

















História da companhia

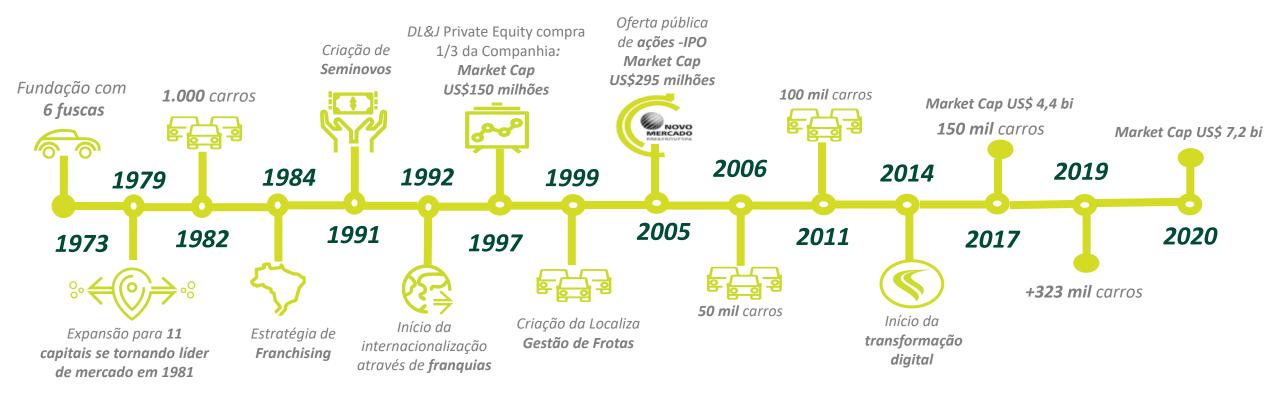
Visão geral

Fase I: Alcançando a liderança

Fase II: Expansão

Fase III: Ganhando escala

Fase IV: Transformação Digital



Plataforma integrada suportando o crescimento

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

ALUGUEL DE CARROS

- 225.870 CARROS
- 10,6 MILHÕES DE CLIENTES
- 429 AGÊNCIAS
- 5.781 COLABORADORES

Localiza Hertz Localiza Aluguel de Carros **SINERGIAS:** PODER DE BARGANHA REDUCÃO DE CUSTOS CROSS SELLING OVERHEAD E ÁREAS DE SUPORTE: 1.832 COLABORADORES

ALUGUEL DE FROTAS

- •65.585 CARROS
- 398 COLABORADORES

FRANCHISING

- 13.805 CARROS
- 100 AGÊNCIAS NO BRASIL
- 76 AGÊNCIAS NO EXTERIOR
- 29 COLABORADORES



Fonte: Divulgação de resultados 2T20.

CompanhiaPlataforma de negócios



ALUGA PARA INDIVÍDUOS E EMPRESAS, DENTRO E FORA DE AEROPORTOS

- ALTO CUSTO FIXO
- FROTA PADRONIZADA
- CICLO DE 1 ANO
- ALTA BARREIRA DE ENTRADA
- GANHOS DE ESCALA
- CAPITAL INTENSIVO
- MERCADO CONSOLIDADO

AEROPORTOS

• MERCADO FRAGMENTADO FORA DE AEROPORTOS



TEM OBJETIVO DE EXPANDIR A REDE LOCALIZA

- ALTA RENTABILIDADE
- PEQUENA CONTRIBUIÇÃO NOS RESULTADOS
- RESPONSÁVEL POR DESENVOLVER
 NOVOS MERCADOS



TERCEIRIZA FROTA DE CLIENTES EM CONTRATOS DE 2-3 ANOS

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



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

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



Localiza está pronta para assumir a direção em um mercado de mobilidade em constante evolução

Líder em mobilidade, com claras vantagens competitivas em grande escala...



Captação de Recursos

Melhor rating de crédito e condições de financiamento



Aquisição de Carros

Principal comprador no setor e relacionamento diferenciado com montadoras



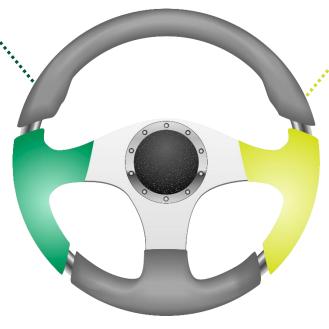
Aluguel de Carros

Empresa Top of Mind com liderança em tecnologia



Venda de Carros

Especialização e capilaridade nacional



...Gerando desempenho financeiro e operacional incomparável

Destaques Operacionais

51.1%⁽¹⁾

13.3%⁽¹⁾

26.9%

Market Share Aluquel de Carros Market Share Aluguel de Frotas Frota de final de perído '15-19a CAGR

Destaques Financeiros

27%

Receita '15-19a CAGR 24% FRITDA

20% Lucro

'15-19a CAGR

'15-19a CAGR

10.1%

ROIC em 2019

6.7% ROIC 2019 spread vs.

custo da dívida após impostos

Pilares principais da liderança da indústria

O modelo e tamanho integrados da localiza fizeram da empresa o peso pesado do mercado

Captação de Recursos

 Melhor pontuação de crédito e condições de financiamento no setor



- ✓ Balanço sólido
- ✓ Amplo acesso ao capital (debt e equity)
- Melhor rating de crédito da indústria

Menor *spread* do setor: 3,3% custo da dívida após impostos – 2T20

Aquisição de Carros

 Principal comprador no setor com relacionamento diferenciado com montadoras



- ✓ Alavancagem na análise de dados
- Relacionamento singular com montadoras
- ✓ Poder de escala e de barganha

Líder do setor

2x maior que o 2º *player*

Aluguel de Carros

Empresa top of mind e líder de mercado



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

Localiza



Top of Mind

player com liderança em **tecnologia**

Venda de Carros

 Ultrapassar a capilaridade garantindo vendas em melhores condições



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



Expertise operacional juntamente com a **capilaridade** nacional

Fonte: Documentos da Companhia

Vantagens competitivas Capta recursos em melhores condições que seus concorrentes

Ratings: Nacional e Global

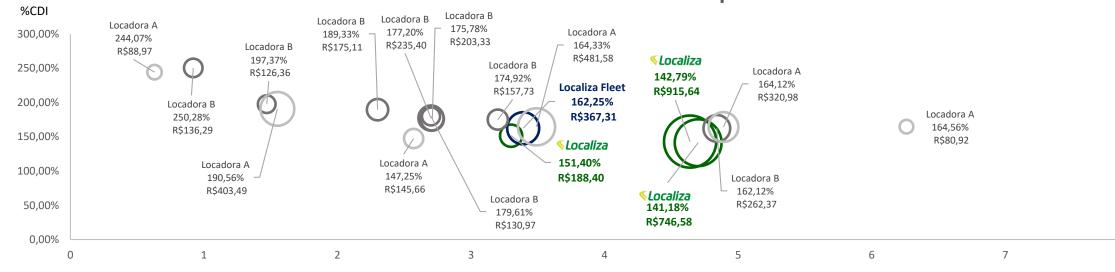
							
	§ Localiza	Locadora A	Locadora B				
STANDARD &POOR'S	AAA	AAA	AA				
Moody's	Aa1	-	-				
FitchRatings	AAA	AA+	AA-				

		•		Europcar				
	\[\bigsize \] \[\sigma \text{Localiza} \]	Hertz.	avis budget	Europcar				
STANDARD &POOR'S	BB+	-	B+	CCC+				
Moody's	Ba2	-	-	Caa1				
FitchRatings	ВВ	-	-	-				

Captações

R\$mm and % of CDI

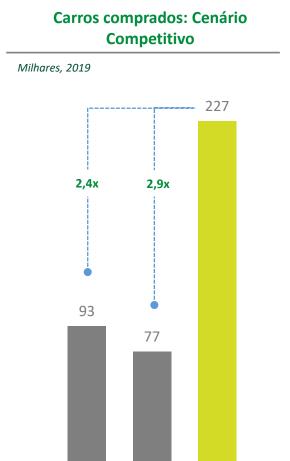
Custo da dívida no mercado secundário a partir de 2018

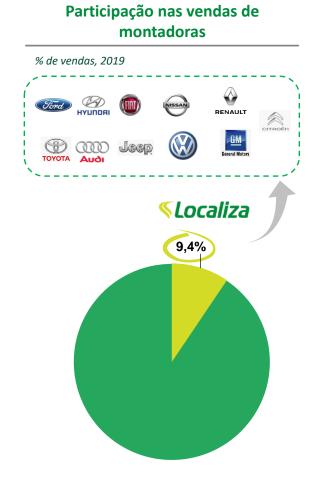


anos

Vantagens competitivas Aquisição de carros





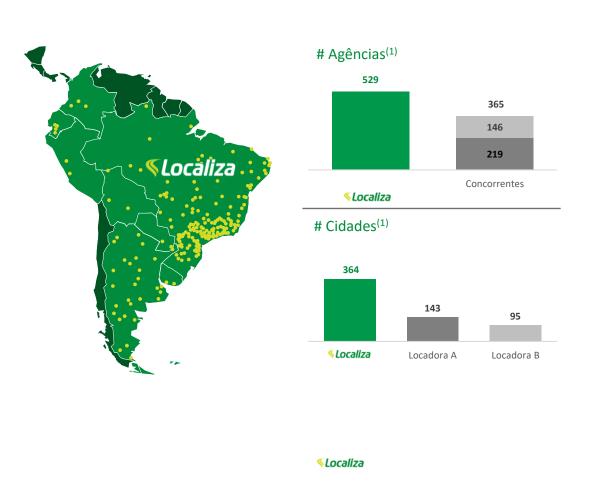


MAIORES VOLUMES PERMITEM A LOCALIZA COMPRAR CARROS COM MELHORES CONDIÇÕES

Locadora A Locadora B **(Localiza**

Vantagens competitivas Aluguel de Carros

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





Fonte: Site das companhias.

