

















### História da companhia

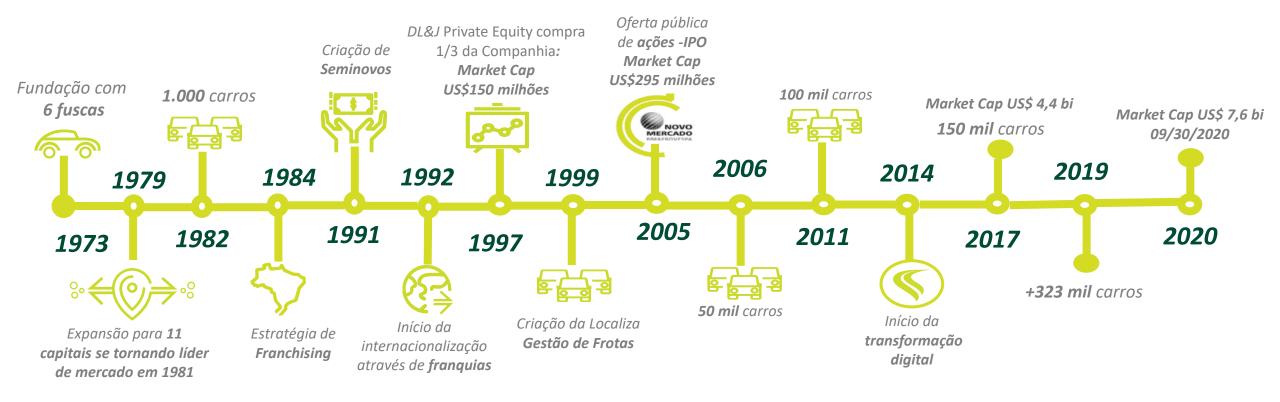
Visão geral

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**

- 207.491 CARROS
- 10,9 MILHÕES DE CLIENTES
- 431 AGÊNCIAS
- 5.998 COLABORADORES

### Localiza *<b>SLocaliza* Aluguel de Carros **SINERGIAS:** PODER DE BARGANHA REDUÇÃO DE CUSTOS CROSS SELLING OVERHEAD E ÁREAS DE SUPORTE: 1.922 COLABORADORES

#### **ALUGUEL DE FROTAS**

- •60.637 CARROS
- 425 COLABORADORES

#### **FRANCHISING**

- 11.757 CARROS
- 97 AGÊNCIAS NO BRASIL
- 75 AGÊNCIAS NO EXTERIOR
- 28 COLABORADORES

# \*Localiza Franchising Localiza SEMINOVOS Seminovos

#### **SEMINOVOS**

- 44,4% VENDIDOS PARA CONSUMIDOR FINAL(\*)
- 129 LOJAS
- 88 CIDADES
- 1.557 COLABORADORES

## **Companhia**Plataforma 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



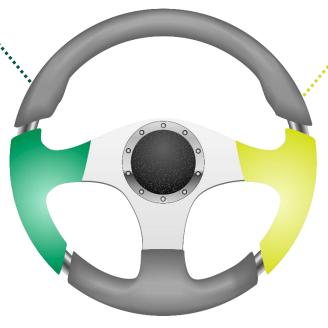
#### **Aluguel de Carros**

Empresa Top of Mind com liderança em tecnologia



#### Venda de Carros

Especialização e capilaridade nacional



...Gerando desempenho financeiro e operacional incomparável

#### **Destaques Operacionais**

32,8%(1)

Market Share
Aluquel de Carros

8,8%<sup>(1)</sup>

Market Share Aluguel de Frotas **26,9%**Frota de final de período

'15-19a CAGR

#### **Destaques Financeiros**

**27%**Receita
'15-19a CAGR

**24%** *EBITDA* 

20%

EBITDA 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 best in class do setor

#### 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:

**2,3%** custo da dívida após impostos – 3T20 anualizado

#### 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





#### 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

8

## Vantagens competitivas Capta recursos em melhores condições que seus concorrentes

#### Ratings: Nacional e Global

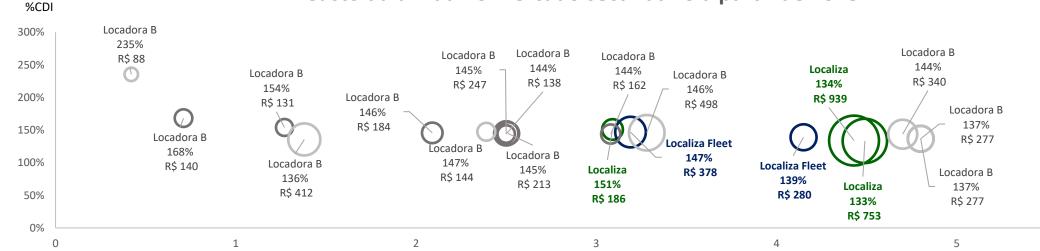
<u>\$</u>								
	§Localiza	Locadora A	Locadora B					
STANDARD &POOR'S	AAA	AAA	AA					
Moody's	Aa1	-	-					
FitchRatings	AAA	AA+	AA-					

		•		
	<b><i>SLocaliza</i></b>	Hertz.	avis budget	Europcar
STANDARD &POOR'S	BB+	-	B+	CC
Moody's	Ba2	-	-	Caa2
FitchRatings	ВВ	-	-	-

#### Captações

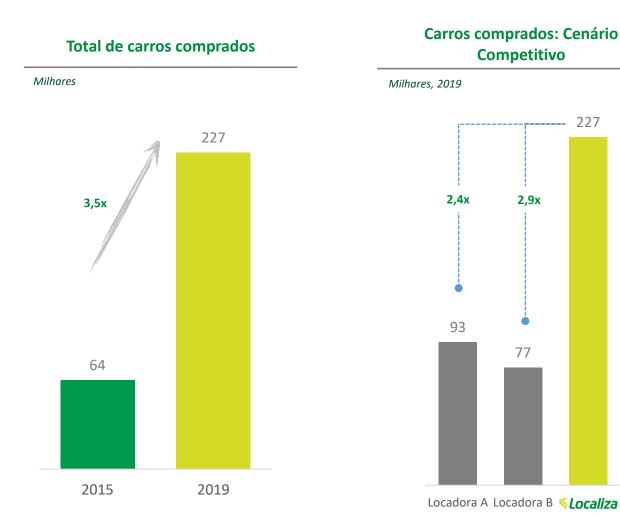
R\$mm and % of CDI

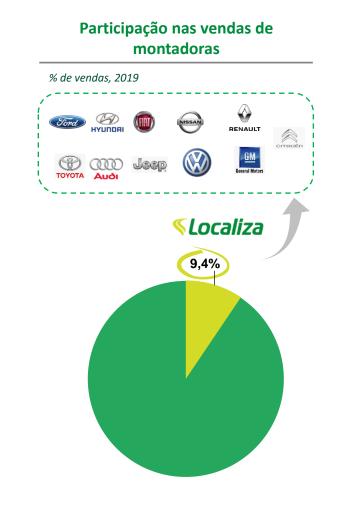
#### Custo da dívida no mercado secundário a partir de 2018



anos

## Vantagens competitivas Aquisição de carros



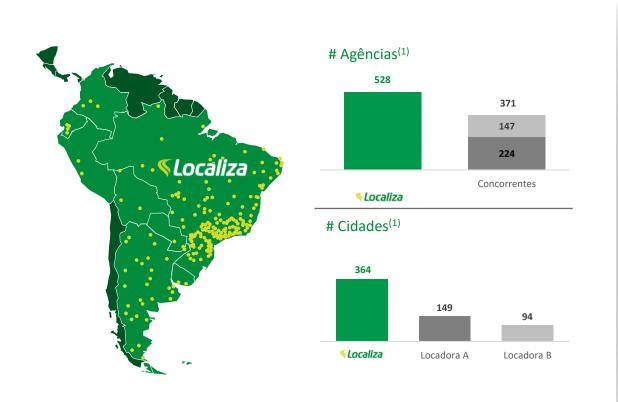


MAIORES VOLUMES PERMITEM A LOCALIZA COMPRAR CARROS COM MELHORES CONDIÇÕES

227

### 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 3T20 para Localiza e para concorrentes websites próprios em outubro 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**

