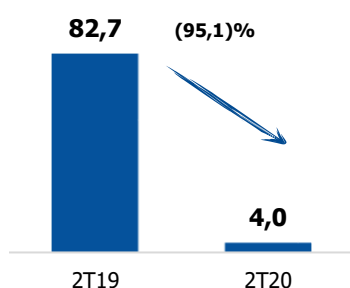


### Evolução da venda de Seminovos

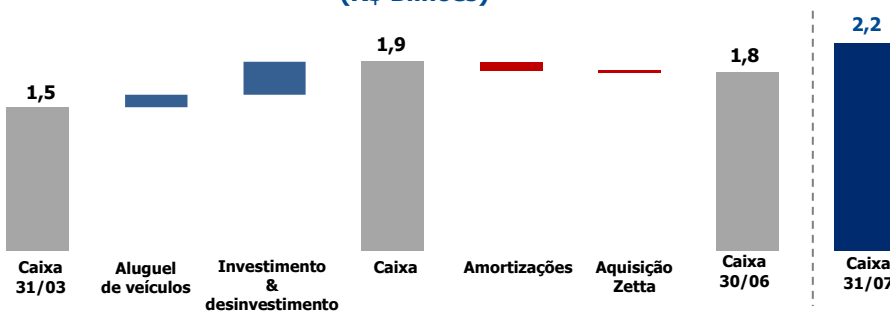


## DESTAQUES FINANCEIROS

### Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



### Geração de Caixa (R\$ Bilhões)



Sejam bem-vindos aos resultados do segundo trimestre de 2020.

Este trimestre foi marcado pelos desafios que os impactos negativos da COVID-19 nos trouxeram. Ao invés de olharmos para esse delicado momento com temor, olhamos como uma oportunidade ímpar de nos fortalecermos e consequentemente nos posicionarmos de forma diferenciada para a futura e inquestionável retomada da demanda por locação de veículos e pela venda de Seminovos. Esse futuro demorou apenas dois meses e já em junho estávamos com alguns indicadores operacionais iguais aos períodos pré-covid, nos permitindo, inclusive, alcançar alguns recordes já em julho, conforme detalharemos a seguir.

Começando pela divisão que menos sofreu impactos, em **Terceirização de Frotas** (responsável por cerca de 65% do EBITDA da Companhia em condições normais), segmento que somos a líder absoluta no País em faturamento e tamanho de frota, conseguimos implantar boa parte dos veículos que estavam em *backlog* no primeiro trimestre e vimos rápida retomada da demanda. Tais feitos nos permitiram aumentar o faturamento desta divisão em 6% em relação ao primeiro trimestre, lembrando que a aquisição da Zetta Frotas, concretizada em 12 de junho, contribuiu apenas com 18 dias de faturamento neste trimestre. Logo, ainda há muito mais por vir.

Sobre a demanda, depois de abril e maio arrefecidos em termos comerciais, em junho voltamos a ter alta procura por clientes e futuros clientes do mercado de terceirização de frota, fazendo com que em julho alcançássemos o volume recorde de veículos contratados em apenas um mês em mais de 35 anos de história da Unidas: 3.145 veículos, 240,4% superior a julho de 2019. Por fim, é importante ressaltar que a divisão não foi totalmente imune à esse período, mas limitou-se, para a Unidas, em descontos pontuais concedidos a clientes na ordem de R\$4,5 milhões, devolução de aproximadamente 1,5 mil veículos e aumento da provisão de inadimplência, que juntos estimamos um impacto de apenas 2 a 3% de margem EBITDA no trimestre.

Em **Aluguel de Carros**, vimos a demanda por locações diárias, tanto do lazer quanto do corporativo, caírem significativamente, mudando de forma considerável o *mix* de locação e, consequentemente, aproximando a tarifa média dos valores diários das locações mensais, que intrinsecamente possuem tarifas diárias mais baixas, em torno de R\$50. Por outro lado, o momento foi de grande oportunidade para esses produtos mensais, principalmente para pessoas físicas, que apresentou crescimentos de dois dígitos mês após mês desde março. Tal feito, embora estimulado por mais pessoas dispostas a substituir o transporte público por um meio de transporte individual e consequentemente mais seguro em tempos de pandemia, abriu para os consumidores-alvo deste produto a possibilidade de degustar um serviço que ainda está iniciando seu processo de popularização: o carro por assinatura. Destes clientes, sabemos que parte voltará ao consumo de transporte público, mas estamos convictos que uma parte relevante verá os amplos benefícios de ter apenas a parte boa se ter um veículo e permanecerão conosco, seja em contratos mensais do RAC, seja migrando para os nossos planos anuais de veículos 0km da Unidas Livre (este alocado em Terceirização de Frotas), que temos orgulho de ser a primeira locadora de veículos a oferecer este tipo de produto no Brasil.

Embora os meses de março, abril e maio tenham sido desafiadores em termos de demanda por locação, eles também demonstraram gradual recuperação, nos permitindo sair de uma taxa de ocupação de 55,9% em abril para 75,1% em julho, sendo que ao final do mês, essa ocupação já era de 79,2%. Neste caso, a “futura” retomada, precisou de apenas 3 meses para voltar a patamares pré-covid, muito antes do esperado por qualquer estimativa mais otimista. Como resultado da rápida retomada, nos foi possível o feito de registrar aumento anual do número de diárias do RAC. Para a continuidade do ano, seguiremos com a estratégia de primeiro aumentar a ocupação, o que já foi feito, para depois recuperarmos o preço médio e, por fim, voltar a crescer no segmento conforme o nosso desempenho pré-COVID.

Em **Seminovos**, a retomada foi ainda mais rápida e mais forte. Depois de um abril com a venda de 1.594 veículos, chegamos em junho com o volume de 7.188 veículos vendidos em apenas um mês. Esse volume, por si só, já representava mais de 100% da meta para o mês estipulada antes do COVID-19. Melhor que junho, foi julho. Batemos recorde absoluto de vendas na história da Companhia ao vendermos 9.632 veículos em apenas um mês, 157,3% acima da média do 2T20 e 62,1% maior que julho de 2019. Esse resultado, embora surpreendente, comprova a expertise da Administração, que sempre acreditou que a hora certa de vender carros iria aparecer no curtíssimo prazo, não sendo necessária a utilização de descontos nos preços durante o período mais crítico da pandemia. Com este forte desempenho de julho, já estamos operando com margem EBITDA positiva no segmento.

Para suportar esta rápida retomada, a Administração traçou ainda em março a estratégia a ser utilizada durante a pandemia. Entre as diversas decisões, destacamos aquelas que seriam fundamentais para nos preparar para absorver o máximo das demandas por locação e por seminovos detalhadas acima: manter nossas lojas, manter nossa gente e, principalmente, aproveitar o momento de baixa demanda para realizar o máximo possível de manutenções e revisões de nossa frota, inclusive antecipando a programação de meses subsequentes ao 2T20 a fim de termos o máximo de veículos disponíveis para locação e venda. Especificamente sobre a manutenção das lojas e das pessoas, a Administração chegou à conclusão de que o racional econômico é de que seria mais produtivo seguirmos este caminho, pois estávamos convictos de que a retomada dos negócios iria ocorrer no curtíssimo prazo, e que diversos gastos com *downsizing* de estruturas e gente não iriam se pagar em tão pouco tempo, gerando ainda um considerável risco operacional com o descasamento entre o momento da volta da demanda e o tempo necessário para recompor as lojas fechadas e reconstruir e treinar nossos colaboradores.

Junto a esse posicionamento, a Unidas seguiu focando em pessoas, sabendo do enorme poder intangível que a manutenção do emprego dá à Companhia em relação a seus colaboradores. Além de focar em nossa gente, a Unidas seguiu mantendo seu compromisso de retornar parte de seus ganhos à sociedade através de doações, que neste trimestre foram intensificadas para contribuir na prevenção à COVID-19.



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Como resultado óbvio, tivemos margens pressionadas neste trimestre, sobretudo em Aluguel de Carros, mas estritamente em linha com o que a Companhia acreditava para este momento. O mais importante é que estamos prontos para um segundo semestre que já apresentou recordes históricos em julho e seguimos com os nossos fundamentos de longo prazo intactos.

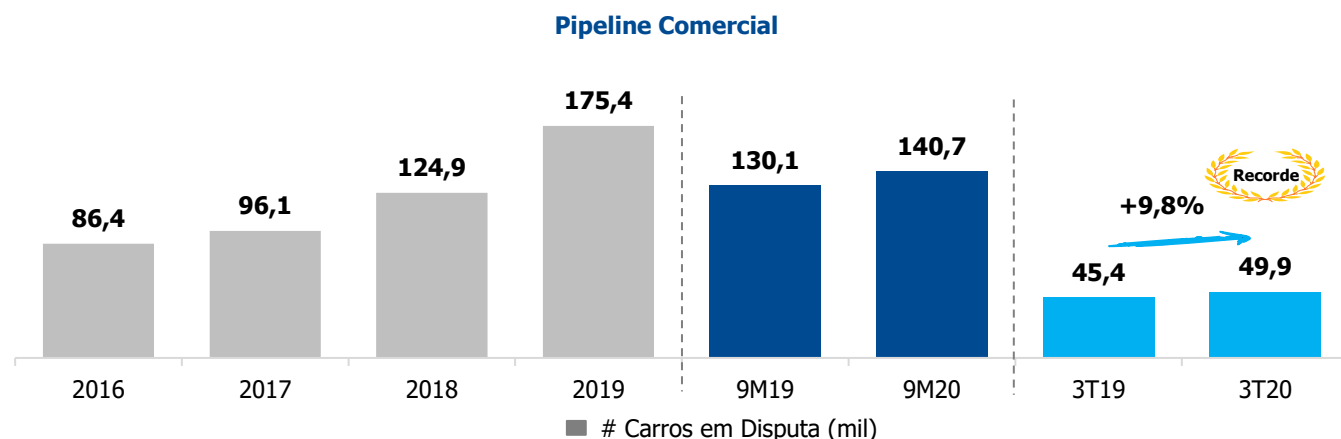
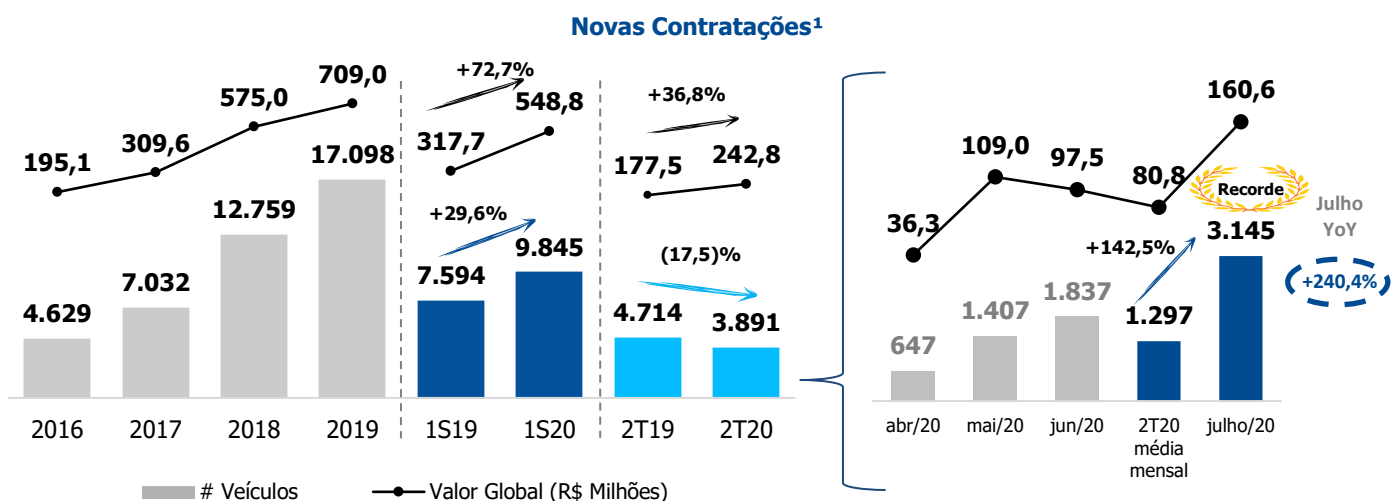
Em termos de liquidez, estamos com uma posição absolutamente sólida. Nosso saldo de caixa saiu de um saldo de R\$1,5 bilhão em 31 de março para R\$1,8 bilhão em 30 de junho e terminou o mês de julho com o saldo de R\$2,1 bilhões, fruto da nossa alta exposição à Terceirização de Frotas, a rápida resposta da Companhia no fluxo de compras de veículos e a impressionante demanda por seminovos. Por fim, essa comprovada liquidez e resiliência dos negócios nos permitiram manter o nosso *rating* AAA.

Quero agradecer aos nossos 3.435 colaboradores que mantém a Unidas 100% operacional durante todo este conturbado momento vivido por todos nós. Contamos com cada um deles para capturar todas as inúmeras oportunidades que se abriram e estamos ainda mais confiantes de que teremos resultados futuros acima do esperado. Muito obrigado e, mais do que nunca, “vamos juntos!”

**Luis Fernando Porto**  
**CEO**

## Atividade Comercial

- O valor global dos novos contratos de locação assinados no 2T20 alcançou forte aumento de 36,8% em 12 meses, devido ao maior valor por carro contratado e à maior duração média dos contratos firmados. Esse desempenho foi alcançado mesmo com os efeitos do COVID-19 no âmbito comercial, sobretudo nos meses de abril e maio. Desde então houve contínua retomada dos negócios, chegando a um total de 3.145 novos veículos contratados apenas no mês de julho, 240,4% superior a julho de 2019 e 142,5% acima da média mensal do 2T20, recorde absoluto da divisão para um único mês.
- Outro indicador importante para analisarmos a retomada dos negócios é o pipeline comercial, que para o 3T20 chegou ao patamar recorde de 49,9 mil veículos em disputa.

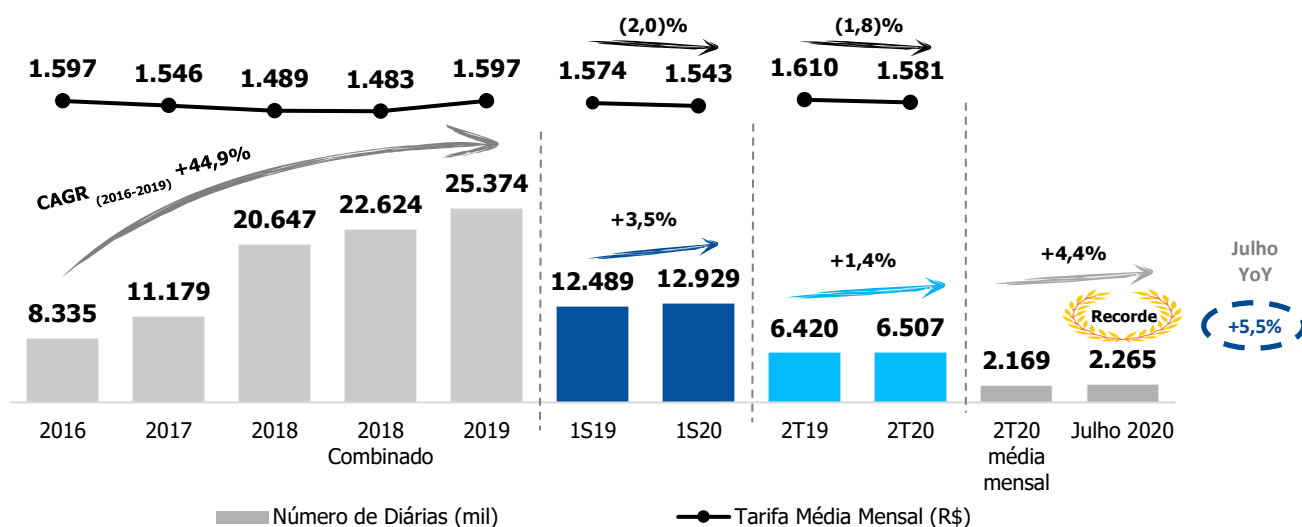


(1) Para Novas Contratações, não são consideradas as renovações de contratos.

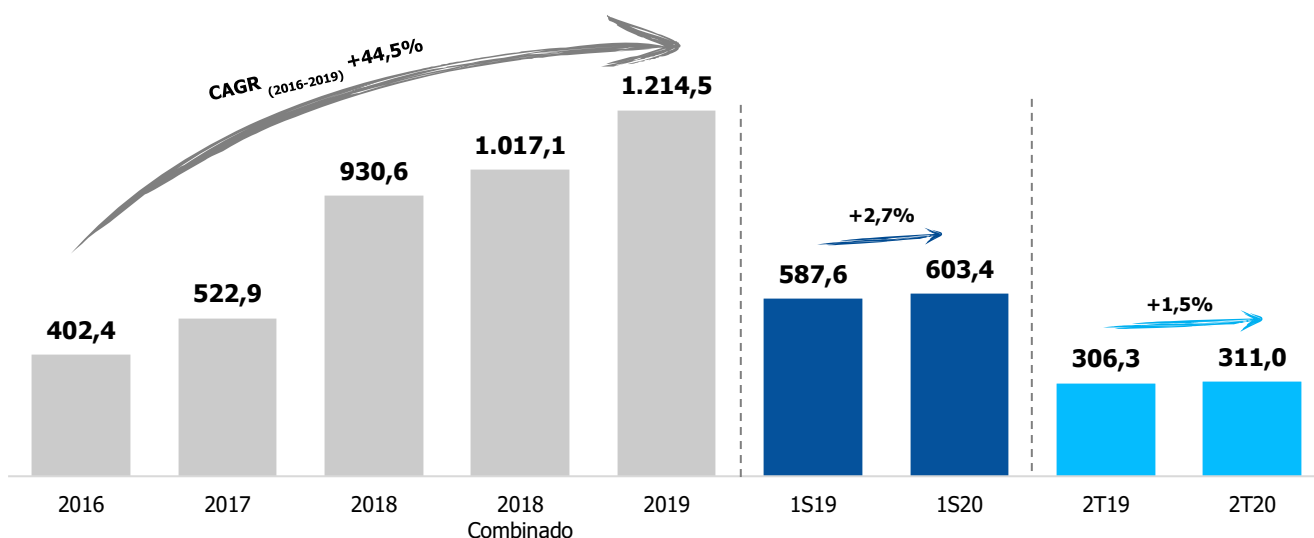
## Desempenho no Período

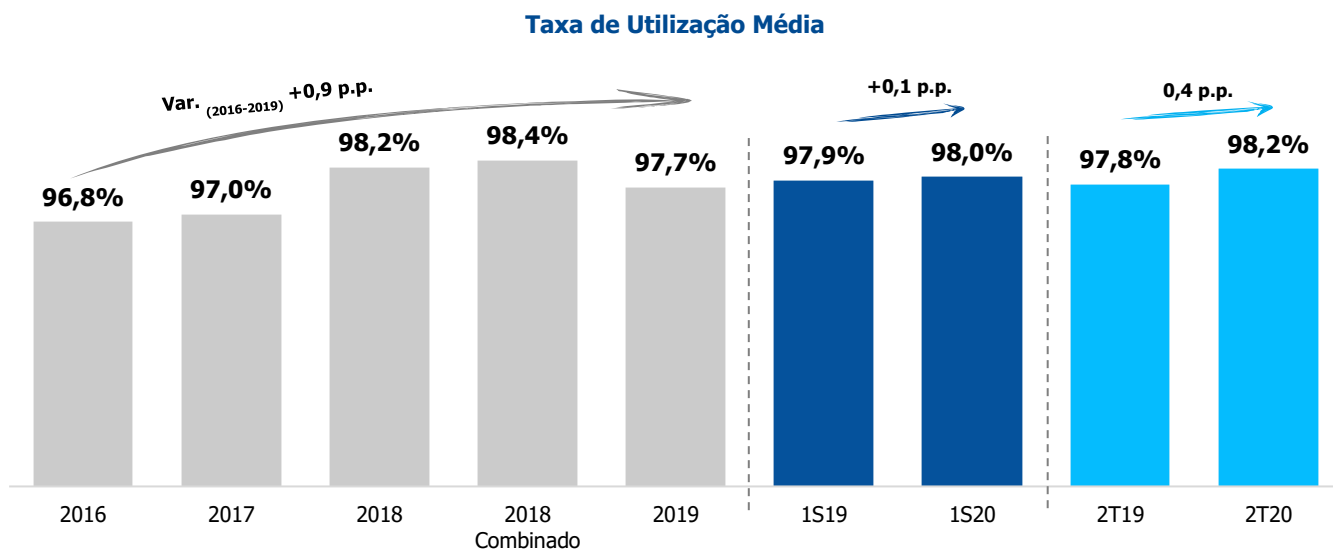
- O número de diárias apresentou crescimento mesmo com os impactos que o COVID-19 na concretização e implantação de novos contratos no trimestre. Com a retomada gradual já mencionada, em julho alcançamos o patamar recorde de 2,3 milhões de diárias em um único mês, representando um crescimento anual de 5,5% e de 4,4% em relação à média mensal do 2T20.
- A tarifa média mensal apresentou ligeira redução devido a atuação comercial pró-clientes durante o momento do COVID-19, que resultou em descontos concedidos de R\$4,5 milhões na receita bruta do 2T20. Desconsiderando esse efeito, a tarifa média mensal ficaria praticamente estável, mesmo com a contínua queda da taxa básica de juros.
- Adicionalmente aos descontos, com a pandemia foram devolvidos aproximadamente de 1,5 mil veículos no 2T20.

**Número de Diárias (Mil) e Tarifa Média Mensal (R\$)**



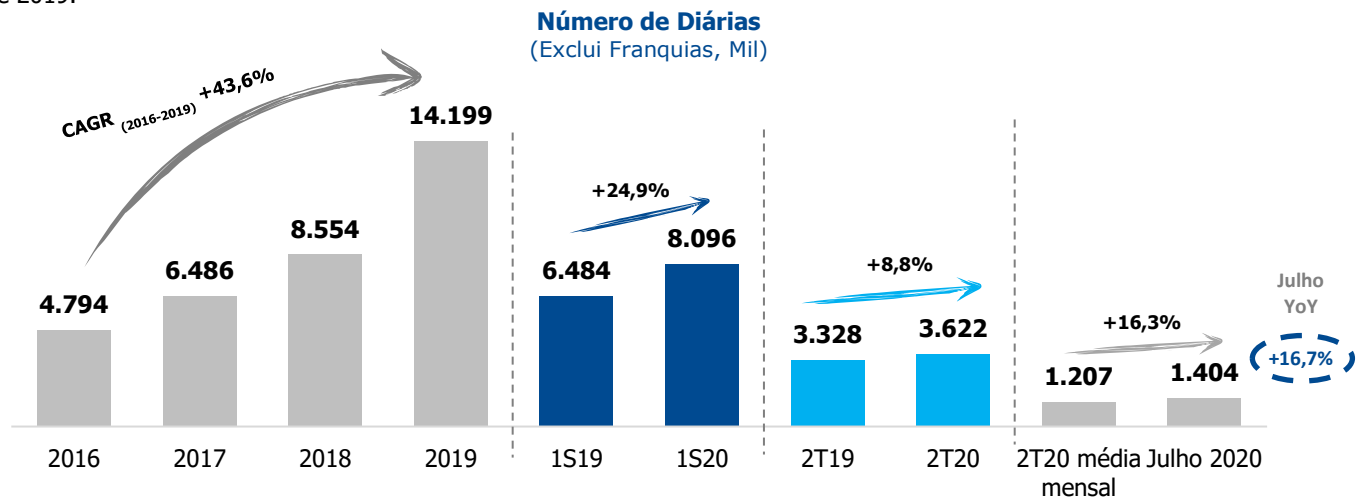
**Receita Líquida de Terceirização de Frotas (R\$ Milhões)**



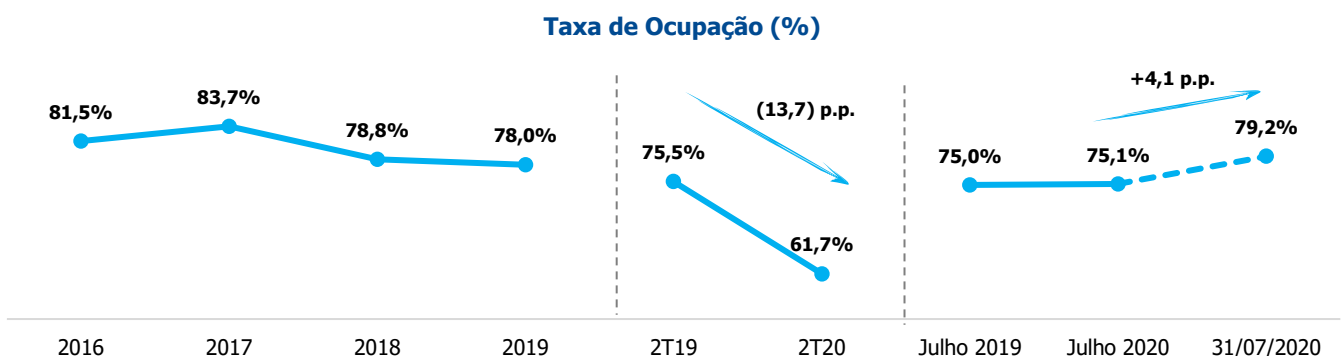
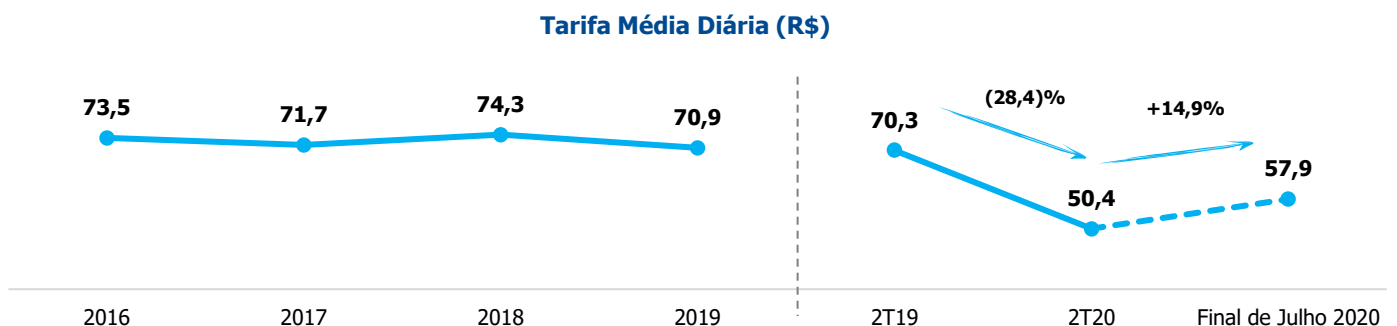


### Desempenho no Período

- O volume de diárias de Aluguel de Carros (excluindo franquias) apresentou expansão em 12 meses mesmo com os fortes impactos do COVID-19 na demanda por locação no 2T20. Ao longo do trimestre, esta demanda apresentou recuperação parcial em relação aos volumes pré-COVID-19, fazendo com que o total de diárias em julho de 2020 fosse 16,7% superior ao de julho de 2019.



- A menor tarifa média se deve à alta exposição à contratos de longo prazo que o 2T20 teve, uma vez que o COVID-19 impactou a demanda por locações diárias, as quais possuem as maiores tarifas. Na última semana de julho, a tarifa média foi de R\$57,9.
- A taxa de ocupação do 2T20 teve o seu menor nível em abril (55,9%) e desde então vem apresentando recuperação, chegando em julho em 75,1%, 0,1 p.p. superior a julho de 2019, e em 79,2% em 31/07/2020.
- Conforme antecipado na Mensagem da Administração, a Companhia planejou sua retomada de crescimento no RAC em três fases:
  - 1ª fase:** aumentar a ocupação, que já foi concluída com sucesso;
  - 2ª fase:** recuperar o preço médio, que ainda está em andamento e dependerá apenas do *mix* de locações recuperar a exposição a locações de custo prazo, como era antes da pandemia, uma vez que os preços das diárias já estão 100% reestabelecidos;
  - 3ª fase:** voltar a crescer até alcançar as taxas de crescimento planejadas inicialmente para este ano.

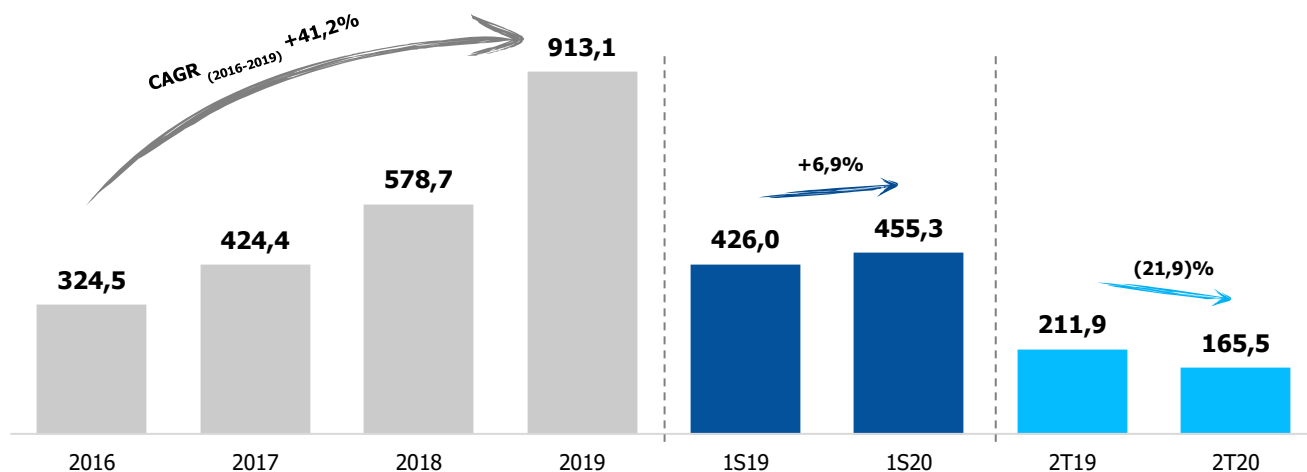




## II – ALUGUEL DE CARROS

- Uma vez que a Companhia foi bem-sucedida em apresentar crescimento anual no volume de locação, o desempenho da Receita Líquida do segmento de Aluguel de Carros (sem franquias) foi impactada apenas parcialmente pela redução da tarifa média.

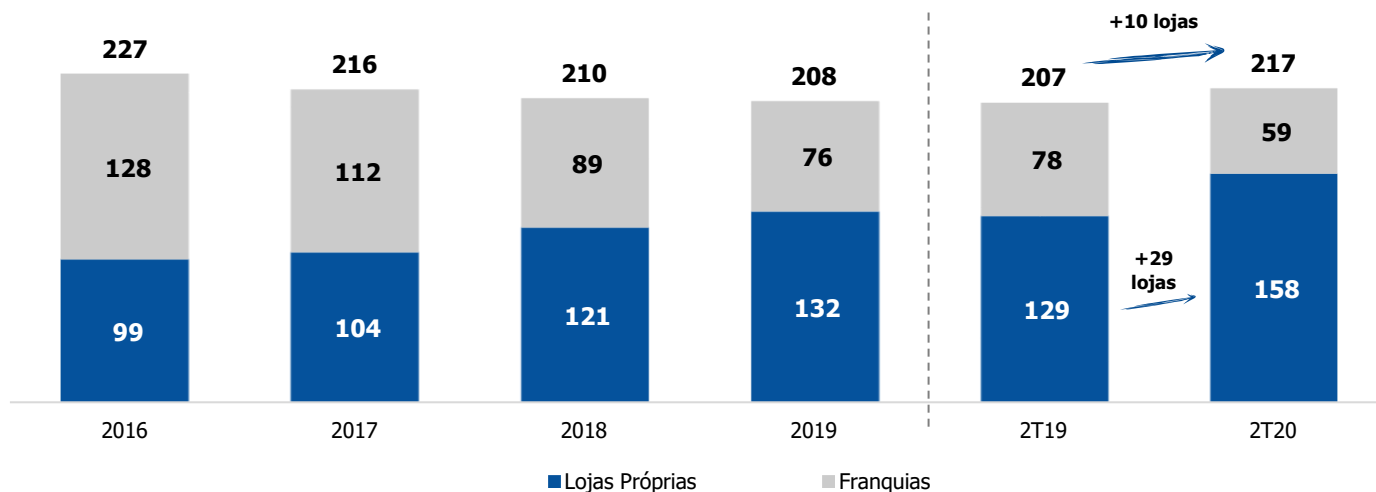
**Receita Líquida de Aluguel de Carros**  
(Exclui Franquias, R\$ Milhões)



## Rede de Atendimento

- O número de lojas próprias cresceu 29 lojas em 12 meses, das quais 7 lojas foram adicionadas apenas no 2T20, em linha com o plano de expansão das lojas de RAC e que já estavam em processo de abertura antes do COVID-19.

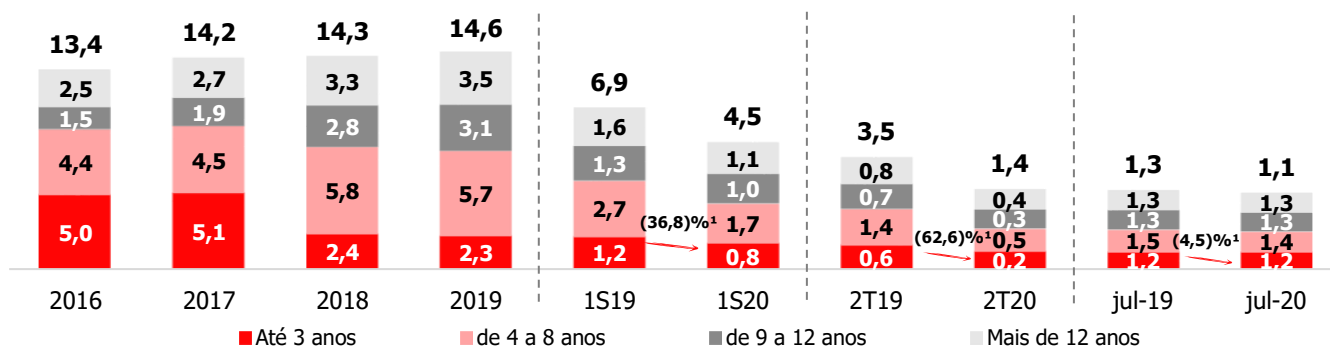
**Número de Lojas – Aluguel de Carros**



## Análise Setorial

- Embora a venda de veículos usados até 3 anos no 2T20 tenha apresentado queda de mais de 60% em 12 meses, houve recuperação gradual ao longo do trimestre, chegando a reduzir essa queda para apenas 4,5% já no mês de Julho.