Nota: (1) Divulgação de Resultados 2T20 para Localiza e para concorrentes websites próprios em julho de 2020

Vantagens competitivas

Gestão de Frotas: one-stop-shop para a melhor experiência do cliente

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

Frota Conectada

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

Informação estratégica que agrega valor aos clientes



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



Mobile Solutions

Tecnologia

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

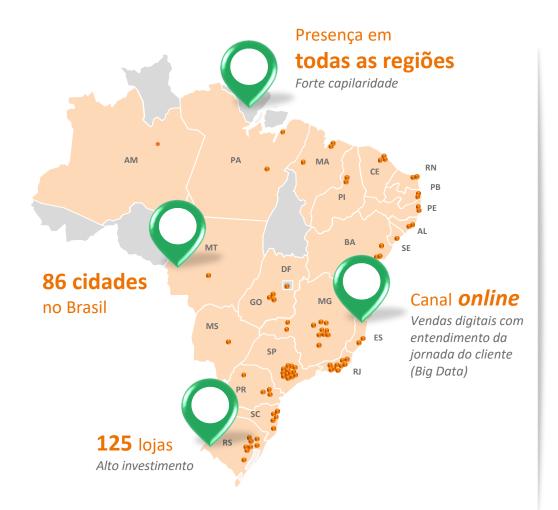
Aplicativos integrados para oferecer uma experiência perfeita



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



Vantagens competitivas Venda de Carros



125 lojas (2T20)

Venda de carros

Distribuição

86 cidades no Brasil Venda digital

Vendas consumidor final

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

Big data

Melhor entendimento da preferência do cliente Assertividade na estimativa de preços

- Depreciação /+ Valor residual Input para compra de carro

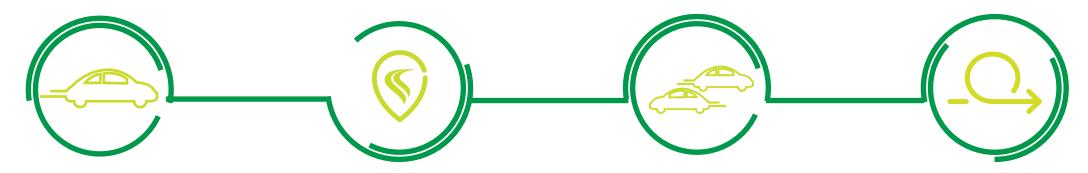
Buffer

Frota adicional durante picos de demanda

Vantagens competitivas

Excelência operacional





PREPARAÇÃO DO CARRO

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

ENTREGA NAS AGÊNCIAS

- Rastreamento de transporte
- Otimização de gerenciamento logístico

CARROS OPERACIONAIS

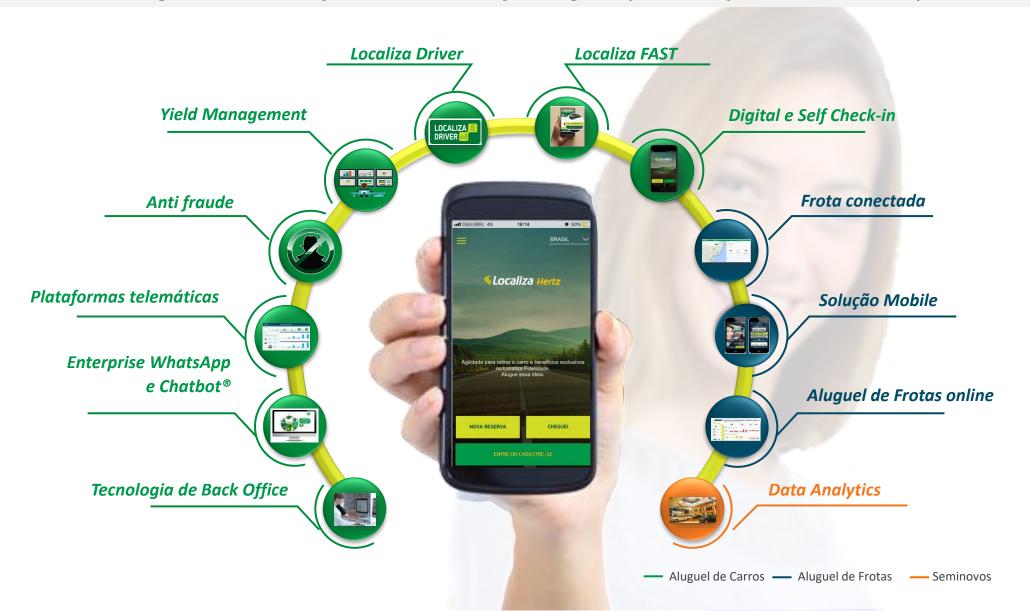
- Manutenção e reparo
- Processamento de multas
- Renovação de licenciamento

CARROS DESATIVADOS

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

Estratégia de tecnologia centrada no cliente

A Localiza está na vanguarda da inovação, trazendo soluções digitais pioneiras para melhorar a experiência do cliente



Iniciativas sustentabilidade

Desenvolvimentos recentes



Iniciativas

- ✓ Energia Solar
- ✓ Lavagem a seco
- ✓ Segurança de tráfego
- ✓ Programa de Diversidade e Inclusão
- ✓ Programa de Desenvolvimento Comunitário
- ✓ Coleta seletiva de lixo



Reconhecimentos recentes

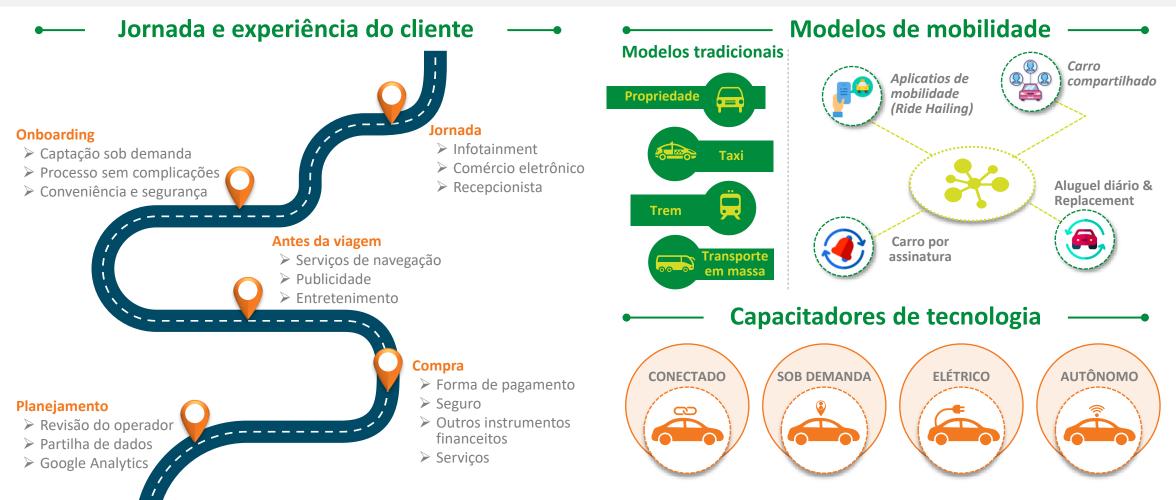
- ✓ Melhor Empresa em ESG
- As 10 principais empresas em desempenho financeiro e governança corporativa (3)
- ✓ Prêmio Empresa Inclusiva -Secretaria de Desenvolvimento Social do Governo de Minas Gerais
- ✓ Troféu Transparência (ANEFAC)
- ✓ Selo de ouro LocalizaFleet





Mercado endereçavel grande e crescente

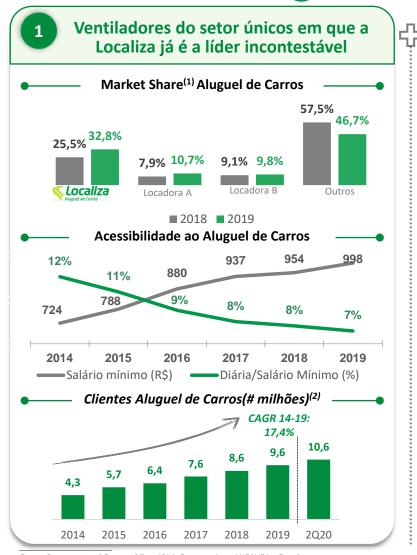
A mobilidade é um ecossistema em evolução e novos modelos surgiram para atender às necessidades de transporte