- ✓ 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

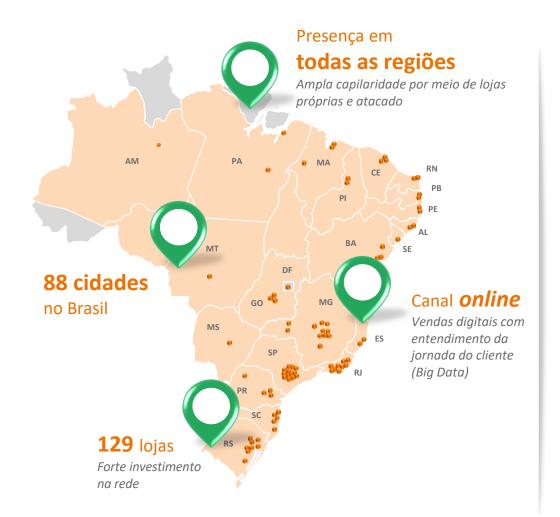
Aplicativos integrados para oferecer uma experiência perfeita



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



### Vantagens competitivas Venda de Carros



129 lojas (3T20)

#### Venda de carros

#### Distribuição

88 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

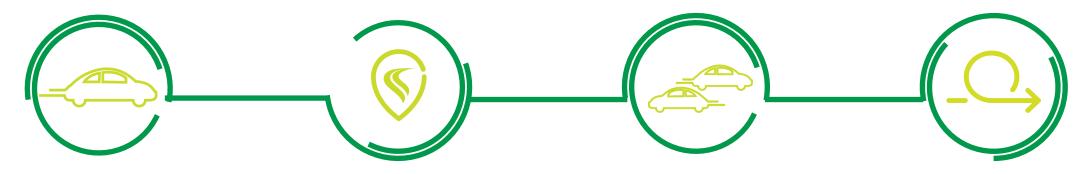
Frota adicional durante picos de demanda

ÁREA DE EFICIÊNCIA PARA REDUZIR A DEPRECIAÇÃO

### 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**

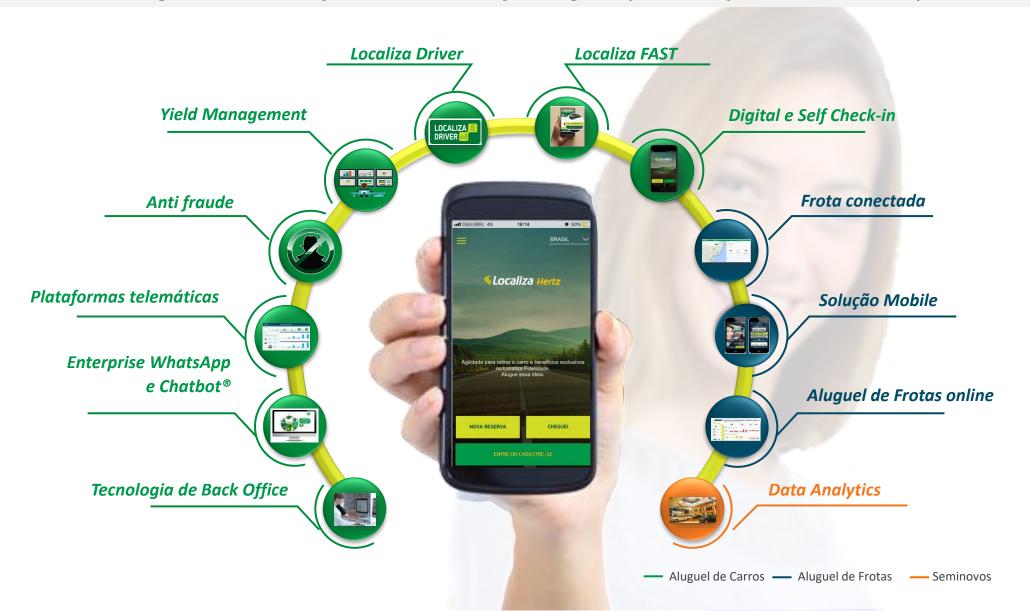
- Manutenção e reparo
- Processamento de multas
- Renovação de licenciamento

#### **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**

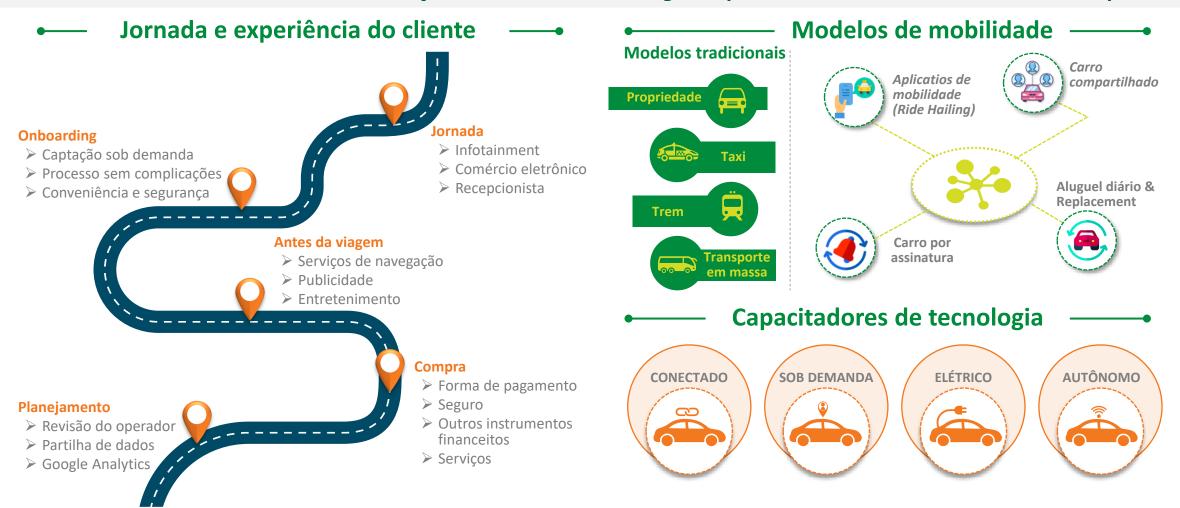
- ✓ Melhor Empresa em ESG
- As 10 principais empresas em desempenho financeiro e governança corporativa (3)
- ✓ Prêmio Empresa Inclusiva -Secretaria de Desenvolvimento Social do Governo de Minas Gerais
- ✓ Troféu Transparência (ANEFAC)
- ✓ Selo de ouro LocalizaFleet





### Mercado endereçavel grande e crescente

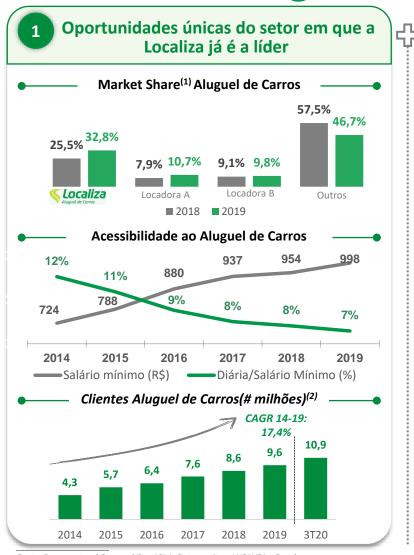
A mobilidade é um ecossistema em evolução e novos modelos surgiram para atender às necessidades de transporte