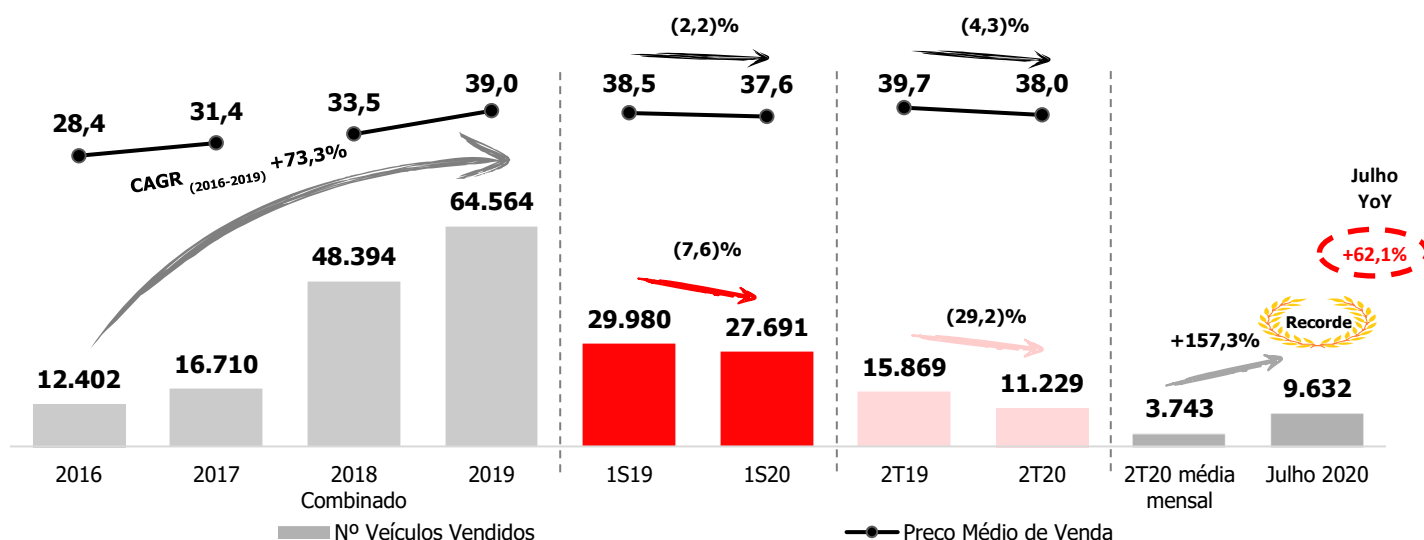
**Vendas de Usados por Idade no Brasil**  
(Milhões de unidades)



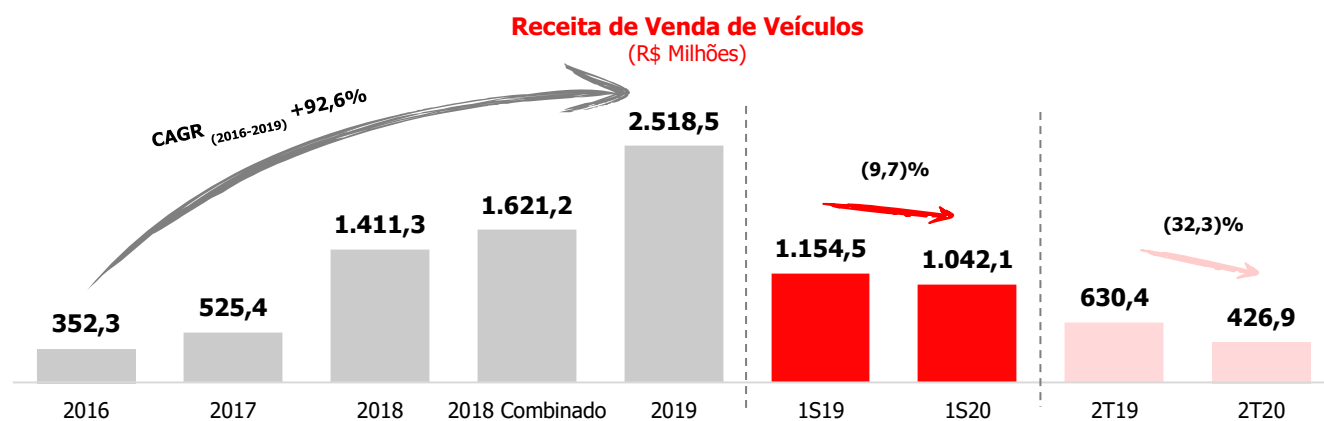
## Desempenho no Período

- A Companhia foi bem-sucedida com as iniciativas de vendas *online* e de *delivery* de veículos dando continuidade às vendas durante o período de quarentena em algumas cidades. Com o aquecimento do setor de Seminovos e a reabertura gradual das lojas o volume de vendas aumentou significativamente ao longo do trimestre e chegando ao patamar recorde de 9.632 veículos vendidos no mês de julho.
- O preço médio de venda apresentou redução de 4,3% em relação ao 2T19, exclusivamente pela menor exposição às vendas no canal de varejo nos meses de abril e maio. Ressaltamos que a Companhia, por acreditar na retomada da demanda por Seminovos no curto prazo, não praticou descontos na venda de Seminovos durante todo o trimestre.
- Como resultado do forte volume de vendas em julho e a decisão acertada de não conceder descontos nos preços dos veículos, o segmento de Seminovos em julho já operou com margem EBITDA positiva.

**Nº Veículos Vendidos e Preço Médio de Venda (R\$ Mil/Carro)**

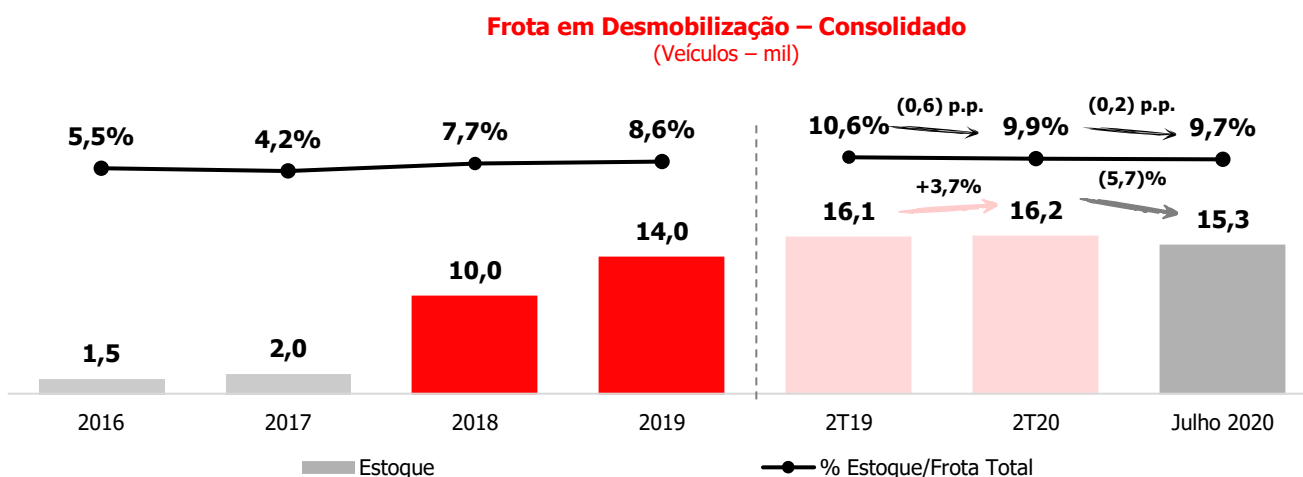


### III – SEMINOVOS



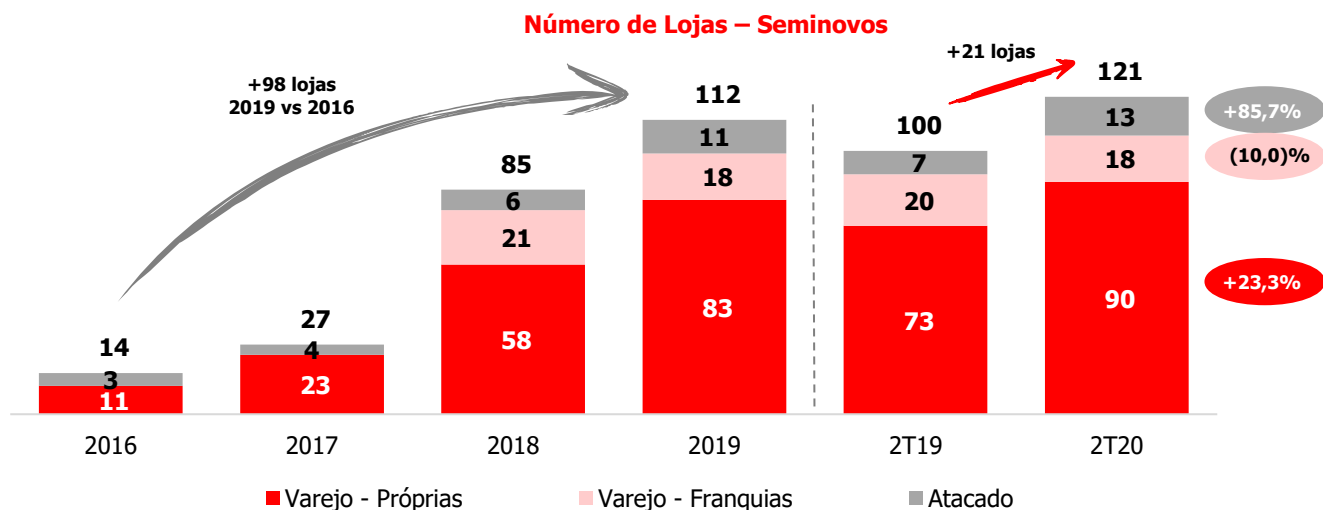
Resultados de Seminovos (R\$ milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(+) Receita Líquida de Seminovos	425,6	629,6	(32,4)%	1.040,3	1.153,0	(9,8)%
(-) Custo dos Veículos Vendidos	(387,3)	(584,1)	(33,7)%	(968,8)	(1.065,9)	(9,1)%
<b>= Lucro Bruto Seminovos</b>	<b>38,3</b>	<b>45,5</b>	<b>(15,9)%</b>	<b>71,6</b>	<b>87,2</b>	<b>(17,9)%</b>
% Margem Bruta de Seminovos	9,0%	7,2%	1,7 p.p.	6,9%	7,6%	(0,7) p.p.

- Conforme já antecipado na Mensagem da Administração, a Companhia decidiu por realizar um *impairment* de R\$24,5 milhões no estoque de Seminovos no 2T20 (6% do valor do estoque em 31 de março de 2020) com o objetivo de equilibrar os efeitos da desalavancagem operacional gerada pelo menor volume de vendas no trimestre, e assim, ter margem EBITDA positiva.
- A representatividade da frota em desmobilização do 2T20 apresentou redução devido a melhoria nas vendas de Seminovos ao longo do trimestre. Com o volume recorde de veículos seminovos vendidos em julho, essa representatividade caiu para 9,7%.



## Rede de Atendimento

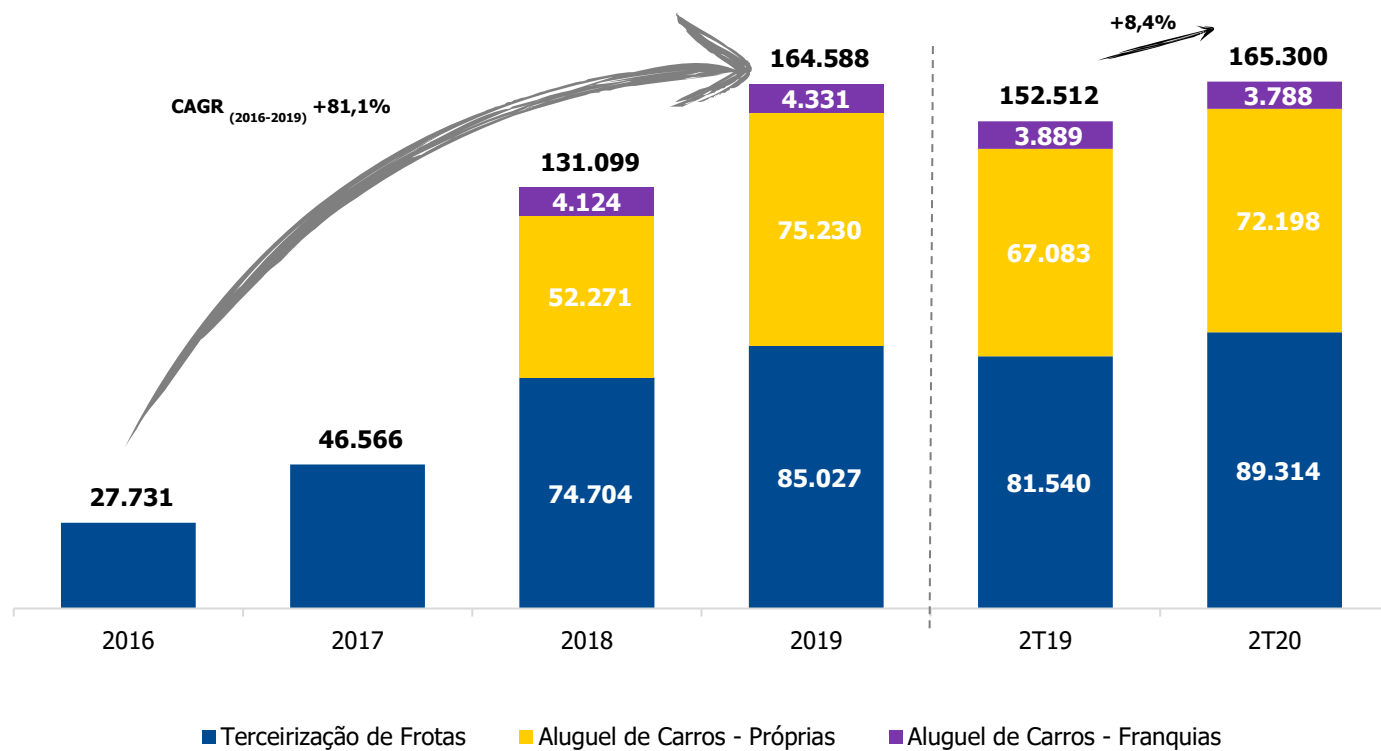
- Em 12 meses houve aumento da nossa rede de atendimento de Seminovos num total de 21 lojas, sendo um crescimento de 17 lojas próprias de varejo e 6 lojas de atacado. Durante o 2T20, a Companhia seguiu com a estratégia de manter as lojas existentes e concluir os processos de aberturas de novas lojas que já estavam em andamento antes do COVID-19, o que resultou na abertura de 6 lojas próprias de varejo.



## IV – FROTA

- A frota total (final do período) apresentou crescimento anual em ambos os segmentos de locação.

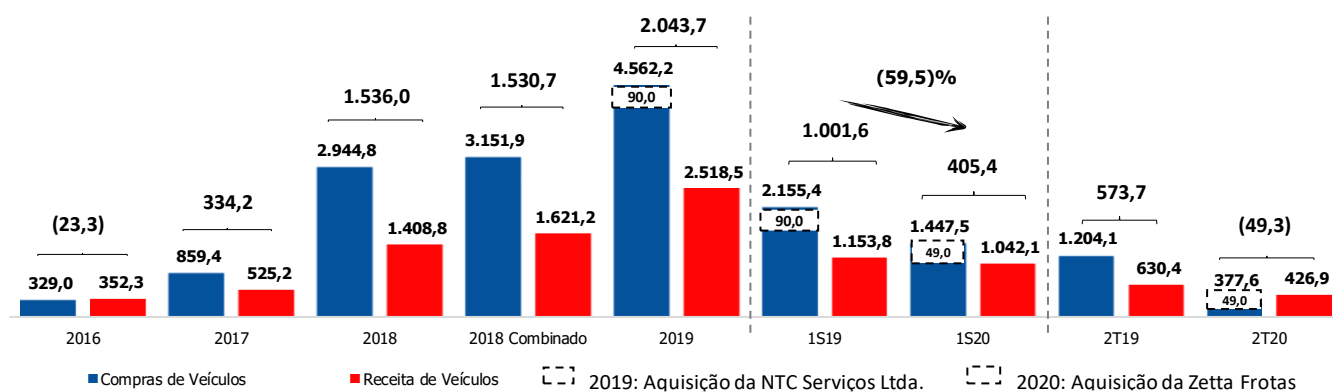
### Abertura da Frota Final – Consolidado



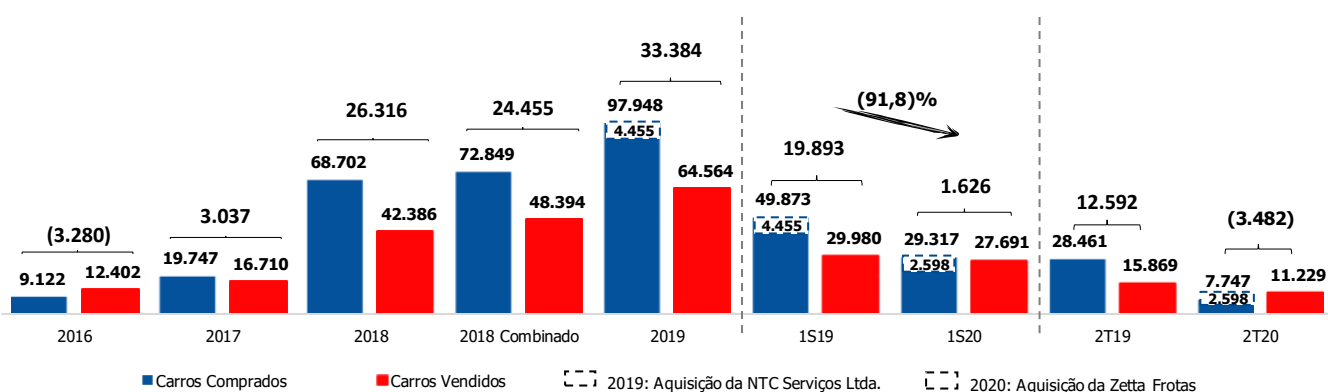
## Investimentos em Frota

- No 2T20 foram realizadas compras de veículos para a operação de Terceirização de Frotas, uma vez que o volume de negócios evoluiu ao longo do trimestre e também porque a Companhia tinha robustez financeira mais que suficiente para concretizar esses novos negócios. Praticamente não foram feitas compras de veículos para a divisão de Aluguel de Carros.

**Investimento Líquido em Frotas**  
(R\$ Milhões)



**Investimento Líquido em Frotas**  
(# de Veículos)

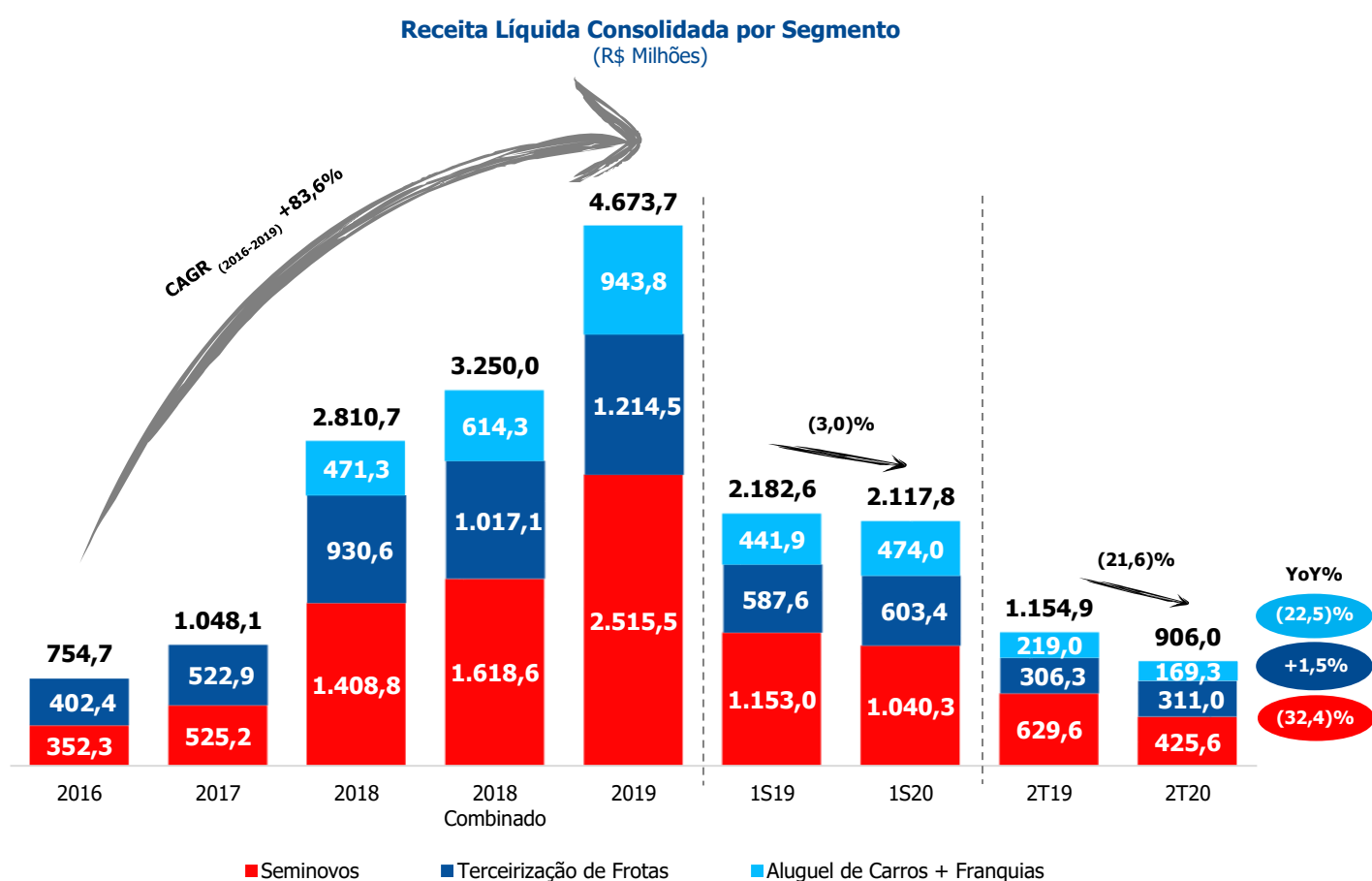




## Receita Líquida Consolidada

Receita <sup>1</sup> (R\$ milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(+) Receita Locação Bruta	529,7	582,6	(9,1)%	1.184,4	1.136,5	4,2%
(+) Receita Seminovos Bruta	426,9	630,4	(32,3)%	1.042,1	1.154,5	(9,7)%
(-) Impostos	(50,7)	(58,0)	(12,7)%	(108,7)	(108,3)	0,4%
<b>= Receita Líquida Total</b>	<b>906,0</b>	<b>1.154,9</b>	<b>(21,6)%</b>	<b>2.117,8</b>	<b>2.182,6</b>	<b>(3,0)%</b>
Receita Líquida Locação	480,3	525,3	(8,6)%	1.077,4	1.029,6	4,6%
Receita Líquida Seminovos	425,6	629,6	(32,4)%	1.040,3	1.153,0	(9,8)%

- A receita líquida consolidada da Companhia no 2T20 apresentou redução devido aos impactos do COVID-19 em todos os segmentos, principalmente na venda de Seminovos e em Aluguel de Carros.



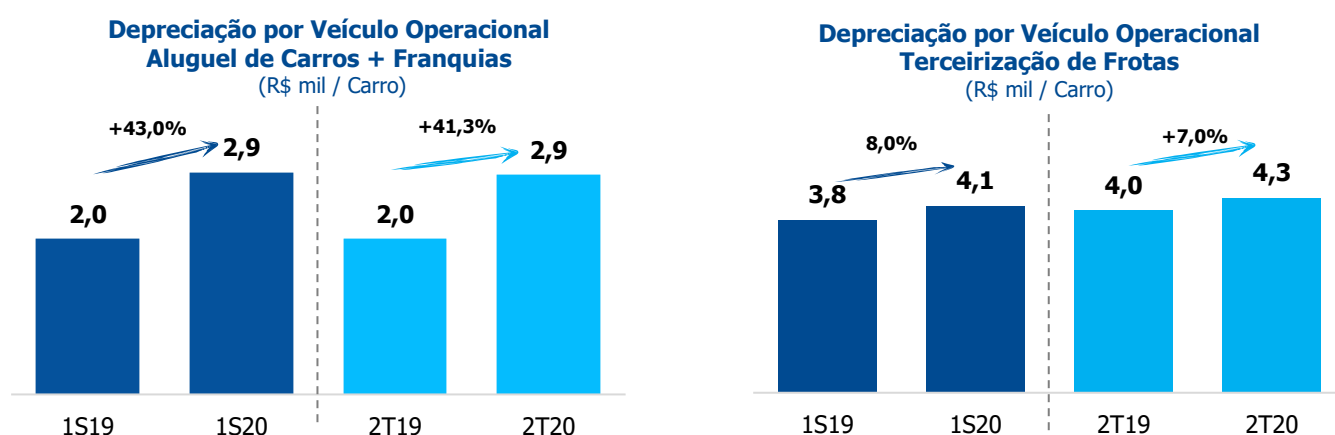
## Custos Operacionais

Custos Operacionais (R\$ milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(-) Custo de Manutenção de Veículos	(178,0)	(161,8)	10,0%	(363,9)	(311,5)	16,8%
(-) Custo de Pessoal	(27,2)	(18,3)	48,9%	(53,0)	(46,9)	13,0%
(+) Recuperação de Créditos de PIS/COFINS	37,0	42,8	(13,5)%	78,2	81,4	(3,9)%
(-) Outros Custos Operacionais Recorrentes	(16,2)	(9,1)	78,8%	(33,3)	(25,0)	33,2%
<b>= Custo Caixa de Locação</b>	<b>(184,4)</b>	<b>(146,3)</b>	<b>26,0%</b>	<b>(371,9)</b>	<b>(301,9)</b>	<b>23,2%</b>
(-) Depreciação de Veículos e Outros Ativos	(130,4)	(110,3)	18,2%	(257,6)	(195,0)	32,1%
<b>= Total dos Custos de Locação</b>	<b>(314,7)</b>	<b>(256,6)</b>	<b>22,7%</b>	<b>(629,5)</b>	<b>(496,9)</b>	<b>26,7%</b>
Custo Caixa como % da Receita Líquida de Locação	38,4%	27,9%	10,5 p.p.	34,5%	29,3%	5,2 p.p.
Depreciação como % da Receita Líquida de Locação	27,1%	21,0%	6,1 p.p.	23,9%	18,9%	5,0 p.p.
Custo Total como % da Receita Líquida de Locação	65,5%	48,9%	16,7 p.p.	58,4%	48,3%	10,2 p.p.
<b>(+) Itens Extraordinários</b>	<b>(24,5)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(24,5)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>= Total de Custos Operacionais Contábil</b>	<b>(339,3)</b>	<b>(256,6)</b>	<b>32,2%</b>	<b>(654,0)</b>	<b>(496,9)</b>	<b>31,6%</b>

- O aumento dos custos refletem o foco da Administração em se manter fortalecida e preparada para a retomada de seus negócios de locação e venda de seminovos já no curtíssimo prazo, conforme comprovado pelos volumes de junho e julho, e que implicaram nas seguintes iniciativas:

- concentrar a realização da manutenção de seus veículos no 2T20, inclusive antecipando-os, para aproveitar o momento de baixa demanda por locação e venda de seminovos em abril e maio;
- natural envelhecimento da frota com a postergação da desmobilização durante a pandemia; e
- não encolher a estrutura de lojas devido ao racional econômico de que os custos rescisórios, de reconstrução, de treinamentos, de fechamento e de reabertura de lojas não trariam ganhos de economia em um espaço tão curto de tempo.

- A maior representatividade dos custos de depreciação de veículos e outros ativos em relação à receita se deve (i) a decisão da Administração em aumentar a depreciação dos veículos de Aluguel de Carros e de Terceirização de Frotas para níveis muito conservadores e (iii) pela abertura de novas lojas do RAC. Destacamos que a Administração já tem uma visão clara sobre o aumento da demanda por Seminovos e de comportamento de preços de veículos 0km para 2020, e que a combinação de ambos os cenários abrem espaço para a redução da depreciação a partir do 3T20.



A depreciação dos veículos é calculada pela diferença entre o preço de aquisição do carro e a estimativa da Companhia para o seu preço de venda no final dos períodos de locação, após deduzir a provisão de despesas de vendas.

## V – RESULTADOS FINANCEIROS

### Despesas Operacionais (SG&A)

Despesas Operacionais <sup>1</sup> (R\$ milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(-) Despesas de Vendas	(76,1)	(75,0)	1,5%	(163,4)	(136,7)	19,5%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(49,5)	(35,4)	39,8%	(91,8)	(71,8)	27,9%
(-) Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(0,0)	2,4	-	(0,1)	0,2	-
<b>= Total de Despesas Operacionais (ex-depreciação)</b>	<b>(125,6)</b>	<b>(108,1)</b>	<b>16,3%</b>	<b>(255,3)</b>	<b>(208,4)</b>	<b>22,5%</b>
(-) Depreciação e Amortização de Outros Ativos	(17,4)	(10,6)	64,5%	(32,6)	(29,5)	10,6%
<b>= Total de Despesas Operacionais</b>	<b>(143,1)</b>	<b>(118,7)</b>	<b>20,6%</b>	<b>(287,9)</b>	<b>(237,8)</b>	<b>21,1%</b>
Desp. Oper. (ex-depreciação) como % Receita Líquida	13,9%	9,4%	4,5 p.p.	12,1%	9,5%	2,5 p.p.
Desp. Oper. % Receita Líquida	15,8%	10,3%	5,5 p.p.	13,6%	10,9%	2,7 p.p.

- O aumento da representatividade das despesas operacionais ex-depreciação em relação à receita líquida se deve:
  - (i) ao aumento do provisionamento à níveis mais confortáveis adotados pela Administração e que, por natureza de despesa não-caixa, poderá ser revertida ao longo dos próximos trimestres;
  - (ii) ao crescimento das estruturas de TI, *back-office* e de Seminovos nos últimos 12 meses e que foram mantidas durante o trimestre visando a retomada dos negócios já no curto prazo;
  - (iii) aos efeitos de desalavancagem operacional com o COVID-19; e
  - (iv) à gastos não recorrentes com as iniciativas de prevenção do COVID-19, com a realização de doações, entre outros, que somados representaram um total de R\$4,6 milhões no trimestre.
- As maiores despesas de depreciação e amortização é explicada principalmente pelo aumento das lojas próprias de Seminovos.

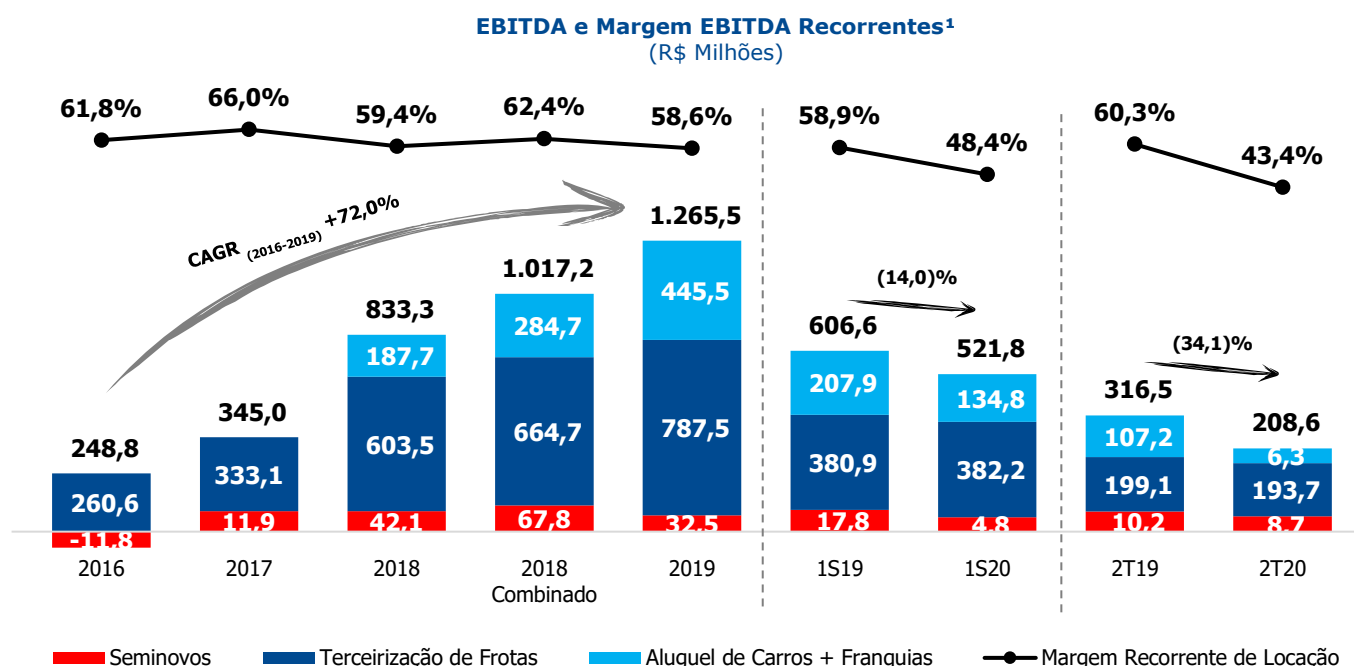
### Resultado Operacional

EBITDA e EBIT (R\$ milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(+) Lucro Líquido Contábil	(14,5)	81,9	-	65,1	155,7	(58,2)%
(-/+ ) Equivalência Patrimonial	2,4	(1,2)	-	4,9	(2,4)	-
(+) Provisão IR/CS	(23,1)	21,6	-	(4,6)	38,0	-
(+) Resultado Financeiro Recorrente	71,5	90,3	(20,8)%	141,7	174,5	(18,8)%
(+) Itens Financeiros Extraordinários	24,5	3,1	702,1%	24,5	16,2	51,9%
(+) Depreciação	147,8	120,9	22,3%	290,2	224,6	29,2%
<b>= EBITDA</b>	<b>208,6</b>	<b>316,5</b>	<b>(34,1)%</b>	<b>521,8</b>	<b>606,5</b>	<b>(14,0)%</b>
Margem EBITDA <sup>1</sup>	43,4%	60,3%	(16,8) p.p.	48,4%	58,9%	(10,5) p.p.
<b>= EBIT</b>	<b>60,8</b>	<b>195,6</b>	<b>(68,9)%</b>	<b>231,6</b>	<b>382,0</b>	<b>(39,4)%</b>
Margem EBIT <sup>1</sup>	12,7%	37,2%	(24,6) p.p.	21,5%	37,1%	(15,6) p.p.

(1) Margens calculadas sobre a Receita de Locação.

## EBITDA

- O EBITDA recorrente consolidado do 2T20 apresentou redução devido os impactos do COVID-19, principalmente no segmento de Aluguel de Carros, além dos gastos não recorrentes, conforme já mencionado.



Para simplificar a análise dos investidores e demonstrar a real comparação das margens EBITDA, o quadro abaixo apresenta a comparação por segmento.

EBITDA Recorrente	2016	2017	2018	2018 Combinado	2019	Var.	1S19	1S20	Var.	2T19	2T20	Var.
Terceirização de Frotas <sup>1</sup>	64,8%	63,7%	64,8%	65,4%	64,8%	(0,5) p.p.	64,8%	63,3%	(1,5) p.p.	65,0%	62,3%	(2,7) p.p.
Aluguel de Carros + Franquias <sup>1</sup>	-	-	39,8%	46,3%	47,2%	0,8 p.p.	47,0%	28,4%	(18,6) p.p.	49,0%	3,7%	(45,3) p.p.
Locação <sup>1</sup>	64,8%	63,7%	56,4%	58,2%	57,1%	(1,1) p.p.	57,2%	48,0%	(9,2) p.p.	58,3%	41,6%	(16,7) p.p.
Seminovos <sup>2</sup>	(3,3)%	2,3%	3,0%	4,2%	1,3%	(2,9) p.p.	1,5%	0,5%	(1,0) p.p.	1,6%	2,0%	0,4 p.p.
= Margem EBITDA Consolidada <sup>1</sup>	61,8%	66,0%	59,4%	62,4%	58,6%	(3,7) p.p.	58,9%	48,4%	(10,5) p.p.	60,3%	43,4%	(16,9) p.p.

- A margem EBITDA de Terceirização de Frotas apresentou redução devido aos R\$4,5 milhões de descontos concedidos à clientes, a devolução de cerca de 1,5 mil veículos e aumento da provisão de inadimplência, como impactos do COVID-19, e pela redução da taxa básica de juros.
- Em Aluguel de Carros, a margem foi impactada pela redução das locações de curto prazo, que impactaram o *ticket* médio e a taxa de ocupação, pelo aumento da provisão da inadimplência, pela decisão da Companhia em não realizar cortes de custos estratégicos para o médio e longo prazo e por gastos não-recorrentes.
- Em Seminovos, a melhoria da margem EBITDA é explicada pelo ajuste de *impairment*. Como já mencionado, a margem EBITDA de Seminovos em julho já opera no positivo, devido ao maior volume de vendas e a decisão acertada de não conceder descontos nos preços dos veículos.