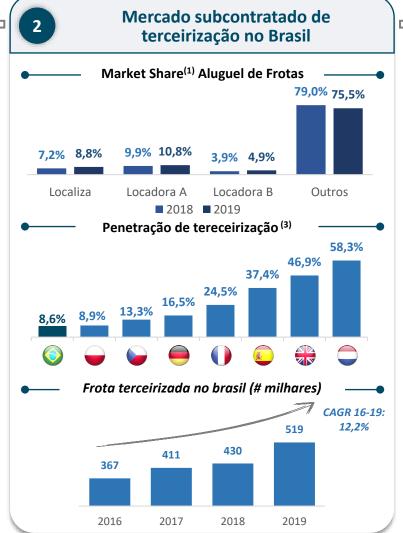


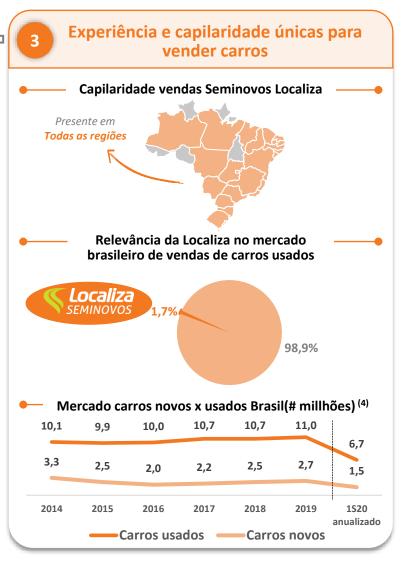
Escala, tecnologia e reconhecimento de marca da Localiza permitem integrar a jornada dos clientes com a melhor experiência do usuário

Fonte: Oliver Wyman.

Localiza está bem posicionada para capturar crescimento em todos os segmentos







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

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

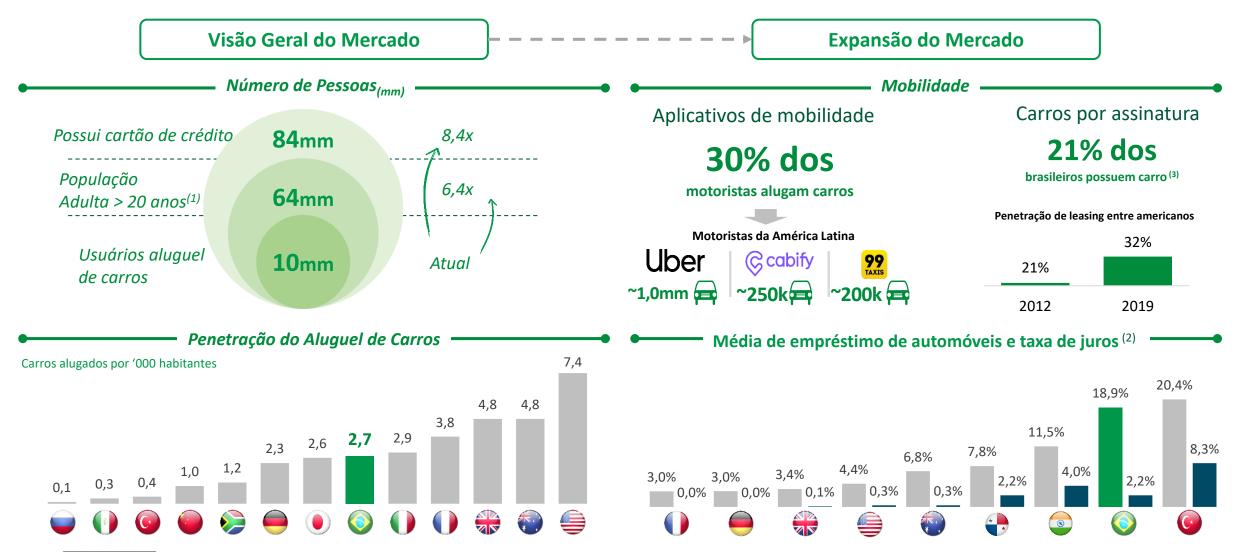
⁽²⁾ Apenas pessoas naturais do Brasil.

⁽³⁾ Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.

⁽⁴⁾ Fenabrave, considerando apenas automóveis e comerciais leves

Visão geral do Aluguel de Carros

Líder de mercado com uma marca de primeira linha



Fonte: Documentos da Companhia, websites e ABLA. IPEADATA, Programa Fidelidade Localiza e BCB em 2016, Considerando que cada dono de cartão de crédito possui 1,3 cartões de crédito

⁽¹⁾ Idade>20 anos, classes A+B+C

⁽²⁾ Sites Financial Advisory, Federal Reserve e BCB

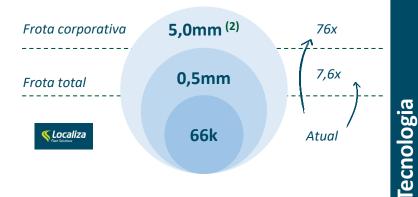
⁽³⁾ fonte: Anuário Sindipeças 2020, considerando automóveis e veículos leves

Visão geral Aluguel de Frotas

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

Visão Geral do Mercado

----- Frota Corporativa_(mm)



Frota Conectada

- Informações completas sobre aluguel de frotas disponíveis a qualquer momento
- Relatórios de monitoramento de frotas com informações para apoiar o processo de tomada de decisão
- Capacidade de personalizar relatórios de acordo com as necessidades dos clientes, com dados como idade do veículo, acidentes, quilometragem, histórico de manutenção

Informações estratégicas agregando valor aos clientes



Segurança e cidadania

- > Melhorando a segurança no trânsito
- > Transparência na gestão
- > Oferta de conteúdo através de palestras e cursos
- Redução de custos



Aluguel de Frotas

Penetração por país(%)⁽¹⁾

58,3%

46,9%

37,4%

8,6% 8,9%

13,3%

16,5%

Soluções Mobile

- Aplicativos móveis fáceis de usar que conectam usuários ao gerente de frota, permitindo que os clientes antecipem e resolvam problemas potenciais
- Integração de diferentes plataformas através de uma abordagem omnichannel

Aplicativos integrados para oferecer uma experiência perfeita





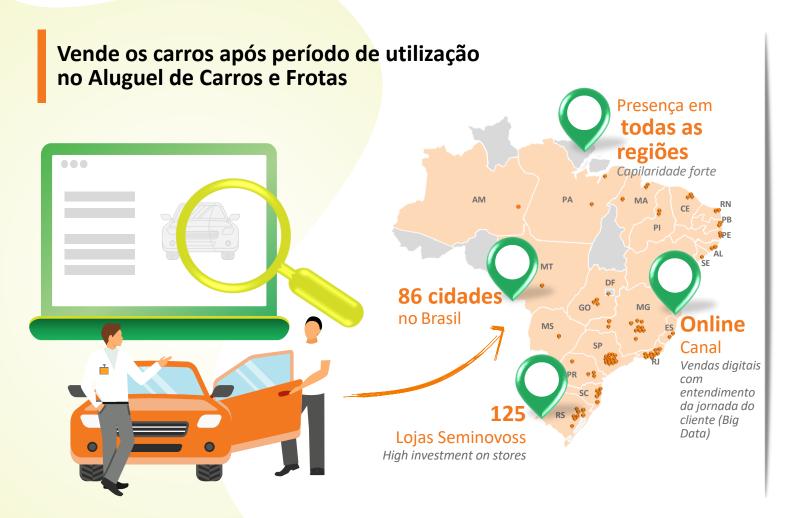
Boas práticas

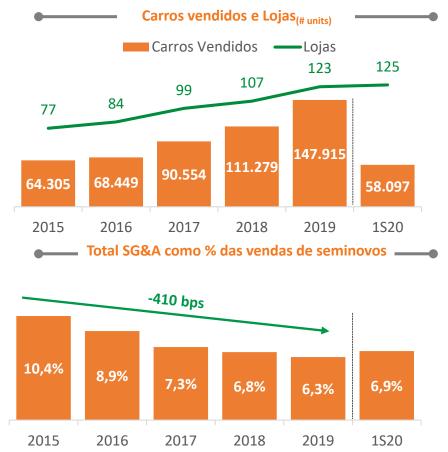
- (1) Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para Brasil
- (2) 2 milhões sendo de PMEs, com penetração extremamente baixa.