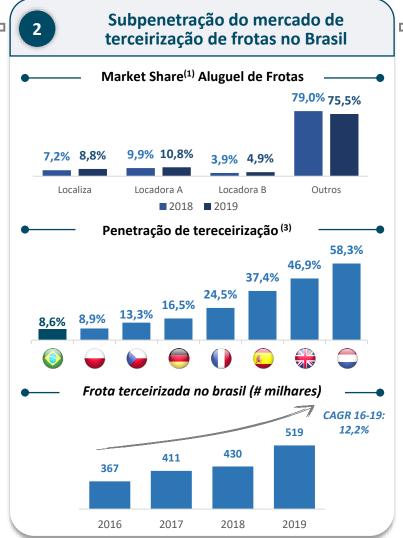


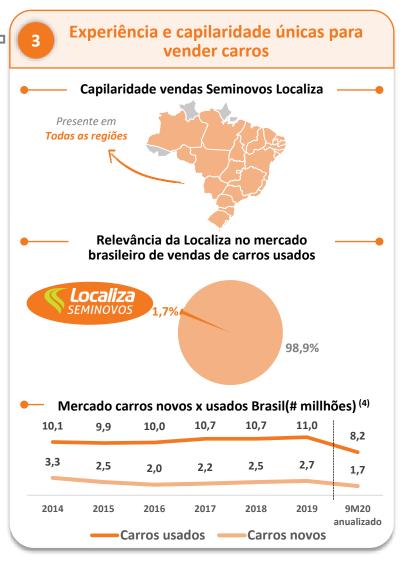
Escala, tecnologia e reconhecimento de marca da Localiza permitem integrar a jornada dos clientes com a melhor experiência do usuário

18

## Localiza está bem posicionada para capturar crescimento em todos os segmentos







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

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

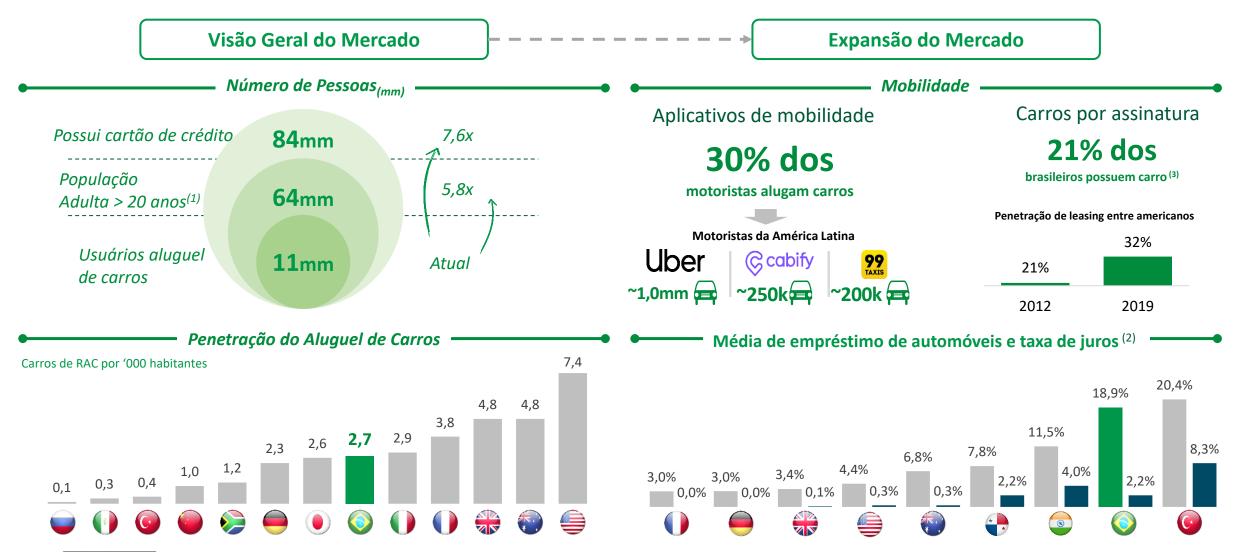
<sup>(2)</sup> Apenas pessoas naturais do Brasil.

<sup>(3)</sup> Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.

<sup>(4)</sup> 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

<sup>(1)</sup> Idade>20 anos, classes A+B+C

<sup>(2)</sup> Sites Financial Advisory, Federal Reserve e BCB

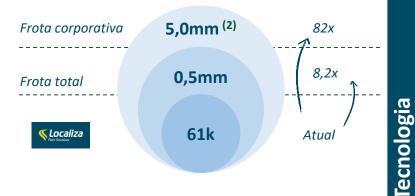
<sup>(3)</sup> fonte: Anuário Sindipeças 2020, considerando automóveis e veículos leves

### 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<sub>(mm)</sub>



#### 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





- > 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(%)<sup>(1)</sup>

58,3%

46,9%

37,4%

8,6% 8,9%

13,3%

16,5%

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

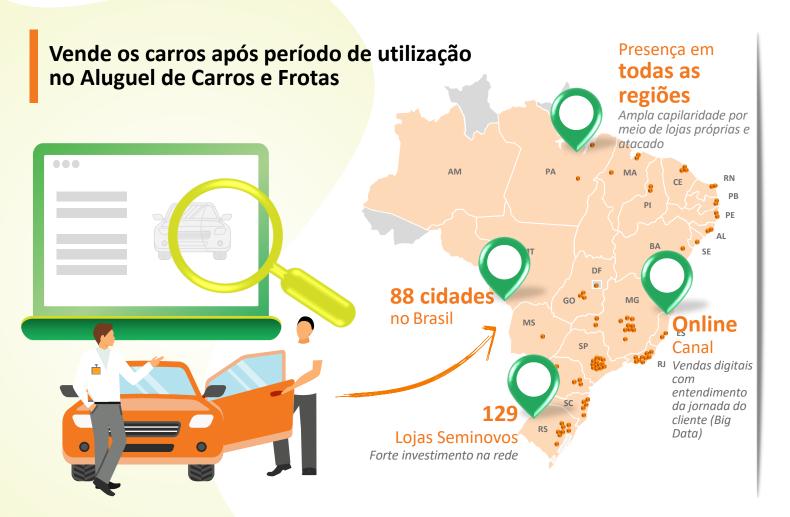


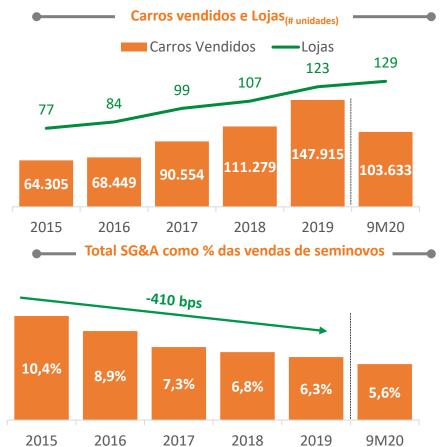
- (1) Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para Brasil
- (2) 2 milhões sendo de PMEs, com penetração extremamente baixa.