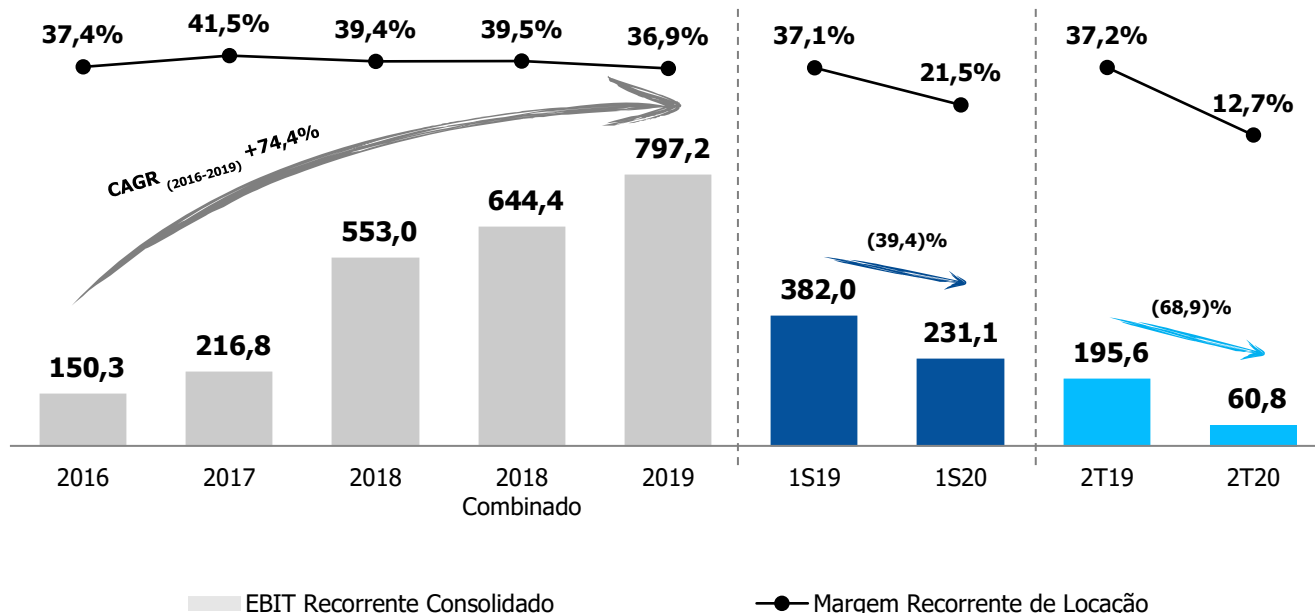
(1) Margens calculadas sobre a Receita Líquida de Locação.

(2) Margens calculadas sobre a Receita Líquida de Seminovos.

## EBIT

- O EBIT consolidado e sua margem apresentaram reduções devido, principalmente, à redução do EBITDA e ao aumento da depreciação.

**EBIT Consolidado e Margem EBIT Recorrentes<sup>1</sup>**  
(R\$ Milhões)



EBIT Recorrente	2016	2017	2018	2018 Combinado	2019	Var.	1S19	1S20	Var.	2T19	2T20	Var.
Terceirização de Frotas <sup>1</sup>	37,4%	41,5%	43,9%	44,4%	41,8%	(2,7) p.p.	41,3%	36,6%	(4,7) p.p.	41,6%	34,9%	(6,7) p.p.
Aluguel de Carros + Franquias <sup>1</sup>	-	-	30,7%	31,3%	30,7%	(0,6) p.p.	31,5%	2,2%	(29,3) p.p.	31,2%	(28,2)%	(59,4) p.p.
= Margem EBIT Consolidada <sup>1</sup>	37,4%	41,5%	39,4%	39,5%	36,9%	(2,5) p.p.	37,1%	21,5%	(15,6) p.p.	37,2%	12,7%	(24,5) p.p.

(1) Margens calculadas sobre a Receita de Locação.

## V – RESULTADOS FINANCEIROS

### Despesas Financeiras Líquidas

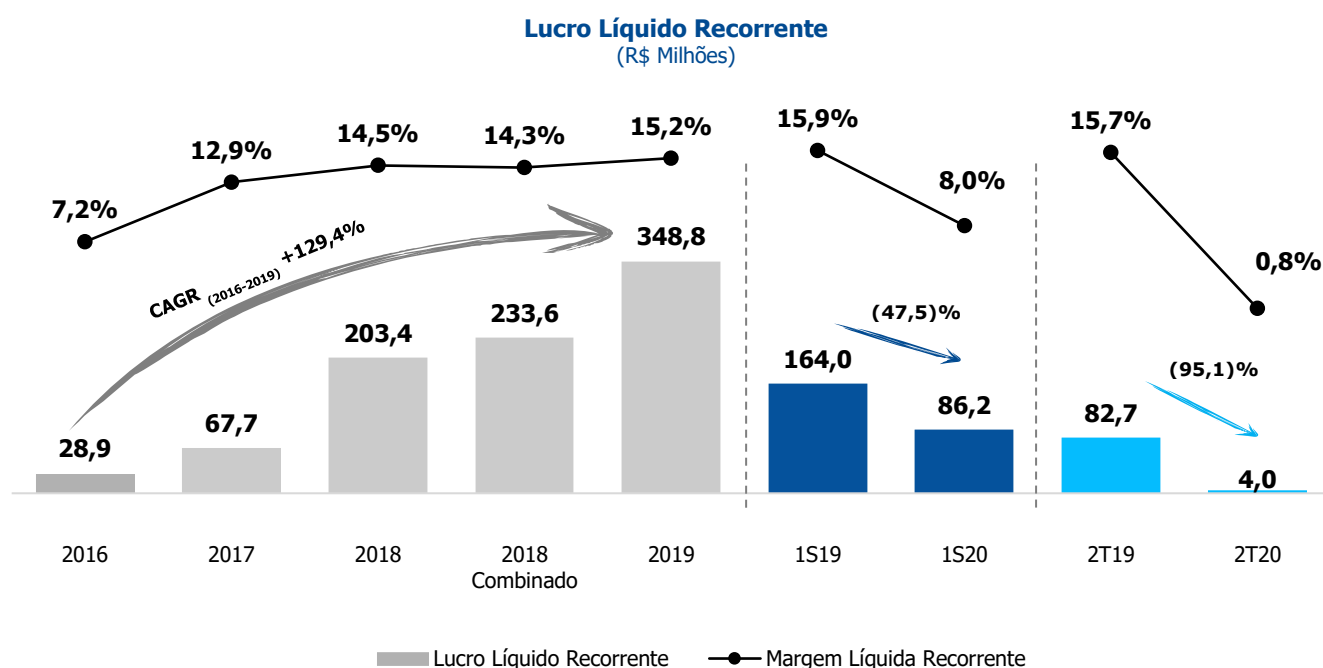
Despesas Financeiras Líquidas (R\$ Milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(-) Despesas Financeiras	(80,1)	(111,0)	(27,8)%	(163,8)	(224,1)	(26,9)%
(+) Receitas Financeiras	8,6	17,7	(51,1)%	22,1	33,3	(33,6)%
<b>= Resultado Financeiro</b>	<b>(71,5)</b>	<b>(93,3)</b>	<b>(23,4)%</b>	<b>(141,7)</b>	<b>(190,7)</b>	<b>(25,7)%</b>
Resultado Financeiro como % Receita Líquida <sup>1</sup>	14,9%	17,8%	(2,9) p.p.	13,1%	18,5%	(5,4) p.p.
(+/-) Itens Extraordinários	-	3,1	-	0,0	16,2	(100,0)%
<b>= Resultado Financeiro Recorrente</b>	<b>(71,5)</b>	<b>(90,3)</b>	<b>(20,8)%</b>	<b>(141,7)</b>	<b>(174,6)</b>	<b>(18,8)%</b>
Resultado Financeiro Recorrente como % Receita Líquida <sup>1</sup>	14,9%	17,2%	(2,3) p.p.	13,1%	17,0%	(3,8) p.p.

- A representatividade da despesa financeira líquida recorrente em relação à receita líquida foi beneficiada pelos importantes avanços da Companhia na redução dos *spreads* praticados e à menor taxa básica de juros, resultando numa queda anual de 13,4%.

### Resultado Líquido

Lucro Líquido (R\$ Milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 vs 1S19
(+) Lucro Líquido Contábil	(14,5)	81,9	-	65,1	155,7	(58,2)%
(-/+ ) Equivalência Patrimonial	2,4	(1,2)	-	4,9	(2,4)	-
(+) Itens Extraordinários, líquido de IR/CS	16,2	2,0	710,0%	16,2	10,7	51,4%
<b>= Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>4,0</b>	<b>82,7</b>	<b>(95,1)%</b>	<b>86,2</b>	<b>164,0</b>	<b>(47,5)%</b>
Margem Líquida <sup>1</sup>	(3,0)%	15,6%	(18,6) p.p.	6,0%	15,1%	(9,1) p.p.
Margem Líquida Recorrente <sup>1</sup>	0,8%	15,7%	(14,8) p.p.	8,0%	15,9%	(7,8) p.p.

- O lucro líquido e a margem líquida do 2T20 apresentaram reduções devido aos impactos do COVID-19 e ao aumento da depreciação, parcialmente compensados pela melhoria de seu custo de dívida.

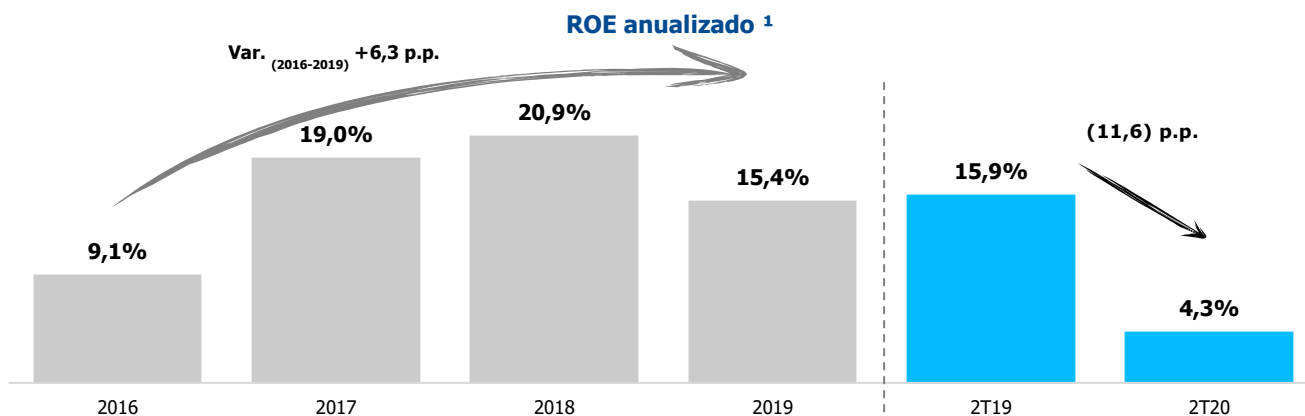


(1) Margens calculadas sobre a Receita de Locação.



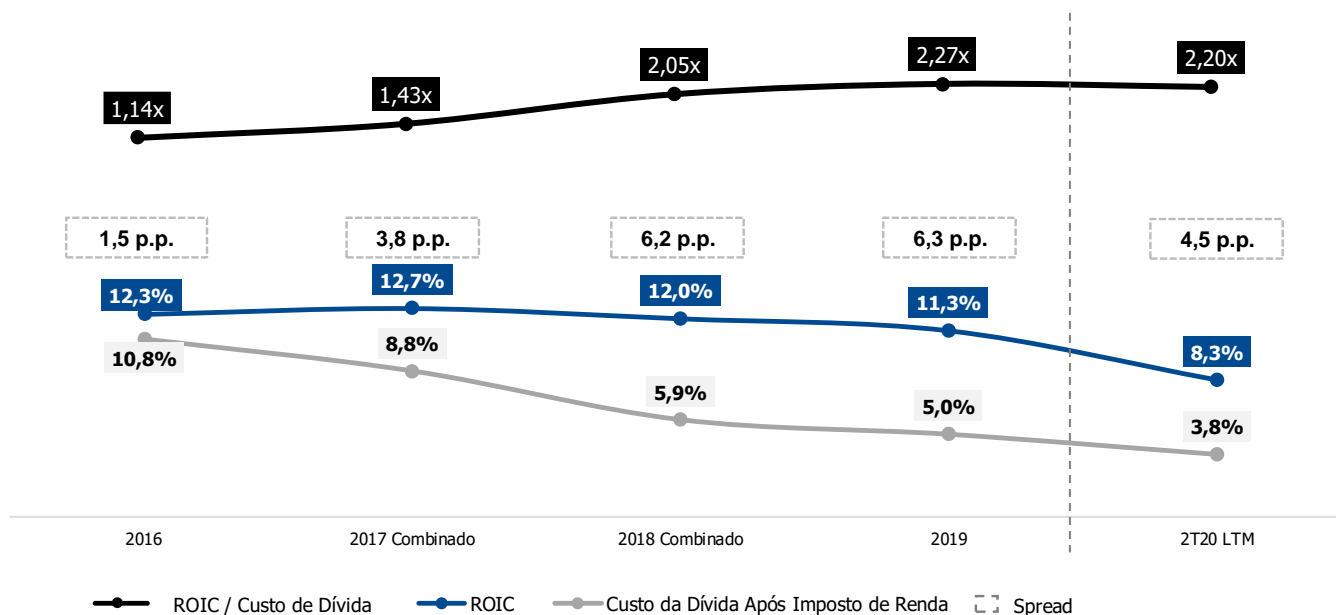
## Índices de Rentabilidade

- O ROE do 2T20 foi de 4,3%, uma redução de 11,6 p.p. em relação ao 2T19, devido ao menor lucro líquido e ao maior patamar de patrimônio líquido da Companhia com a conclusão do *follow-on* de R\$1,2 bilhão em dezembro de 2019.



- A representatividade do ROIC em relação ao custo da dívida após IR no 2T20 LTM foi de 2,2 vezes, permitindo que o spread ficasse positivo em 4,5 p.p., mesmo com todos os efeitos do COVID-19.

### Spread (ROIC menos custo da dívida após impostos) <sup>2</sup>



(1) O ROE anualizado é calculado usando o lucro líquido recorrente contábil consolidado de cada período dividido pela média mensal do patrimônio líquido ajustado pela dedução do ágio gerado pelas fusões com a Auto Ricci e a Unidas S.A. e adição do ajuste de avaliação patrimonial (Patrimônio Líquido Tangível).

(2) O ROIC Anualizado considera o EBIT recorrente menos a alíquota de imposto contábil recorrente (NOPAT), dividido pelo Imobilizado e Estoque de Veículos menos o contas a receber de curto e longo prazo e conta de fornecedores (Capital Investido).

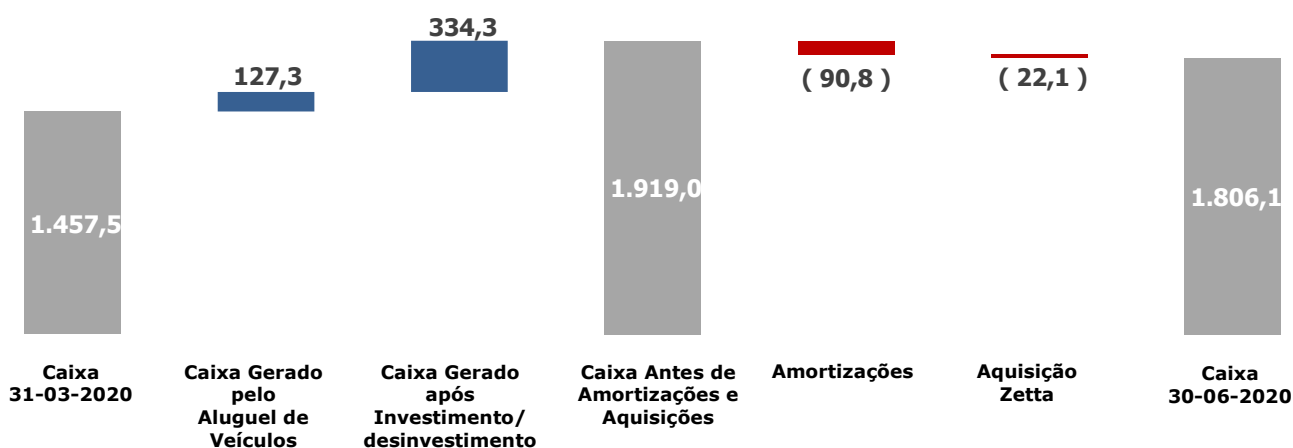
## V – RESULTADOS FINANCEIROS

### Endividamento

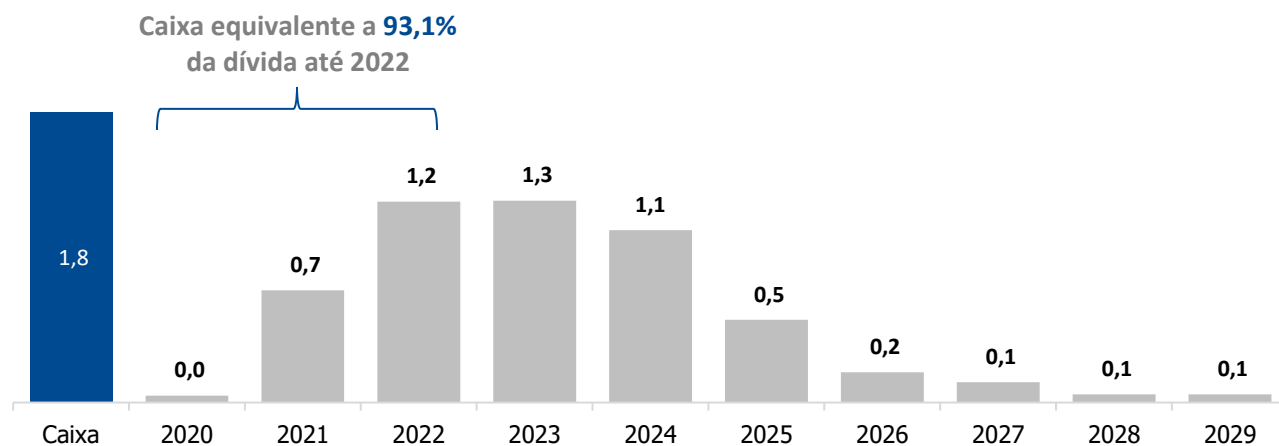
Dívida (R\$ Milhões)	2T20	2T19	Var. 2T20 vs 2T19	1T20	Var. 2T20 vs 1T20
Dívida Bruta	5,3	4,1	30,0%	4,9	7,3%
Dívida Bruta Curto Prazo (%)	7,1%	4,4%	2,7 p.p.	6,4%	0,3 p.p.
Dívida Bruta Longo Prazo (%)	92,9%	95,6%	(2,7) p.p.	93,6%	(0,3) p.p.
Caixa, Equivalentes de Caixa e Títulos de Valores Mobiliários	1,8	0,7	152,7%	1,2	56,0%
Dívida Líquida	3,5	3,4	4,0%	3,7	(7,8)%

- No 2T20, houve forte geração de caixa no trimestre, sustentada pelo EBITDA do segmento de Terceirização de Frotas, pela rápida recuperação das vendas de Seminovos ao longo do trimestre e ao menor volume de compras de veículos, reduzindo, por sua vez, a dívida líquida da Companhia.

#### Geração de Caixa 2T20 (R\$ Milhões)



#### Cronograma de Amortização do Principal em 30/06/2020 (R\$ Milhões)



## V – RESULTADOS FINANCEIROS

### Indicadores de Alavancagem Consolidado

Indicadores de Dívida	2016	2017	2018	2019	2T19	2T20
Dívida Líquida / Valor da frota	66,3%	63,1%	37,4%	39,8%	56,3%	48,6%
Dívida Líquida / EBITDA Recorrente LTM	2,52x	2,51x	3,04x	2,19x	3,02x	2,93x
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	2,05x	2,09x	0,79x	0,74x	1,37x	0,93x
EBITDA Recorrente LTM / Resultado Financeiro LTM	2,17x	2,68x	3,04x	3,48x	3,23x	3,56x

### Composição da Dívida

Na tabela a seguir, apresentamos as principais informações das dívidas vigentes da Companhia, ao final do 2T20:

Dívida (30/06/2020)	Data Emissão	Custo Médio	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
<b>Unidas</b>													
13ª debêntures - 2ª série	23/06/2017	CDI + 1,40%	-	125,0	125,0	-	-	-	-	-	-	-	250,0
15ª debêntures - 1ª série	17/11/2017	CDI + 1,40%	-	137,1	137,1	137,1	-	-	-	-	-	-	411,4
15ª debêntures - 1ª série	19/02/2018	CDI + 1,15%	-	88,6	-	-	-	-	-	-	-	-	88,6
16ª debêntures - Série única	19/02/2020	119% do CDI	-	-	116,7	116,7	116,7	-	-	-	-	-	350,0
17ª debêntures - Série única	27/04/2018	113% do CDI	-	-	200,0	200,0	-	-	-	-	-	-	400,0
18ª debêntures - Série única	27/09/2018	108% do CDI	-	-	-	-	200,0	-	-	-	-	-	200,0
2ª notas promissórias - série única	20/09/2019	CDI + 1,40%	-	118,0	-	-	-	-	-	-	-	-	118,0
Capital de Giro		CDI + 3,00%	-	-	-	300,0	-	-	-	-	-	-	300,0
<b>Unidas S.A.</b>													
10ª debêntures - 1ª série	29/09/2017	CDI + 1,20%	40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40,0
10ª debêntures - 2ª série	29/09/2017	CDI + 1,60%	-	210,0	210,0	-	-	-	-	-	-	-	420,0
11ª debêntures - série única	29/03/2018	117,5% do CDI	-	-	250,0	250,0	-	-	-	-	-	-	500,0
12ª debêntures - 1ª série	15/09/2018	110,6% do CDI	-	-	75,0	75,0	-	-	-	-	-	-	150,0
12ª debêntures - 2ª série	15/09/2018	IPCA + 7,30%	-	-	-	-	52,9	52,9	-	-	-	-	105,7
13ª debêntures - 1ª série	10/04/2019	107,9% do CDI	-	-	-	-	527,4	-	-	-	-	-	527,4
13ª debêntures - 2ª série	10/04/2019	110,5% do CDI	-	-	-	-	-	124,2	124,2	124,2	-	-	372,6
13ª debêntures - 3ª série	10/04/2019	112% do CDI	-	-	-	-	-	-	-	-	50,0	50,0	100,0
Empréstimo Externo - 4131	26/07/2019	109,7% do CDI	-	-	-	-	-	272,1	-	-	-	-	272,1
Empréstimo Externo - 4131	19/03/2020	CDI + 0,82%	-	-	90,7	90,7	90,7	-	-	-	-	-	272,1
14ª debêntures - série única	18/11/2019	109,7% do CDI	-	-	40,0	80,0	80,0	-	-	-	-	-	200,0
<b>Unidas Agro</b>													
CRA	18/12/2019	108% do CDI	-	-	-	-	-	62,5	62,5	-	-	-	125,0
<b>Zetta Frotas</b>													
Capital de Giro		21,06% a.a.	1,7	16,3	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	0,6	-	23,4
<b>Juros líquidos incorridos</b>			27,4										27,4
<b>Caixa, equivalentes de Caixa e SWAP</b>			(1.933,5)										(1.933,5)
<b>Dívida Líquida</b>			<b>(1.864,4)</b>										<b>3.320,3</b>

## VI – REMUNERAÇÃO DOS ACIONISTAS

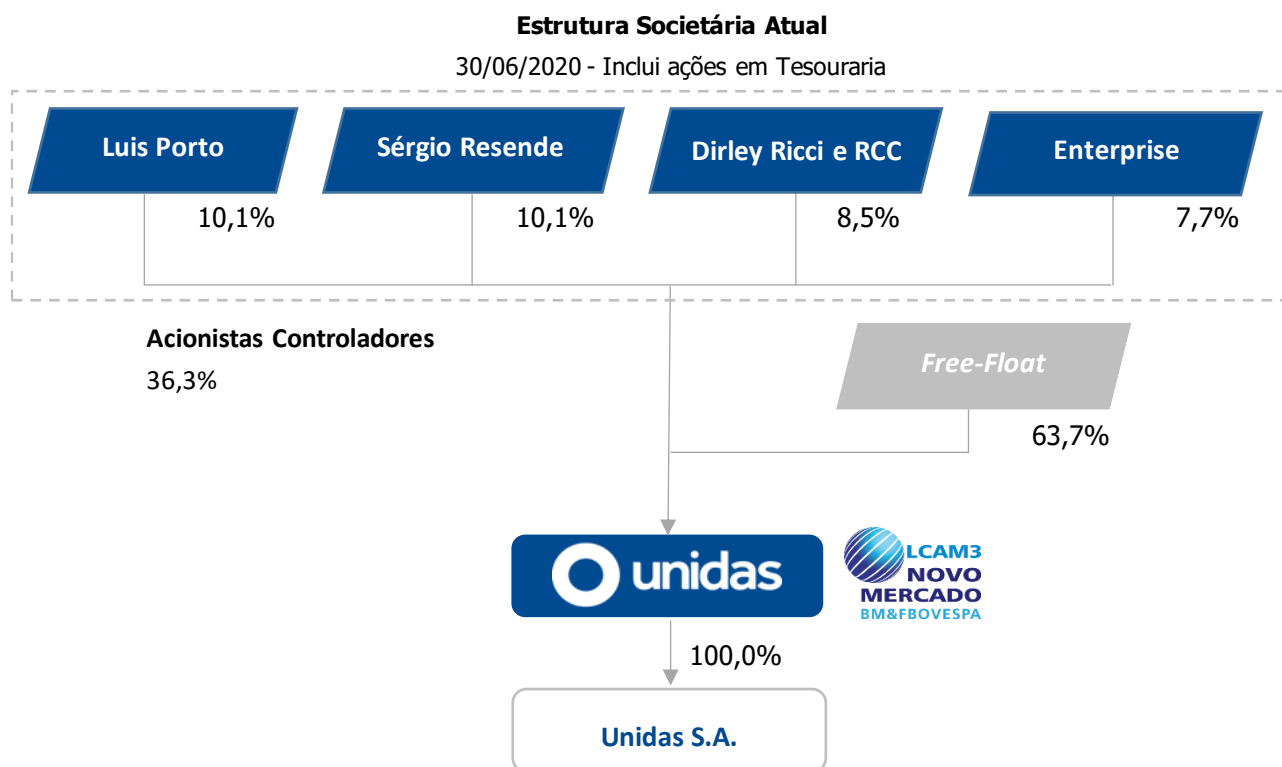
### Dividendos e JCP

Em 26 de junho de 2020, o Conselho de Administração aprovou o pagamento de juros sobre capital próprio no montante bruto total de R\$47.430.875,37 (quarenta e sete milhões quatrocentos e trinta mil oitocentos e setenta e cinco reais e trinta e sete centavos), equivalentes a R\$0,0937791324 por ação. Entretanto, a Companhia, neste momento de incerteza gerada pela pandemia do COVID-19 (coronavírus), declarada pela Organização Mundial da Saúde em 11 de março de 2020, postergará o pagamento até janeiro de 2021, podendo o mesmo ser antecipado por decisão da Administração.

Data da Aprovação	Valor Total Declarado (R\$ Milhões)	Valor por Ação (R\$)	Data da posição acionária
23/03/2017	5,609	0,0877435	29/03/2017
22/06/2017	5,340	0,0661356	27/06/2017
21/09/2017	5,420	0,0670874	26/09/2017
18/12/2017	5,520	0,0681917	21/12/2017
03/01/2018	17,501	0,2161837	08/01/2018
26/03/2018	8,090	0,0700350	29/03/2018
22/06/2018	25,213	0,2180625	26/06/2018
19/09/2018	24,990	0,2159092	24/09/2018
21/12/2018	28,853	0,1966699	28/12/2018
21/03/2019	45,272	0,3074359	26/03/2019
19/06/2019	39,856	0,2703706	25/06/2019
19/09/2019	38,581	0,2611806	24/09/2019
23/12/2019	40,030	0,0794056	30/12/2019
30/03/2020	48,539	0,0964124	02/04/2020
26/06/2020	47,431	0,0937791	02/07/2020

## Estrutura Acionária

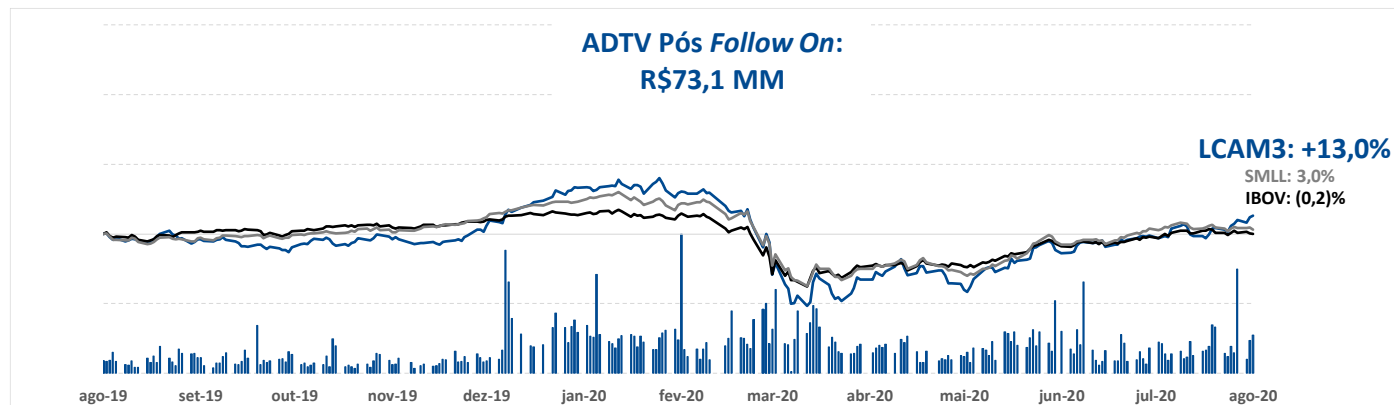
Em 30 de Junho de 2020, a Companhia detinha 508.729.411 ações ordinárias, sendo que o *free-float* representava 63,7% do total de ações, incluindo ações em Tesouraria.



## Desempenho LCAM3

As ações da Unidas (LCAM3) encerraram o pregão do dia 12/08/2020 cotadas a R\$20,71, uma valorização de 13,0% em 12 meses, enquanto o índice IBOV apresentou uma queda de 0,2% e o índice *Small Cap* crescimento de 3,0% respectivamente para o mesmo período. O volume médio diário de negociações (ADTV) nos últimos 12 meses foi de R\$57,5 milhões/dia, sendo que, após o follow-on em dezembro de 2019, o ADTV passou a ser de R\$73,1 milhões/dia. Atualmente, a Unidas possui 16 coberturas de *equity research*: Ativa Corretora, Banco do Brasil, Bank of America Merrill Lynch, Bradesco BBI, BTG Pactual, Citi, Credit Suisse, Eleven Financial, Levante, Morgan Stanley, Itaú BBA, JP Morgan, Safra, Santander, UBS e XP.

### Desempenho LCAM3 12M x IBOV e SMLL



## Webcast de Apresentação dos Resultados do 2T20

### Teleconferência em Português (Tradução Simultânea)

**14 de agosto de 2020**

13h00 – Horário de Brasília

12h00 – Horário de Nova York

Telefones:

+55 11 4210-1803 ou 11 3181-8565 (Brasil)

+1 844 204-8942 (Toll Free - Estados Unidos)

+1 412 717-9627 (Outros países)

Código de acesso: Unidas

**Webcast e Apresentação de Resultados:** [ri.unidas.com.br](http://ri.unidas.com.br)

### Contatos de Relações com Investidores:

Marco Tulio de Carvalho Oliveira – Diretor Financeiro e de RI

Rodrigo Faria – Gerente de Relações com Investidores

Francesco Abenathar Fernandes Lisa – Especialista de Relações com Investidores

Rodrigo Finotto Perez – Analista de Relações com Investidores

E-mail: [ri@unidas.com.br](mailto:ri@unidas.com.br)

**Sobre a Unidas** – Somos líder em Terceirização de Frotas no Brasil e a segunda maior em Aluguel de Carros. Nossa forte posição competitiva, foco e escala nos permitirá continuar a consolidar o mercado organicamente. Possuímos ampla abrangência geográfica, com presença em todos os estados brasileiros. A Companhia oferece soluções para todo o ciclo de cliente tanto em Terceirização de Frotas quanto em Aluguel de Carros (plataforma Unidas 360°). Além da forte presença e expertise na desmobilização dos veículos utilizados anteriormente em nossas operações.

**Aviso Legal** - As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Unidas são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.