Visão geral Seminovos

Vende carros do Aluguel de Carros e Frotas após o término de seu serviço como aluguel de carros

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





Fornecendo uma experiência completa ao usuário

Aproveitando nossos ativos exclusivos da plataforma para iniciar, dimensionar e otimizar operações

TECNOLOGIA LÍDER

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



\$Localiza



RECONHECIMENTO DE MARCA

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

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

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





EXPERIÊNCIA DO PRODUTO

Oferece aos motoristas uma experiência segura, intuitiva e aprimorando continuamente



Utilizando dados para criar inteligência



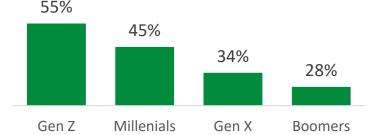
Experiência completa do usuário



EFICIÊNCIA DA ESCALA

Vantagens significativas de custo operacional

Alugar é o novo comprar -Grande mercado de ride hailing — Top benefícios do aluguel Ter transporte é necessário, mas possuir um veículo não Entre os cientes_(% de respostas) (% de acordo) Mais de 1,0mm 55% motoristas



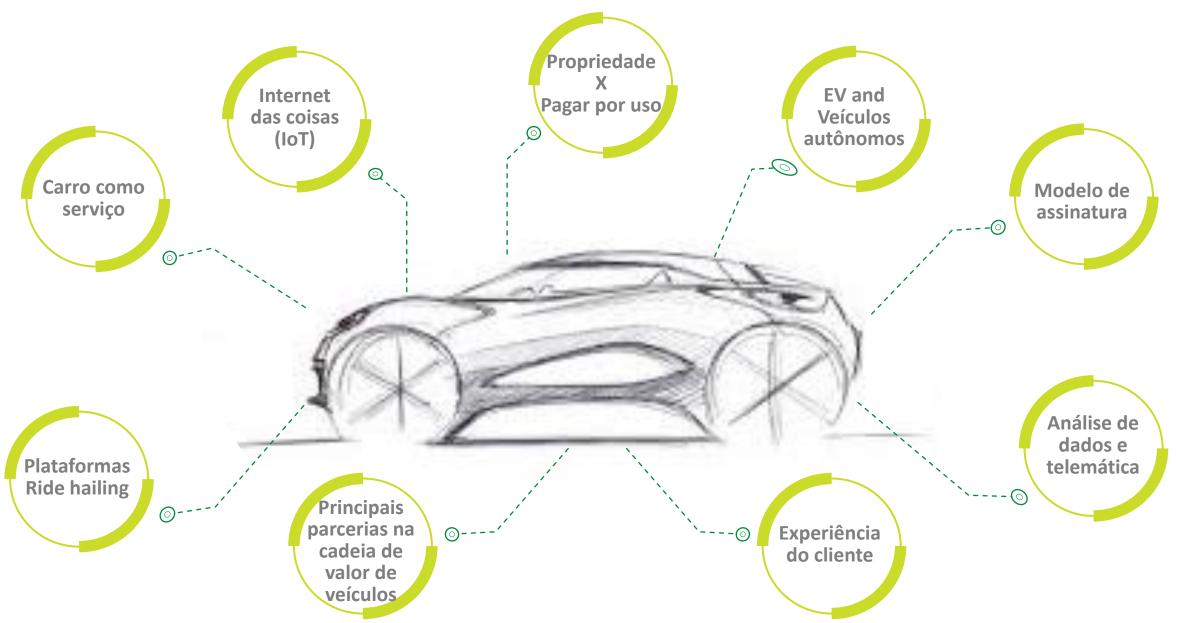




O 2º maior mercado da Uber em todo o mundo

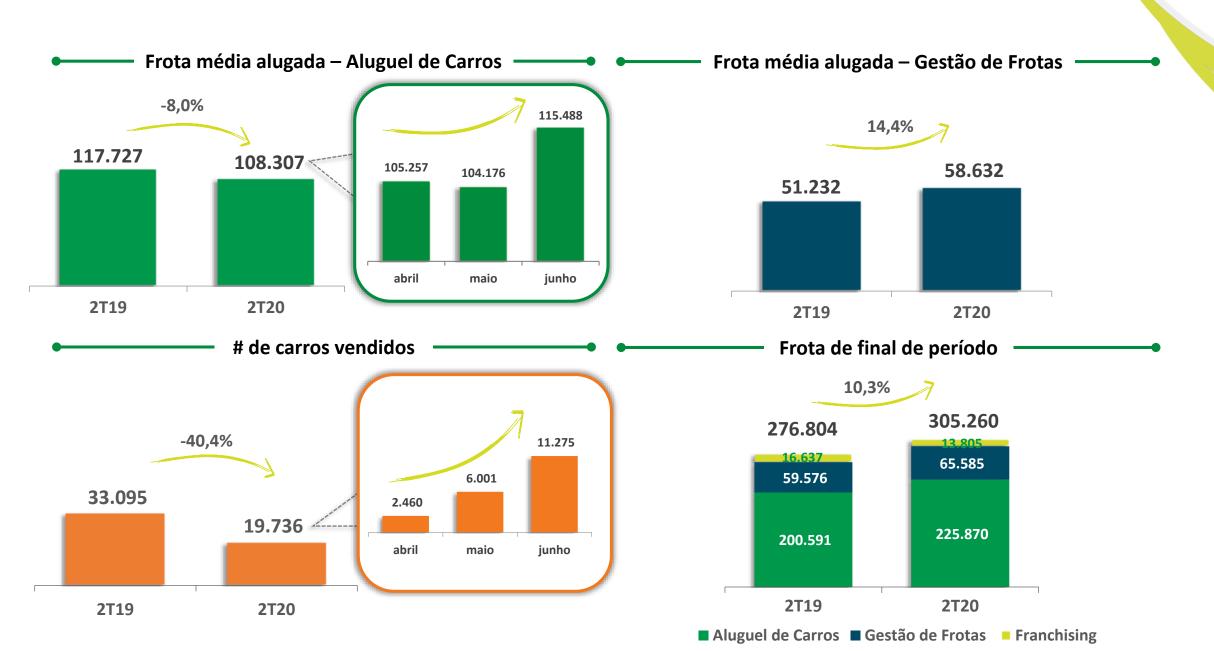
+22mm usuários do aplicativo

Construindo a plataforma para o futuro da mobilidade

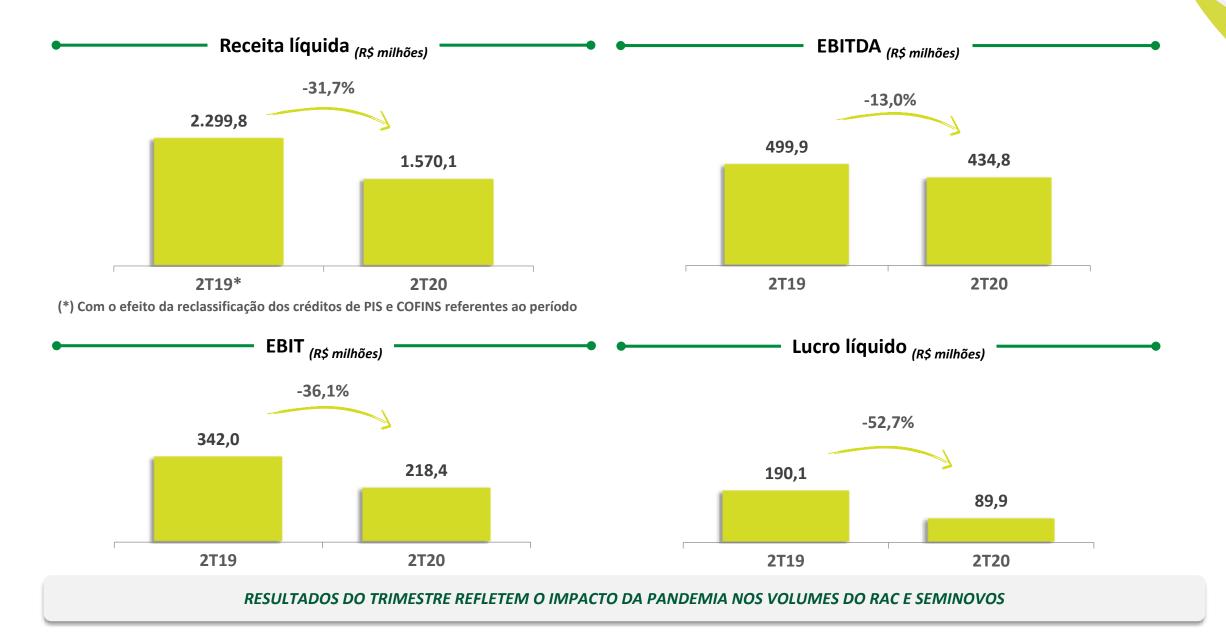




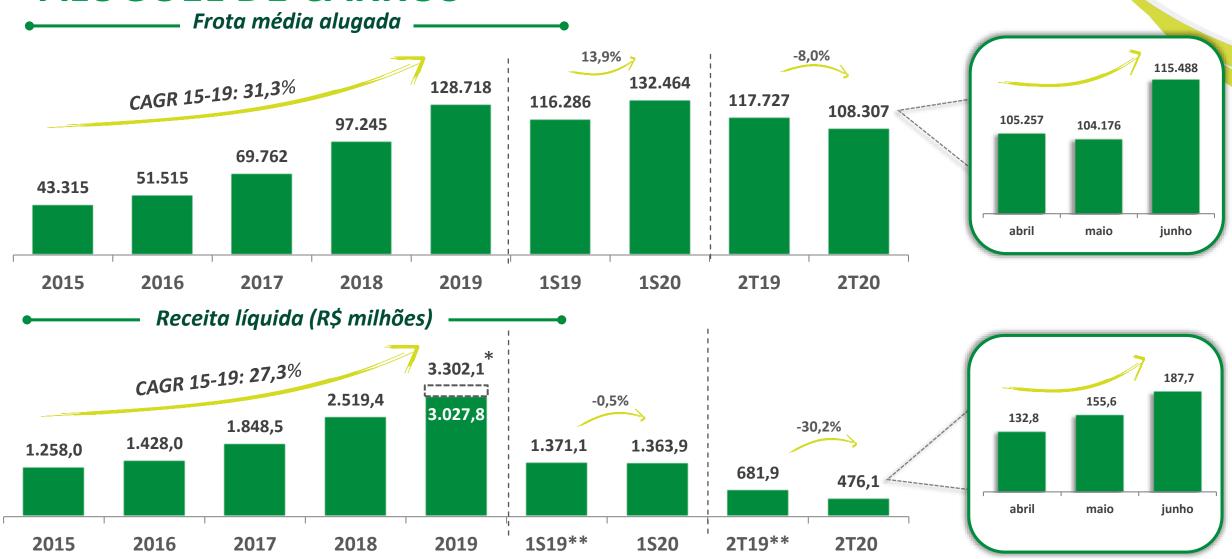
DESTAQUES OPERACIONAIS 2T20



DESTAQUES FINANCEIROS 2T20



ALUGUEL DE CARROS

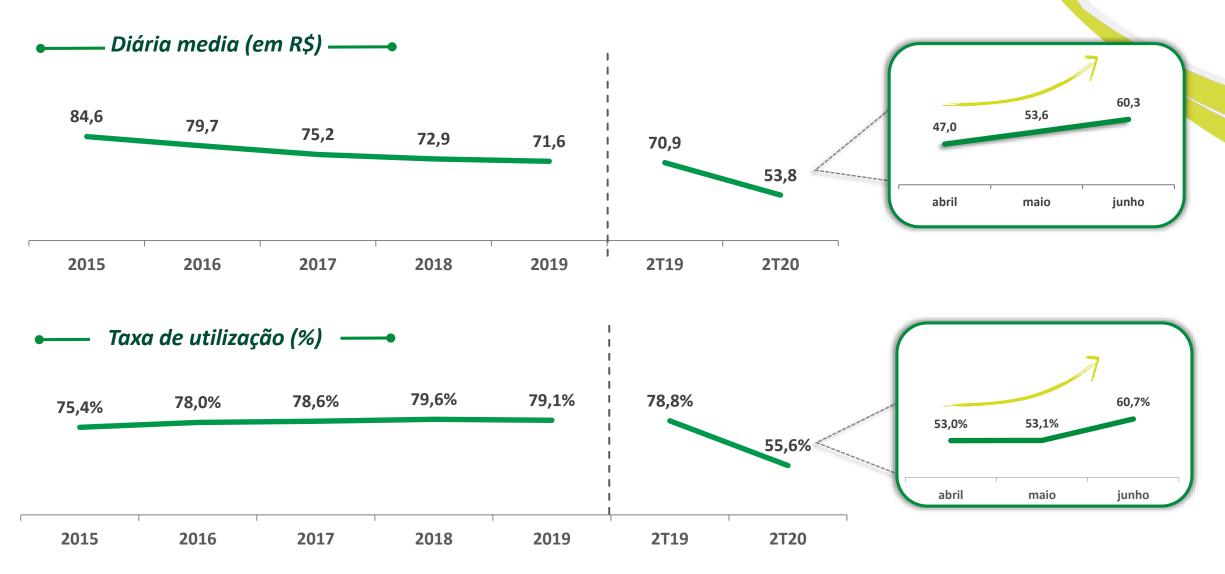


^(*) Sem o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS

A DIVERSIFICAÇÃO DE SEGMENTOS AJUDA A REDUZIR OS IMPACTOS DA PANDEMIA E CONTRIBUI PARA UMA RETOMADA CONSISTENTE

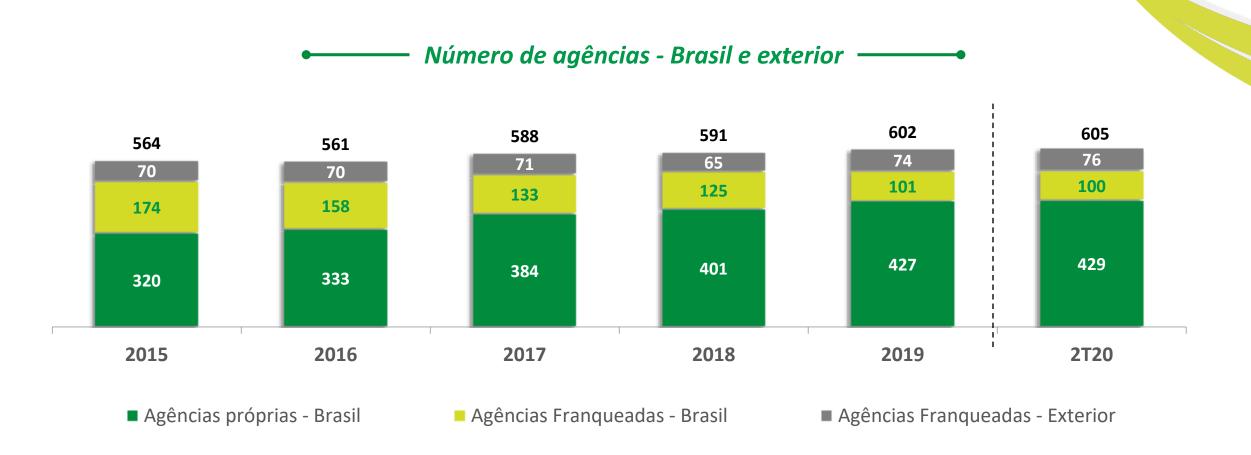
^(**) Com o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

ALUGUEL DE CARROS



IMPACTOS DO COVID-19 NA TARIFA MÉDIA E VOLUME OCORRERAM DE FORMA MAIS CONCENTRADA NO INICIO DO TRIMESTRE COM GRADUAL RECUPERAÇÃO SENDO OBSERVADA SEMANA APÓS SEMANA A PARTIR DE MEADOS DE MAIO

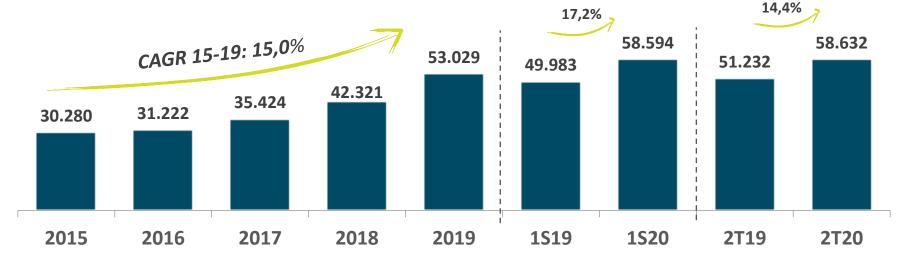
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE AGÊNCIAS - ALUGUEL DE CARROS