### 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



### *<b>SLocaliza*



#### **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 lançamento de novos produtos





#### **EXPERIÊNCIA DO PRODUTO**

Oferece aos motoristas uma experiência segura, intuitiva e aprimorando continuamente



Utilizando dados para criar inteligência

55%

Gen Z



34%

Gen X

Experiência completa do usuário



#### EFICIÊNCIA DA ESCALA

Vantagens significativas de custo operacional

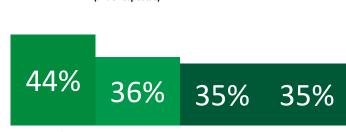
#### Alugar é o novo comprar -

Top benefícios do aluguel

Grande mercado de ride hailing —

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

Entre os cientes<sub>(% de respostas)</sub>



Melhor / mais recente acesso à tecnologia

28%

Boomers

Esforços mínimos de reparo

Modelos de flexibilidade

Oferece flexibilidade



Mais de 1,0mm motoristas

O 2º maior mercado da Uber em todo o mundo

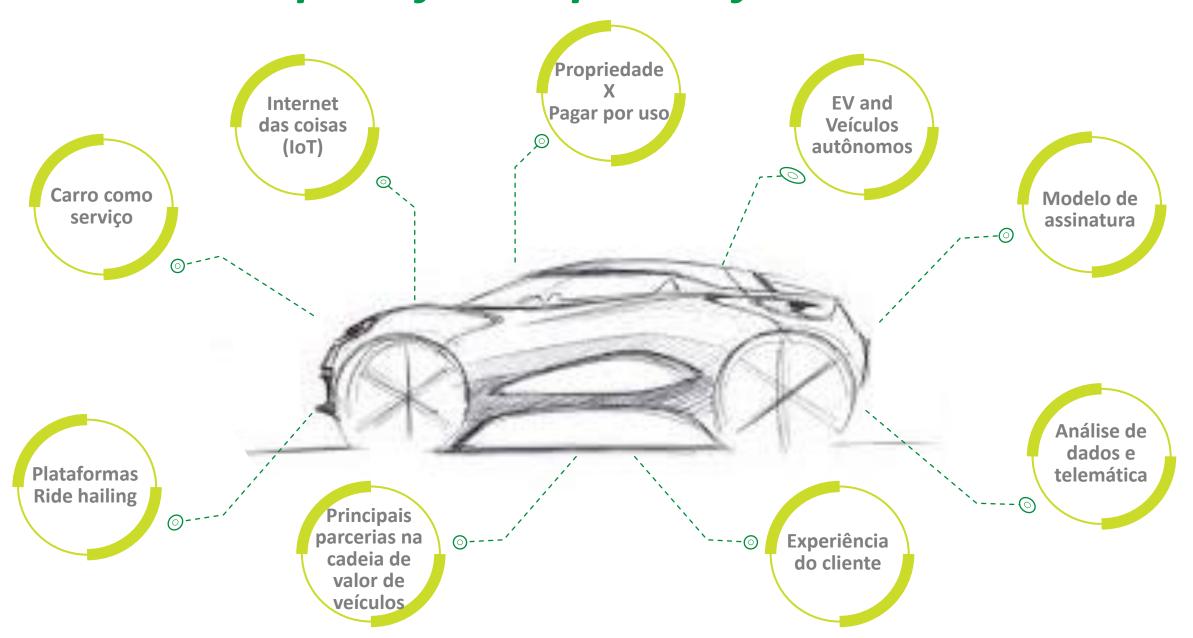
+22mm usuários do aplicativo

Fonte: Documentos da Companhia, IBGE, Edmunds, Anfavea.