## Dados Operacionais<sup>1</sup>

Dados Operacionais	2016	2017	2018	2019	Var.	1S19	1S20	Var.	2T19	2T20	Var.
<b>Frota Total no Final do Período</b>	<b>27.731</b>	<b>46.566</b>	<b>129.926</b>	<b>162.842</b>	<b>25,3%</b>	<b>151.199</b>	<b>163.505</b>	<b>8,1%</b>	<b>151.199</b>	<b>163.505</b>	<b>8,1%</b>
Frota em implantação	2.394	4.283	9.956	7.347	(26,2)%	9.196	7.271	(20,9)%	9.196	7.271	(20,9)%
Frota em desmobilização	1.529	1.964	10.046	14.004	39,4%	16.058	16.192	0,8%	16.058	16.192	0,8%
Frota operacional	23.808	40.319	109.924	141.491	28,7%	125.945	140.042	11,2%	125.945	140.042	11,2%
<b>Frota Média Operacional</b>	<b>23.905</b>	<b>32.000</b>	<b>91.977</b>	<b>124.071</b>	<b>34,9%</b>	<b>118.487</b>	<b>152.993</b>	<b>29,1%</b>	<b>122.784</b>	<b>139.657</b>	<b>13,7%</b>
Terceirização de Frotas	23.905	32.000	58.421	71.943	23,1%	70.492	73.320	4,0%	72.151	73.650	2,1%
Aluguel de Carros	-	-	31.183	50.070	60,6%	45.879	77.434	68,8%	48.615	64.464	32,6%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	2.374	2.058	(13,3)%	2.116	2.239	5,8%	2.019	1.543	(23,6)%
<b>Frota Média Alugada</b>	<b>23.147</b>	<b>31.054</b>	<b>83.887</b>	<b>111.379</b>	<b>32,8%</b>	<b>107.053</b>	<b>118.159</b>	<b>10,4%</b>	<b>109.247</b>	<b>113.649</b>	<b>4,0%</b>
Terceirização de Frotas	23.147	31.054	57.393	70.286	22,5%	68.990	71.827	4,1%	70.544	72.305	2,5%
Aluguel de Carros	-	-	24.140	39.035	61,7%	35.947	44.492	23,8%	36.683	39.802	8,5%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	2.354	2.058	(12,6)%	2.116	1.840	(13,1)%	2.019	1.543	(23,6)%
<b>Idade Média Frota Operacional (Meses)</b>	<b>18,6</b>	<b>18,9</b>	<b>14,6</b>	<b>12,9</b>	<b>(11,8)%</b>	<b>12,1</b>	<b>13,0</b>	<b>7,7%</b>	<b>12,7</b>	<b>13,9</b>	<b>9,0%</b>
Terceirização de Frotas	18,6	18,9	16,9	17,0	0,3%	16,9	16,6	(1,8)%	17,0	16,9	(0,7)%
Aluguel de Carros	-	-	7,3	7,1	(2,7)%	6,5	9,6	48,5%	6,5	10,5	62,3%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	11,1	10,6	(4,1)%	11,0	11,7	6,5%	11,1	12,9	16,3%
<b>Número de Diárias (Milhares)</b>	<b>8.335</b>	<b>11.179</b>	<b>27.236</b>	<b>39.573</b>	<b>45,3%</b>	<b>18.973</b>	<b>21.025</b>	<b>10,8%</b>	<b>9.748</b>	<b>10.129</b>	<b>3,9%</b>
Terceirização de Frotas	8.335	11.179	20.647	25.374	22,9%	12.489	12.929	3,5%	6.420	6.507	1,4%
Aluguel de Carros (sem Franquias)	-	-	6.589	14.199	115,5%	6.484	8.096	24,9%	3.328	3.622	8,8%
<b>Ticket Médio (R\$)</b>											
Terceirização de Frotas (Mensal)	1.597	1.546	1.489	1.597	7,3%	1.574	1.543	(2,0)%	1.610	1.581	(1,8)%
Aluguel de Carros (Diária) <sup>1</sup>	-	-	74,4	70,9	(4,7)%	72,2	60,5	(16,2)%	70,3	50,4	(28,4)%
<b>Taxa de Utilização</b>											
Terceirização de Frotas	96,8%	97,0%	98,2%	97,7%	(0,5) p.p.	97,9%	98,0%	0,1 p.p.	97,8%	98,2%	0,4 p.p.
Aluguel de Carros <sup>1</sup>	-	-	77,4%	78,0%	0,6 p.p.	78,4%	69,3%	(9,1) p.p.	75,5%	61,7%	(13,7) p.p.
<b>Depreciação (R\$ Milhares)</b>											
Terceirização de Frotas	4,0	3,8	3,4	3,8	11,9%	3,8	4,1	8,0%	4,0	4,3	7,0%
Aluguel de Carros (Considera Franquias)	-	-	2,2	2,0	(8,2)%	2,0	2,9	43,0%	2,0	2,9	41,3%
<b>Valor Médio da Frota Total (R\$ Milhões)<sup>1</sup></b>	<b>968,1</b>	<b>1.212,2</b>	<b>3.932,3</b>	<b>6.525,8</b>	<b>66,0%</b>	<b>5.732,7</b>	<b>7.223,5</b>	<b>26,0%</b>	<b>5.918,3</b>	<b>7.166,6</b>	<b>21,1%</b>
<b>Número de Carros Comprados</b>	<b>9.122</b>	<b>19.747</b>	<b>68.702</b>	<b>93.493</b>	<b>36,1%</b>	<b>45.418</b>	<b>26.719</b>	<b>(41,2)%</b>	<b>24.006</b>	<b>5.149</b>	<b>(78,6)%</b>
Terceirização de Frotas	9.122	19.747	29.295	35.487	21,1%	14.882	12.926	(13,1)%	8.678	5.030	(42,0)%
Aluguel de Carros	-	-	38.052	56.309	48,0%	29.706	13.653	(54,0)%	14.801	30	(99,8)%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	1.355	1.697	25,2%	830	140	(83,1)%	527	89	(83,1)%
<b>Preço Médio de Compra (R\$ Milhares)</b>	<b>36,1</b>	<b>43,5</b>	<b>42,9</b>	<b>47,8</b>	<b>11,5%</b>	<b>45,5</b>	<b>52,3</b>	<b>15,1%</b>	<b>46,4</b>	<b>63,8</b>	<b>37,5%</b>
Terceirização de Frotas	36,1	43,5	44,5	50,1	12,6%	47,7	60,3	26,3%	47,1	63,7	35,2%
Aluguel de Carros	-	-	41,8	46,5	11,3%	44,5	44,9	0,9%	46,3	143,1	209,2%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	37,5	42,9	14,5%	39,0	43,9	12,8%	38,6	43,8	13,7%
<b>Número de Carros Vendidos</b>	<b>12.402</b>	<b>16.710</b>	<b>41.736</b>	<b>64.564</b>	<b>54,7%</b>	<b>29.980</b>	<b>27.691</b>	<b>(7,6)%</b>	<b>15.869</b>	<b>11.229</b>	<b>(29,2)%</b>
Terceirização de Frotas	12.402	16.710	25.025	29.769	19,0%	12.372	13.806	11,6%	6.358	5.550	(12,7)%
Aluguel de Carros	-	-	15.696	33.151	111,2%	16.792	13.489	(19,7)%	9.088	5.481	(39,7)%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	1.015	1.644	62,0%	816	396	(51,5)%	423	198	(53,2)%
<b>Preço Médio de Venda (R\$ Milhares)</b>	<b>28,4</b>	<b>31,4</b>	<b>33,5</b>	<b>39,0</b>	<b>16,5%</b>	<b>38,5</b>	<b>37,6</b>	<b>(2,2)%</b>	<b>39,7</b>	<b>38,0</b>	<b>(4,3)%</b>
Terceirização de Frotas	28,4	31,4	31,4	35,6	13,1%	36,3	36,0	(0,9)%	37,8	36,9	(2,4)%
Aluguel de Carros	-	-	36,9	42,3	14,5%	40,3	39,4	(2,3)%	41,3	39,3	(5,0)%
Aluguel de Carros - Franquias	-	-	31,3	35,4	13,2%	34,5	36,1	4,7%	34,7	35,7	3,0%
<b>Número de Colaboradores</b>	<b>589</b>	<b>801</b>	<b>2.601</b>	<b>3.314</b>	<b>27,4%</b>	<b>2.938</b>	<b>3.435</b>	<b>16,9%</b>	<b>2.938</b>	<b>3.435</b>	<b>16,9%</b>
Frota por Colaborador	47,1	58,1	49,6	49,1	(0,9)%	51,5	47,6	(7,5)%	51,5	47,6	(7,5)%

<sup>1</sup> Para a Frota Total não considera a Frota do Franqueado de 1.778 veículos e para o valor médio da frota total considera os veículos em preparação, operacional e em estoque.

## Terceirização de Frotas (R\$ mil)

Resultado Consolidado (R\$ mil)	2T19	2T20	Var.	1S19	1S20	Var.
Receita de Locação Bruta	340.821	343.030	0,6%	652.030	665.247	2,0%
Receita de Seminovos Bruta	240.305	204.670	(14,8)%	445.891	496.489	11,3%
<b>Receita Bruta Total</b>	<b>581.127</b>	<b>547.699</b>	<b>(5,8)%</b>	<b>1.097.922</b>	<b>1.161.736</b>	<b>5,8%</b>
Impostos de Locação	(34.499)	(31.981)	(7,3)%	(64.389)	(61.836)	(4,0)%
Impostos de Vendas de Veículos	(274)	(616)	125,3%	(415)	(851)	105,0%
<b>Total de Impostos</b>	<b>(34.772)</b>	<b>(32.598)</b>	<b>(6,3)%</b>	<b>(64.804)</b>	<b>(62.687)</b>	<b>(3,3)%</b>
Receita de Locação Líquida	306.322	311.048	1,5%	587.641	603.411	2,7%
Receita de Seminovos Líquida	240.032	204.054	(15,0)%	445.476	495.638	11,3%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>546.354</b>	<b>515.102</b>	<b>(5,7)%</b>	<b>1.033.118</b>	<b>1.099.049</b>	<b>6,4%</b>
Custos de Locação (ex depreciação)	(75.956)	(81.293)	7,0%	(148.596)	(156.740)	5,5%
Custos de Vendas de Seminovos (ex depreciação)	(217.323)	(187.010)	(13,9)%	(404.761)	(455.977)	12,7%
<b>Total de Custos (ex depreciação)</b>	<b>(293.280)</b>	<b>(268.303)</b>	<b>(8,5)%</b>	<b>(553.358)</b>	<b>(612.717)</b>	<b>10,7%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>253.075</b>	<b>246.799</b>	<b>(2,5)%</b>	<b>479.760</b>	<b>486.332</b>	<b>1,4%</b>
Despesas operacionais (SG&A) de Locação (ex depreciação)	(31.248)	(36.082)	15,5%	(58.187)	(64.479)	10,8%
Despesas operacionais (SG&A) de Venda de Veículos (ex depreciação)	(13.508)	(13.896)	2,9%	(27.015)	(31.950)	18,3%
<b>Total de Despesas operacionais (SG&amp;A)</b>	<b>(44.756)</b>	<b>(49.978)</b>	<b>11,7%</b>	<b>(85.202)</b>	<b>(96.429)</b>	<b>13,2%</b>
Depreciação	(81.041)	(88.292)	8,9%	(151.933)	(168.756)	11,1%
<b>EBIT Recorrente</b>	<b>127.278</b>	<b>108.529</b>	<b>(14,7)%</b>	<b>242.626</b>	<b>221.147</b>	<b>(8,9)%</b>
Despesas financeiras, líquidas	(48.095)	(37.233)	(22,6)%	(94.923)	(72.711)	(23,4)%
<b>EBT Recorrente</b>	<b>79.183</b>	<b>71.296</b>	<b>(10,0)%</b>	<b>147.703</b>	<b>148.436</b>	<b>(0,5)%</b>
Impostos	(16.920)	(13.142)	(22,3)%	(30.952)	(27.326)	(11,7)%
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>62.263</b>	<b>58.154</b>	<b>(6,6)%</b>	<b>116.751</b>	<b>121.110</b>	<b>(3,7)%</b>
Margem Líquida sobre a receita de locação líquida	20,3%	18,7%	(1,6) p.p.	11,3%	11,0%	(0,3) p.p.
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>208.318</b>	<b>196.821</b>	<b>(5,5)%</b>	<b>394.558</b>	<b>389.903</b>	<b>(1,2)%</b>
Margem EBITDA sobre a receita de locação líquida	68,0%	63,3%	(4,7) p.p.	67,1%	64,6%	(2,5) p.p.

Dados Operacionais	2T19	2T20	Var.	1S19	1S20	Var.
Frota Média Alugada	70.544	72.305	2,5%	68.990	71.827	4,1%
Frota Média Operacional	72.151	73.650	2,1%	70.492	73.320	4,0%
Frota no Final do Período	81.540	89.314	9,5%	81.540	89.314	9,5%
Idade Média da Frota Operacional (em meses)	17,0	16,9	(0,7)%	16,9	16,6	(1,8)%
Número de Diárias (em milhares)	6.420	6.507	1,4%	12.489	12.929	3,5%
Mensalidade Média por Carro (R\$)	1.610	1.581	(1,8)%	1.574	1.543	(2,0)%
Depreciação Média por Carro Anualizada (R\$ milhares)	4.005	4.286	7,0%	3.799	4.104	8,0%
Taxa de Utilização	97,8%	98,2%	0,4%	97,9%	98,0%	0,1 p.p.
Número de Carros Comprados	8.678	5.030	(42,0)%	14.882	12.926	(13,1)%
Número de Carros Vendidos	6.358	5.550	(12,7)%	12.372	13.806	11,6%
Idade Média dos Carros Vendidos (em meses)	28,4	31,8	12,1%	28,5	31,0	8,6%
Valor Médio da Frota Total (R\$ milhões)	3.138,8	3.954,6	26,0%	3.091,3	3.813,5	23,4%
Valor Médio por carro no período (R\$ mil)	38,5	44,3	15,0%	39,0	43,9	12,5%

- (1) Considera o custo de preparação dos veículos para a venda.  
(2) Considera os veículos em preparação, operacional e em estoque.

## Aluguel de Carros (Considera Franquias, R\$ mil)<sup>1</sup>

Resultado Consolidado (R\$ mil)	2T19	2T20	Var.	1S19	1S20	Var.
Receita de Locação Bruta	241.782	186.687	(22,8)%	484.434	519.142	7,2%
Receita de Seminovos Bruta	390.061	222.242	(43,0)%	708.587	545.634	(23,0)%
<b>Receita Bruta Total</b>	<b>631.843</b>	<b>408.929</b>	<b>(35,3)%</b>	<b>1.193.021</b>	<b>1.064.775</b>	<b>(10,7)%</b>
Impostos de Locação	(22.820)	(17.405)	(23,7)%	(42.502)	(45.131)	6,2%
Impostos de Vendas de Veículos	(444)	(669)	50,8%	(1.022)	(929)	(9,1)%
<b>Total de Impostos</b>	<b>(23.264)</b>	<b>(18.075)</b>	<b>(22,3)%</b>	<b>(43.524)</b>	<b>(46.060)</b>	<b>5,8%</b>
Receita de Locação Líquida	218.962	169.282	(22,7)%	441.932	474.011	7,3%
Receita de Seminovos Líquida	389.617	221.573	(43,1)%	707.566	544.705	(23,0)%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>608.579</b>	<b>390.855</b>	<b>(35,8)%</b>	<b>1.149.497</b>	<b>1.018.716</b>	<b>(11,4)%</b>
Custos de Locação (ex depreciação)	(70.340)	(103.060)	46,5%	(153.214)	(215.151)	40,4%
Custos de Vendas de Seminovos (ex depreciação)	(366.782)	(200.328)	(45,4)%	(661.106)	(512.808)	(22,4)%
<b>Total de Custos (ex depreciação)</b>	<b>(437.122)</b>	<b>(303.388)</b>	<b>(30,6)%</b>	<b>(814.320)</b>	<b>(727.959)</b>	<b>(10,6)%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>171.457</b>	<b>87.466</b>	<b>(49,0)%</b>	<b>335.177</b>	<b>290.757</b>	<b>(13,3)%</b>
Despesas operacionais (SG&A) de Locação (ex depreciação)	(41.426)	(59.950)	44,7%	(80.827)	(124.086)	53,5%
Despesas operacionais (SG&A) de Venda de Veículos (ex depreciação)	(21.872)	(15.707)	(28,2)%	(42.336)	(34.767)	(17,9)%
<b>Total de Despesas operacionais (SG&amp;A)</b>	<b>(63.298)</b>	<b>(75.658)</b>	<b>19,5%</b>	<b>(123.163)</b>	<b>(158.853)</b>	<b>29,0%</b>
Depreciação	(39.835)	(59.523)	49,4%	(72.595)	(121.442)	67,3%
<b>EBIT Recorrente</b>	<b>68.324</b>	<b>(47.714)</b>	<b>(169,8)%</b>	<b>139.419</b>	<b>10.463</b>	<b>(92,5)%</b>
Despesas financeiras, líquidas	(42.121)	(34.275)	(18,6)%	(79.505)	(68.965)	(13,3)%
<b>EBT Recorrente</b>	<b>26.203</b>	<b>(81.989)</b>	-	<b>59.914</b>	<b>(58.502)</b>	-
Impostos	(5.714)	27.876	-	(12.617)	23.561	-
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>20.489</b>	<b>(54.113)</b>	-	<b>47.297</b>	<b>(34.941)</b>	-
Margem Líquida sobre a receita de locação líquida	9,4%	(32,0)%	(41,3) p.p.	4,1%	(3,4)%	(7,5) p.p.
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>108.159</b>	<b>11.809</b>	<b>(89,1)%</b>	<b>212.014</b>	<b>131.904</b>	<b>(37,8)%</b>
Margem Líquida sobre a receita de locação líquida	49,4%	7,0%	(42,4) p.p.	18,4%	12,9%	(5,5) p.p.

Dados Operacionais	2T19	2T20	Var.	1S19	1S20	Var.
Frota Média Alugada - Rede Própria	36.683	39.802	8,5%	35.947	44.492	23,8%
Frota Média Alugada - Franquias	2.019	1.543	(23,6)%	2.116	1.840	(13,1)%
Frota Média Operacional - Rede Própria	48.615	64.464	32,6%	45.879	64.247	40,0%
Frota Média Operacional - Franquias	2.019	1.543	(23,6)%	2.116	1.840	(13,1)%
Frota no Final do Período - Rede Própria	67.083	72.198	7,6%	67.083	72.198	7,6%
Frota no Final do Período - Franquias	2.576	1.993	(22,6)%	2.576	1.993	(22,6)%
Idade Média da Frota Operacional (Rede Própria, em meses)	6,5	10,5	62,3%	6,5	9,6	48,5%
Idade Média da Frota Operacional (Franquias, em meses)	11,1	12,9	16,5%	11,0	11,7	6,5%
Número de Diárias (Rede Própria, em milhares)	3.328	3.622	8,8%	6.484	8.096	24,9%
Diária Média por Carro (Rede Própria, R\$)	70,3	50,4	(28,4)%	72,2	60,5	(16,2)%
Depreciação Média por Carro Anualizada (Considera Franquias, R\$ milhares)	2,0	2,9	41,3%	2,0	2,9	43,0%
Taxa de Utilização (Rede Própria)	75,5%	61,7%	(13,7) p.p.	78,4%	69,3%	(9,1) p.p.
Número de Carros Comprados (Rede Própria)	14.801	30	(99,8)%	29.706	13.653	(54,0)%
Número de Carros Comprados (Franquias)	527	89	(83,1)%	830	140	(83,1)%
Número de Carros Vendidos (Rede Própria)	9.088	5.481	(39,7)%	16.792	13.489	(19,7)%
Número de Carros Vendidos (Franquias)	423	198	(53,2)%	816	396	(51,5)%
Idade Média dos Carros Vendidos (Rede Própria, em meses)	16,2	18,4	14,1%	16,6	17,4	4,4%
Valor Médio da Frota Total (Considera Franquias, R\$ milhões)	2.978,1	3.286,4	10,4%	2.731,8	3.488,9	27,7%
Valor Médio por carro no período (Considera Franquias, R\$ mil)	42,3	41,2	-2,5%	39,0	43,8	12,3%

- (1) Apresentamos o histórico da Unidas S.A. para o segmento de Aluguel de Carros (considera Franquias) em todo o período, uma vez que a Locamerica não atuava neste segmento até o 1T18.
- (2) Considera o custo de preparação dos veículos para a venda.
- (3) Considera os veículos em preparação, operacional e em estoque.

## Demonstrações de Resultados (R\$ mil)

Demonstrações de Resultados	2016	2017	2018	2018 Combinado	2019	Var.	1S19	1S20	Var.	2T19	2T20	Var.
Locação de veículos	443.717	575.932	1.543.670	1.794.782	2.385.581	32,9%	1.136.465	1.184.388	4,2%	582.604	529.716	(9,1)%
Venda de veículos	352.302	525.409	1.411.315	1.621.261	2.518.495	55,3%	1.154.479	1.042.123	(9,7)%	630.367	426.912	(32,3)%
Impostos incidentes sobre vendas	(41.305)	(53.290)	(144.257)	(166.041)	(230.350)	38,7%	(108.328)	(108.746)	0,4%	(58.037)	(50.672)	(12,7)%
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>754.714</b>	<b>1.048.051</b>	<b>2.810.728</b>	<b>3.250.002</b>	<b>4.673.727</b>	<b>43,8%</b>	<b>2.182.615</b>	<b>2.117.765</b>	<b>(3,0)%</b>	<b>1.154.933</b>	<b>905.956</b>	<b>(21,6)%</b>
Custos de manutenção e outros	(112.154)	(157.198)	(447.655)	(474.843)	(629.921)	32,7%	(301.896)	(371.891)	23,2%	(146.296)	(184.353)	26,0%
Custos com depreciação	(95.096)	(121.629)	(258.508)	(333.937)	(407.517)	22,0%	(195.008)	(257.566)	32,1%	(110.308)	(130.376)	18,2%
Custo dos veículos vendidos	(328.547)	(460.359)	(1.252.271)	(1.452.678)	(2.335.705)	60,8%	(1.065.868)	(968.784)	(9,1)%	(584.106)	(387.338)	(33,7)%
<b>Custos de locação e venda de veículos</b>	<b>(535.797)</b>	<b>(739.186)</b>	<b>(1.958.434)</b>	<b>(2.261.458)</b>	<b>(3.373.143)</b>	<b>49,2%</b>	<b>(1.562.771)</b>	<b>(1.598.242)</b>	<b>2,3%</b>	<b>(840.709)</b>	<b>(702.068)</b>	<b>(16,5)%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>218.917</b>	<b>308.865</b>	<b>852.294</b>	<b>988.544</b>	<b>1.300.584</b>	<b>31,6%</b>	<b>619.844</b>	<b>519.523</b>	<b>(16,2)%</b>	<b>314.224</b>	<b>203.889</b>	<b>(35,1)%</b>
Vendas	(38.273)	(44.633)	(162.047)	(172.249)	(289.066)	67,8%	(136.748)	(187.922)	37,4%	(75.048)	(100.690)	34,2%
Gerais e Administrativas	(27.438)	(43.860)	(135.974)	(193.414)	(153.859)	-20,5%	(71.774)	(91.804)	27,9%	(35.374)	(49.453)	39,8%
Depreciação	(3.405)	(6.605)	(21.827)	(38.799)	(60.794)	56,7%	(29.491)	(32.631)	10,6%	(10.603)	(17.438)	64,5%
Outras despesas (receitas) operacionais	524	(177)	(6.895)	1.695	362	-	168	(100)	(159,5)%	2.368	(38)	-
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(68.592)</b>	<b>(95.275)</b>	<b>(326.743)</b>	<b>(402.767)</b>	<b>(503.357)</b>	<b>25,0%</b>	<b>(237.846)</b>	<b>(312.457)</b>	<b>31,4%</b>	<b>(118.658)</b>	<b>(167.619)</b>	<b>41,3%</b>
<b>Resultado Operacional (EBIT)</b>	<b>150.325</b>	<b>213.590</b>	<b>525.551</b>	<b>585.776</b>	<b>797.227</b>	<b>36,1%</b>	<b>381.998</b>	<b>207.066</b>	<b>(45,8)%</b>	<b>195.566</b>	<b>36.270</b>	<b>(81,5)%</b>
Despesas Financeiras	(146.108)	(160.431)	(351.268)	(399.922)	(439.586)	9,9%	(224.050)	(163.794)	(26,9)%	(111.000)	(80.147)	(27,8)%
Receitas Financeiras	31.604	24.770	56.621	60.934	73.098	20,0%	33.311	22.118	(33,6)%	17.660	8.639	(51,1)%
<b>Despesas Financeiras Líquidas</b>	<b>(114.504)</b>	<b>(135.661)</b>	<b>(294.647)</b>	<b>(338.988)</b>	<b>(366.488)</b>	<b>8,1%</b>	<b>(190.739)</b>	<b>(141.676)</b>	<b>(25,7)%</b>	<b>(93.340)</b>	<b>(71.508)</b>	<b>(23,4)%</b>
<b>Resultados antes dos impostos (EBT)</b>	<b>35.821</b>	<b>77.929</b>	<b>237.341</b>	<b>246.788</b>	<b>430.739</b>	<b>74,5%</b>	<b>191.259</b>	<b>65.390</b>	<b>(65,8)%</b>	<b>102.226</b>	<b>(35.238)</b>	<b>(134,5)%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(6.914)</b>	<b>(19.264)</b>	<b>(48.202)</b>	<b>(53.393)</b>	<b>(93.098)</b>	<b>74,4%</b>	<b>(38.068)</b>	<b>4.580</b>	<b>(112,0)%</b>	<b>(21.604)</b>	<b>23.079</b>	<b>(206,8)%</b>
Itens Extraordinários - Opex (Efeito no EBITDA e no Lucro Líquido)				58.666	-	-	-	24.545	-	-	24.545	-
Itens Extraordinários - Resultado Financeiro (Efeito no Lucro Líquido)				3.805	16.255	327,2%	(16.156)	-	-	(3.060)	-	-
<b>Itens Extraordinários</b>				<b>62.471</b>	<b>16.255</b>	<b>(74,0)%</b>	<b>(16.156)</b>	<b>24.545</b>	<b>-</b>	<b>(3.060)</b>	<b>24.545</b>	<b>-</b>
<b>Itens Extraordinários, líquidos de IR/CS à 34%</b>	<b>--</b>	<b>9.038</b>	<b>20.670</b>	<b>41.231</b>	<b>10.728</b>	<b>(74,0)%</b>	<b>(10.693)</b>	<b>16.200</b>	<b>-</b>	<b>(2.020)</b>	<b>16.200</b>	<b>-</b>
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>6.437</b>	<b>(1.018)</b>	<b>561</b>	<b>-</b>	<b>2.400</b>	<b>4.913</b>	<b>104,7%</b>	<b>(1.213)</b>	<b>(2.353)</b>	<b>94,0%</b>
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>28.907</b>	<b>67.703</b>	<b>203.372</b>	<b>233.608</b>	<b>348.930</b>	<b>49,4%</b>	<b>163.883</b>	<b>86.169</b>	<b>(47,4)%</b>	<b>77.390</b>	<b>4.040</b>	<b>(94,8)%</b>
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>248.826</b>	<b>345.029</b>	<b>833.329</b>	<b>1.017.178</b>	<b>1.265.538</b>	<b>24,4%</b>	<b>606.497</b>	<b>521.808</b>	<b>(14,0)%</b>	<b>316.477</b>	<b>208.629</b>	<b>(34,1)%</b>

## Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ mil)

ATIVO	2016	2017	2018	2019	2T19	2T20
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>						
Caixa e equivalentes de caixa	172.478	402.489	1.755.864	1.770.114	472.426	1.643.310
Contas a receber de clientes	87.688	136.913	377.743	457.875	432.576	419.013
Títulos e valores mobiliários	29.544	21.516	207.324	243.240	242.279	161.461
Veículos em desativação para renovação de frota	47.616	63.965	330.290	475.704	596.211	578.948
Veículos para revenda	--	--	--	20.780	41.290	20.996
Impostos a recuperar	33.959	38.935	73.730	86.473	86.102	95.033
Despesas antecipadas	2.948	13.681	10.926	13.198	55.795	66.545
Partes relacionadas	--	--	16.850	34.465	32.812	24.921
Outros ativos de curto prazo	9.585	14.158	11.872	20.251	31.655	27.379
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>383.818</b>	<b>691.657</b>	<b>2.784.599</b>	<b>3.122.100</b>	<b>1.991.146</b>	<b>3.037.606</b>
<b>ATIVOS NÃO CIRCULANTES</b>						
Contas a receber de clientes	7.425	2.639	6.399	16.202	2.639	4.760
Títulos e valores mobiliários	3.333	6.721	1.710	1.340	1.304	1.351
Instrumentos financeiros derivativos	--	--	--	--	--	192.532
Despesas Antecipadas	--	--	--	1.130	0	3.190
Outros ativos de longo prazo	2.913	2.121	3.064	2.116	3.200	94
Impostos diferidos	--	--	37.580	30.003	29.588	3.926
Depósitos judiciais	9.521	14.379	49.829	59.771	56.258	63.125
Ativos Mantidos para Venda	--	--	3.223	2.373	2.373	2.373
Partes relacionadas	--	--	302	282	2	460
Propriedade para Investimento	--	--	--	850	850	850
Imobilizado	917.407	1.591.234	4.957.861	6.705.097	5.733.003	6.853.936
Direito de uso de arrendamento	--	--	--	132.595	140.817	124.203
Investimentos	--	442	2	2	2	2
Intangível	4.800	85.409	899.949	974.133	965.631	1.024.648
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>945.399</b>	<b>1.702.945</b>	<b>5.959.919</b>	<b>7.925.894</b>	<b>6.935.667</b>	<b>8.275.450</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.329.217</b>	<b>2.394.602</b>	<b>8.744.518</b>	<b>11.047.994</b>	<b>8.926.813</b>	<b>11.313.056</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2T19</b>	<b>2T20</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>						
Fornecedores	71.258	168.193	976.041	1.450.247	1.185.732	549.072
Empréstimos, financiamentos e debêntures	125.328	250.294	330.193	142.216	180.712	314.437
Arrendamento de imóveis	--	--	--	38.536	56.376	42.364
Cessão de créditos por fornecedores	82.753	186.463	998.086	476.620	526.599	937.316
Salários e encargos a pagar	5.484	10.499	23.997	42.490	30.183	37.099
Obrigações tributárias	1.600	6.945	21.730	23.331	21.994	25.329
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0	4.941	25.567	35.872	35.084	86.080
Partes Relacionadas	--	--	13.840	32.370	23.444	6.402
Outras contas a pagar	12.754	4.778	26.623	36.720	24.742	66.742
Instrumentos financeiros derivativos	--	--	--	--	--	65.181
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>299.177</b>	<b>632.113</b>	<b>2.416.077</b>	<b>2.278.402</b>	<b>2.084.866</b>	<b>2.130.022</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>						
Empréstimos, financiamentos e debêntures	707.975	1.212.482	3.594.154	4.553.004	3.909.607	4.939.290
Arrendamento de imóveis	--	--	--	94.059	84.441	81.839
Provisão para contingências	2.595	11.721	108.846	115.885	111.785	117.657
Impostos diferidos	17.715	51.091	57.574	100.881	77.227	90.395
Outras contas a pagar	862	3.914	2.321	1.352	1.333	10.564
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>729.147</b>	<b>1.279.208</b>	<b>3.762.895</b>	<b>4.865.181</b>	<b>4.184.393</b>	<b>5.239.745</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>1.028.324</b>	<b>1.911.321</b>	<b>6.178.972</b>	<b>7.143.583</b>	<b>6.269.259</b>	<b>7.369.767</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>						
Capital social	299.279	397.900	1.969.517	3.195.790	1.958.283	3.094.902
Gastos com emissões de ações	(15.038)	(15.038)	(47.336)	(100.888)	--	--
Ações em tesouraria	(5.061)	(9.785)	(9.925)	(35.562)	(40.780)	(23.668)
Ajustes Avaliação Patrimonial	(9.176)	(11.914)	(16.291)	(20.925)	(23.805)	18.828
Reserva de capital	7.647	60.167	528.961	550.969	552.694	569.129
Reservas de lucros	23.242	61.951	140.620	315.027	140.620	315.027
Lucros acumulados	--	--	--	--	70.542	--
Prejuízos acumulados	--	--	--	--	--	(30.929)
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>300.893</b>	<b>483.281</b>	<b>2.565.546</b>	<b>3.904.411</b>	<b>2.657.554</b>	<b>3.943.289</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.329.217</b>	<b>2.394.602</b>	<b>8.744.518</b>	<b>11.047.994</b>	<b>8.926.813</b>	<b>11.313.056</b>

## Fluxo de Caixa (R\$ mil)

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA	2016	2017	2018	2019	2T19	2T20
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>						
Resultado do período	28.907	60.599	189.202	338.146	155.674	65.051
Ajustes por:						
Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro	6.914	20.257	52.924	93.445	20.630	(15.230)
Depreciação e amortização	98.501	137.550	294.204	471.033	226.156	295.823
Provisão de veículos roubados e sinistrados	--	--	29.962	54.747	26.851	(5.183)
Valor residual dos carros em desativação para renovação da frota baixado, incluindo revenda	332.814	479.218	1.298.431	2.439.167	1.105.144	1.006.612
Valor residual de veículos roubados e perda total	14.557	10.543	51.459	76.410	45.814	84.665
Provisão de pagamento baseado em ações	699	1.590	5.844	13.396	5.915	4.896
Encargos financeiros sobre financiamentos	129.408	123.099	258.820	283.963	153.719	112.850
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	9.180	5.754	10.743	33.227	15.630	41.428
Provisão para contingências	--	3.281	(834)	7.240	2.539	1.664
Provisão para participação nos resultados	2.366	4.425	12.988	4.669	--	--
Ajuste a valor presente	1.044	(755)	(296)	754	--	--
Arrendamento de imóveis	--	--	--	8.996	3.374	2.433
Constituição impairment estoque	9.689	4.324	35.539	43.068	--	3.796
Juros de cessão a montadoras	--	24.760	--	--	23.541	11.979
SWAP	--	18.537	26.620	14.894	17.167	24.519
Outros	5.270	4.238	16.508	43.001	5.900	(7.490)
Resultado Ajustado	639.349	896.469	2.282.114	3.926.156	1.808.054	1.627.813
<b>Variações nos ativos e passivos</b>						
Contas a receber de clientes	22.740	(18.466)	(65.342)	(113.363)	(56.027)	24.960
Impostos a recuperar	(14.765)	(3.958)	(13.678)	(12.656)	(12.285)	(8.068)
Despesas antecipadas	2.133	(3.069)	40.152	(1.513)	(41.831)	(53.759)
Partes Relacionadas	--	--	--	--	(15.660)	(16.142)
Aquisição de veículos líquido do saldo a pagar a fornecedores montadoras	(404.438)	(699.025)	(1.910.761)	(4.651.855)	(2.528.854)	(1.856.465)
Outros ativos	(3.801)	(10.407)	(30.164)	(100.491)	(85.958)	(40.914)
Fornecedores - exceto montadoras de veículos	(2.409)	4.985	(36.789)	(6.662)	67.371	(5.833)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	--	--	(11.498)	(31.490)	(4.120)	(20.030)
Outros passivos	12.240	(21.759)	(30.138)	(81.001)	(24.736)	(11.506)
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades operacionais</b>	<b>251.049</b>	<b>144.770</b>	<b>223.896</b>	<b>(1.072.876)</b>	<b>(894.046)</b>	<b>(359.945)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>						
Aquisição de Investimentos	--	(177)	(210.004)	(49.992)	(49.992)	(22.132)
Aquisição de outros investimentos	--	--	442	--	--	--
Movimentação de partes relacionadas	--	--	5.767	--	--	--
Movimentação de outros imobilizados e intangível	(4.439)	(21.956)	(31.379)	(119.031)	(54.132)	(47.776)
Títulos e Valores Mobiliários	123.534	4.640	(180.797)	(35.546)	(34.549)	81.768
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de investimentos</b>	<b>119.095</b>	<b>(17.493)</b>	<b>(415.971)</b>	<b>(204.569)</b>	<b>(138.673)</b>	<b>11.860</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>						
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(121.047)	(126.383)	(262.497)	(277.327)	(135.813)	(119.013)
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	235.340	892.082	1.965.408	1.699.723	996.150	549.221
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(384.262)	(642.601)	(998.279)	(1.100.718)	(1.004.797)	(165.828)
Emissão de Ações e Recursos provenientes do plano de opções	779	2.325	3.029	4.767	2.952	919
Distribuição de Juros sobre o Capital Próprio e Dividendos	(50.255)	(14.731)	(75.795)	(130.720)	(74.152)	(35.814)
Recompra de ações	--	(7.957)	(3.544)	(39.979)	(34.388)	(8.204)
Juros sobre capital próprio pago aos acionistas da controlada Unidas S.A. antes da combinação de negócios	--	--	(27.536)	--	--	--
Valor recebido pela emissão de ações ordinárias (follow-on), líquido dos custos de captação	--	--	944.664	1.135.948	(671)	--
<b>Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamentos</b>	<b>(319.445)</b>	<b>102.735</b>	<b>1.545.450</b>	<b>1.291.694</b>	<b>(250.719)</b>	<b>221.281</b>
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>50.699</b>	<b>230.012</b>	<b>1.353.375</b>	<b>14.249</b>	<b>(1.283.438)</b>	<b>(126.804)</b>
<b>Demonstração da redução do caixa e equivalentes de caixa</b>						
No início do período	121.779	172.478	402.489	1.755.864	1.755.864	1.770.114
No fim do período	172.478	402.489	1.755.864	1.770.114	472.426	1.643.310
<b>Atividades que não afetaram o caixa</b>						
Total de veículos mais acessórios adquiridos para o ativo imobilizado	(329.046)	(859.932)	(3.028.658)	(4.472.497)	(2.128.263)	(1.392.294)
Total de veículos adquiridos para revenda	--	--	--	(111.237)	(54.784)	(38.044)
Varição líquida do saldo de fornecedores – montadoras e cessão	(110.323)	160.907	1.117.897	(68.121)	(345.807)	(426.127)
<b>Total do caixa pago ou provisionado na aquisição de veículos</b>	<b>(439.369)</b>	<b>(699.025)</b>	<b>(1.910.761)</b>	<b>(4.651.855)</b>	<b>(2.528.854)</b>	<b>(1.856.465)</b>