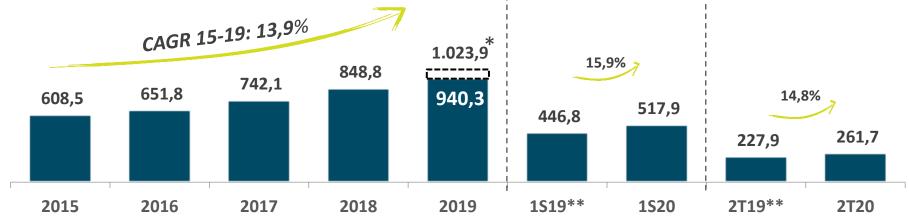


ADIÇÃO DE DUAS AGÊNCIAS CORPORATIVAS EM COMPARAÇÃO AO FINAL DO ANO DE 2019

GESTÃO DE FROTAS

Frota média alugada ———

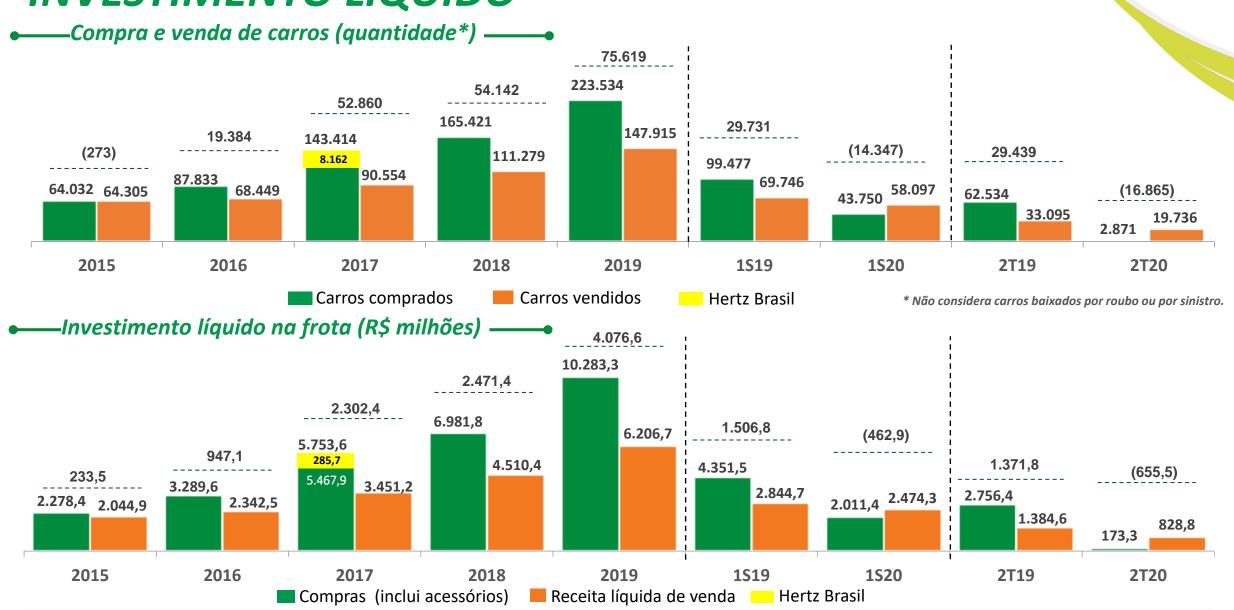




(*) Sem o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS

^(**) Com o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

INVESTIMENTO LÍQUIDO



SEMINOVOS

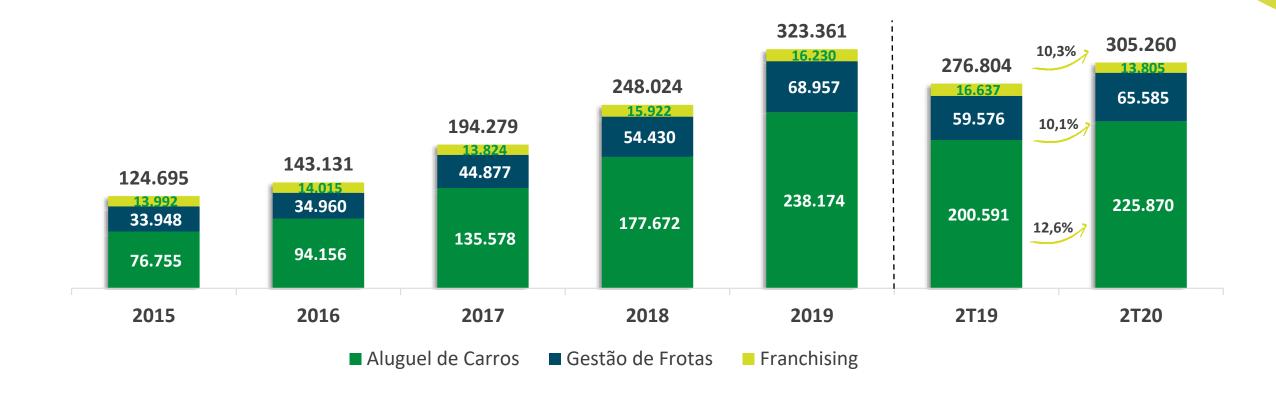
——— Número de Lojas e Carros vendidos ———•



VOLUME DE VENDA DE CARROS IMPACTADOS PELO FECHAMENTO TEMPORÁRIO DAS LOJAS NO INÍCIO DO TRIMESTRE COM ACELERADA RETOMADA MÊS A MÊS

FROTA FINAL DE PERÍODO

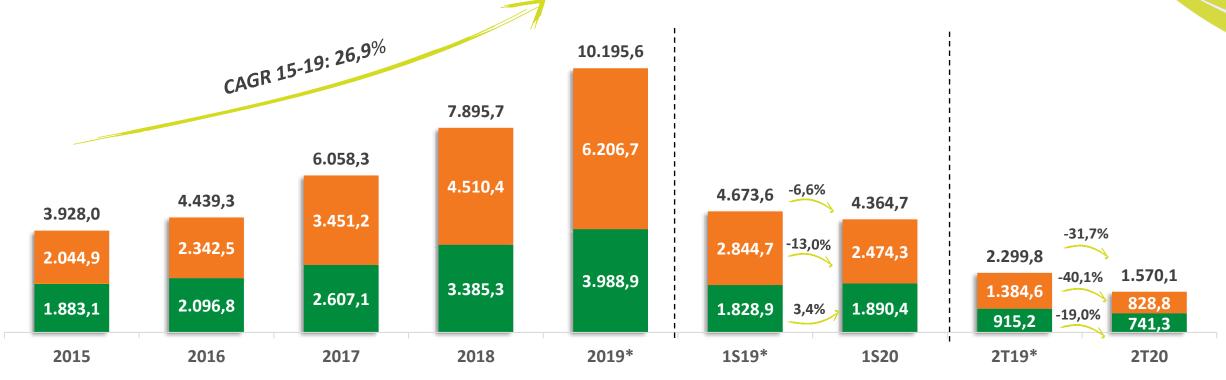
(Quantidade)



MESMO DEPOIS DO FORTE CRESCIMENTO ACUMULADO NOS ÚLTIMOS TRIMESTRES AINDA OBSERVAMOS CRESCIMENTO DE FROTA EM TODAS AS DIVISÕES

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

(R\$ milhões)



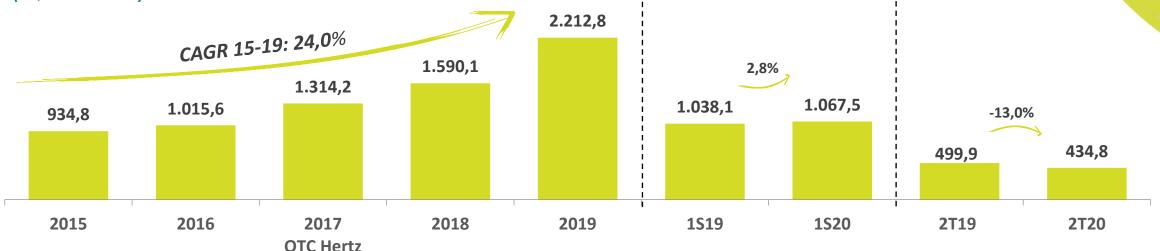
(*) Com o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

■ Aluguel ■ Seminovos

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA CAINDO 31,7% NO 2T20, REFLETINDO OS EFEITOS OBSERVADOS NO RAC E NAS VENDAS DE SEMINOVOS

EBITDA CONSOLIDADO

(R\$ milhões)



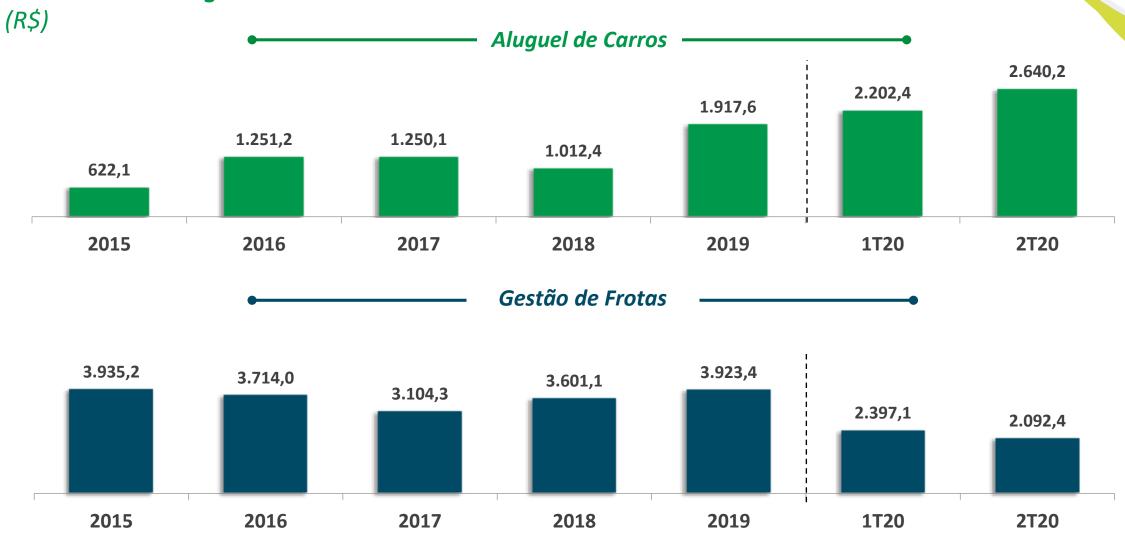
Margem EBITDA:

	2015	2016	2017*	2018	2019**	1\$19**	1520	2T19**	2T20
Aluguel de Carros	31,8%	32,3%	34,9%	35,9%	45,5%	46,4%	49,7%	43,9%	53,2%
Gestão de Frotas	62,2%	64,5%	61,9%	64,0%	67,7%	68,8%	75,9%	65,2%	81,4%
Aluguel Consolidado	41,7%	42,3%	42,6%	43,0%	50,9%	52,0%	56,9%	49,3%	63,1%
Seminovos	7,3%	5,5%	5,9%	3,0%	3,0%	3,1%	-0,3%	3,5%	-4,0%

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

^(**) Margem EBITDA calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período, no Aluguel de Carros e Gestão de Frotas

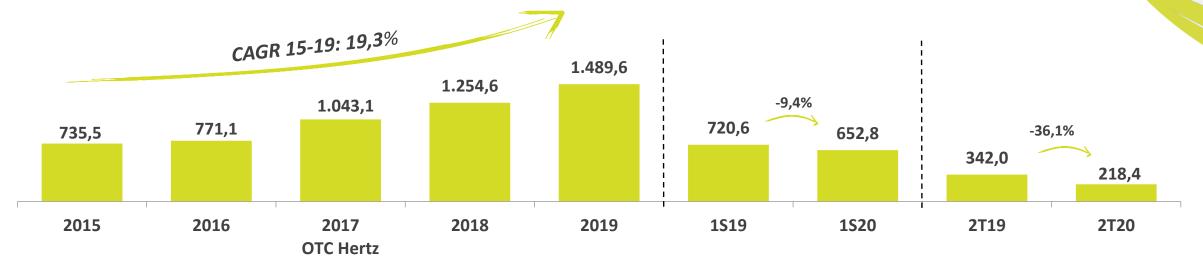
DEPRECIAÇÃO MÉDIA ANUALIZADA POR CARRO



NO RAC, O INCREMENTO DA DEPRECIAÇÃO REFLETE A EXPECTATIVA DE MENOR DILUIÇÃO DO SG&A POR CARRO VENDIDO NA GESTÃO DE FROTAS A COMPANHIA PASSOU A DEPRECIAR OS CARROS PELO MÉTODO LINEAR