Millenials

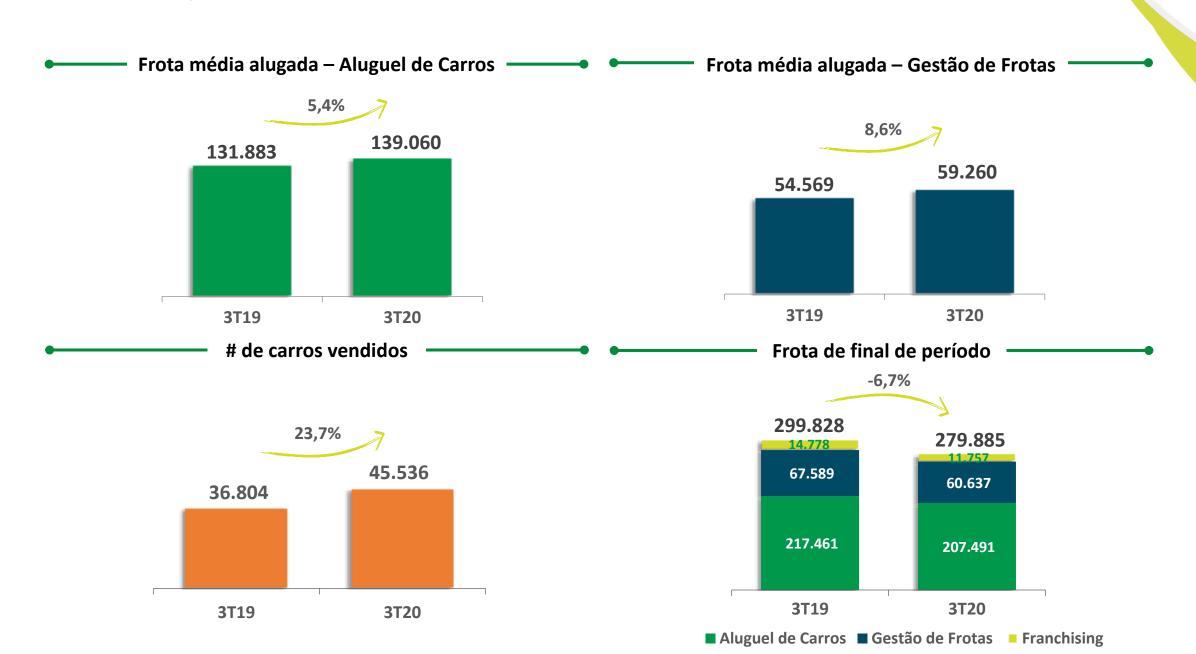
45%

### Construindo a plataforma para o futuro da mobilidade

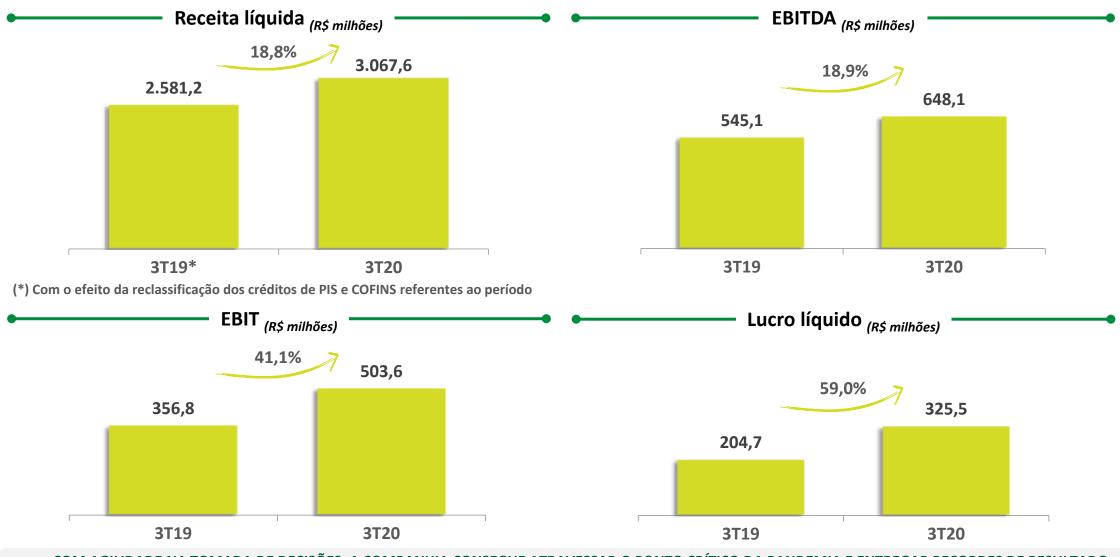




### **DESTAQUES OPERACIONAIS 3T20**

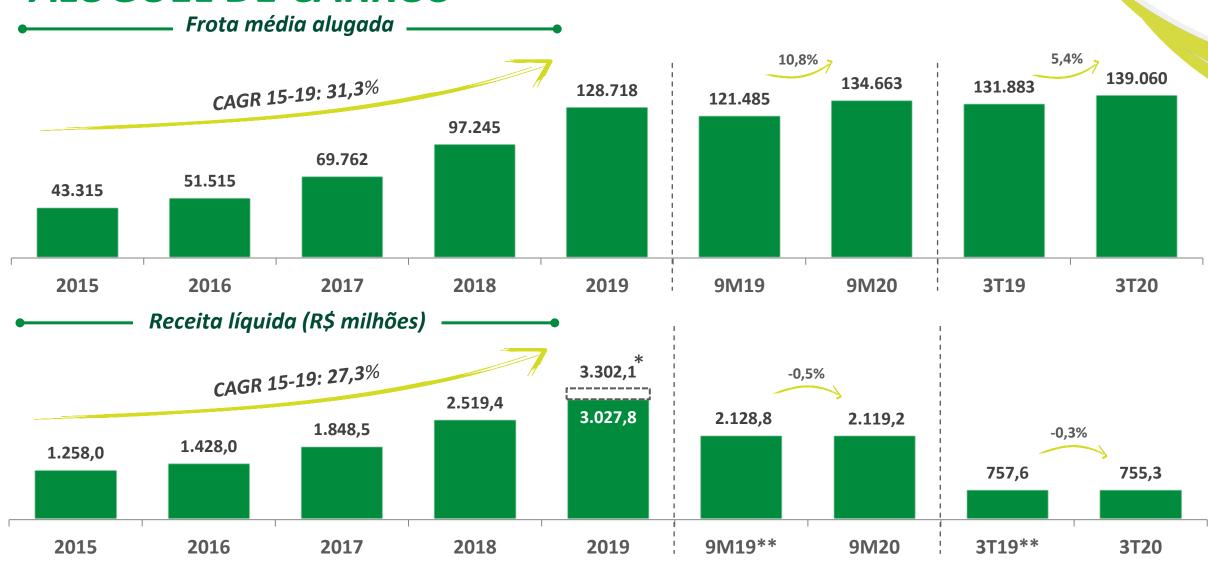


### **DESTAQUES FINANCEIROS 3T20**



COM AGILIDADE NA TOMADA DE DECISÕES, A COMPANHIA CONSEGUE ATRAVESSAR O PONTO CRÍTICO DA PANDEMIA E ENTREGAR RECORDES DE RESULTADO TRIMESTRAL NAS LINHAS DE RECEITA, EBITDA, EBIT E LUCRO LÍQUIDO

#### ALUGUEL DE CARROS

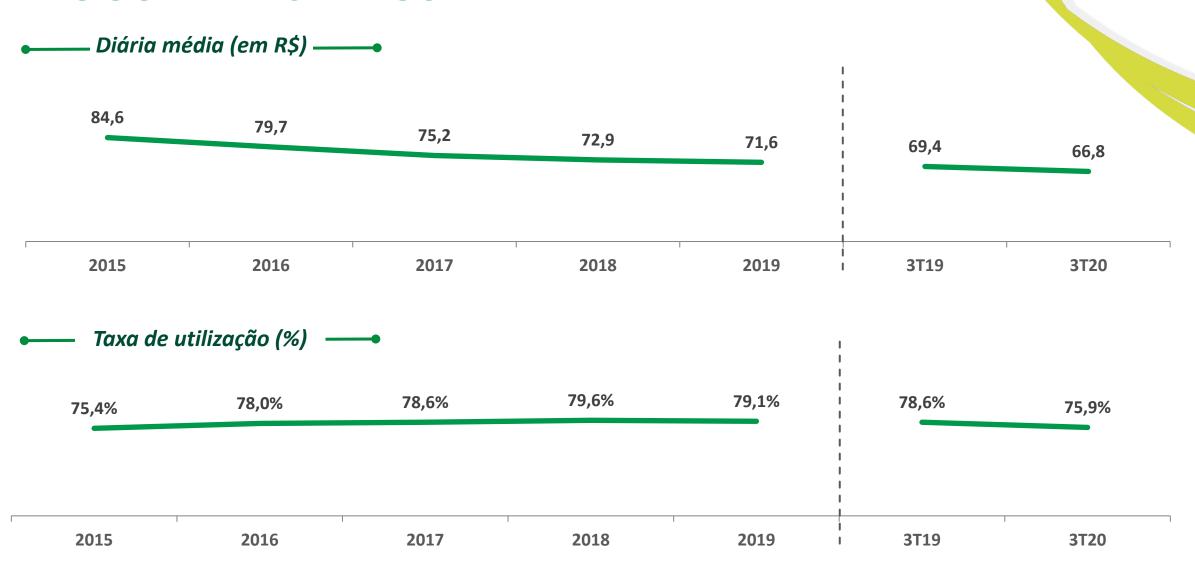


<sup>(\*)</sup> Sem o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS

A DIVERSIFICAÇÃO DE SEGMENTOS AJUDA NA RECUPERAÇÃO DOS VOLUMES E CONTRIBUI PARA UMA RETOMADA RÁPIDA E CONSISTENTE

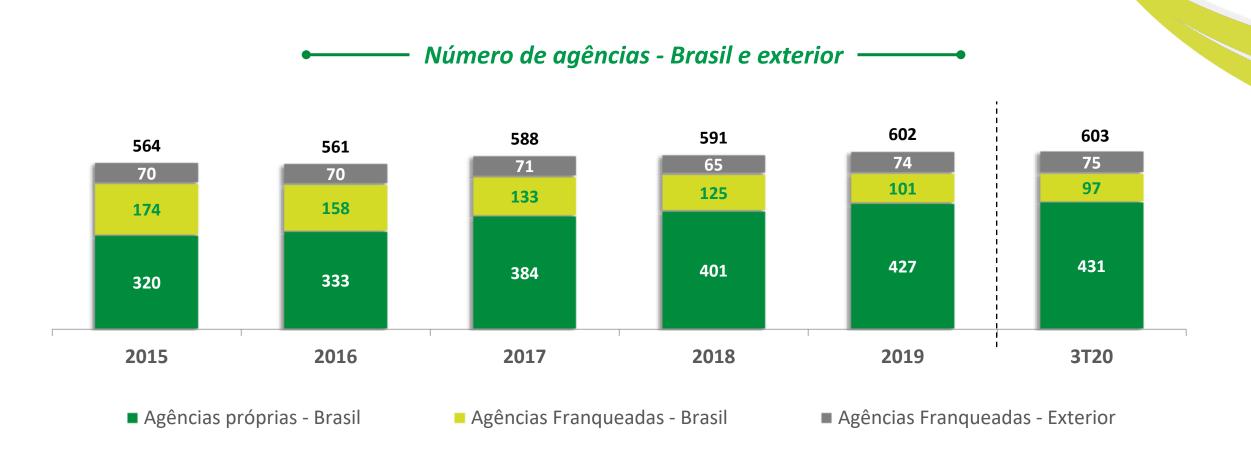
<sup>(\*\*)</sup> Com o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

### **ALUGUEL DE CARROS**



TARIFA POR SEGMENTO JÁ EM PATAMARES PRÉ PANDEMIA, ENTRETANTO O EFEITO MIX IMPACTA NA DIÁRIA MÉDIA DO TRIMESTRE

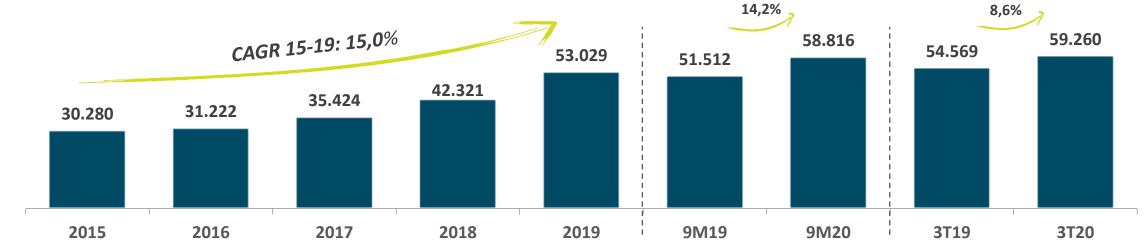
### EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE AGÊNCIAS - ALUGUEL DE CARROS