# A car to call it yours!

## #letsgotogether



Monthly  
Rental



Brand new  
car by  
signature



Own car



### Investor Relations

**Marco Tulio de Carvalho Oliveira**  
CFO and IRO

**Rodrigo Faria**  
Investor Relations Manager

**Francesco Lisa**  
Investor Relations Specialist

**Rodrigo Finotto Perez**  
Investor Relations Analyst

### Contact:

ri.unidas.com.br  
ri@unidas.com.br

### Novo Mercado

Ticker: LCAM3  
Total Shares: 508,729,411  
Free-float: 324,272,475 (63.7%)

### 2Q20 Results Conference Call

Friday, August 14<sup>th</sup>, 2020  
1 p.m. (Brasilia time)  
12 a.m. (New York time)

**Brazil:**  
+55 11 4210-1803 / +55 11 3181-8565

**United States (Toll Free):**  
+1 844 204-8942

**Other countries:**  
+1 412 717-9627

Access Code: **Unidas**

Webcast: ri.unidas.com.br



Estimated reading time:  
**20 minutes**

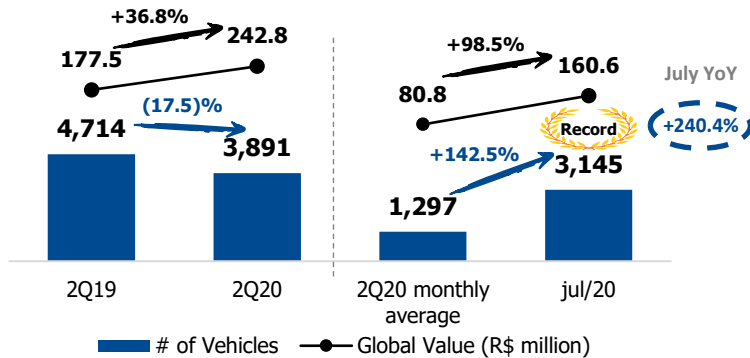


# 2Q20 Results

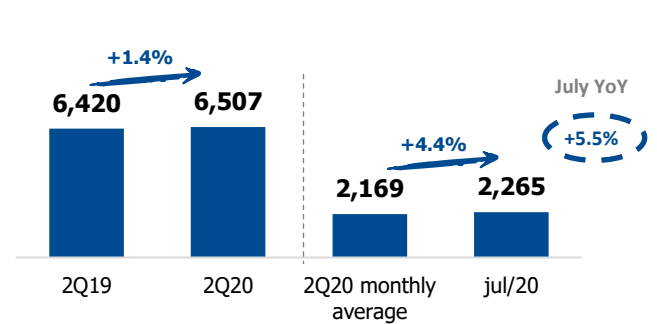


## OPERATING HIGHLIGHTS

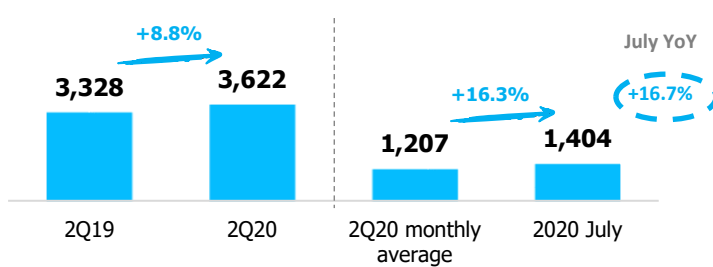
### Revenue Generation (R\$) and Hired Vehicles Fleet Management



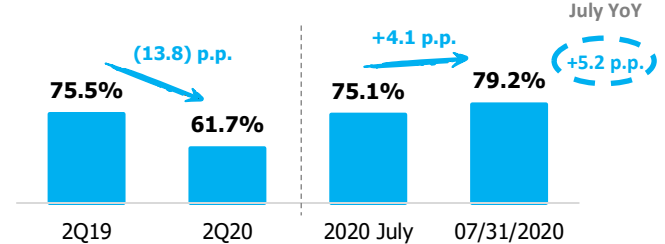
### Number of Daily Rentals (Thousand) Fleet Management



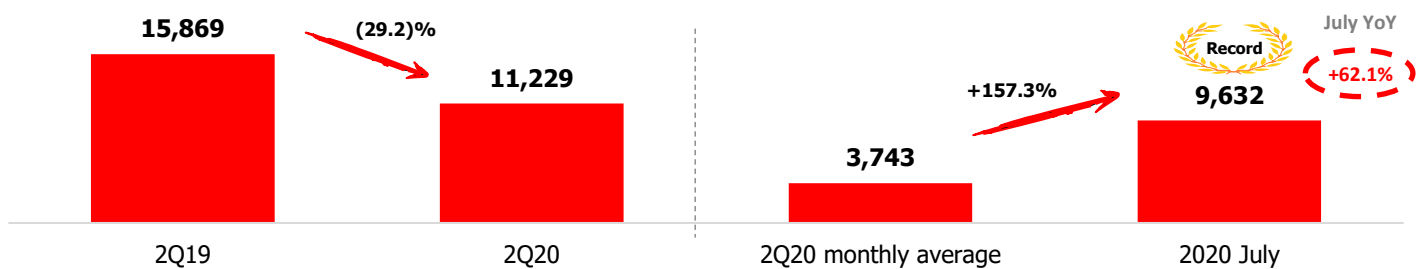
### Number of Daily Rentals (Thousand) Rent a Car



### Average Occupancy Rate (%) Rent a Car

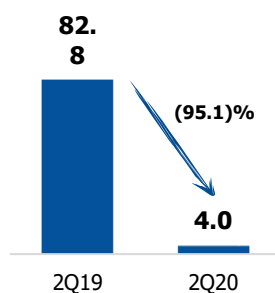


### Evolution in Used Car Sales

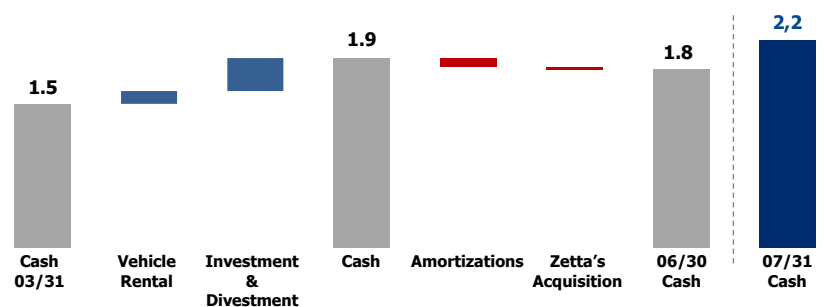


## FINANCIAL HIGHLIGHTS

### Recurring Net Income (R\$ Million)



### Cash Generation (R\$ Billion)





## MESSAGE FROM MANAGEMENT

Welcome to the results for the second quarter of 2020.

This quarter was marked by the challenges that the negative impacts of COVID-19 brought us. Rather than looking at this delicate moment with fear, we look at it as a unique opportunity to strengthen ourselves and, consequently, position ourselves differently for the future and unquestionable resumption of demand for car rental and the sale of Used Cars. This future took only two months and already in June we had some operational indicators equal to the pre-covid periods, even allowing us to reach some records already in July, as we will detail below.

Starting with the division that suffered the least impact, in **Fleet Management** (responsible for about 65% of the Company's EBITDA under normal conditions), a segment that we are the absolute leader in the country in terms of revenue and fleet size, we managed to implement good part of the vehicles that were in *backlog* in the first quarter and we saw a rapid recovery in demand. Such achievements allowed us to increase the sales of this division by 6% in relation to the first quarter, remembering that the acquisition of Zetta Frotas, completed on June 12, contributed only 18 days of sales in this quarter. Soon, there is still much more to come.

On demand, after April and May cooled down in commercial terms, in June we again had high demand from customers and future customers in the fleet outsourcing market, making it possible in July to reach the record volume of vehicles contracted in just one month in over 35 years of Unidas history: 3,145 vehicles, 240.4% higher than July 2019. Finally, it is important to note that the division was not completely immune to this period, but was limited, for Unidas, in occasional discounts granted to customers in the order of R\$ 4.5 million, return of approximately 1,500 vehicles and increase in the provision for delinquency, which together we estimate an impact of only 2 to 3% of EBITDA margin in the quarter.

In **Car Rental**, we saw the demand for daily rentals, both leisure and corporate, drop significantly, changing the *mix* rental significantly, and consequently, bringing the average tariff closer to the daily values of monthly rentals, which intrinsically has lower daily rates, around R\$ 50. On the other hand, the moment was of great opportunity for these monthly products, mainly for individuals, which presented double-digit growth month after month since March. This achievement, although encouraged by more people willing to replace public transport with an individual and consequently safer means of transportation in pandemic times, opened up for the target consumers of this product the possibility of tasting a service that is still starting its process of popularization: the subscription car. Of these customers, we know that part will return to the consumption of public transport, but we are convinced that a relevant part will see the wide benefits of having only the good part if they have a vehicle and will remain with us, whether in monthly RAC contracts, or migrating to ours annual vehicle plans 0km from Unidas Livre (this allocated to Fleet Management), which we are proud to be the first car rental company to offer this type of product in Brazil.

Although the months of March, April and May were challenging in terms of rental demand, they also showed a gradual recovery, allowing us to move from an occupancy rate from 55.9% in April to 75.3% in July, with at the end of the month, this occupation was already 79.2%. In this case, the "future" recovery, it took just 3 months to return to pre-COVID levels, much earlier than expected by any more optimistic estimate. As a result of the rapid recovery, we were able to record an annual increase in the number of RAC daily rates. For the continuity of the year, we will continue with the strategy of first increasing occupancy, which has already been done, and then recovering the average price and, finally, growing again in the segment according to our pre-COVID performance.

In **Used cars**, the recovery was even faster and stronger. After an April with the sale of 1,594 vehicles, we arrived in June with the volume of 7,188 vehicles sold in just one month. This volume, alone, already represented more than 100% of the target for the month stipulated before COVID-19. Better than June, it was July. We set an absolute sales record in the Company's history by selling 9,481 vehicles in just one month, 153.3% above the 2Q20 average and 59.5% higher than July 2019. This result, although surprising, proves the *expertise* of the Administration, which has always believed that the right time to sell cars would appear in the very short term, not requiring the use of price discounts during the most critical period of the pandemic. With this strong performance in July, we are already operating with a positive EBITDA margin in the segment.

To support this quick and certain recovery, the Administration also outlined in February the strategy to be used during the pandemic. Among the various decisions, we highlight those that would be essential to prepare us to absorb the maximum demands for rental and used cars detailed above: maintaining our stores, maintaining our people and, above all, taking advantage of the moment of low demand to make the most of maintenance and overhaul of our fleet, including anticipating the scheduling of months following 2Q20 in order to have the maximum number of vehicles available for rental and sale. Specifically regarding the maintenance of stores and people, Management came to the conclusion that the economic rationale is that it would be more productive to follow this path, as we were convinced that the recovery of business would occur in the very short term, and that several expenses with *downsizing* of structures and people would not pay for themselves in such a short time, still generating a considerable operational risk with the mismatch between the moment of the return of demand and the time necessary to recompose the closed stores and to re-hire and train our employees.

Along with this positioning, Unidas continued to focus on people, knowing the enormous intangible power that maintaining employment gives the Company in relation to its employees. In addition to focusing on our people, Unidas continued to maintain its commitment to return part of its earnings to society through donations, which in this quarter were intensified to contribute to the prevention of COVID-19.

## MESSAGE FROM MANAGEMENT

As an obvious result, we had pressure margins in this quarter, especially in Car Rental, but strictly in line with what the Company believed for this moment. The most important thing is that we are ready for a second semester that already presented historical records in July and we continue with our long-term fundamentals intact.

In terms of liquidity, we have an absolutely solid position. Our cash balance went from R\$ 1.5 billion on March 31 to R\$ 1.8 billion on June 30 and ended July with a balance of R\$ 2.1 billion, as a result of our high exposure to Fleet Management, the Company's rapid response in the flow of vehicle purchases and the impressive demand for used cars. Finally, this proven liquidity and business resilience allowed us to maintain our *rating* AAA.

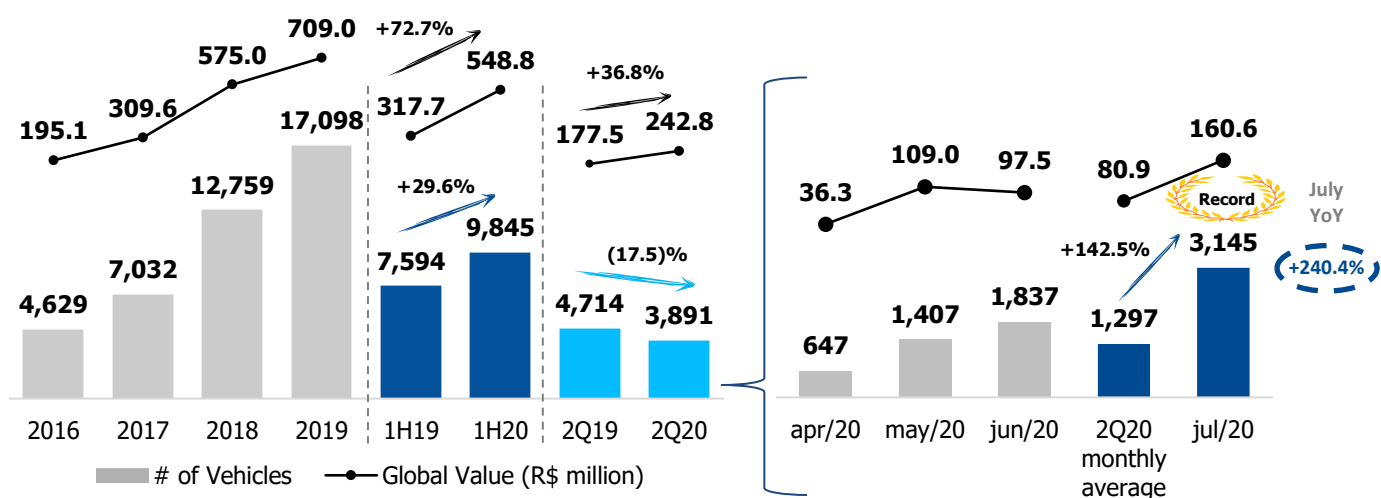
I would like to thank our 3,435 employees who keep Unidas 100% operational throughout this troubled moment experienced by all of us. We count on each one of them to capture all the countless opportunities that have opened up and we are even more confident that we will have future results above expectations. Thank you very much and, more than ever, "let's go together!"

**Luis Fernando Porto**  
**CEO**

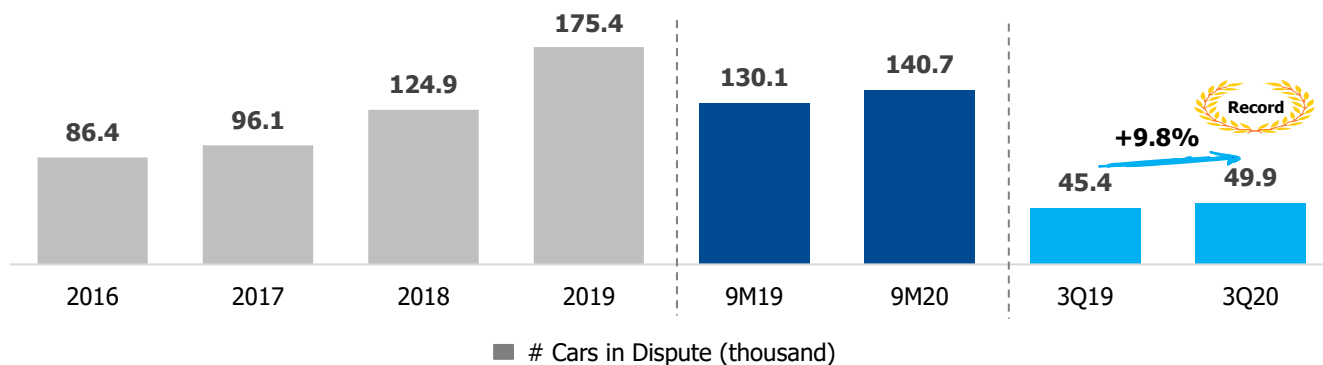
## Commercial Activity

- The global value of the new rental contracts signed in 2Q20 reached a strong increase of 36.8% in 12 months, due to the higher value per car hired and the longer average duration of the signed contracts. This performance was achieved despite the effects of COVID-19 in the commercial sphere, especially in the months of April and May. Since then, there has been a continuous business recovery, reaching a total of 3,145 new vehicles contracted in July alone, 240.4% higher than July 2019 and 142.5% above the monthly average of 2Q20, the division's absolute record for a single month.
- Another important indicator to analyze the resumption of business is the commercial pipeline, which for the 3Q20 reached a record level of 49.9 thousand vehicles in dispute.

### New Contracts<sup>1</sup>



### Commercial Pipeline

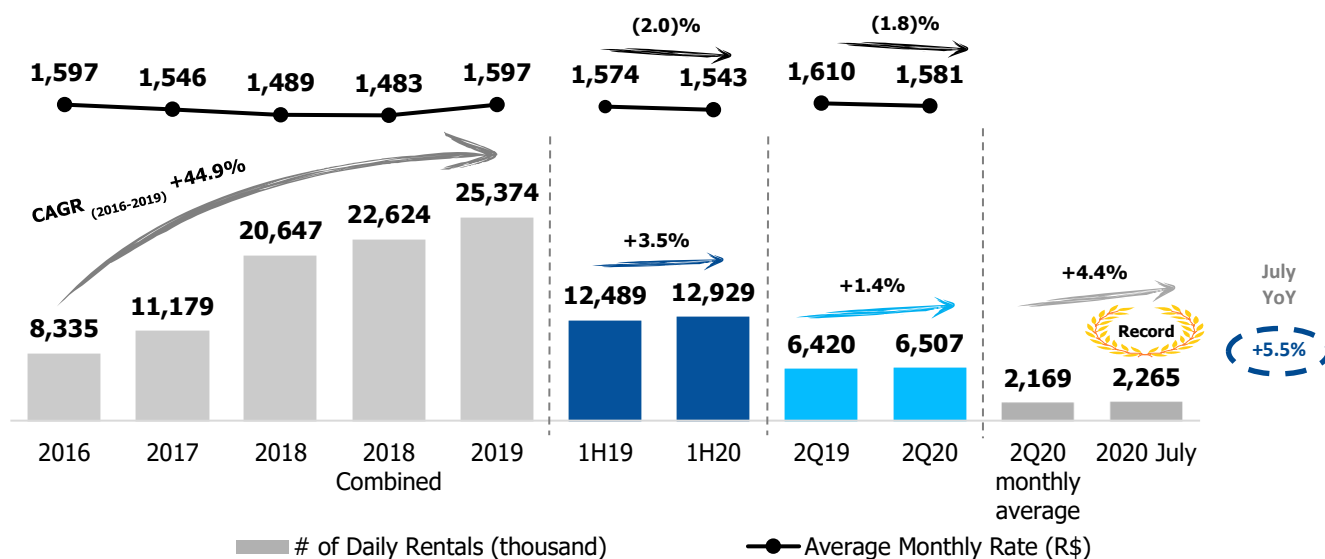


(1) For New Contracts, contract renewals are not being considered.

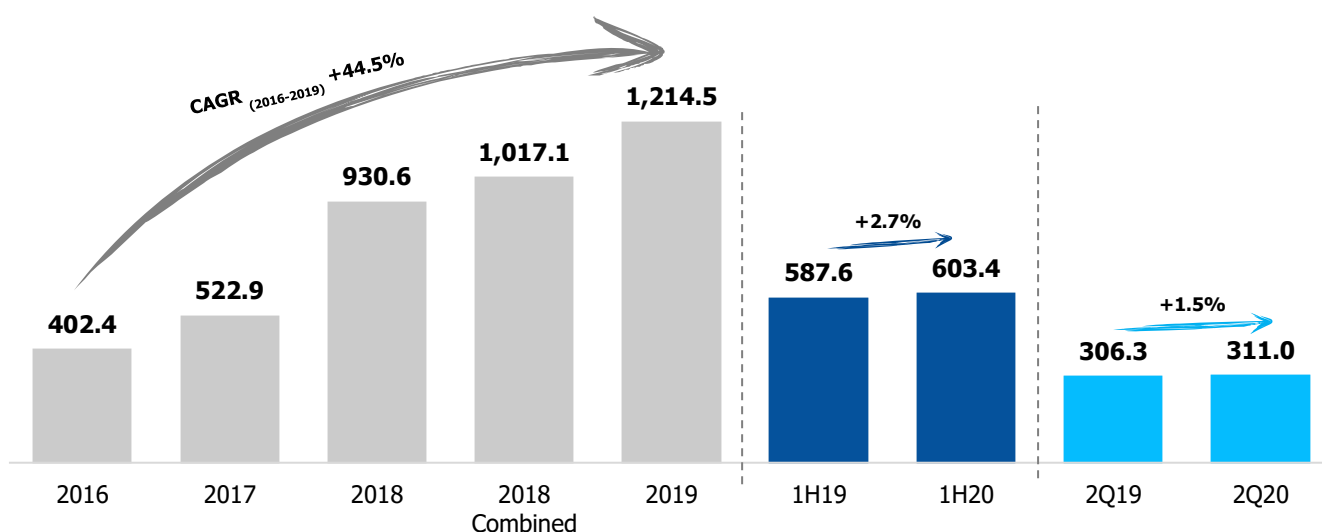
## Performance in the Period

- The number of daily rates increased despite the impacts that COVID-19 had on the implementation and implementation of new contracts in the quarter. With the gradual recovery already mentioned, in July we reached the record level of 2.3 million daily rates in a single month, representing an annual growth of 5.4% and 4.2% in relation to the 2Q20 monthly average.
- The average monthly tariff showed a slight reduction due to pro-customer commercial activities during COVID-19, which resulted in discounts granted of R\$ 4.5 million in gross revenue in 2Q20. Disregarding this effect, the average monthly tariff would remain practically stable, even with the continuous fall in the basic interest rate.
- In addition to the discounts, approximately 1,500 vehicles were returned with the pandemic in 2Q20.

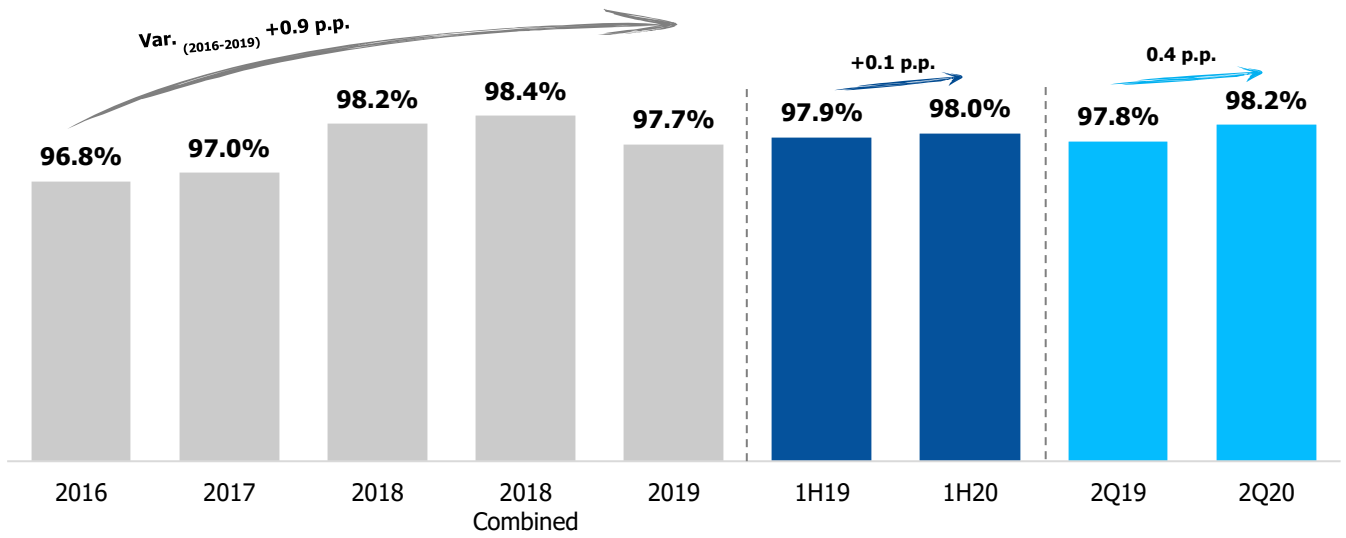
**Number of Daily Rentals (Thousand) and Average Monthly Rate (R\$)**



**Net Revenue from Fleet Management (R\$ Million)**

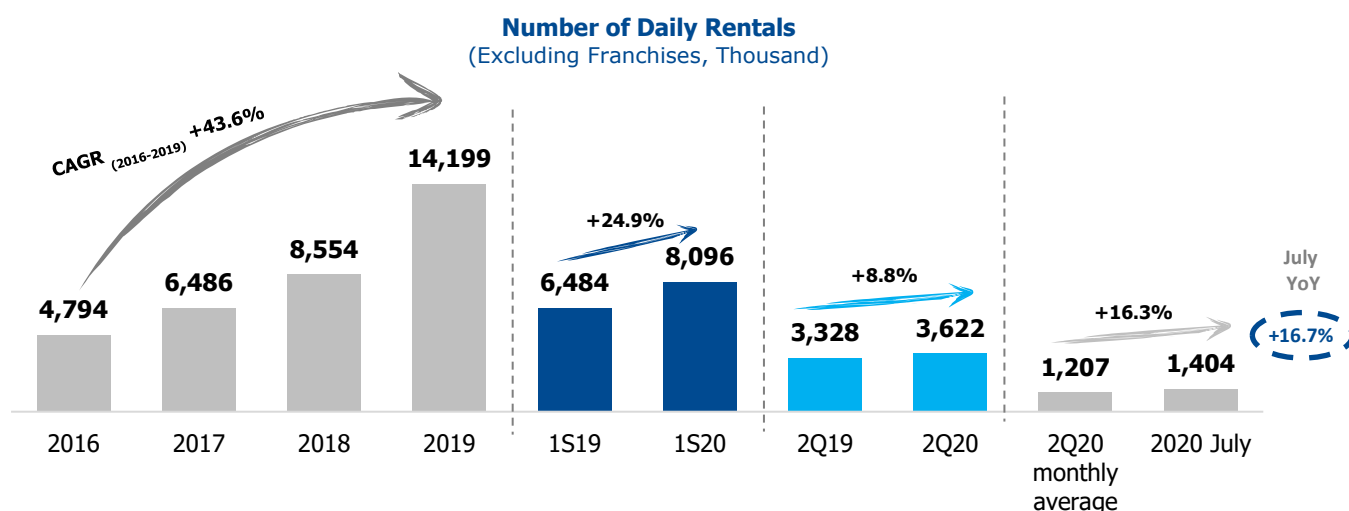


**Average Occupancy Rate**

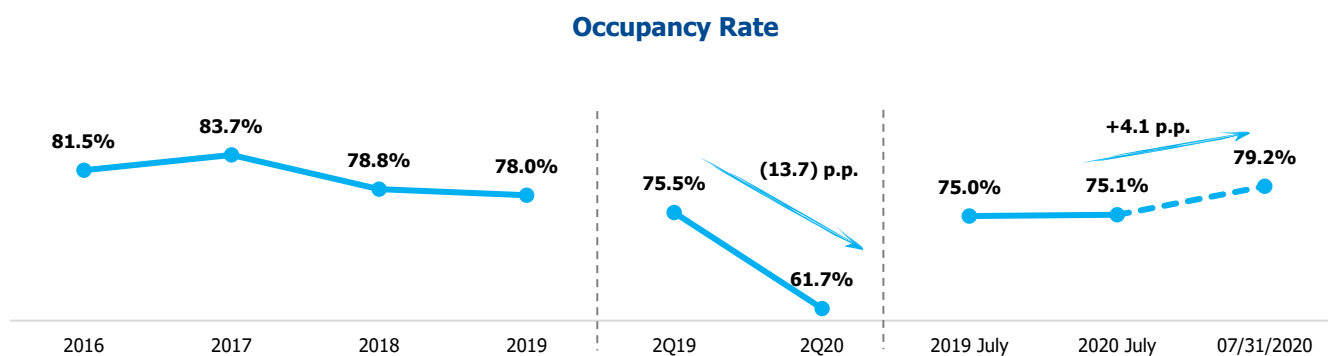
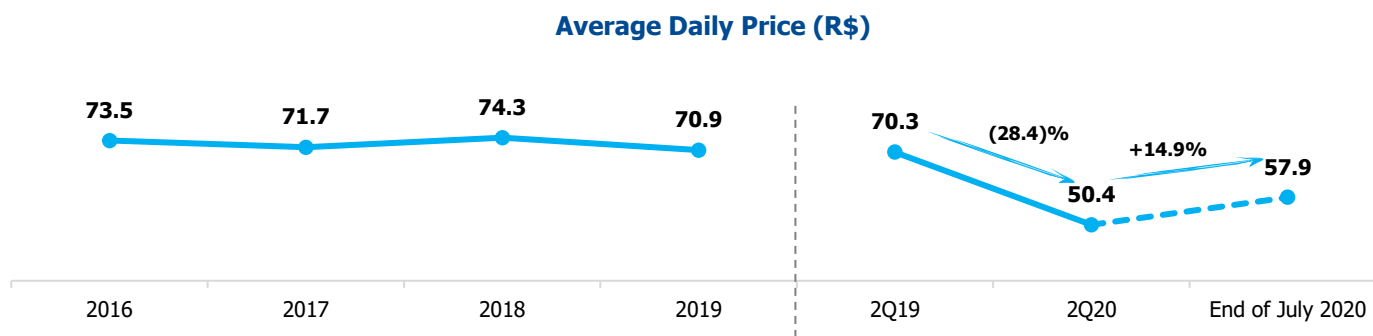


### Performance in the Period

- The volume of Car Rental daily rentals (excluding franchises) expanded in 12 months despite the strong impacts of COVID-19 on rental demand in 2Q20. Throughout the quarter, this demand partially recovered in relation to pre-COVID-19 volumes, making the total of daily rentals in July 2020 to be 14.4% higher than in July 2019.

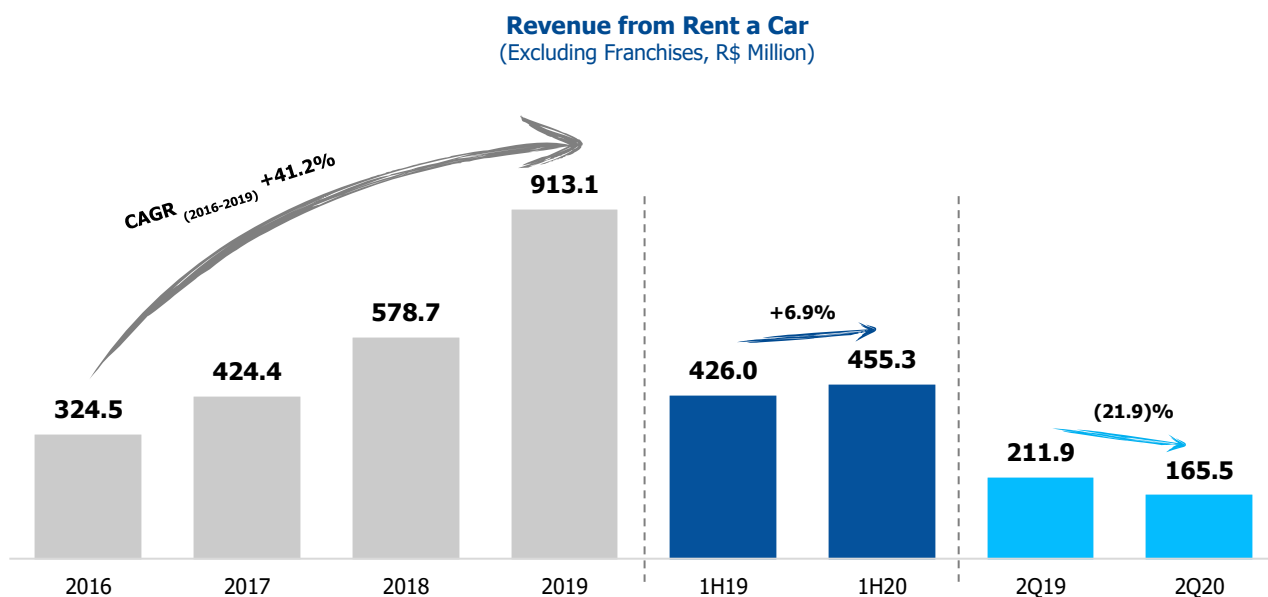


- The lower average rate is due to the high exposure to long-term contracts that 2Q20 had, since COVID-19 impacted the demand for daily rentals, which have the highest rates. In the last week of July, the average rate was R\$ 57.9.
- The occupancy rate in 2Q20 had its lowest level in April (55.9%) and has since recovered, reaching 75.1% in July, 0.1 p.p. higher than July 2019, and 79.2% on 7/31/2020.
- As anticipated in the Message from Management, the Company planned its recovery of growth in RAC in three phases:
  - 1st phase:** increasing the occupation, which has already been successfully completed;
  - 2nd phase:** recover the average price, which is still in progress and will depend only on the *mix* of leases to recover exposure to term cost leases, as it was before the pandemic, since the daily rentals are already 100% reestablished;
  - 3rd phase:** grow again until reaching the growth rates initially planned for this year.



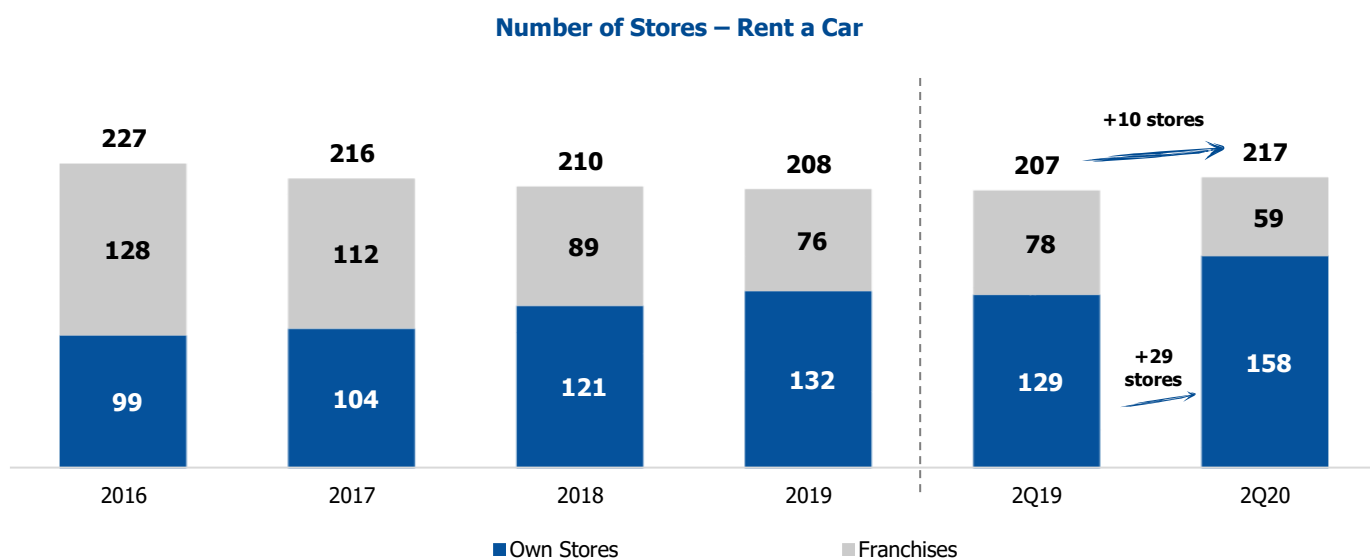
## II – RENT A CAR

- Since the Company was successful in presenting annual growth in rental volume, the performance of Net Revenue in the Car Rental segment (without franchises) was only partially impacted by the reduction in the average tariff.