EBIT CONSOLIDADO

(R\$ milhões)



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

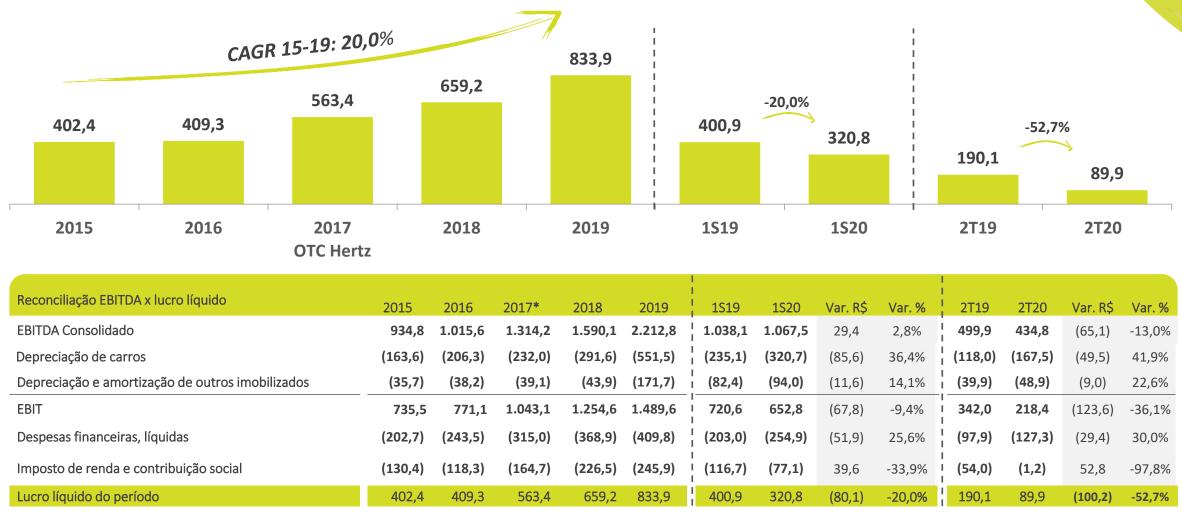
	2015	2016	2017*	2018	2019**	1\$19**	1520	2T19 **	2T20
Aluguel de Carros	34,3%	30,2%	35,5%	33,2%	33,6%	36,2%	23,2%	34,3%	8,4%
Gestão de frotas	48,9%	51,2%	51,4%	48,6%	49,1%	49,0%	64,3%	46,4%	67,9%
Consolidado	39,1%	36,8%	40,0%	37,1%	37,3%	39,4%	34,5%	37,4%	29,5%

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

^(**) Margem EBIT calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

(R\$ milhões)



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

VELOCIDADE NA TOMADA DE DECISÃO E INICIATIVAS DE CONTINGENCIAMENTO DE CUSTO GARANTIRAM A PRESERVAÇÃO DO PATRIMÔNIO MESMO EM UM TRIMESTRE DESAFIADOR, DEIXANDO A COMPANHIA EM SITUAÇÃO VANTAJOSA NA RETOMADA

FLUXO DE CAIXA LIVRE

	Caixa livre gerado (R\$ milhões)	2015	2016	2017	2018	2019	1 \$20
	EBITDA	934,8	1.015,7	1.314,2*	1.590,1	2.212,8	1.067,5
S	Receita na venda dos carros líquida de impostos	(2.044,9)	(2.342,6)	(3.451,2)	(4.510,4)	(6.206,7)	(2.474,3)
Operações	Custo depreciado dos carros baixados	1.769,1	2.102,5	3.106,6	4.198,5	5.863,6	2.369,5
per	(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(110,7)	(93,3)	(108,3)	(131,2)	(146,1)	(112,3)
0	Variação do capital de giro	(30,0)	(40,8)	(47,9)	(117,4)	(268,9)	(129,2)
	Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel	518,3	641,5	813,4	1.029,6	1.454,7	721,2
	Receita na venda dos carros líquida de impostos – renovação da frota	2.036,3	2.342,6	3.451,2	4.510,4	6.206,7	1.863,0
x ação	Investimento em carros para renovação da frota	(2.278,4)	(2.563,6)	(3.660,9)	(4.696,7)	(6.804,6)	(2.011,4)
Capex renovação	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para renovação da frota	(25,4)	219,8	227,6	250,1	468,7	(1.088,8)
o le	Investimento líquido para renovação da frota	(267,5)	(1,2)	17,9	63,8	(129,2)	(1.237,2)
	Renovação da frota – quantidade	64.032	68.449	90.554	111.279	147.915	43.750
Investimen	Investimentos, outros imobilizados e intangíveis		(40,9)	(28,8)	(42,8)	(70,0)	(42,7)
Caixa livre	Caixa livre operacional antes do crescimento		599,4	802,5	1.050,6	1.255,5	(558,7)
	(Investimento) / desinvestimento em carros para crescimento da frota	8,6	(726,0)	(1.807,0)	(2.285,1)	(3.478,7)	611,3
ent	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para crescimento da frota	(23,9)	26,8	168,7	509,4	23,6	(943,4)
Capex escimento	Aquisição Hertz e franqueados (valor da frota)	-	-	(285,7)	-	(105,5)	-
cres	Investimento líquido para crescimento da frota	(15,3)	(699,2)	(1.924,0)	(1.775,7)	(3.560,6)	(332,1)
	Aumento (redução) da frota – quantidade	(273)	19.384	52.860	54.142	75.619	(14.347)
Caixa livre	depois crescimento	205,8	(99,8)	(1.121,5)	(725,1)	(2.305,0)	(890,8)
Capex não ecorrente	Aquisições e compra de franqueados - exceto frota	-	-	(121,5)	-	(18,2)	(7,9)
Ca	Construção da nova sede e mobiliário	(30,7)	(85,7)	(146,2)	-	-	-
	Caixa livre gerado antes do efeito caixa dos descontos de cartões de crédito e antecipações de fornecedores		(185,5)	(1.389,2)	(725,1)	(2.323,2)	(898,7)
Efeito caixa	Efeito caixa dos recebimentos e pagamentos antecipados (**)		98,0	88,3	(113,2)	(131,8)	342,7
Caixa livre	gerado antes dos juros	103,2	(87,5)	(1.300,9)	(838,3)	(2.455,0)	(556,0)

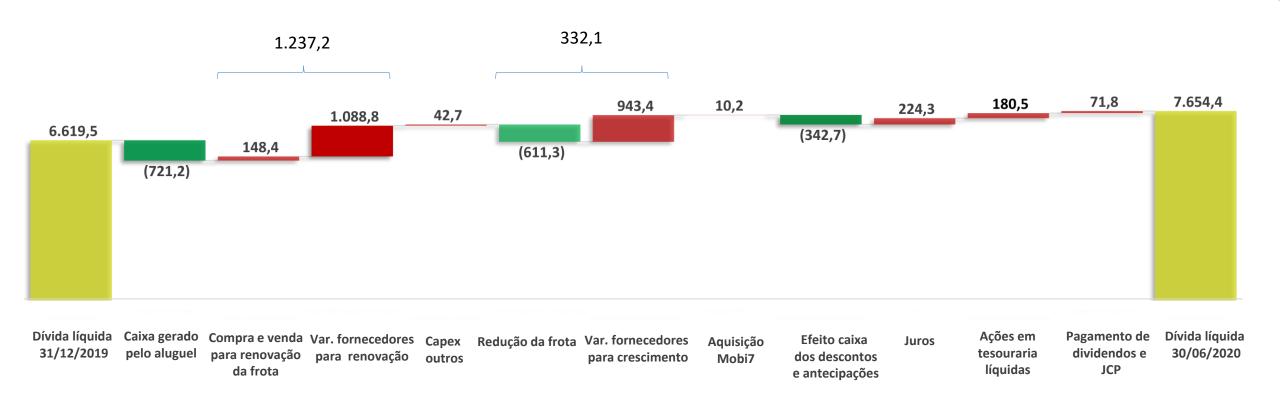
Na apuração do FCL as aplicações financeiras de curto prazo foram consideradas caixa

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

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

MOVIMENTAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

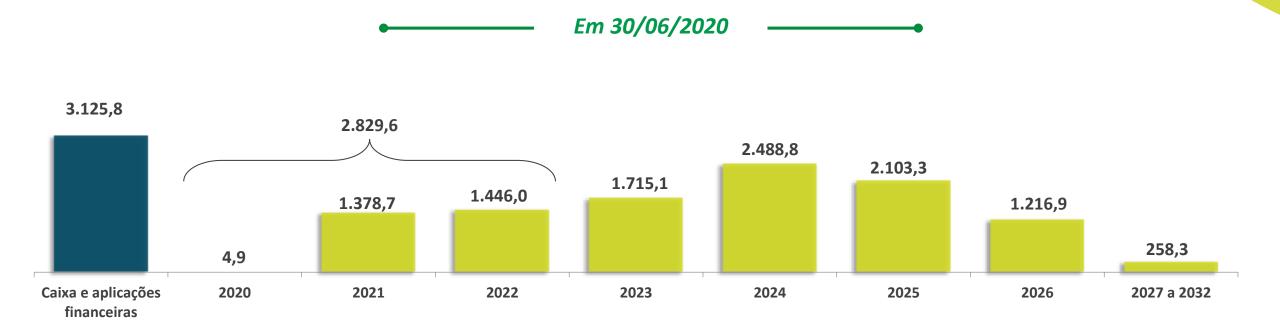
(R\$ milhões)