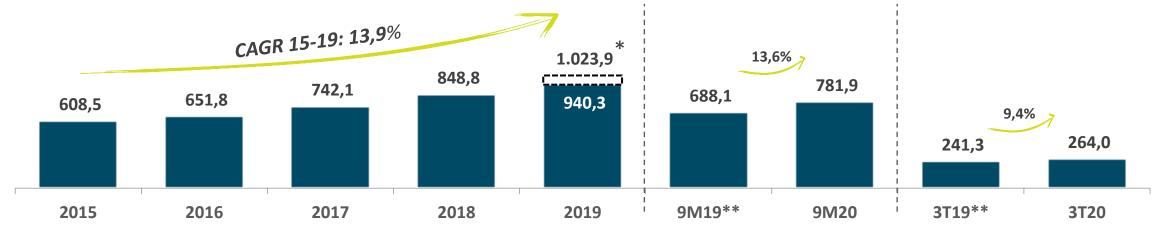
ADIÇÃO DE QUATRO AGÊNCIAS CORPORATIVAS EM COMPARAÇÃO AO FINAL DO ANO DE 2019

### GESTÃO DE FROTAS

Frota média alugada ———



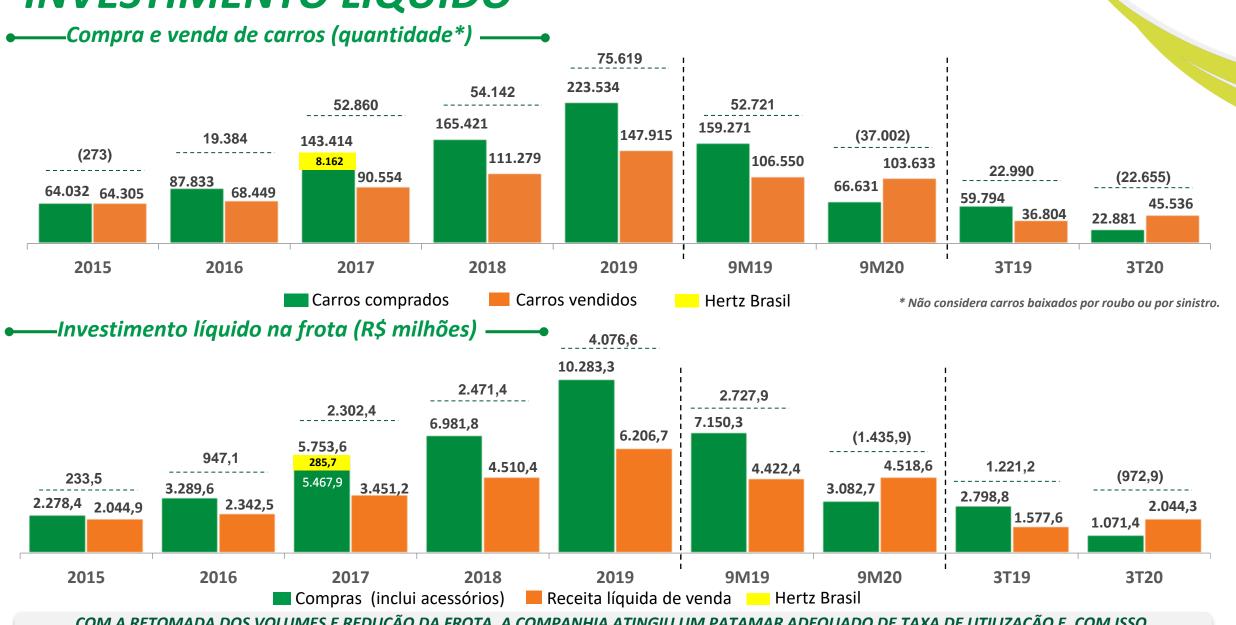
----- Receita líquida (R\$ milhões) ------



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

<sup>(\*\*)</sup> Com o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

### INVESTIMENTO LÍQUIDO



COM A RETOMADA DOS VOLUMES E REDUÇÃO DA FROTA, A COMPANHIA ATINGIU UM PATAMAR ADEQUADO DE TAXA DE UTILIZAÇÃO E, COM ISSO, DEVE RETOMAR A TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO GRADUAL DA FROTA NOS PRÓXIMOS TRIMESTRES

### **SEMINOVOS**

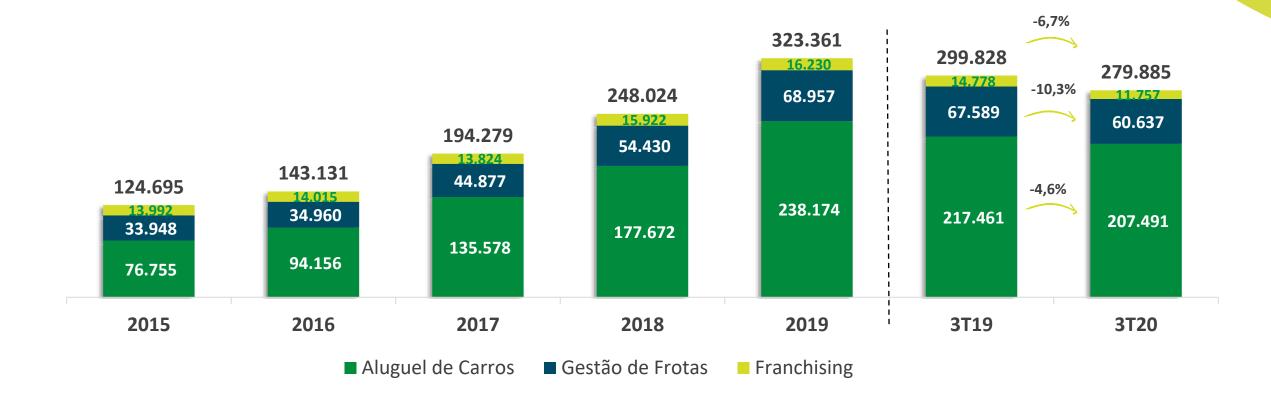
———— Número de Lojas e Carros vendidos ————•



FORTE RETOMADA DA DEMANDA COM AUMENTO NO PREÇO DOS CARROS

### FROTA FINAL DE PERÍODO

(Quantidade)



FROTA CONSOLIDADA DE FINAL DE PERÍODO COM REDUÇÃO DE 6,7% NA COMPARAÇÃO ANUAL

### RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

(R\$ milhões)



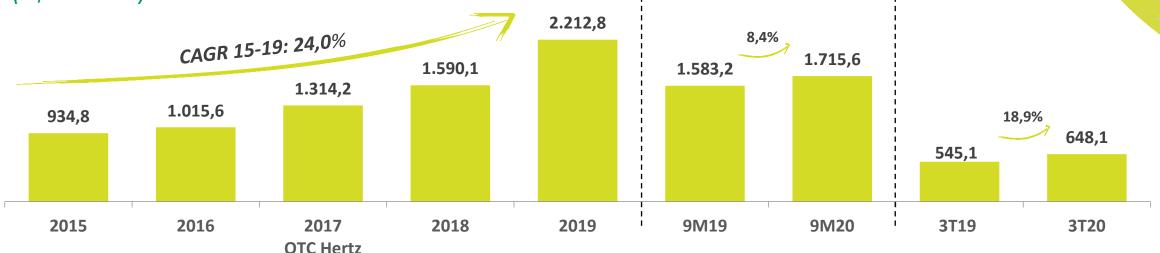
(\*) Com o efeito da reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