## Customer Service Network

- The number of own stores grew 29 stores in 12 months, of which 7 stores were added only in 2Q20, in line with the expansion plan for the RAC stores and which were already in the process of opening before COVID-19.

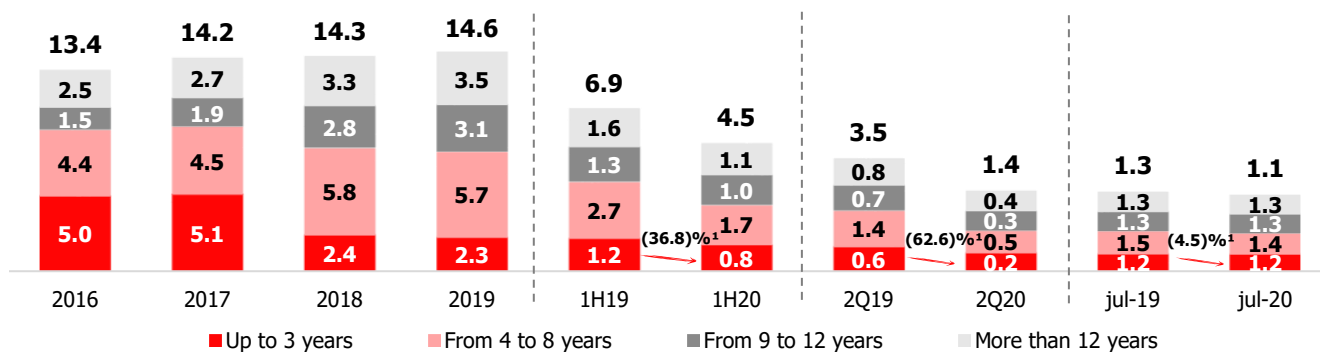


### III – USED CARS

#### Sectorial Scenario

- Although the sale of used vehicles for up to 3 years in 2Q20 fell by more than 60% in 12 months, there was a gradual recovery over the quarter, reducing this drop to just 4.5% in July.

**Used Cars Sales by Age in Brazil**  
(Millions of units)

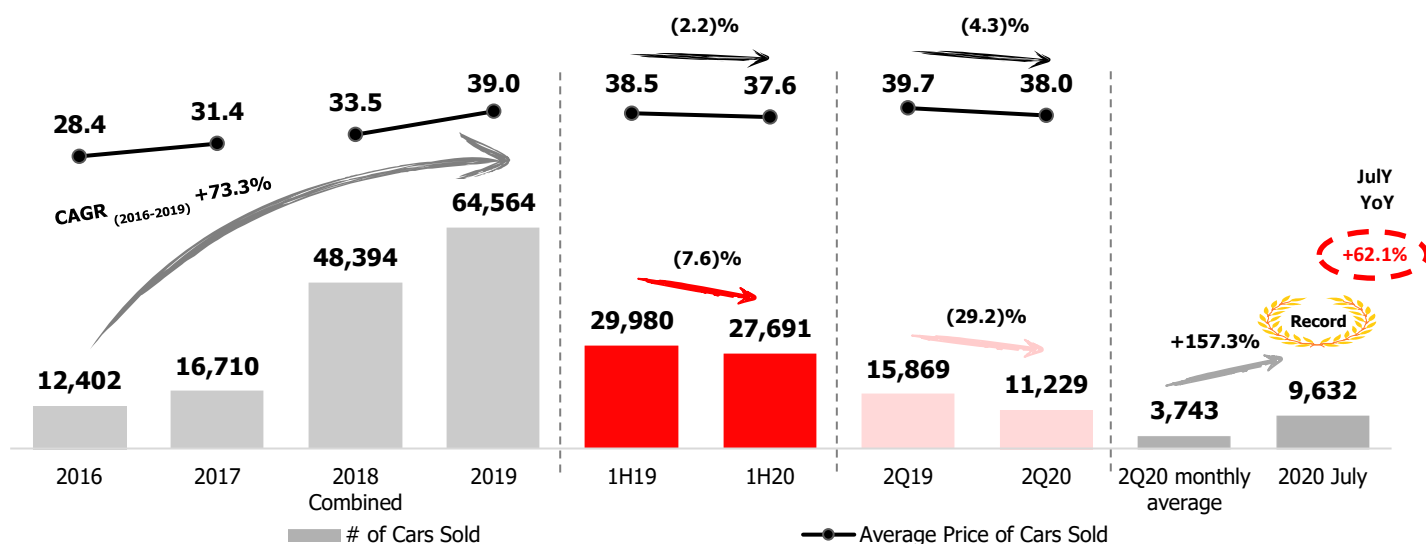


Source: FENAUTO. Considers the sale of Vehicles, Light and Heavy Commercials, Motorcycles and Others

#### Performance in the Period

- The Company was successful with the *online* and *delivery* vehicle sales initiatives, continuing sales during the quarantine period in some cities. With the heating of the used car sector and the gradual reopening of stores, sales volume increased significantly over the quarter and reached a record level of 9,632 vehicles sold only in July.
- The average sales price decreased by 4.3% in relation to 2Q19, exclusively due to the lower exposure to sales in the retail channel in the months of April and May. We emphasize that the Company, believing in the demand recovery for Used Cars in the short term, did not practice discounts on the sale of Used Cars during the entire quarter.
- As a result of the strong sales volume in July and the correct decision not to grant discounts on vehicle prices, the Used Car segment in July already operated with a positive EBITDA margin.

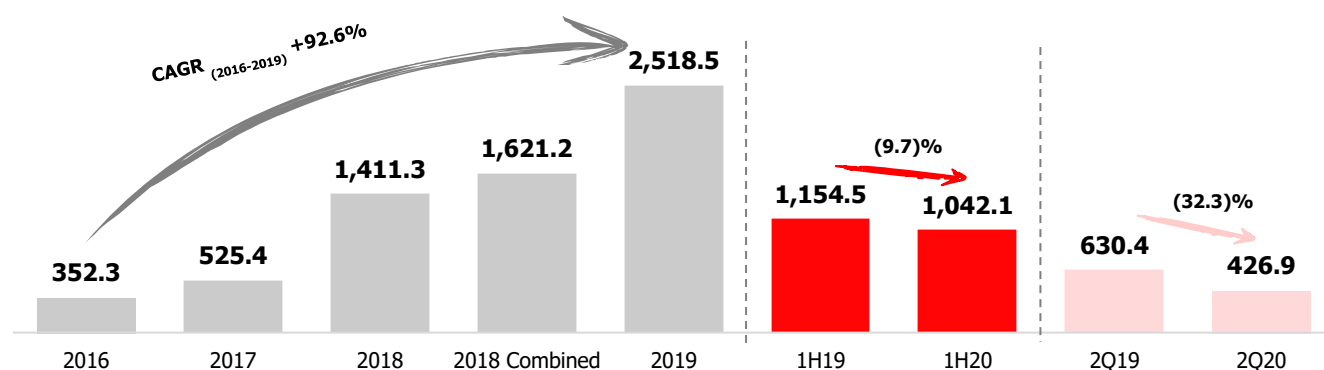
**Number of Cars Sold and Average Selling Price (R\$ Thousand/Car)**





### III – USED CARS

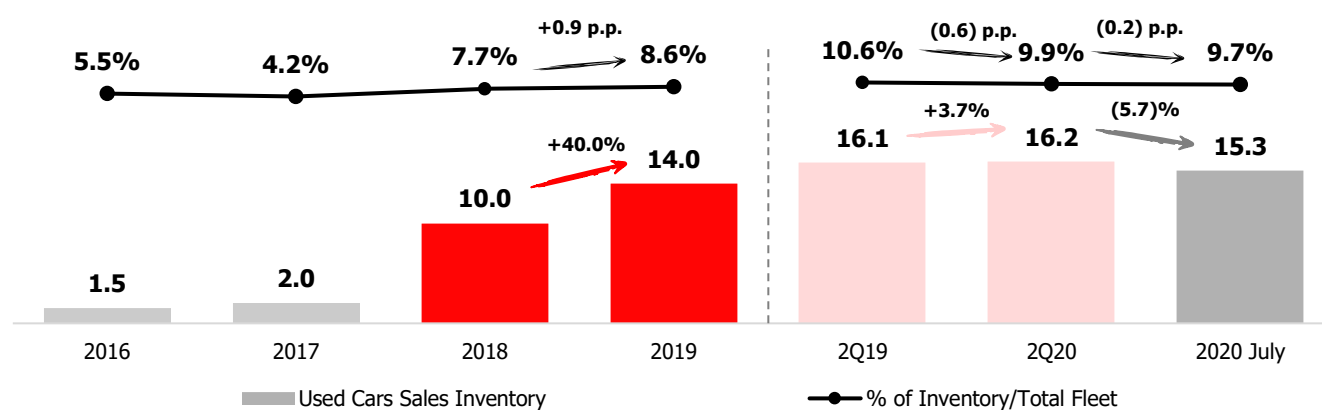
#### Revenue from Used Cars Sales (R\$ Million)



Used Car Sales Results (R\$ million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 vs 1H19
(+) Used Cars Sales Net Revenue	425.6	629.6	(32.4)%	1,040.3	1,153.0	(9.8)%
(-) Cost of Cars Sold	(387.3)	(584.1)	(33.7)%	(968.8)	(1,065.9)	(9.1)%
<b>= Used Cars Sales Results</b>	<b>38.3</b>	<b>45.5</b>	<b>(15.9)%</b>	<b>71.6</b>	<b>87.2</b>	<b>(17.9)%</b>
% Used Cars Sales Gross Margin	9.0%	7.2%	1.7 p.p.	6.9%	7.6%	(0.7) p.p.

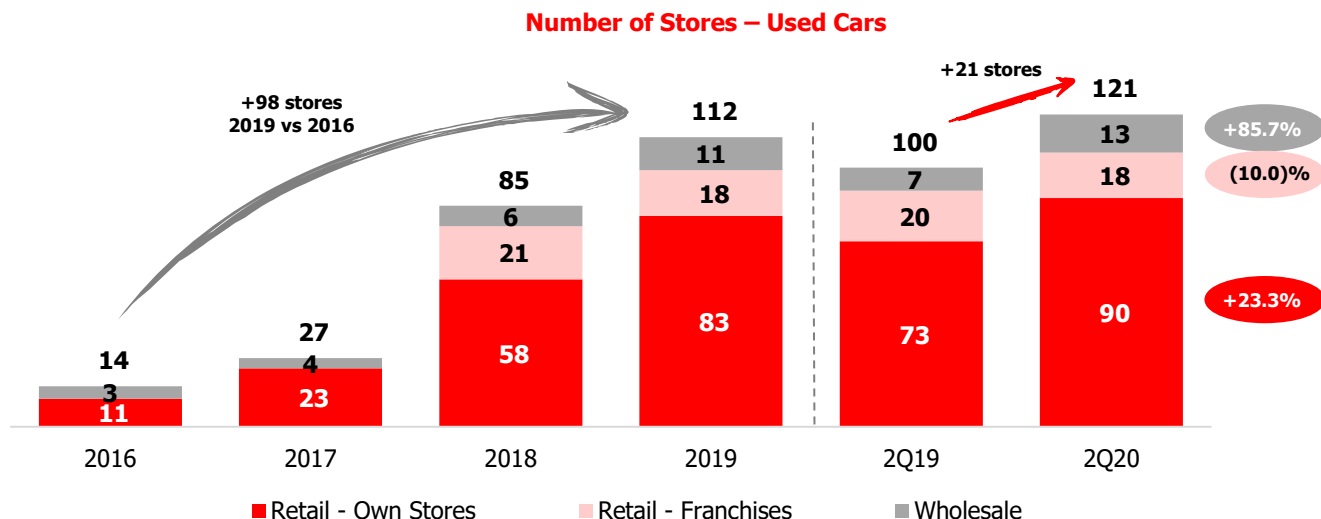
- As already anticipated in the Management's Message, the Company decided to carry out a *impairment* of R\$ 24.5 million in the Used Cars inventory in 2Q20 (6% of the value of the inventory as of March 31, 2020) in order to balance the effects the operational deleveraging generated by the lower sales volume in the quarter, and thus have a positive EBITDA margin.
- The representativeness of the demobilization fleet in 2Q20 decreased due to the improvement in sales of Used Cars throughout the quarter. With the record volume of used vehicles sold in July, this representativeness dropped to 9.7%.

#### Demobilization Fleet – Consolidated (Vehicles – thousand)



## Customer Service Network

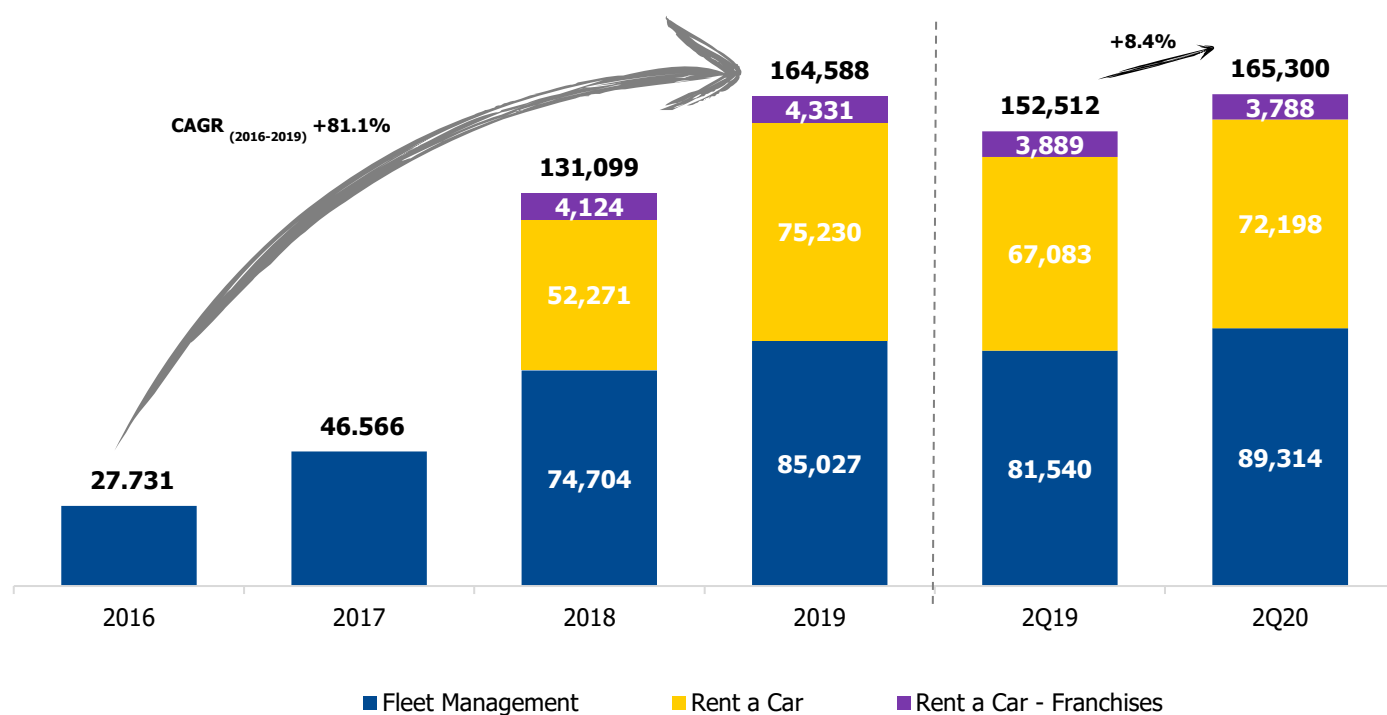
- In 12 months, there was an increase in our Used Cars service network in a total of 21 stores, with a growth of 17 own retail stores and 6 wholesale stores. During 2Q20, the Company continued with its strategy of maintaining its existing stores and concluding the processes of opening new stores that were already in progress before COVID-19, which resulted in the opening of 6 own retail stores.



## IV – FLEET

- The total fleet (end of the period) showed annual growth in both rental segments.

### Opening of the Final Fleet – Consolidated

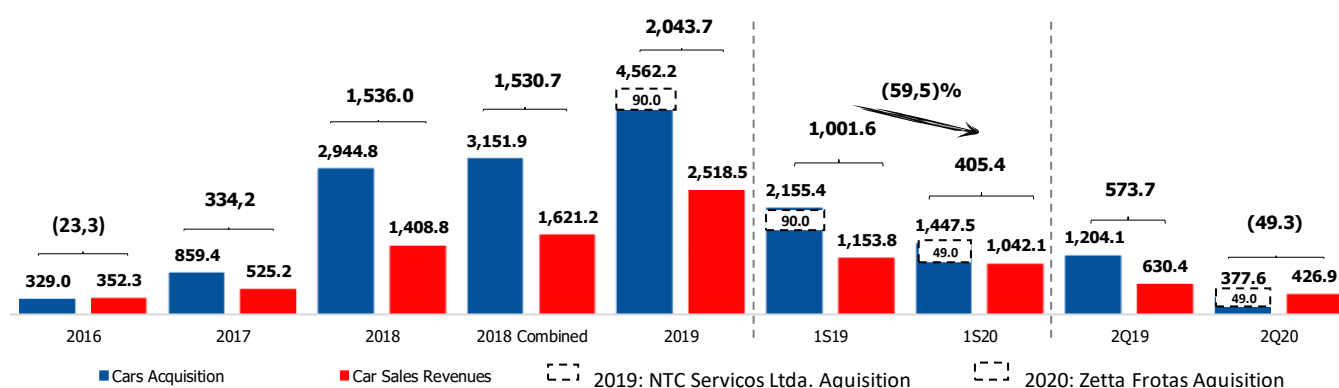


## Investments in Fleet

- In 2Q20, vehicle purchases were made for the Fleet Management operation, since the business volume evolved over the quarter and also because the Company had more than sufficient financial strength to close these new businesses. Virtually no vehicle purchases were made for the Car Rental division.

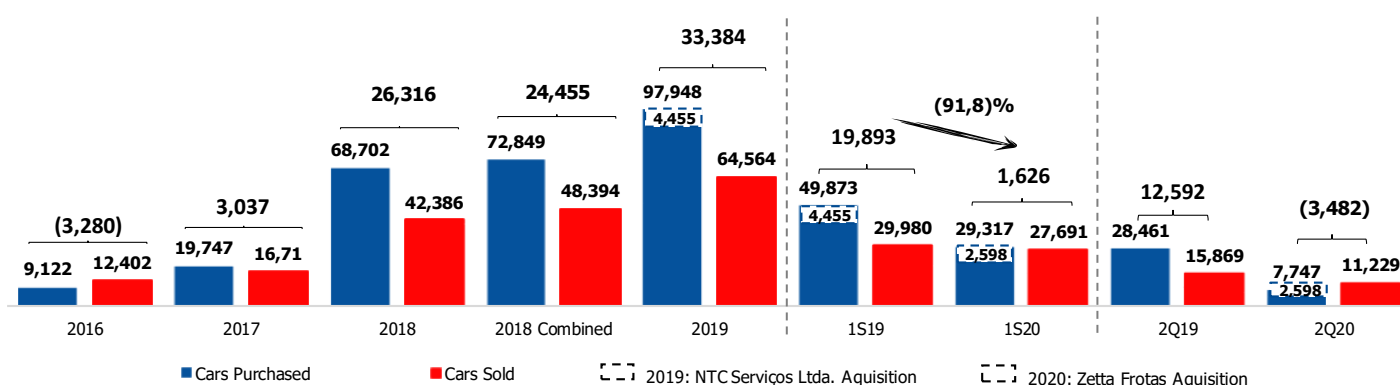
### Net Fleet Investment

(R\$ Million)



### Net Fleet Investment

(# of Vehicles)

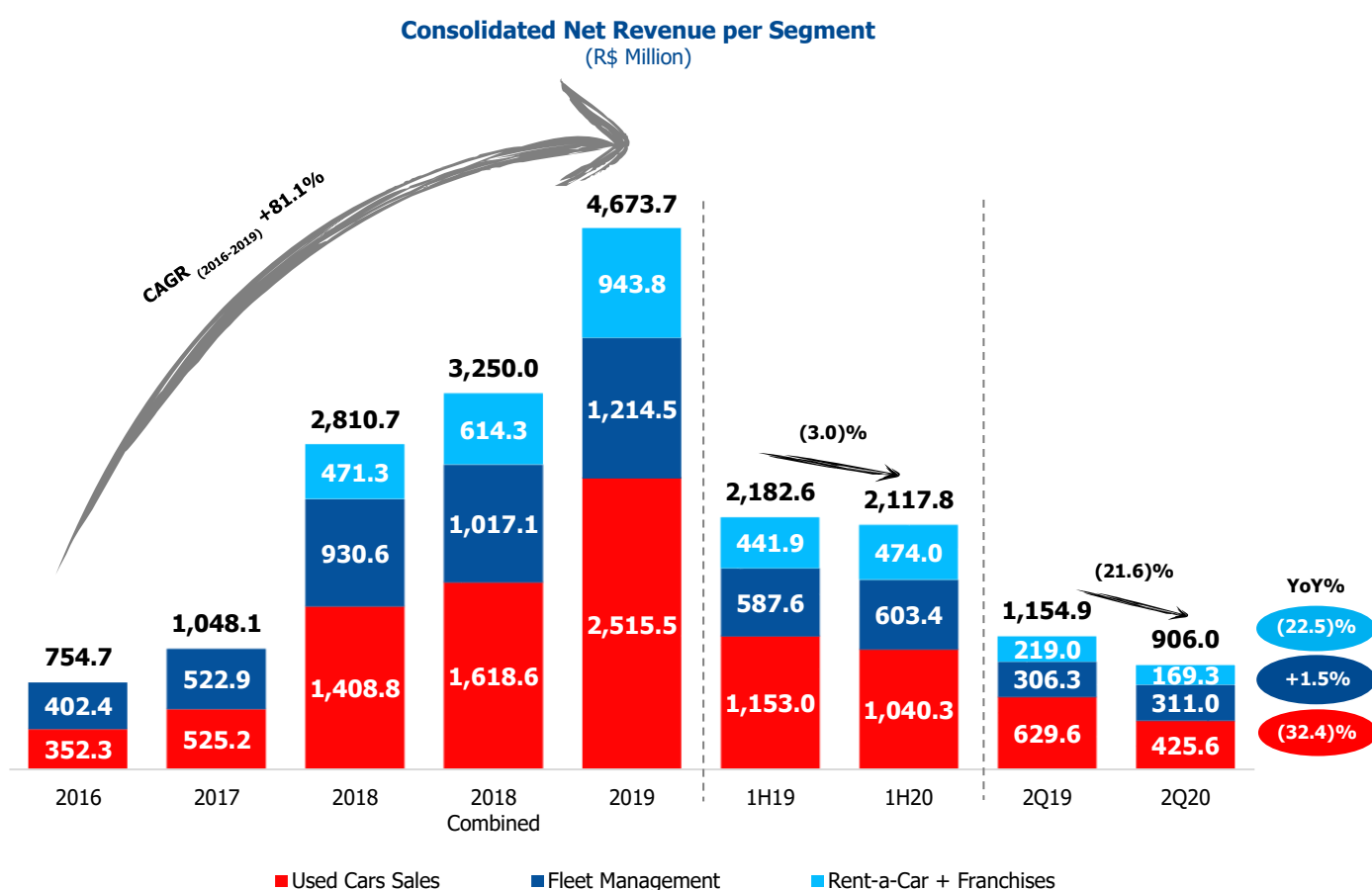


## V – FINANCIAL RESULTS

### Consolidated Net Revenue

Revenue <sup>1</sup> (R\$ million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 vs 1H19
(+) Gross Rental Revenue	529.7	582.6	(9.1)%	1,184.4	1,136.5	4.2%
(+) Gross Used Cars Sales	426.9	630.4	(32.3)%	1,042.1	1,154.5	(9.7)%
(-) Taxes	(50.7)	(58.0)	(12.7)%	(108.7)	(108.3)	0.4%
<b>= Total Net Revenue</b>	<b>906.0</b>	<b>1,154.9</b>	<b>(21.6)%</b>	<b>2,117.8</b>	<b>2,182.6</b>	<b>(3.0)%</b>
Net Rental Revenue	480.3	525.3	(8.6)%	1,077.4	1,029.6	4.6%
Net Used Cars Revenue	425.6	629.6	(32.4)%	1,040.3	1,153.0	(9.8)%

- The Company's consolidated net revenue in 2Q20 decreased due to the impacts of COVID-19 in all segments, mainly in the sale of Used Cars and Car Rental.

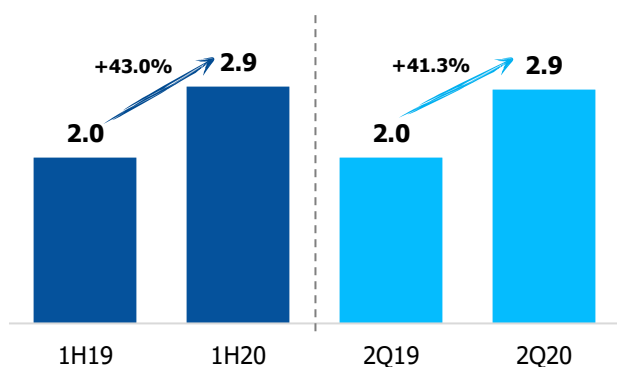


## Operating Costs

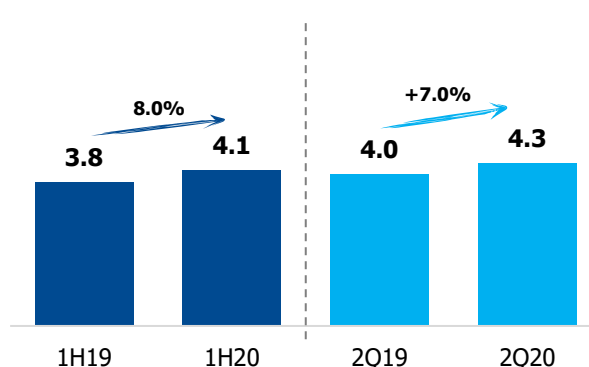
Operating Costs <sup>1</sup> (R\$ million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 vs 1H19
(-) Maintenance Cost and Others	(178.0)	(161.8)	10.0%	(363.9)	(311.5)	16.8%
(-) Personnel Costs	(27.2)	(18.3)	48.9%	(53.0)	(46.9)	13.0%
(+) PIS/COFINS Credits Recovery	37.0	42.8	(13.5)%	78.2	81.4	(3.9)%
(-) Recurring Other Operational Costs	(16.2)	(9.1)	78.8%	(33.3)	(25.0)	33.2%
<b>= Cash Cost from Rental Activities</b>	<b>(184.4)</b>	<b>(146.3)</b>	<b>26.0%</b>	<b>(371.9)</b>	<b>(301.9)</b>	<b>23.2%</b>
(-) Depreciation of Vehicles and Other Assets	(130.4)	(110.3)	18.2%	(257.6)	(195.0)	32.1%
<b>= Total Cost from Rental Activities</b>	<b>(314.7)</b>	<b>(256.6)</b>	<b>22.7%</b>	<b>(629.5)</b>	<b>(496.9)</b>	<b>26.7%</b>
Cash Cost as a % of Net Rental Revenues	38.4%	27.9%	10.5 p.p.	34.5%	29.3%	5.2 p.p.
Depreciation Cost as a % of Net Rental Revenues	27.1%	21.0%	6.1 p.p.	23.9%	18.9%	5.0 p.p.
Total Cost as a % of Net Rental Revenues	65.5%	48.9%	16.7 p.p.	58.4%	48.3%	10.2 p.p.
<b>(+) Extraordinary Items</b>	<b>(24.5)</b>	-	-	<b>(24.5)</b>	-	-
<b>= Total Accounting Operating Costs</b>	<b>(339.3)</b>	<b>(256.6)</b>	<b>32.2%</b>	<b>(654.0)</b>	<b>(496.9)</b>	<b>31.6%</b>

- The increase in costs reflects the Management's focus on remaining strengthened and prepared for the recovery of its car rental and sale business in the very short term, as evidenced by the June and July volumes, which resulted in the following initiatives:
  - (i) concentrate the maintenance of its vehicles in 2Q20, including anticipating them, to take advantage of the moment of low demand for rental and sale of used cars in April and May;
  - (ii) natural aging of the fleet with the postponement of demobilization during the pandemic; and
  - (iii) not shrinking the store structure due to the economic rationale that the severance, rehiring, training, closing and reopening costs of stores would not bring savings in such a short period of time.
- The greater representativeness of the depreciation costs of vehicles and other assets in relation to revenue is due to (i) Management's decision to maintain the depreciation of Car Rental and Fleet Management vehicles at conservative levels and (iii) the opening of new RAC stores. We emphasize that Management already has a clear view on the increase in demand for Used Cars and the behavior of vehicle prices 0km for 2020, and that the combination of both scenarios opens the necessary space for the reduction of depreciation as of 3Q20.

**Depreciation per Operating Vehicle  
Rent a Car + Franchises**  
(R\$ thousand / Car)



**Depreciation per Operating Vehicle  
Fleet Management**  
(R\$ thousand / Car)



The depreciation of vehicles is calculated by the difference between the purchase price of the car and the Company's estimate for its sale price at the end of the rental periods, after deducting the provision for expenses of sales.

## V – FINANCIAL RESULTS

### Operating Expenses (SG&A)

SG&A Expenses <sup>1</sup> (R\$ million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 vs 1H19
(-) Selling Expenses	(76.1)	(75.0)	27.9%	(163.4)	(136.7)	33.9%
(-) General and Administrative Expenses	(49.5)	(35.4)	(16.3)%	(91.8)	(71.8)	0.3%
(-) Other Operating Expenses (Revenues)	(0.0)	2.4	-	(0.1)	0.2	-
<b>= Total Operating Expenses (ex-depreciation)</b>	<b>(125.6)</b>	<b>(108.1)</b>	<b>16.3%</b>	<b>(255.3)</b>	<b>(208.4)</b>	<b>22.5%</b>
(-) Depreciation and Amortization of Other Assets	(17.4)	(10.6)	64.5%	(32.6)	(29.5)	10.7%
<b>= Total Operating Expenses</b>	<b>(143.1)</b>	<b>(118.7)</b>	<b>20.6%</b>	<b>(287.9)</b>	<b>(237.8)</b>	<b>21.0%</b>
Operating expenses (ex-depreciation) as % of Net Revenue	13.9%	9.4%	4.5 p.p.	12.1%	9.5%	2.5 p.p.
Operating expenses as % of Net Revenue	15.8%	10.3%	5.5 p.p.	13.6%	10.9%	2.7 p.p.

- The increase in the representativeness of operating expenses ex-depreciation in relation to net revenue is due to:
  - (i) the increase in provisioning at more comfortable levels adopted by Management and which, due to the nature of non-cash expenses, may be reversed over the next quarters;
  - (ii) the growth of IT structures, *back-office* and Used Cars in the last 12 months, which were maintained during the quarter with a view to business recovery in the short term;
  - (iii) effects of operational deleveraging with COVID-19; and
  - (iv) non-recurring expenses with COVID-19 prevention initiatives, with donations, among others, which together represented a total of R\$ 4.6 million in the quarter.
- The higher depreciation and amortization expenses are mainly explained by the increase in the Used Car stores.

### Operating Result

EBITDA and EBIT (R\$ million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 vs 1H19
(+) Accounting Net Income	(14.5)	81.9	-	65.1	155.7	(58.2)%
(-/+ ) Equity Method	2.4	(1.2)	-	4.9	(2.4)	-
(+) Income Taxes	(23.1)	21.6	-	(4.6)	38.1	-
(+) Recurring Financial Result	71.5	90.3	(20.8)%	141.7	174.5	(18.8)%
(+) Extraordinary Financial Items	24.5	3.1	702.1%	24.5	16.2	51.9%
(+) Depreciation	147.8	120.9	22.3%	290.2	224.5	29.2%
<b>= EBITDA</b>	<b>208.6</b>	<b>316.5</b>	<b>(34.1)%</b>	<b>521.8</b>	<b>606.5</b>	<b>(14.0)%</b>
EBITDA Margin <sup>1</sup>	43.4%	60.3%	(16.8) p.p.	48.4%	58.9%	(10.5) p.p.
<b>= EBIT</b>	<b>60.8</b>	<b>195.7</b>	<b>(68.9)%</b>	<b>231.6</b>	<b>382.0</b>	<b>(39.4)%</b>
EBIT Margin <sup>1</sup>	12.7%	37.2%	(24.6) p.p.	21.5%	37.1%	(15.6) p.p.

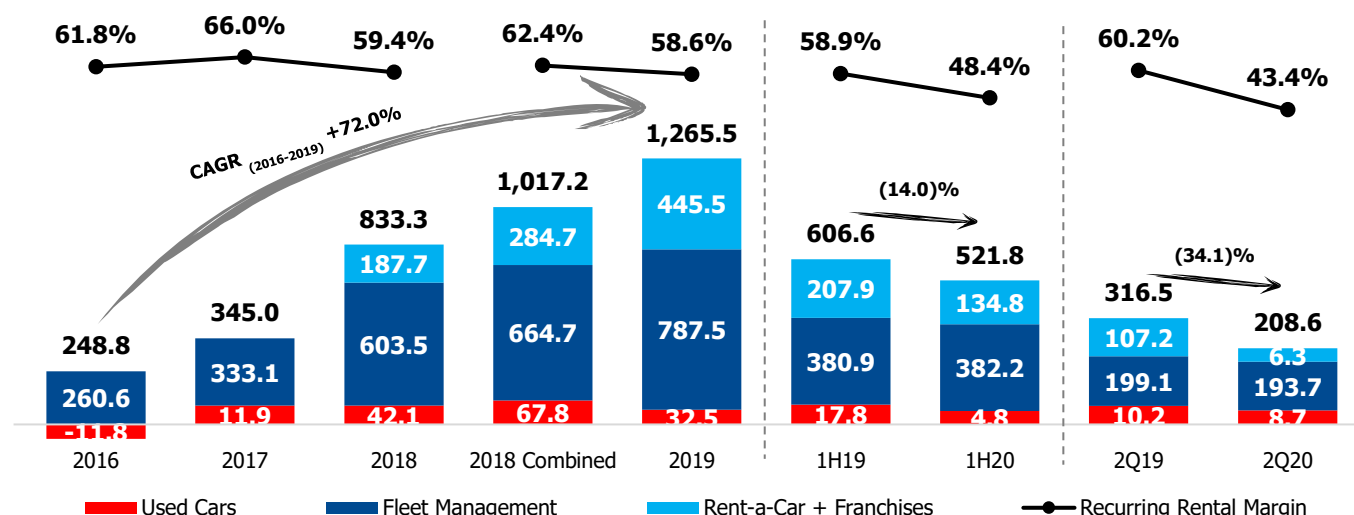
(1) Margins calculated over Net Rental Revenue.

## V – FINANCIAL RESULTS

### EBITDA

- Consolidated recurring EBITDA in 2Q20 decreased due to the impacts of COVID-19, mainly in the Car Rental segment, in addition to non-recurring expenses, as already mentioned.

Recurring EBITDA and EBITDA Margin <sup>1</sup>  
(R\$ Million)



To simplify investor analysis and demonstrate the actual comparison of EBITDA margins, the table below shows the comparison by segment.

Recurring EBITDA	2016	2017	2018	2018 Combined	2019	Var.	1H19	1H20	Var.	2Q19	2Q20	Var.
Fleet Management <sup>1</sup>	64.8%	63.7%	64.8%	65.4%	64.8%	(0.5) p.p.	64.8%	63.3%	(1.5) p.p.	65.0%	62.3%	(2.7) p.p.
Rent-a-Car + Franchises <sup>1</sup>	-	-	39.8%	46.3%	47.2%	0.8 p.p.	47.0%	28.4%	(18.6) p.p.	49.0%	3.7%	(45.3) p.p.
Rental <sup>1</sup>	64.8%	63.7%	56.4%	58.2%	57.1%	(1.1) p.p.	57.2%	48.0%	(9.2) p.p.	58.3%	41.6%	(16.7) p.p.
Used Cars Sales <sup>2</sup>	(3.3)%	2.3%	3.0%	4.2%	1.3%	(2.9) p.p.	1.5%	0.5%	(1.0) p.p.	1.6%	2.0%	0.4 p.p.
= Consolidated EBITDA <sup>1</sup>	61.8%	66.0%	59.4%	62.4%	58.6%	(3.7) p.p.	58.9%	48.4%	(10.5) p.p.	60.3%	43.4%	(16.9) p.p.