AUMENTO DE CERCA DE R\$1.0 BILHÃO NA DÍVIDA LÍQUIDA EM FUNÇÃO DA REDUÇÃO DAS CONTAS A PAGAR ÀS MONTADORAS

PERFIL DA DÍVIDA (PRINCIPAL)

(R\$ milhões)

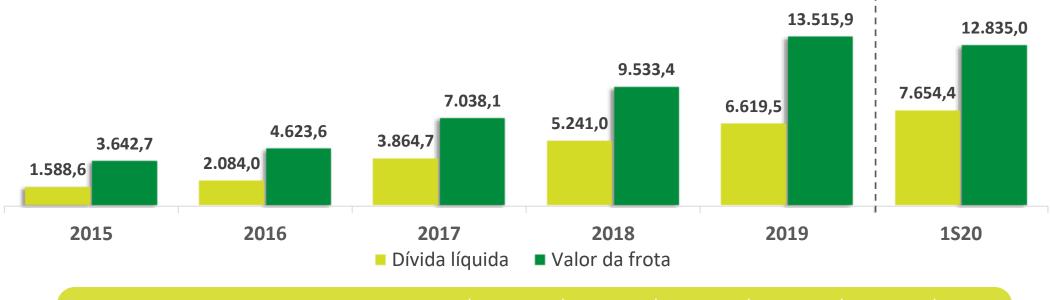


AO LONGO DO ANO, A COMPANHIA REALIZOU CAPTAÇÕES NO MONTANTE DE CERCA DE R\$3 BILHÕES, FORTALECENDO SUA POSIÇÃO DE CAIXA FRENTE À PANDEMIA

RATIOS DE DÍVIDA

(R\$ milhões)

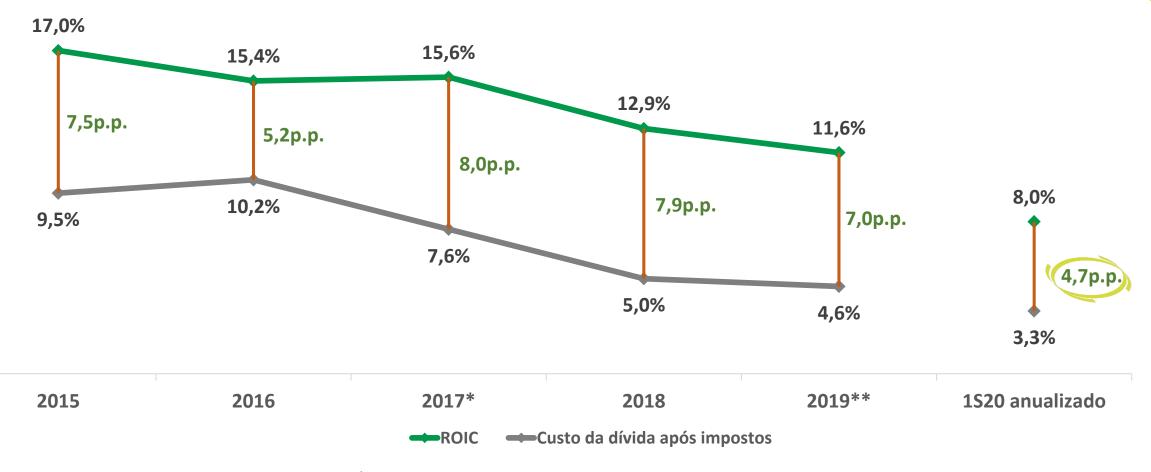
Dívida líquida vs. valor da frota



SALDOS NO FINAL DO PERÍODO	2015	2016	2017	2018	2019	1520
Dívida líquida/Valor da frota	44%	45%	55%	55%	49%	60%
Dívida líquida/EBITDA anualizado	1,7x	2,1x	2,9x	3,3x	3,0x	3,6x
Dívida líquida/Patrimônio líquido	0,8x	0,9x	1,5x	1,7x	1,2x	1,4x
EBITDA/Despesas financeiras líquidas	4,6x	4,2x	4,2x	4,3x	5,4x	4,2x

PARA EFEITO DE COVENANTS, ENCERRAMOS O TRIMESTRE COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA LTM EM 3,4X

ROIC VERSUS CUSTO DA DÍVIDA APÓS IMPOSTOS



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

^{*} Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs* incorridos com integração Hertz Brasil e Franqueados

^{**} ROIC incluindo a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

AVISOS – INFORMAÇÕES E PROJEÇÕES

Website: www.localiza.com/ri Telefone: 55 31 3247.7024 E-mail: ri@localiza.com

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

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

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

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

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





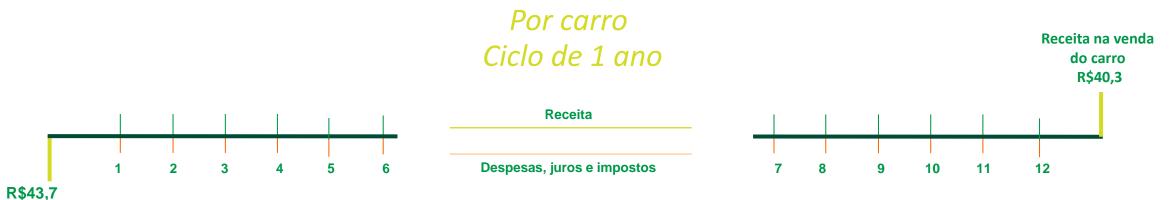








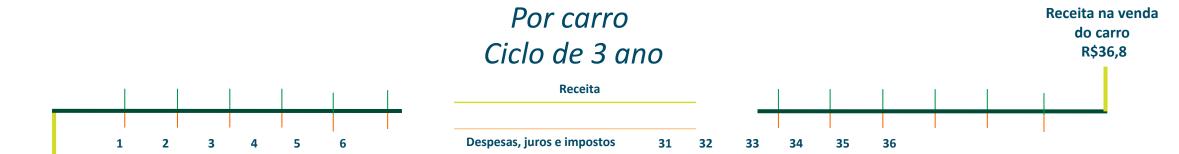
ALUGUEL DE CARROS: CICLO FINANCEIRO 2019



Preço médio do carro comprado (2 anos)

	Aluguel de carros por carro operacional		Seminovos por carro vendido		Total
					1 ano
	R\$	%	R\$	%	R\$
Receita líquida	17,4	100,0%	42,5	100,0%	59,9
Custos fixos e variáveis	(6,4)	-36,5%			(6,4)
SG&A	(3,1)	-18,0%	(2,3)	-5,5%	(5,5)
Receita líquida venda do carro			40,1	94,5%	40,1
Valor residual do carro vendido			(39,2)	-92,2%	(39,2)
EBITDA	7,9	45,5%	1,0	2,3%	8,9
Depreciação carros			(1,9)	-4,5%	(1,9)
Depreciação outros ativos	(0,6)	-3,5%	(0,3)	-0,7%	(0,9)
Despesa financeira			(1,5)	-3,6%	(1,5)
IR .	(1,7)	-9,7%	0,6	1,5%	(1,1)
Lucro (Prejuízo) líquido	5,6	32,3%	(2,1)	-5,0%	3,5
NOPAT					4,7
ROIC (considerando apenas capital investido em frota)					10,8%
Custo da dívida após impostos					4,6%

GESTÃO DE FROTAS: CICLO FINANCEIRO 2019



R\$45,4 Preço médio do carro comprado (média últimos 3 anos)

	Aluguel de frotas		Seminovos		Total
	por carro ope	racional	por carro vendido		3 anos
	R\$	%	R\$	%	R\$
Receita líquida	50,6	100,0%	38,5	100,0%	89,1
Custos fixos e variáveis	(11,9)	-23,4%			(11,9)
SG&A	(4,5)	-8,8%	(1,8)	-4,7%	(6,3)
Receita líquida venda do carro			36,7	95,3%	36,7
Valor residual do carro vendido			(33,8)	-87,7%	(33,8)
EBITDA	34,3	67,7%	2,9	7,5%	37,2
Depreciação carros			(11,8)	-30,6%	(11,8)
Depreciação outros ativos	(0,3)	-0,6%	(0,4)	-0,9%	(0,7)
Despesa financeira			(5,5)	-14,3%	(5,5)
IR .	(7,6)	-14,9%	3,3	8,5%	(4,3)
Lucro (Prejuízo) líquido	26,4	52,2%	(11,5)	-29,8%	14,9
Lucro (Prejuízo) líquido - por ano	8,8	52,2%	(3,8)	-29,8%	5,0
NOPAT					6,4
ROIC (considerando apenas capital investido em frota)					14,1%
Custo da dívida após impostos					4,6%