■ Aluguéis ■ Seminovos

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA CRESCENDO 18,8% NO 3T20 COM A RETOMADA DOS VOLUMES NO RAC E SEMINOVOS

### EBITDA CONSOLIDADO

(R\$ milhões)



#### Margem EBITDA:

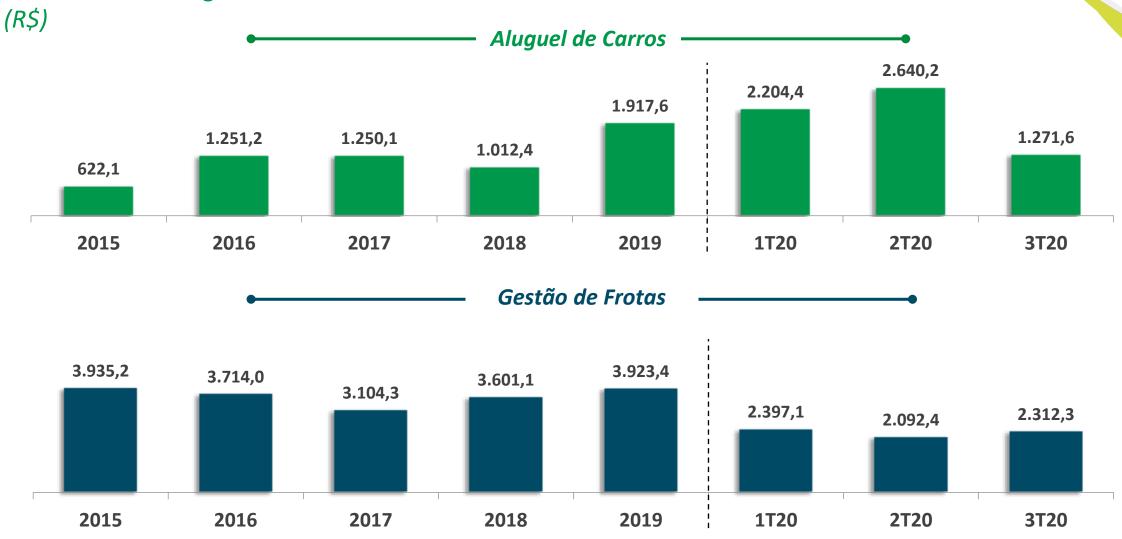
	2015	2016	2017*	2018	2019**	9M19**	9M20	3T19**	3T20
Aluguel de Carros	31,8%	32,3%	34,9%	35,9%	45,5%	45,2%	47,3%	43,0%	42,9%
Gestão de Frotas	62,2%	64,5%	61,9%	64,0%	67,7%	67,9%	75,1%	66,2%	73,4%
Aluguel Consolidado	41,7%	42,3%	42,6%	43,0%	50,9%	50,8%	54,7%	48,7%	50,8%
Seminovos	7,3%	5,5%	5,9%	3,0%	3,0%	3,2%	2,7%	3,6%	6,3%

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

RECUPERAÇÃO DOS VOLUMES COMBINADA COM O CONTROLE DE CUSTOS E DESPESAS RESULTOU NA RECUPERAÇÃO DAS MARGENS EBITDA DE ALUGUEIS, ENQUANTO SEMINOVOS TEM SUA MARGEM ELEVADA TAMBÉM PELOS MELHORES PREÇOS E VOLUMES

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

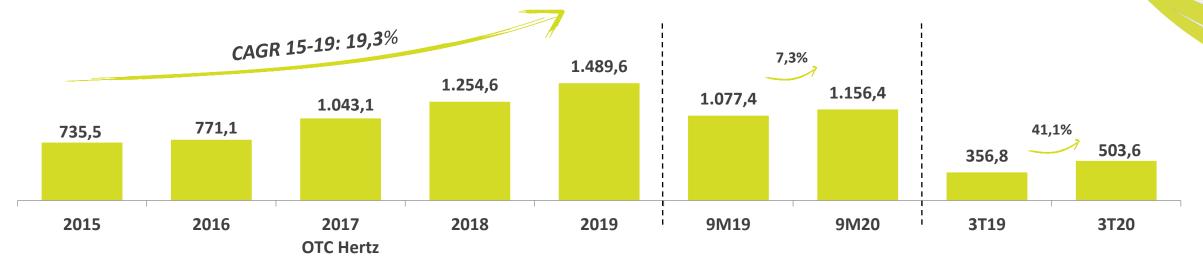
## DEPRECIAÇÃO MÉDIA ANUALIZADA POR CARRO



A RECUPERAÇÃO DOS VOLUMES DE VENDA DE SEMINOVOS, QUE RESULTA EM UM MENOR CUSTO POR CARRO VENDIDO, COMBINADA AO AUMENTO DOS PREÇOS DE CARROS RESULTOU EM MENOR DEPRECIAÇÃO NO RAC

#### EBIT CONSOLIDADO

(R\$ milhões)



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

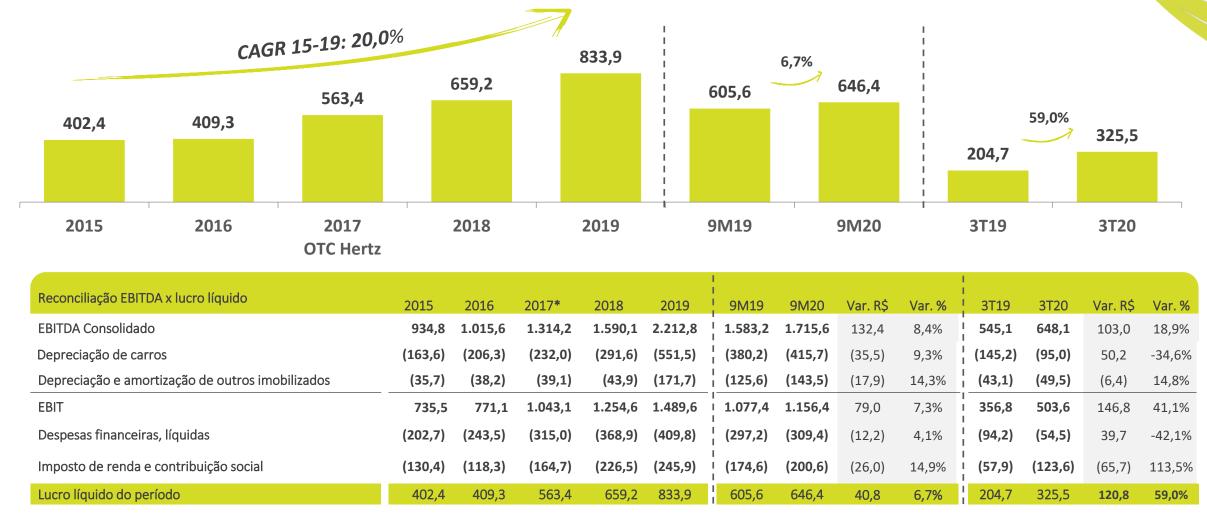
	2015	2016	2017*	2018	2019**	9M19**	9M20	3T19 **	3T20
Aluguel de Carros	34,3%	30,2%	35,5%	33,2%	33,6%	34,2%	29,5%	30,8%	40,8%
Gestão de frotas	48,9%	51,2%	51,4%	48,6%	49,1%	49,4%	67,4%	50,1%	73,4%
Consolidado	39,1%	36,8%	40,0%	37,1%	37,3%	38,0%	39,7%	35,6%	49,2%

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

<sup>(\*\*)</sup> Margem EBIT calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

# LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

(R\$ milhões)



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

ESTRATÉGIA ACERTADA NO ENFRENTAMENTO DA CRISE PERMITE RETOMADA SÓLIDA E RESULTA EM LUCRO LÍQUIDO RECORDE, 59% SUPERIOR AO 3T19.