- The Fleet Management EBITDA margin decreased due to the R\$ 4.5 million in discounts granted to customers, the return of around 1,500 vehicles and the increase in the provision for delinquency, as impact of COVID-19, and by the reduction of basic interest rate.
- In Car Rental, the margin was impacted by the reduction of short-term leases, which impacted the *average ticket* and the occupancy rate, by the increase in provision of default, by the Company's decision not to make strategic cost cuts for the medium and long-term and non-recurring expenses.
- In Used Cars, the improvement in the EBITDA margin is explained by the adjustment of *impairment* already mentioned. As already mentioned, the EBITDA margin of Used Cars in July already operates in the positive, due to the volume of sales and the correct decision not to grant discounts on vehicle prices.

(1) Margins calculated over Net Rental Revenue

(2) Margins calculated over Net Used Car Sales Revenue.

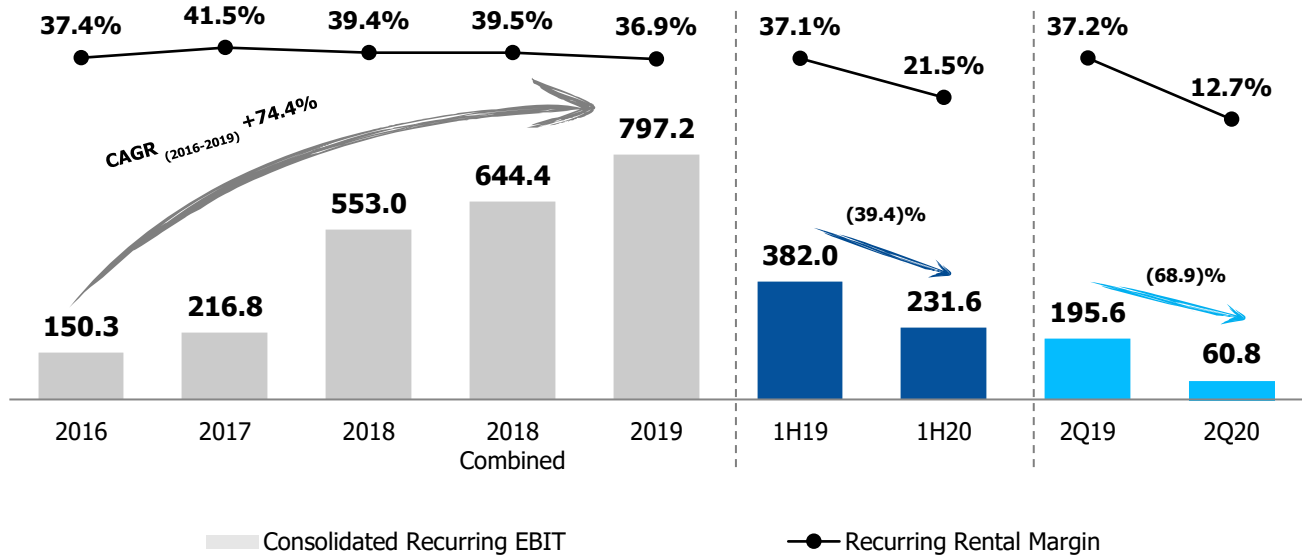


## EBIT

- Consolidated EBIT and its margin decreased, mainly due to EBITDA decrease and the increase in depreciation.

### Recurring Consolidated EBIT and EBIT Margin <sup>1</sup>

(R\$ Million)



Recurring EBIT	2016	2017	2018	2018 Combined	2019	Var.	1H19	1H20	Var.	2Q19	2Q20	Var.
Fleet Management <sup>1</sup>	37.4%	41.5%	43.9%	44.4%	41.8%	(2.7) p.p.	41.3%	36.6%	(4.7) p.p.	41.6%	34.9%	(6.7) p.p.
Rent-a-Car + Franchises <sup>1</sup>	-	-	30.7%	31.3%	30.7%	(0.6) p.p.	31.5%	2.2%	(29.3) p.p.	31.2%	(28.2)%	(59.4) p.p.
= Consolidated EBIT <sup>1</sup>	37.4%	41.5%	39.4%	39.5%	36.9%	(2.5) p.p.	37.1%	21.5%	(15.6) p.p.	37.2%	12.7%	(24.5) p.p.

(1) Margens calculadas sobre a Receita de Locação.

## V – FINANCIAL RESULTS

### Net Financial Expenses

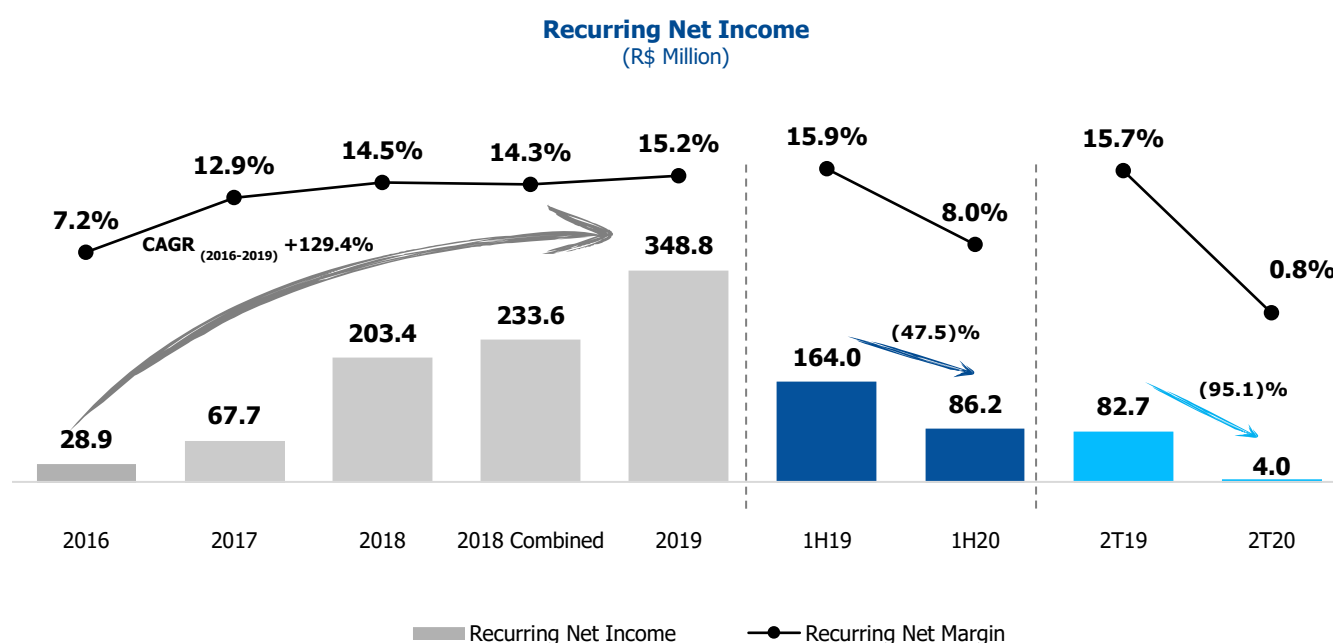
Net Financial Expenses (R\$ million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 vs 1H19
(-) Financial Expenses	(80.1)	(111.0)	(27.8)%	(163.8)	(224.1)	(26.9)%
(+) Financial Income	8.6	17.7	(51.1)%	22.1	33.3	(33.6)%
<b>= Financial Result</b>	<b>(71.5)</b>	<b>(93.3)</b>	<b>(23.4)%</b>	<b>(141.7)</b>	<b>(190.7)</b>	<b>(25.7)%</b>
Financial Result as % of Net Revenues <sup>1</sup>	14.9%	17.8%	(2.9) p.p.	13.1%	18.5%	(5.4) p.p.
(+/-) Extraordinary Items	-	3.1	-	0.0	16.2	(100.0)%
<b>= Recurring Financial Result</b>	<b>(71.5)</b>	<b>(90.3)</b>	<b>(20.8)%</b>	<b>(141.7)</b>	<b>(174.6)</b>	<b>(18.8)%</b>
Recurring Financial Result as % of Net Revenues <sup>1</sup>	14.9%	17.2%	(2.3) p.p.	13.1%	17.0%	(3.8) p.p.

- The representativeness of the recurring net financial expense in relation to the net revenue was benefited by the important advances of the Company in the reduction of *spreads* practiced and to the lower basic interest rate, resulting in an annual drop of 13.4%.

### Net Income

Net Income (R\$ Million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1H20	1H19	Var. 1S20 vs 1S19
(+) Accounting Net Income	(14.5)	81.9	-	65.1	155.7	(58,2)%
(-/+ ) Equity Method	2.4	(1.2)	-	4.9	(2.4)	-
(+) Extraordinary Items, net of Taxes	16.2	2.0	710.0%	16.2	10.7	51,4%
<b>= Recurring Net Income</b>	<b>4.0</b>	<b>82.7</b>	<b>(95.1)%</b>	<b>86.2</b>	<b>164.0</b>	<b>(47.5)%</b>
Net Margin <sup>1</sup>	(3.0)%	15.6%	(18.6) p.p.	6,0%	15.1%	(9.1) p.p.
Recurring Net Margin <sup>1</sup>	0.8%	15.7%	(14.8) p.p.	8,0%	15.9%	(7.8) p.p.

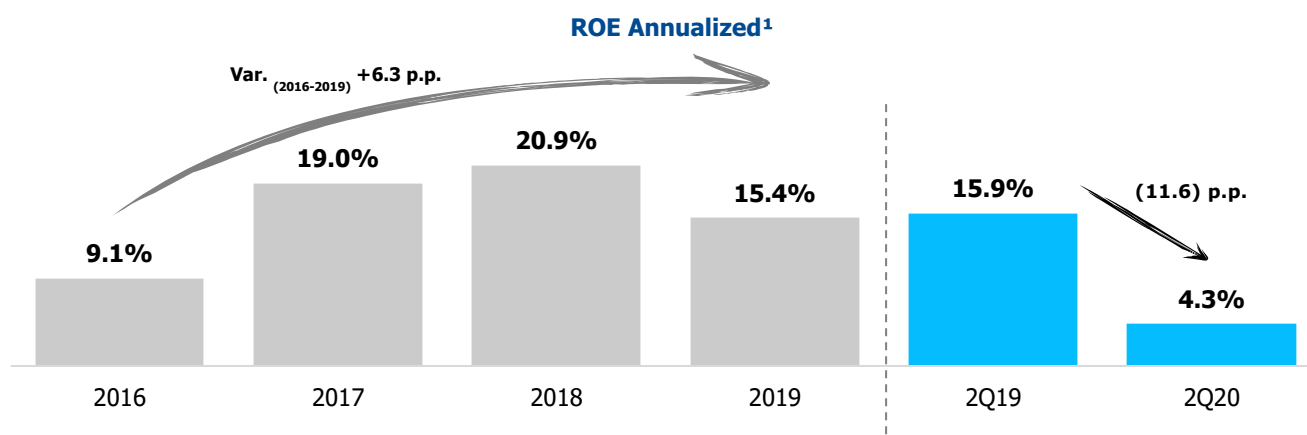
- Net income and net margin in 2Q20 showed reductions due to the impacts of COVID-19 and increased depreciation, partially offset by the improvement in its debt cost.



(1) Margins calculated over Net Rental Margin.

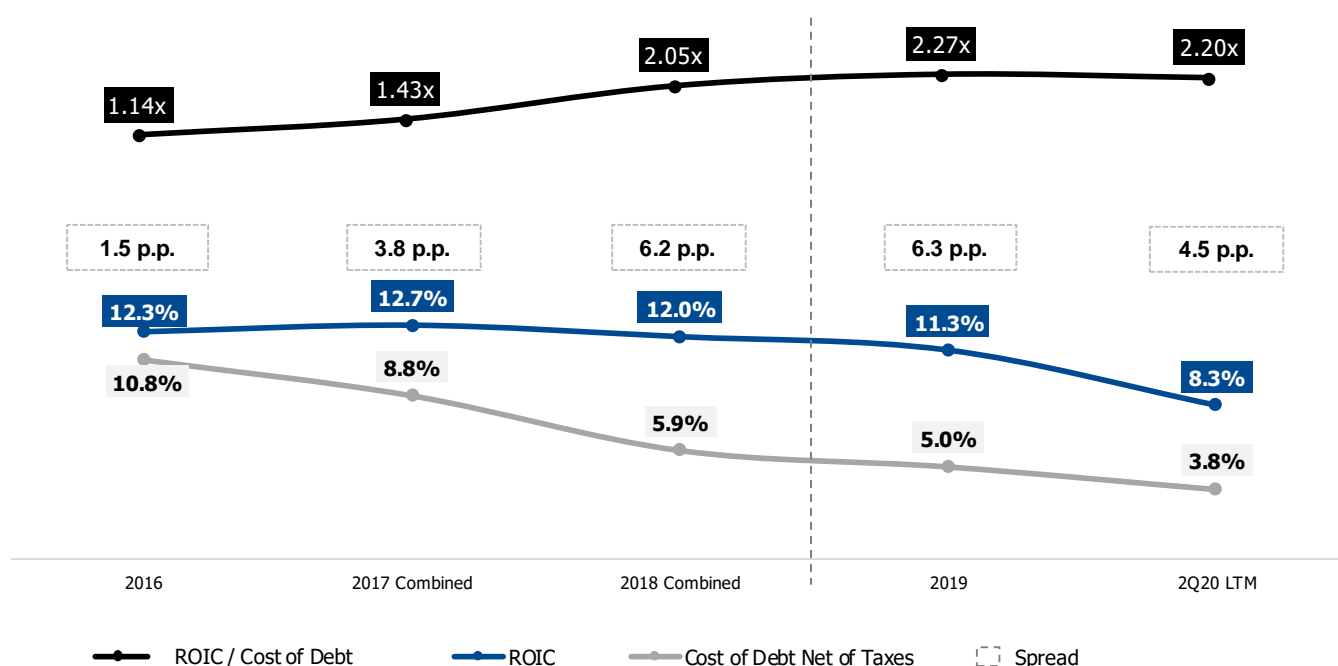
## Profitability Ratios

- The 2Q20 ROE was 4,3%, a reduction of 11,6 p.p. compared to 2Q19 annualized, due to the higher level of the Company's shareholders' equity with the conclusion of the *follow-on* of R\$ 1.2 billion in December 2019, and the lowest net profit.



- The representativeness of ROIC in relation to the cost of debt after income tax in 2Q20 LTM was 2.2 times, allowing the spread to remain positive at 4.5 p.p., even with all the effects of COVID-19.

### Spread (ROIC less debt costs after taxes)<sup>2</sup>



(1) The **annualized ROE** is calculated using the consolidated recurring accounting net income for each period divided by the monthly average of shareholders' equity adjusted by deducting the goodwill generated by the mergers with Auto Ricci and Unidas S.A. and adding the adjustment of equity valuation (Tangible Shareholders' Equity).

(2) The **Annualized ROIC** considers recurring EBIT less the recurring effective tax rate (NOPAT), divided by the PP&E and the stock of cars less short and long term Receivables and trade accounts (Invested Capital).

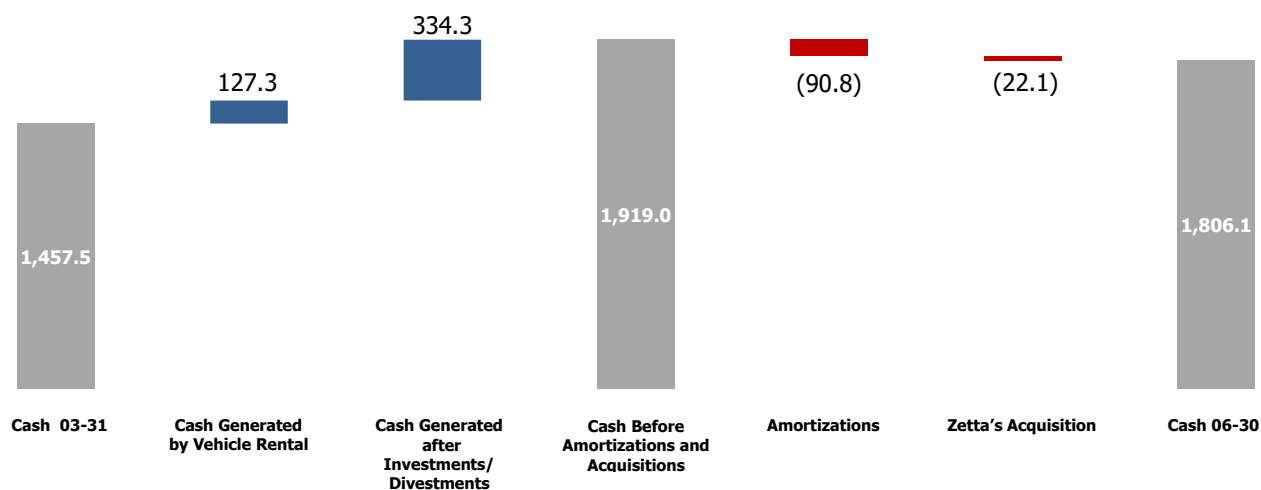
## V – FINANCIAL RESULTS

### Indebtedness

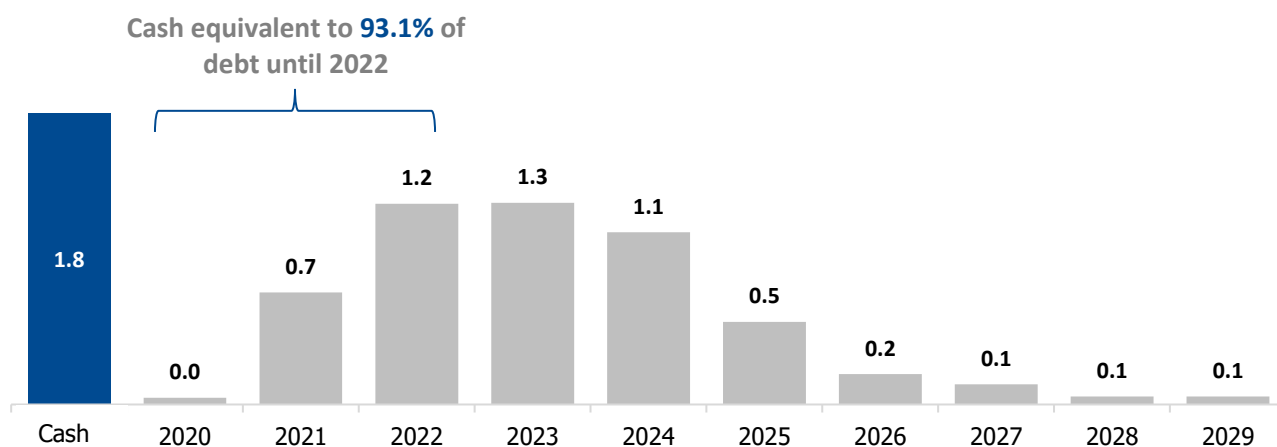
Debt (R\$ Million)	2Q20	2Q19	Var. 2Q20 vs 2Q19	1Q20	Var. 2Q20 vs 1Q20
Gross Debt	5.3	4.1	30.0%	4.9	7.3%
Short Term Debt (%)	7.1%	4.4%	2.7 p.p.	6.4%	0.3 p.p.
Long Term Debt (%)	92.9%	95.6%	(2.7) p.p.	93.6%	(0.3) p.p.
Cash, Cash Equivalents and Bonds	1.8	0.7	152.7%	1.2	56.0%
Net Debt	3.5	3.4	4.0%	3.7	(7.8)%

- In 2Q20, there was strong cash generation in the quarter, supported by EBITDA from the Fleet Management segment, the rapid recovery in Used Cars sales throughout the quarter and the lower volume of vehicle purchases, reducing the Company's net debt.

#### 2Q20 Cash Generation (R\$ Million)



#### Amortization Schedule of Debt Principal in 06/30/2020 (R\$ Million)



## V – FINANCIAL RESULTS

### Consolidated Leverage Ratios

Ratios	2016	2017	2018	2019	2Q19	2Q20
Net Debt / Fleet Value	66.3%	63.1%	37.4%	39.8%	56.3%	48.6%
Net Debt / Recurring EBITDA LTM	2.52x	2.51x	3.04x	2.19x	3.02x	2.93x
Net Debt / Equity	2.05x	2.09x	0.79x	0.74x	1.37x	0.93x
Recurring EBITDA LTM / Net Financial Expenses LTM	2.17x	2.68x	3.04x	3.48x	3.23x	3.56x

### Debt Composition

In the following table we present the main information on the Company's outstanding debts at the end of 2Q20:

Debt (06/30/2020)	Issuance Date	Average Cost	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
<b>Unidas</b>													
13th debentures - 2nd series	06/23/17	CDI + 1.40%	-	125.0	125.0	-	-	-	-	-	-	-	250.0
15th debentures - 1st series	11/17/17	CDI + 1.40%	-	137.1	137.1	137.1	-	-	-	-	-	-	411.4
15th debentures - 2nd series	02/19/18	CDI + 1.15%	-	88.6	-	-	-	-	-	-	-	-	88.6
16th debentures - single series	02/19/20	119% of CDI	-	-	116.7	116.7	116.7	-	-	-	-	-	350.0
17th debentures - single series	04/27/18	113% of CDI	-	-	200.0	200.0	-	-	-	-	-	-	400.0
18th debentures - single series	09/27/18	108% of CDI	-	-	-	-	200.0	-	-	-	-	-	200.0
2nd promissory notes - single series	09/20/19	CDI + 1.40%	-	118.0	-	-	-	-	-	-	-	-	118.0
Working Capital		CDI + 3.00%	-	-	-	300.0	-	-	-	-	-	-	300.0
<b>Unidas S.A.</b>													
10th debentures - 1st series	09/29/17	CDI + 1.20%	40.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40.0
10th debentures - 2nd series	09/29/17	CDI + 1.60%	-	210.0	210.0	-	-	-	-	-	-	-	420.0
11th debentures - single series	03/29/18	117.5% of CDI	-	-	250.0	250.0	-	-	-	-	-	-	500.0
12th debentures - 1st series	09/15/18	110.6% of CDI	-	-	75.0	75.0	-	-	-	-	-	-	150.0
12th debentures - 2nd series	09/15/18	IPCA + 7.30%	-	-	-	-	52.9	52.9	-	-	-	-	105.7
13th debentures - 1st series	04/10/19	107.9% of CDI	-	-	-	-	527.4	-	-	-	-	-	527.4
13th debentures - 2nd series	04/10/19	110.5% of CDI	-	-	-	-	-	124.2	124.2	124.2	-	-	372.6
13th debentures - 3rd series	04/10/19	112% of CDI	-	-	-	-	-	-	-	-	50.0	50.0	100.0
Foreign Loan - 4131	07/26/19	109.7% of CDI	-	-	-	-	-	272.1	-	-	-	-	272.1
Foreign Loan - 4131	03/19/20	CDI + 0.82%	-	-	90.7	90.7	90.7	-	-	-	-	-	272.1
14th debentures - single series	11/18/19	109.7% of CDI	-	-	40.0	80.0	80.0	-	-	-	-	-	200.0
<b>Unidas Agro</b>													
CRA	12/18/19	108% of CDI	-	-	-	-	-	62.5	62.5	-	-	-	125.0
<b>Zetta Frotas</b>													
Working Capital		21.06% a year	1.7	16.3	0.5	0.8	0.8	0.9	0.9	1.0	0.6	-	23.4
<b>Incurred Net Interest</b>													
			27.4										27.4
<b>Caixa, equivalentes de Caixa e SWAP</b>			(1,933.5)										(1,933.5)
<b>Net Debt</b>			<b>(1,864.4)</b>	<b>695.0</b>	<b>1,245.0</b>	<b>1,250.3</b>	<b>1,068.4</b>	<b>512.5</b>	<b>187.6</b>	<b>125.2</b>	<b>50.6</b>	<b>50.0</b>	<b>3,320.3</b>

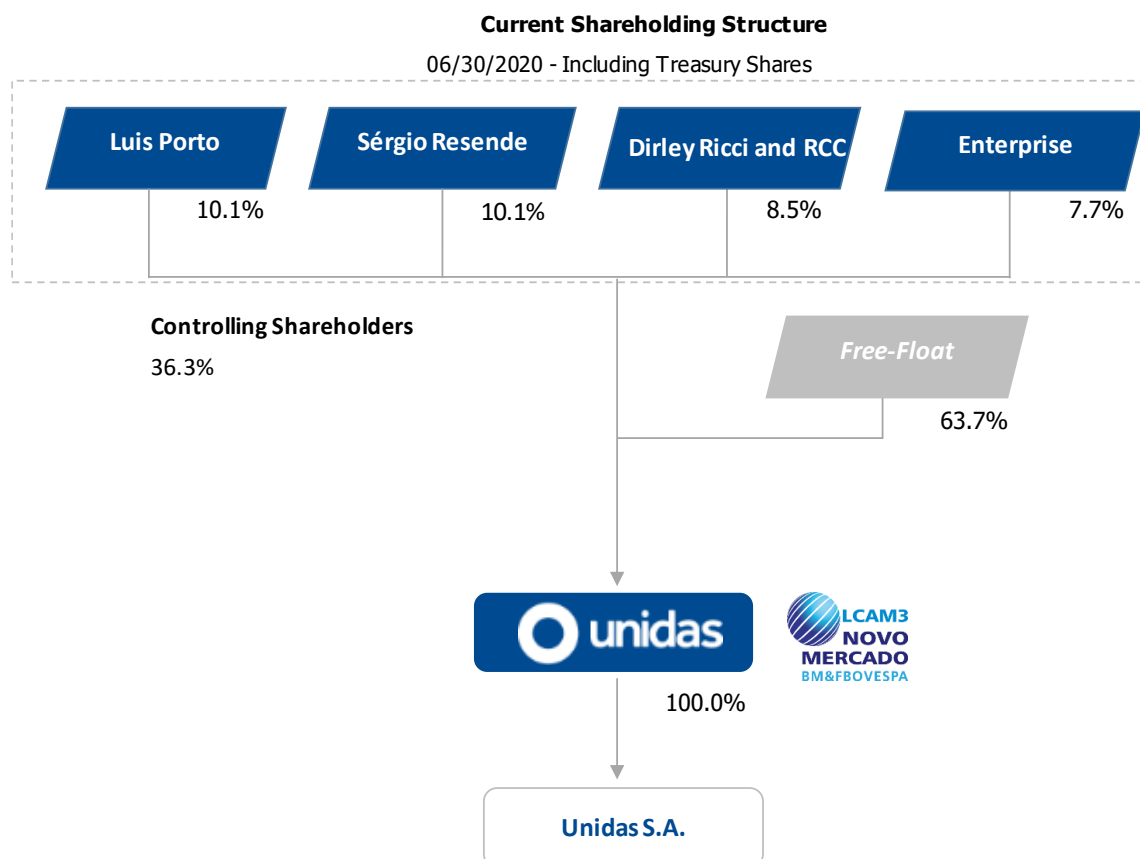
### Dividends and IOE

On June 26, 2020, the Board of Directors approved the payment of interest on equity in the total gross amount of R\$47.430.875,37 (forty-seven million, four hundred and thirty thousand, eight hundred and seventy-five and thirty-seven cents ), equivalent to R\$0,0937791324 per share. However, the Company, in this moment of uncertainty generated by the pandemic of COVID-19 (coronavirus), declared by the World Health Organization on March 11, 2020, will postpone the payment until January 2021, and it can be brought forward by decision of the Administration.

Approval Date	Total Amount Declared (R\$ Million)	Value per Share (R\$)	Date of Shareholding Position
March 23, 2017	5.609	0.0877435	March 29, 2017
June 22, 2017	5.340	0.0661356	June 27, 2017
September 21, 2017	5.420	0.0670874	September 26, 2017
December 18, 2017	5.520	0.0681917	December 21, 2017
January 3, 2018	17.501	0.2161837	January 8, 2018
March 26, 2018	8.090	0.0700350	March 29, 2018
June 22, 2018	25.213	0.2180625	June 26, 2018
September 19, 2018	24.990	0.2159092	September 24, 2019
December 21, 2018	28.853	0.1966699	December 28, 2018
March 21, 2019	45.272	0.3074359	March 26, 2019
June 19, 2019	39.856	0.2703706	June 25, 2019
September 19, 2019	38.581	0.2611806	September 24, 2019
March 30, 2020	48.539	0.0964124	April 2, 2020
June 26, 2020	47.431	0.0937791	July 2, 2020

### Ownership Structure

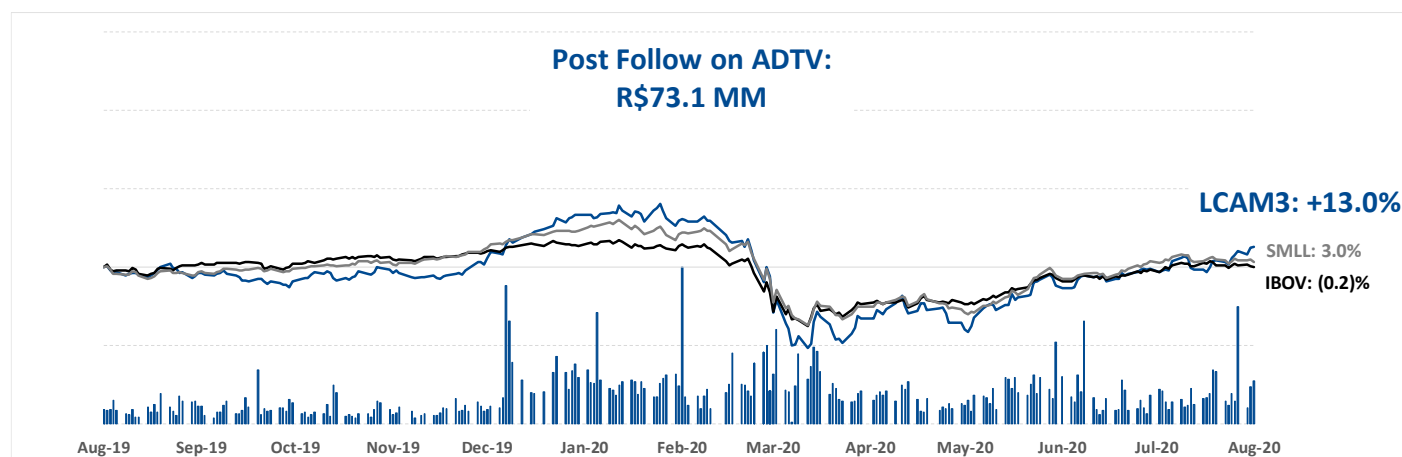
On June 30, 2020, the Company held 508,729,411 common shares, with *free-float* representing 63,7% of total shares, including treasury shares.



### LCAM3 Performance

Unidas shares (LCAM3) closed the trading session on 08/12/2020 quoted at R\$ 20.71, an increase of 13,0% in 12 months, while the IBOV index posted a decrease of 0.2% and the *Small Cap Index* increased 3,0% respectively for the same period. The average daily trading volume (ADTV) in the last 12 months was R\$ 57.5 million/day, and after the follow-on in December 2019, ADTV changed to R\$ 73,1 million/day. Unidas currently has 16 equity research coverages: Ativa Corretora, Banco do Brasil, Bank of America Merrill Lynch, Bradesco BBI, BTG Pactual, Citi, Credit Suisse, Eleven Financial, Levante, Morgan Stanley, Itaú BBA, JP Morgan, Safra, Santander, UBS and XP.

#### Performance LCAM3 12M x IBOV and SMLL



## 2Q20 Results Presentation Webcast

### Teleconference in Portuguese (Simultaneous Translation)

**August 14, 2020**

1 p.m. - Brasilia Time

12 a.m. - New York Time

Telephones:

+55 11 4210-1803 or 11 3181-8565 (Brazil)

+1 844 204-8942 (Toll Free - United States)

+1 412 717-9627 (Other countries)

Access Code Unidas

**Webcast and Results Presentation:** [ri.unidas.com.br](https://ri.unidas.com.br)

### Investor Relations Contacts:

Marco Tulio de Carvalho Oliveira - CFO and IRO

Rodrigo Faria - Investor Relations Manager

Francesco Abenathar Fernandes Lisa - Investor Relations Specialist

Rodrigo Finotto Perez - Investor Relations Analyst

Telephone: +55 (11) 3155-5826 / (11) 3155-4987 / (11) 3155-5892

E-mail: [ri@unidas.com.br](mailto:ri@unidas.com.br)

**About Unidas** - We are Brazil's leading company in the Fleet Management in Brazil, and number two in the Rent-a-Car segment. Our strong competitive position, focus and scale will allow us to continue consolidating the market via organic growth. We have a wide geographical coverage, with a presence in all Brazilian states. The Company offers solutions for the entire client cycle, both in Fleet Management and the Rent-a-Car segments (Unidas 360 ° platform). In addition to the strong presence and expertise in demobilizing vehicles previously used in our operations.

**Legal Notice** - The statements contained in this document related to business prospects, projections of operating and financial results and those related to Unidas' growth prospects are merely projections and, as such, are exclusively based on management's expectations of future business. These expectations depend, substantially, on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to change without prior notice.



## Operating Data<sup>1</sup>

Operating Data	2016	2017	2018	2019	Var.	1S19	1S20	Var.	2Q19	2Q20	Var.
<b>Total Fleet at the End of the Period</b>	<b>27,731</b>	<b>46,566</b>	<b>129,926</b>	<b>162,842</b>	<b>25.3%</b>	<b>151,199</b>	<b>163,505</b>	<b>8.1%</b>	<b>151,199</b>	<b>163,505</b>	<b>8.1%</b>
Fleet being implemented	2,394	4,283	9,956	7,347	(26.2)%	9,196	7,271	(20.9)%	9,196	7,271	(20.9)%
Demobilized fleet	1,529	1,964	10,046	14,004	39.4%	16,058	16,192	0.8%	16,058	16,192	0.8%
Operating fleet	23,808	40,319	109,924	141,491	28.7%	125,945	140,042	11.2%	125,945	140,042	11.2%
<b>Average Operating Fleet</b>	<b>23,905</b>	<b>32,000</b>	<b>91,977</b>	<b>124,071</b>	<b>34.9%</b>	<b>118,487</b>	<b>152,993</b>	<b>29.1%</b>	<b>122,784</b>	<b>139,657</b>	<b>13.7%</b>
Fleet Management	23,905	32,000	58,421	71,943	23.1%	70,492	73,320	4.0%	72,151	73,650	2.1%
Rent-a-Car	-	-	31,183	50,070	60.6%	45,879	77,434	68.8%	48,615	64,464	32.6%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	2,374	2,058	(13.3)%	2,116	2,239	5.8%	2,019	1,543	(23.6)%
<b>Average Rented Fleet</b>	<b>23,147</b>	<b>31,054</b>	<b>83,887</b>	<b>111,379</b>	<b>32.8%</b>	<b>107,053</b>	<b>118,159</b>	<b>10.4%</b>	<b>109,247</b>	<b>113,649</b>	<b>4.0%</b>
Fleet Management	23,147	31,054	57,393	70,286	22.5%	68,990	71,827	4.1%	70,544	72,305	2.5%
Rent-a-Car	-	-	24,140	39,035	61.7%	35,947	44,492	23.8%	36,683	39,802	8.5%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	2,354	2,058	(12.6)%	2,116	1,840	(13.1)%	2,019	1,543	(23.6)%
<b>Average Age of Operating Fleet (months)</b>	<b>18.6</b>	<b>18.9</b>	<b>14.6</b>	<b>12.9</b>	<b>(11.8)%</b>	<b>12.1</b>	<b>13.0</b>	<b>7.7%</b>	<b>12.7</b>	<b>13.9</b>	<b>9.0%</b>
Fleet Management	18.6	18.9	16.9	17.0	0.3%	16.9	16.6	(1.8)%	17.0	16.9	(0.7)%
Rent-a-Car	-	-	7.3	7.1	(2.7)%	6.5	9.6	48.5%	6.5	10.5	62.3%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	11.1	10.6	(4.1)%	11.0	11.7	6.5%	11.1	12.9	16.5%
<b>Number of Daily Rentals (thousand)</b>	<b>8,335</b>	<b>11,179</b>	<b>27,236</b>	<b>39,573</b>	<b>45.3%</b>	<b>18,973</b>	<b>21,025</b>	<b>10.8%</b>	<b>9,748</b>	<b>10,129</b>	<b>3.9%</b>
Fleet Management	8,335	11,179	20,647	25,374	22.9%	12,489	12,929	3.5%	6,420	6,507	1.4%
Rent-a-Car (no franchises)	-	-	6,589	14,199	115.5%	6,484	8,096	24.9%	3,328	3,622	8.8%
<b>Average Ticket (R\$)</b>											
Fleet Management (monthly)	1,597	1,546	1,489	1,597	7.3%	1,574	1,543	(2.0)%	1,610	1,581	(1.8)%
Rent-a-Car (daily rate) <sup>1</sup>	-	-	74.4	70.9	(4.7)%	72.2	60.5	(16.2)%	70.3	50.4	(28.4)%
<b>Occupancy Rate</b>											
Fleet Management	96.8%	97.0%	98.2%	97.7%	(0.5) p.p.	97.9%	98.0%	0.1 p.p.	97.8%	98.2%	0.4 p.p.
Rent-a-Car <sup>1</sup>	-	-	77.4%	78.0%	0.6 p.p.	78.4%	69.3%	(9.1) p.p.	75.5%	61.7%	(13.7) p.p.
<b>Depreciation (R\$ thousand)</b>											
Fleet Management	4.0	3.8	3.4	3.8	11.9%	3.8	4.1	8.0%	4.0	4.3	7.0%
Rent-a-Car (including franchises)	-	-	2.2	2.0	(8.2)%	2.0	2.9	43.0%	2.0	2.9	41.3%
<b>Average Fleet Value (R\$ million)</b>	<b>968.1</b>	<b>1,212.2</b>	<b>3,932.3</b>	<b>6,525.8</b>	<b>66.0%</b>	<b>5,732.7</b>	<b>7,223.5</b>	<b>26.0%</b>	<b>5,918.3</b>	<b>7,166.6</b>	<b>21.1%</b>
<b>Number of Cars Purchased</b>	<b>9,122</b>	<b>19,747</b>	<b>68,702</b>	<b>93,493</b>	<b>36.1%</b>	<b>45,418</b>	<b>26,719</b>	<b>(41.2)%</b>	<b>24,006</b>	<b>5,149</b>	<b>(78.6)%</b>
Fleet Management	9,122	19,747	29,295	35,487	21.1%	14,882	12,926	(13.1)%	8,678	5,030	(42.0)%
Rent-a-Car	-	-	38,052	56,309	48.0%	29,706	13,653	(54.0)%	14,801	30	(99.8)%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	1,355	1,697	25.2%	830	140	(83.1)%	527	89	(83.1)%
<b>Average Purchase Price (R\$ thousand)</b>	<b>36.1</b>	<b>43.5</b>	<b>42.9</b>	<b>47.8</b>	<b>11.5%</b>	<b>45.5</b>	<b>52.3</b>	<b>15.1%</b>	<b>46.4</b>	<b>63.8</b>	<b>37.5%</b>
Fleet Management	36.1	43.5	44.5	50.1	12.6%	47.7	60.3	26.3%	47.1	63.7	35.2%
Rent-a-Car	-	-	41.8	46.5	11.3%	44.5	44.9	0.9%	46.3	143.1	209.2%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	37.5	42.9	14.5%	39.0	43.9	12.8%	38.6	43.8	13.7%
<b>Number of Cars Sold</b>	<b>12,402</b>	<b>16,710</b>	<b>41,736</b>	<b>64,564</b>	<b>54.7%</b>	<b>29,980</b>	<b>27,691</b>	<b>(7.6)%</b>	<b>15,869</b>	<b>11,229</b>	<b>(29.2)%</b>
Fleet Management	12,402	16,710	25,025	29,769	19.0%	12,372	13,806	11.6%	6,358	5,550	(12.7)%
Rent-a-Car	-	-	15,696	33,151	111.2%	16,792	13,489	(19.7)%	9,088	5,481	(39.7)%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	1,015	1,644	62.0%	816	396	(51.5)%	423	198	(53.2)%
<b>Average Selling Price (R\$ thousand)</b>	<b>28.4</b>	<b>31.4</b>	<b>33.5</b>	<b>39.0</b>	<b>16.5%</b>	<b>38.5</b>	<b>37.6</b>	<b>(2.2)%</b>	<b>39.7</b>	<b>38.0</b>	<b>(4.3)%</b>
Fleet Management	28.4	31.4	31.4	35.6	13.1%	36.3	36.0	(0.9)%	37.8	36.9	(2.4)%
Rent-a-Car	-	-	36.9	42.3	14.5%	40.3	39.4	(2.3)%	41.3	39.3	(5.0)%
Rent-a-Car - Franchises	-	-	31.3	35.4	13.2%	34.5	36.1	4.7%	34.7	35.7	3.0%
<b>Number of Employees</b>	<b>589</b>	<b>801</b>	<b>2,601</b>	<b>3,314</b>	<b>27.4%</b>	<b>2,938</b>	<b>3,435</b>	<b>16.9%</b>	<b>2,938</b>	<b>3,435</b>	<b>16.9%</b>
Fleet per Employee	47.1	58.1	49.6	49.1	(0.9)%	51.5	47.6	(7.5)%	51.5	47.6	(7.5)%

<sup>1</sup> For the Total Fleet it does not consider the Franchisee's Fleet of 1,778 vehicles and for the average value of the total fleet it considers the vehicles in preparation, operating and stock vehicles.

## Fleet Management (R\$ thousand)

Consolidated Results (R\$ thousand)	2Q19	2Q20	Var.	1S19	1S20	Var.
Rental Gross Revenues	340,821	343,030	0.6%	652,030	665,247	2.0%
Used Cars sales gross revenue	240,305	204,670	(14.8)%	445,891	496,489	11.3%
<b>Total Gross Revenues</b>	<b>581,127</b>	<b>547,699</b>	<b>(5.8)%</b>	<b>1,097,922</b>	<b>1,161,736</b>	<b>5.8%</b>
Taxes on rental revenues	(34,499)	(31,981)	(7.3)%	(64,389)	(61,836)	(4.0)%
Taxes on Used Cars Sales	(274)	(616)	125.3%	(415)	(851)	105.0%
<b>Total Taxes</b>	<b>(34,772)</b>	<b>(32,598)</b>	<b>(6.3)%</b>	<b>(64,804)</b>	<b>(62,687)</b>	<b>(3.3)%</b>
Rental Net Revenues	306,322	311,048	1.5%	587,641	603,411	2.7%
Used Cars Sales Net Revenues	240,032	204,054	(15.0)%	445,476	495,638	11.3%
<b>Consolidated Net Revenues</b>	<b>546,354</b>	<b>515,102</b>	<b>(5.7)%</b>	<b>1,033,118</b>	<b>1,099,049</b>	<b>6.4%</b>
Rental Costs (Ex-depreciation)	(75,956)	(81,293)	7.0%	(148,596)	(156,740)	5.5%
Used Cars Sales Costs (Ex-depreciation)	(217,323)	(187,010)	(13.9)%	(404,761)	(455,977)	12.7%
<b>Total Costs (ex-depreciation)</b>	<b>(293,280)</b>	<b>(268,303)</b>	<b>(8.5)%</b>	<b>(553,358)</b>	<b>(612,717)</b>	<b>10.7%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>253,075</b>	<b>246,799</b>	<b>(2.5)%</b>	<b>479,760</b>	<b>486,332</b>	<b>1.4%</b>
Rental Operating Expenses (SG&A, ex-depreciation)	(31,248)	(36,082)	15.5%	(58,187)	(64,479)	10.8%
Used Cars Sales Operating Expenses (SG&A, ex-depreciation)	(13,508)	(13,896)	2.9%	(27,015)	(31,950)	18.3%
<b>Total Operating Expenses (SG&amp;A)</b>	<b>(44,756)</b>	<b>(49,978)</b>	<b>11.7%</b>	<b>(85,202)</b>	<b>(96,429)</b>	<b>13.2%</b>
Depreciation	(81,041)	(88,292)	8.9%	(151,933)	(168,756)	11.1%
<b>Recurring EBIT</b>	<b>127,278</b>	<b>108,529</b>	<b>(14.7)%</b>	<b>242,626</b>	<b>221,147</b>	<b>(8.9)%</b>
Net Financial Expenses	(48,095)	(37,233)	(22.6)%	(94,923)	(72,711)	(23.4)%
<b>Recurring EBIT</b>	<b>79,183</b>	<b>71,296</b>	<b>(10.0)%</b>	<b>147,703</b>	<b>148,436</b>	<b>(0.5)%</b>
Taxes	(16,920)	(13,142)	(22.3)%	(30,952)	(27,326)	(11.7)%
<b>Recurring Net Profit</b>	<b>62,263</b>	<b>58,154</b>	<b>(6.6)%</b>	<b>116,751</b>	<b>121,110</b>	<b>(3.7)%</b>
Net Margin over Net Rental Revenue	20.3%	18.7%	(1.6) p.p.	11.3%	11.0%	(0.3) p.p.
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>208,318</b>	<b>196,821</b>	<b>(5.5)%</b>	<b>394,558</b>	<b>389,903</b>	<b>(1.2)%</b>
EBITDA Margin over Net Rental Revenue	68.0%	63.3%	(4.7) p.p.	67.1%	64.6%	(2.5) p.p.

Operating Data	2Q19	2Q20	Var.	1S19	1S20	Var.
Average Rented Fleet	70,544	72,305	2.5%	68,990	71,827	4.1%
Average Operating Fleet	72,151	73,650	2.1%	70,492	73,320	4.0%
Fleet at the end of the period	81,540	89,314	9.5%	81,540	89,314	9.5%
Average Age of the Operating Fleet (month)	17.0	16.9	(0.7)%	16.9	16.6	(1.8)%
Number of Daily Rentals (thousand)	6,420	6,507	1.4%	12,489	12,929	3.5%
Average Monthly Ticket (R\$)	1,610	1,581	(1.8)%	1,574	1,543	(2.0)%
Annualized average depreciation per car (R\$)	4,005	4,286	7.0%	3,799	4,104	8.0%
Utilization Rate	97.8%	98.2%	0.4%	97.9%	98.0%	0.1 p.p.
Number of cars purchased	8,678	5,030	(42.0)%	14,882	12,926	(13.1)%
Number of cars sold	6,358	5,550	(12.7)%	12,372	13,806	11.6%
Average sold fleet age (month)	28.4	31.8	12.1%	28.5	31.0	8.6%
Average value of total fleet (R\$ million)	3,179.0	3,954.6	24.4%	3,091.3	3,813.5	23.4%
Average value per car in the period (R\$ thousand)	39.0	44.3	13.5%	39.0	43.9	12.5%

- (1) Considers the vehicle's preparation cost for sale.  
(2) Considers vehicles in preparation, operating and in stock

## Rent a Car (Considers Franchises, R\$ thousand)<sup>1</sup>

Consolidated Results (R\$ thousand)	2Q19	2Q20	Var.	1S19	1S20	Var.
Rental Gross Revenues	241,782	186,687	(22.8)%	484,434	519,142	7.2%
Used Cars Sales gross revenue	390,061	222,242	(43.0)%	708,587	545,634	(23.0)%
<b>Total Gross Revenues</b>	<b>631,843</b>	<b>408,929</b>	<b>(35.3)%</b>	<b>1,193,021</b>	<b>1,064,775</b>	<b>(10.7)%</b>
Taxes on rental revenues	(22,820)	(17,405)	(23.7)%	(42,502)	(45,131)	6.2%
Taxes on Used Cars Sales	(444)	(669)	50.8%	(1,022)	(929)	(9.1)%
<b>Total Taxes</b>	<b>(23,264)</b>	<b>(18,075)</b>	<b>(22.3)%</b>	<b>(43,524)</b>	<b>(46,060)</b>	<b>5.8%</b>
Rental Net Revenues	218,962	169,282	(22.7)%	441,932	474,011	7.3%
Used Cars Sales Net Revenues	389,617	221,573	(43.1)%	707,566	544,705	(23.0)%
<b>Consolidated Net Revenues</b>	<b>608,579</b>	<b>390,855</b>	<b>(35.8)%</b>	<b>1,149,497</b>	<b>1,018,716</b>	<b>(11.4)%</b>
Rental Costs (Ex-depreciation)	(70,340)	(103,060)	46.5%	(153,214)	(215,151)	40.4%
Used Cars Sales Costs (Ex-depreciation)	(366,782)	(200,328)	(45.4)%	(661,106)	(512,808)	(22.4)%
<b>Total Costs (ex-depreciation)</b>	<b>(437,122)</b>	<b>(303,388)</b>	<b>(30.6)%</b>	<b>(814,320)</b>	<b>(727,959)</b>	<b>(10.6)%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>171,457</b>	<b>87,466</b>	<b>(49.0)%</b>	<b>335,177</b>	<b>290,757</b>	<b>(13.3)%</b>
Rental Operating Expenses (SG&A, ex-depreciation)	(41,426)	(59,950)	44.7%	(80,827)	(124,086)	53.5%
Used Cars Sales Operating Expenses (SG&A, ex-depreciation)	(21,872)	(15,707)	(28.2)%	(42,336)	(34,767)	(17.9)%
<b>Total Operating Expenses (SG&amp;A)</b>	<b>(63,298)</b>	<b>(75,658)</b>	<b>19.5%</b>	<b>(123,163)</b>	<b>(158,853)</b>	<b>29.0%</b>
Depreciation	(39,835)	(59,523)	49.4%	(72,595)	(121,442)	67.3%
<b>Recurring EBIT</b>	<b>68,324</b>	<b>(47,714)</b>	<b>(169.8)%</b>	<b>139,419</b>	<b>10,463</b>	<b>(92.5)%</b>
Net Financial Expenses	(42,121)	(34,275)	(18.6)%	(79,505)	(68,965)	(13.3)%
<b>Recurring EBIT</b>	<b>26,203</b>	<b>(81,989)</b>	-	<b>59,914</b>	<b>(58,502)</b>	-
Taxes	(5,714)	27,876	-	(12,617)	23,561	-
<b>Recurring Net Profit</b>	<b>20,489</b>	<b>(54,113)</b>	-	<b>47,297</b>	<b>(34,941)</b>	-
Net Margin over Net Rental Revenue	9.4%	(32.0)%	(41.3) p.p.	4.1%	(3.4)%	(7.5) p.p.
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>108,159</b>	<b>11,809</b>	<b>(89.1)%</b>	<b>212,014</b>	<b>131,904</b>	<b>(37.8)%</b>
Net Margin over Net Rental Revenue	49.4%	7.0%	(42.4) p.p.	18.4%	12.9%	(5.5) p.p.

Operating Data	2Q19	2Q20	Var.	1S19	1S20	Var.
Average Rented Fleet (Own Stores)	36,683	39,802	8.5%	35,947	44,492	23.8%
Average Rented Fleet (Franchises)	2,019	1,543	(23.6)%	2,116	1,840	(13.1)%
Average Operating Fleet (Own Stores)	48,615	64,464	32.6%	45,879	64,247	40.0%
Average Operating Fleet (Franchises)	2,019	1,543	(23.6)%	2,116	1,840	(13.1)%
Fleet at the end of the Period (Own Stores)	67,083	72,198	7.6%	67,083	72,198	7.6%
Fleet at the end of the period (Franchises)	2,576	1,993	(22.6)%	2,576	1,993	(22.6)%
Average Age Operating Fleet (Own stores, month)	6.5	10.5	62.3%	6.5	9.6	48.5%
Average Age Operating Fleet (Franchises, month)	11.1	12.9	16.5%	11.0	11.7	6.5%
Number of Daily Rentals (Own Stores, thousand)	3,328	3,622	8.8%	6,484	8,096	24.9%
Average Daily Ticket (Own Stores, thousand)	70.3	50.4	(28.4)%	72.2	60.5	(16.2)%
Annualized average depreciation per car (Considers Franchises, R\$ thousand)	2.0	2.9	41.3%	2.0	2.9	43.0%
Utilization Rate (Own Stores)	75.5%	61.7%	(13.7) p.p.	78.4%	69.3%	(9.1) p.p.
Number of cars purchased (Own Stores)	14,801	30	(99.8)%	29,706	13,653	(54.0)%
Number of cars purchased (Franchises)	527	89	(83.1)%	830	140	(83.1)%
Number of cars sold (Own Stores)	9,088	5,481	(39.7)%	16,792	13,489	(19.7)%
Number of cars sold (Franchises)	423	198	(53.2)%	816	396	(51.5)%
Average Sold Fleet Age (Own Stores, month)	16.2	18.4	14.1%	16.6	17.4	4.4%
Average value of total Fleet (considers Franchises, R\$ million)	2,978.1	3,286.4	10.4%	2,731.8	3,488.9	27.7%
Average value per car in the period (Considers Franchises, R\$ million)	42.3	41.2	(2.5)%	39.0	43.8	12.3%

- (1) We present Unidas S.A. track record for the Rent a Car segment (considers Franchises) for the entire period, as Locamerica did not operate in this segment up to 1Q18.
- (2) Considers vehicles's preparation cost for sale.
- (3) Considers vehicles in preparation, operating and in stock.

## Financial Statements (R\$ thousand)

Financial Statements	2016	2017	2018	Combined 2018	2019	Var.	1S19	1S20	Var.	2Q19	2Q20	Var.
Rental Gross Revenues	443,717	575,932	1,543,670	1,794,782	2,385,581	32.9%	1,136,465	1,184,388	4.2%	582,604	529,716	(9.1)%
Used Cars Sales Gross Revenues	352,302	525,409	1,411,315	1,621,261	2,518,495	55.3%	1,154,479	1,042,123	(9.7)%	630,367	426,912	(32.3)%
Taxes over Gross Revenues	(41,305)	(53,290)	(144,257)	(166,041)	(230,350)	38.7%	(108,328)	(108,746)	0.4%	(58,037)	(50,672)	(12.7)%
<b>Consolidated Net Revenues</b>	<b>754,714</b>	<b>1,048,051</b>	<b>2,810,728</b>	<b>3,250,002</b>	<b>4,673,727</b>	<b>43.8%</b>	<b>2,182,615</b>	<b>2,117,765</b>	<b>(3.0)%</b>	<b>1,154,933</b>	<b>905,956</b>	<b>(21.6)%</b>
Maintenance Costs	(112,154)	(157,198)	(447,655)	(474,843)	(629,921)	32.7%	(301,896)	(371,891)	23.2%	(146,296)	(184,353)	26.0%
Depreciation Costs	(95,096)	(121,629)	(258,508)	(333,937)	(407,517)	22.0%	(195,008)	(257,566)	32.1%	(110,308)	(130,376)	18.2%
Cost of Vehicle sold	(328,547)	(460,359)	(1,252,271)	(1,452,678)	(2,335,705)	60.8%	(1,065,868)	(968,784)	(9.1)%	(584,106)	(387,338)	(33.7)%
<b>Rental and vehicle sales costs</b>	<b>(535,797)</b>	<b>(739,186)</b>	<b>(1,958,434)</b>	<b>(2,261,458)</b>	<b>(3,373,143)</b>	<b>49.2%</b>	<b>(1,562,771)</b>	<b>(1,598,242)</b>	<b>2.3%</b>	<b>(840,709)</b>	<b>(702,068)</b>	<b>(16.5)%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>218,917</b>	<b>308,865</b>	<b>852,294</b>	<b>988,544</b>	<b>1,300,584</b>	<b>31.6%</b>	<b>619,844</b>	<b>519,523</b>	<b>(16.2)%</b>	<b>314,224</b>	<b>203,889</b>	<b>(35.1)%</b>
Sales	(38,273)	(44,633)	(162,047)	(172,249)	(289,066)	67.8%	(136,748)	(187,922)	37.4%	(75,048)	(100,690)	34.2%
General and Administrative	(27,438)	(43,860)	(135,974)	(193,414)	(153,859)	-20.5%	(71,774)	(91,804)	27.9%	(35,374)	(49,453)	39.8%
Depreciation	(3,405)	(6,605)	(21,827)	(38,799)	(60,794)	56.7%	(29,491)	(32,631)	10.6%	(10,603)	(17,438)	64.5%
Other operational revenues (costs)	524	(177)	(6,895)	1,695	362	-	168	(100)	(159.5)%	2,368	(38)	-
<b>Operating Expenses</b>	<b>(68,592)</b>	<b>(95,275)</b>	<b>(326,743)</b>	<b>(402,767)</b>	<b>(503,357)</b>	<b>25.0%</b>	<b>(237,846)</b>	<b>(312,457)</b>	<b>31.4%</b>	<b>(118,658)</b>	<b>(167,619)</b>	<b>41.3%</b>
<b>Operating Income (EBIT)</b>	<b>150,325</b>	<b>213,590</b>	<b>525,551</b>	<b>585,776</b>	<b>797,227</b>	<b>36.1%</b>	<b>381,998</b>	<b>207,066</b>	<b>(45.8)%</b>	<b>195,566</b>	<b>36,270</b>	<b>(81.5)%</b>
Financial expenses	(146,108)	(160,431)	(351,268)	(399,922)	(439,586)	9.9%	(224,050)	(163,794)	(26.9)%	(111,000)	(80,147)	(27.8)%
Financial Income	31,604	24,770	56,621	60,934	73,098	20.0%	33,311	22,118	(33.6)%	17,660	8,639	(51.1)%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>(114,504)</b>	<b>(135,661)</b>	<b>(294,647)</b>	<b>(338,988)</b>	<b>(366,488)</b>	<b>8.1%</b>	<b>(190,739)</b>	<b>(141,676)</b>	<b>(25.7)%</b>	<b>(93,340)</b>	<b>(71,508)</b>	<b>(23.4)%</b>
<b>Earnings Before Taxes (EBT)</b>	<b>35,821</b>	<b>77,929</b>	<b>237,341</b>	<b>246,788</b>	<b>430,739</b>	<b>74.5%</b>	<b>191,259</b>	<b>65,390</b>	<b>(65.8)%</b>	<b>102,226</b>	<b>(35,238)</b>	<b>(134.5)%</b>
<b>Income Tax and Social Contribution Tax</b>	<b>(6,914)</b>	<b>(19,264)</b>	<b>(48,202)</b>	<b>(53,393)</b>	<b>(93,098)</b>	<b>74.4%</b>	<b>(38,068)</b>	<b>4,580</b>	<b>(112.0)%</b>	<b>(21,604)</b>	<b>23,079</b>	<b>(206.8)%</b>
Extraordinary Items - Opex (Effect on EBITDA and on Net Income)				58,666	-	-	-	24,545	-	-	24,545	-
Extraordinary Items - Financial Result (Effect on Net Income)				3,805	16,255	327.2%	(16,156)	-	-	(3,060)	-	-
<b>Extraordinary Items</b>				<b>62,471</b>	<b>16,255</b>	<b>(74.0)%</b>	<b>(16,156)</b>	<b>24,545</b>	<b>-</b>	<b>(3,060)</b>	<b>24,545</b>	<b>-</b>
<b>Extraordinary Items, net of IT/SC at 34%</b>	<b>--</b>	<b>9,038</b>	<b>20,670</b>	<b>41,231</b>	<b>10,728</b>	<b>(74.0)%</b>	<b>(10,693)</b>	<b>16,200</b>	<b>-</b>	<b>(2,020)</b>	<b>16,200</b>	<b>-</b>
<b>Equity Method</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>6,437</b>	<b>(1,018)</b>	<b>561</b>	<b>-</b>	<b>2,400</b>	<b>4,913</b>	<b>104.7%</b>	<b>(1,213)</b>	<b>(2,353)</b>	<b>94.0%</b>
<b>Recurring Net Income</b>	<b>28,907</b>	<b>67,703</b>	<b>203,372</b>	<b>233,608</b>	<b>348,930</b>	<b>49.4%</b>	<b>163,883</b>	<b>86,169</b>	<b>(47.4)%</b>	<b>77,390</b>	<b>4,040</b>	<b>(94.8)%</b>
<b>Recurring EBITDA</b>	<b>248,826</b>	<b>345,029</b>	<b>833,329</b>	<b>1,017,178</b>	<b>1,265,538</b>	<b>24.4%</b>	<b>606,497</b>	<b>521,808</b>	<b>(14.0)%</b>	<b>316,477</b>	<b>208,629</b>	<b>(34.1)%</b>

## Consolidated Balance Sheet (R\$ thousand)

ASSETS	2016	2017	2018	2019	2Q19	2Q20
<b>CURRENT ASSETS</b>						
Cash and Cash equivalents	172,478	402,489	1,755,864	1,770,114	472,426	1,643,310
Receivables from customers	87,688	136,913	377,743	457,875	432,576	419,013
Bonds and securities	29,544	21,516	207,324	243,240	242,279	161,461
Retiring vehicles for renewing the fleet	47,616	63,965	330,290	475,704	596,211	578,948
Vehicles for resale	--	--	--	20,780	41,290	20,996
Recoverable taxes	33,959	38,935	73,730	86,473	86,102	95,033
Prepaid expenses	2,948	13,681	10,926	13,198	55,795	66,545
Related parties	--	--	16,850	34,465	32,812	24,921
Other short-term assets	9,585	14,158	11,872	20,251	31,655	27,379
<b>Total current assets</b>	<b>383,818</b>	<b>691,657</b>	<b>2,784,599</b>	<b>3,122,100</b>	<b>1,991,146</b>	<b>3,037,606</b>
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>						
Receivable from customers	7,425	2,639	6,399	16,202	2,639	4,760
Bonds and securities	3,333	6,721	1,710	1,340	1,304	1,351
Derivative financial instruments	--	--	--	--	--	192,532
Antecipated Expenses	--	--	--	1,130	0	3,190
Other long-term assets	2,913	2,121	3,064	2,116	3,200	94
Deferred Taxes	--	--	37,580	30,003	29,588	3,926
Deposits in court	9,521	14,379	49,829	59,771	56,258	63,125
Assets held for sale	--	--	3,223	2,373	2,373	2,373
Related Parties	--	--	302	282	2	460
Property for Investment	--	--	--	850	850	850
Property, plant and equipment	917,407	1,591,234	4,957,861	6,705,097	5,733,003	6,853,936
Right-of-use asset	--	--	--	132,595	140,817	124,203
Investments	--	442	2	2	2	2
Intangible assets	4,800	85,409	899,949	974,133	965,631	1,024,648
<b>Total non-current assets</b>	<b>945,399</b>	<b>1,702,945</b>	<b>5,959,919</b>	<b>7,925,894</b>	<b>6,935,667</b>	<b>8,275,450</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>1,329,217</b>	<b>2,394,602</b>	<b>8,744,518</b>	<b>11,047,994</b>	<b>8,926,813</b>	<b>11,313,056</b>
<b>LIABILITIES</b>						
<b>CURRENT LIABILITIES</b>						
Suppliers	71,258	168,193	976,041	1,450,247	1,185,732	549,072
Loans, financing and debentures	125,328	250,294	330,193	142,216	180,712	314,437
Real state lease	--	--	--	38,536	56,376	42,364
Assignment of credits by vendors	82,753	186,463	998,086	476,620	526,599	937,316
Salaries, charges and social contribution taxes	5,484	10,499	23,997	42,490	30,183	37,099
Tax-related duties	1,600	6,945	21,730	23,331	21,994	25,329
Dividends and interres on equity payable	0	4,941	25,567	35,872	35,084	86,080
Related parties	--	--	13,840	32,370	23,444	6,402
Other account payable	12,754	4,778	26,623	36,720	24,742	66,742
Derivative financial instruments	--	--	--	--	--	65,181
<b>Total current liabilities</b>	<b>299,177</b>	<b>632,113</b>	<b>2,416,077</b>	<b>2,278,402</b>	<b>2,084,866</b>	<b>2,130,022</b>
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>						
Loan, financing and debentures	707,975	1,212,482	3,594,154	4,553,004	3,909,607	4,939,290
Real state leasing	--	--	--	94,059	84,441	81,839
Provisions for contingencies	2,595	11,721	108,846	115,885	111,785	117,657
Deferred Tax	17,715	51,091	57,574	100,881	77,227	90,395
Other account payable	862	3,914	2,321	1,352	1,333	10,564
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>729,147</b>	<b>1,279,208</b>	<b>3,762,895</b>	<b>4,865,181</b>	<b>4,184,393</b>	<b>5,239,745</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>1,028,324</b>	<b>1,911,321</b>	<b>6,178,972</b>	<b>7,143,583</b>	<b>6,269,259</b>	<b>7,369,767</b>
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>						
Capital Stock	299,279	397,900	1,969,517	3,195,790	1,958,283	3,094,902
Share issue expenses	(15,038)	(15,038)	(47,336)	(100,888)	--	--
Treasury shares	(5,061)	(9,785)	(9,925)	(35,562)	(40,780)	(23,668)
Asset valuation adjustments	(9,176)	(11,914)	(16,291)	(20,925)	(23,805)	18,828
Capital reserve	7,647	60,167	528,961	550,969	552,694	569,129
Profit reserve	23,242	61,951	140,620	315,027	140,620	315,027
Accumulated profits	--	--	--	--	70,542	--
Accumulated losses	--	--	--	--	--	(30,929)
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>300,893</b>	<b>483,281</b>	<b>2,565,546</b>	<b>3,904,411</b>	<b>2,657,554</b>	<b>3,943,289</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>1,329,217</b>	<b>2,394,602</b>	<b>8,744,518</b>	<b>11,047,994</b>	<b>8,926,813</b>	<b>11,313,056</b>

## Cash Flow (R\$ thousand)

STATEMENT OF CASH FLOW	2016	2017	2018	2019	2Q19	2Q20
<b>Cash flow from operating activities</b>						
Income for the period	28,907	60,599	189,202	338,146	155,674	65,051
Adjustments by:						
Income tax and social contribution tax on profit	6,914	20,257	52,924	93,445	20,630	(15,230)
Depreciation and amortization	98,501	137,550	294,204	471,033	226,156	295,823
Provisions of claims and stolen cars	--	--	29,962	54,747	26,851	(5,183)
Written-off residual value of retiring cars for renewing the fleet	332,814	479,218	1,298,431	2,439,167	1,105,144	1,006,612
Residual value of stolen vehicles and total loss	14,557	10,543	51,459	76,410	45,814	84,665
Share-based payment provision	699	1,590	5,844	13,396	5,915	4,896
Financial charges on financing	129,408	123,099	258,820	283,963	153,719	112,850
Allowance for doubtful accounts	9,180	5,754	10,743	33,227	15,630	41,428
Provisions for contingencies	--	3,281	(834)	7,240	2,539	1,664
Provision for profit sharing	2,366	4,425	12,988	4,669	--	--
Present Value Adjust	1,044	(755)	(296)	754	--	--
Tenancies of immovable property	--	--	--	8,996	3,374	2,433
Impairment of inventory	9,689	4,324	35,539	43,068	--	3,796
Interest on assignment to automakers	--	24,760	--	--	23,541	11,979
SWAP	--	18,537	26,620	14,894	17,167	24,519
Other	5,270	4,238	16,508	43,001	5,900	(7,490)
Adjusted Income	639,349	896,469	2,282,114	3,926,156	1,808,054	1,627,813
<b>Changes in Assets and Liabilities</b>						
Receivables from customers	22,740	(18,466)	(65,342)	(113,363)	(56,027)	24,960
Recoverable taxes	(14,765)	(3,958)	(13,678)	(12,656)	(12,285)	(8,068)
Prepaid expenses	2,133	(3,069)	40,152	(1,513)	(41,831)	(53,759)
Related Parties	--	--	--	--	(15,660)	(16,142)
Acquisition of vehicles net of the balance payable to suppliers (automakers)	(404,438)	(699,025)	(1,910,761)	(4,651,855)	(2,528,854)	(1,856,465)
Other assets	(3,801)	(10,407)	(30,164)	(100,491)	(85,958)	(40,914)
Fornecedores - exceto montadoras de veículos	(2,409)	4,985	(36,789)	(6,662)	67,371	(5,833)
Payment of taxes	--	--	(11,498)	(31,490)	(4,120)	(20,030)
Other liabilities	12,240	(21,759)	(30,138)	(81,001)	(24,736)	(11,506)
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>251,049</b>	<b>144,770</b>	<b>223,896</b>	<b>(1,072,876)</b>	<b>(894,046)</b>	<b>(359,945)</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>						
Acquisitions of investments	--	(177)	(210,004)	(49,992)	(49,992)	(22,132)
Acquisitions of other investments	--	--	442	--	--	--
Transaction with related parties	--	--	5,767	--	--	--
Transaction of other property, plant and equipment and intangible assets	(4,439)	(21,956)	(31,379)	(119,031)	(54,132)	(47,776)
Acquisition of bonds and securities	123,534	4,640	(180,797)	(35,546)	(34,549)	81,768
<b>Net cash provided by investing activities</b>	<b>119,095</b>	<b>(17,493)</b>	<b>(415,971)</b>	<b>(204,569)</b>	<b>(138,673)</b>	<b>11,860</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>						
Interest on loans, financing and debentures paid	(121,047)	(126,383)	(262,497)	(277,327)	(135,813)	(119,013)
Capital raised through loans, financing and debentures	235,340	892,082	1,965,408	1,699,723	996,150	549,221
Amortization of loans, financing and debentures	(384,262)	(642,601)	(998,279)	(1,100,718)	(1,004,797)	(165,828)
Issuance of shares and funds from the stock option plan	779	2,325	3,029	4,767	2,952	919
Distribution of Interest on Equity and Dividends	(50,255)	(14,731)	(75,795)	(130,720)	(74,152)	(35,814)
Share buy back	--	(7,957)	(3,544)	(39,979)	(34,388)	(8,204)
Interest on equity paid to shareholders of the subsidiary Unidas S.A. prior to the business combination	--	--	(27,536)	--	--	--
Amount raised by the common shares issuance (follow-on), net funding costs	--	--	944,664	1,135,948	(671)	--
<b>Net cash provided by financing activities</b>	<b>(319,445)</b>	<b>102,735</b>	<b>1,545,450</b>	<b>1,291,694</b>	<b>(250,719)</b>	<b>221,281</b>
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>50,699</b>	<b>230,012</b>	<b>1,353,375</b>	<b>14,249</b>	<b>(1,283,438)</b>	<b>(126,804)</b>
<b>Statement of decrease in cash and cash equivalents</b>						
At the beginning of the period	121,779	172,478	402,489	1,755,864	1,755,864	1,770,114
At the end of the period	172,478	402,489	1,755,864	1,770,114	472,426	1,643,310
<b>Activities not affecting cash</b>						
Total vehicles + accessories acquired for property, plant and equipment	(329,046)	(859,932)	(3,028,658)	(4,472,497)	(2,128,263)	(1,392,294)
Total of vehicles acquired for resale	--	--	--	(111,237)	(54,784)	(38,044)
Change net of the balance payable to suppliers (automakers)	(110,323)	160,907	1,117,897	(68,121)	(345,807)	(426,127)
<b>Total cash paid or provisioned in the acquisition of vehicles</b>	<b>(439,369)</b>	<b>(699,025)</b>	<b>(1,910,761)</b>	<b>(4,651,855)</b>	<b>(2,528,854)</b>	<b>(1,856,465)</b>