#### FLUXO DE CAIXA LIVRE

	Caixa livre gerado (R\$ milhões)	2015	2016	2017	2018	2019	9M20
	EBITDA	934,8	1.015,7	1.314,2*	1.590,1	2.212,8	1.715,6
S	Receita na venda dos carros líquida de impostos	(2.044,9)	(2.342,6)	(3.451,2)	(4.510,4)	(6.206,7)	(4.518,6)
Operações	Custo depreciado dos carros baixados	1.769,1	2.102,5	3.106,6	4.198,5	5.863,6	4.240,5
per	(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(110,7)	(93,3)	(108,3)	(131,2)	(146,1)	(142,9)
	Variação do capital de giro	(30,0)	(40,8)	(47,9)	(117,4)	(268,9)	(114,1)
	Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel	518,3	641,5	813,4	1.029,6	1.454,7	1.180,5
	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	2.905,6
х яção	Investimento em carros para renovação da frota	(2.278,4)	(2.563,6)	(3.660,9)	(4.696,7)	(6.804,6)	(3.082,7)
Capex renovação	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para renovação da frota	(25,4)	219,8	227,6	250,1	468,7	(529,3)
rei	Investimento líquido para renovação da frota	(267,5)	(1,2)	17,9	63,8	(129,2)	(706,4)
	Renovação da frota – quantidade	64.032	68.449	90.554	111.279	147.915	66.631
Investimentos, outros imobilizados e intangíveis		(29,7)	(40,9)	(28,8)	(42,8)	(70,0)	(56,2)
Caixa livre	operacional antes do crescimento	221,1	599,4	802,5	1.050,6	1.255,5	417,9
	(Investimento) / desinvestimento em carros para crescimento da frota	8,6	(726,0)	(1.807,0)	(2.285,1)	(3.478,7)	1.613,0
ex lent	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	Aquisição Hertz e franqueados (valor da frota)	-	-	(285,7)	-	(105,5)	-
cre	Investimento líquido para crescimento da frota	(15,3)	(699,2)	(1.924,0)	(1.775,7)	(3.560,6)	669,6
	Aumento (redução) da frota – quantidade	(273)	19.384	52.860	54.142	75.619	(37.002)
	depois crescimento	205,8	(99,8)	(1.121,5)	(725,1)	(2.305,0)	1.087,5
Capex não ecorrente	Aquisições e compra de franqueados - exceto frota	-	-	(121,5)	-	(18,2)	(7,9)
res r	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)	1.079,6
Efeito caixa	Efeito caixa dos recebimentos e pagamentos antecipados (**)		98,0	88,3	(113,2)	(131,8)	(41,6)
Caixa livre gerado antes dos juros		103,2	(87,5)	(1.300,9)	(838,3)	(2.455,0)	1.038,0

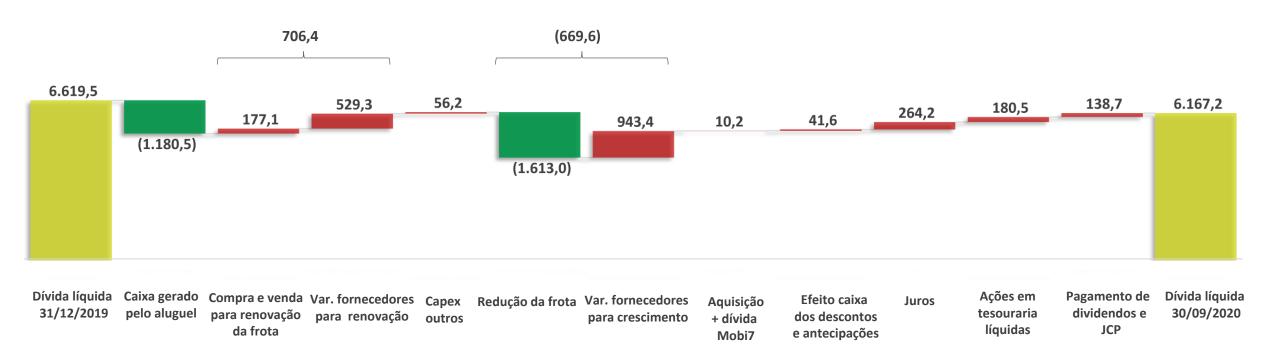
Na apuração do FCL as aplicações financeiras de curto prazo foram consideradas caixa

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

<sup>(\*\*)</sup> 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

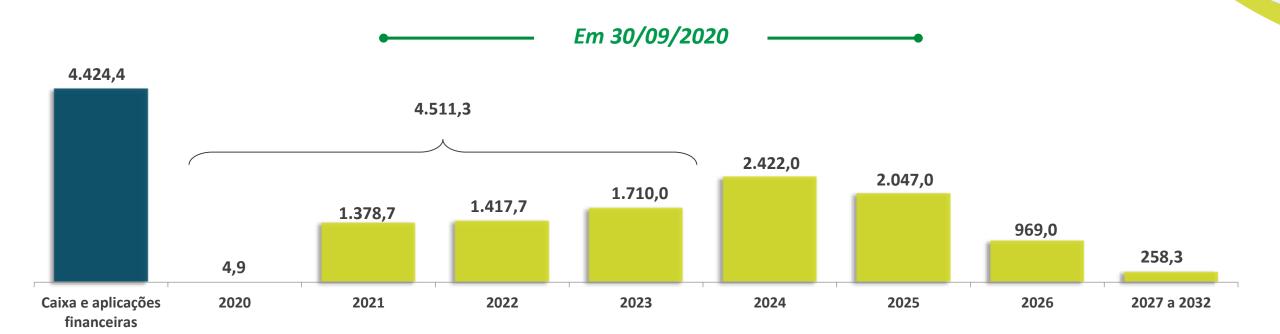
(R\$ milhões)



REDUÇÃO DE CERCA DE R\$450 MILHÕES NA DÍVIDA LÍQUIDA EM FUNÇÃO DA GERAÇÃO DE CAIXA DO ALUGUEL E DA REDUÇÃO DA FROTA,
PARCIALMENTE COMPENSADO PELA REDUÇÃO DAS CONTAS A PAGAR ÀS MONTADORAS

# PERFIL DA DÍVIDA (PRINCIPAL)

(R\$ milhões)

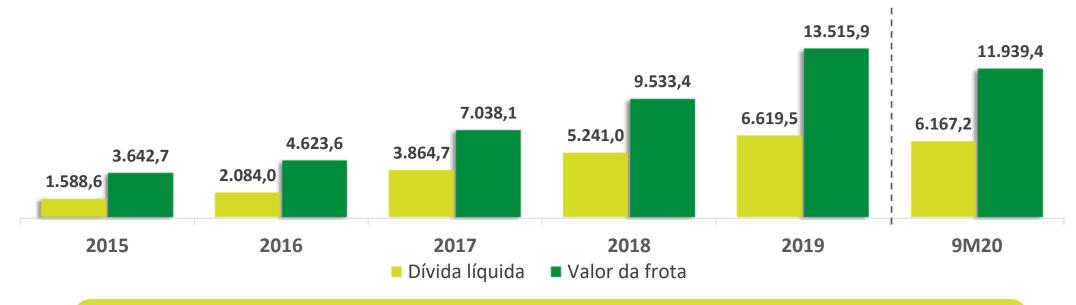


#### FORTE POSIÇÃO DE LIQUIDEZ E ALONGADO PERFIL DE DÍVIDA

### RATIOS DE DÍVIDA

(R\$ milhões)

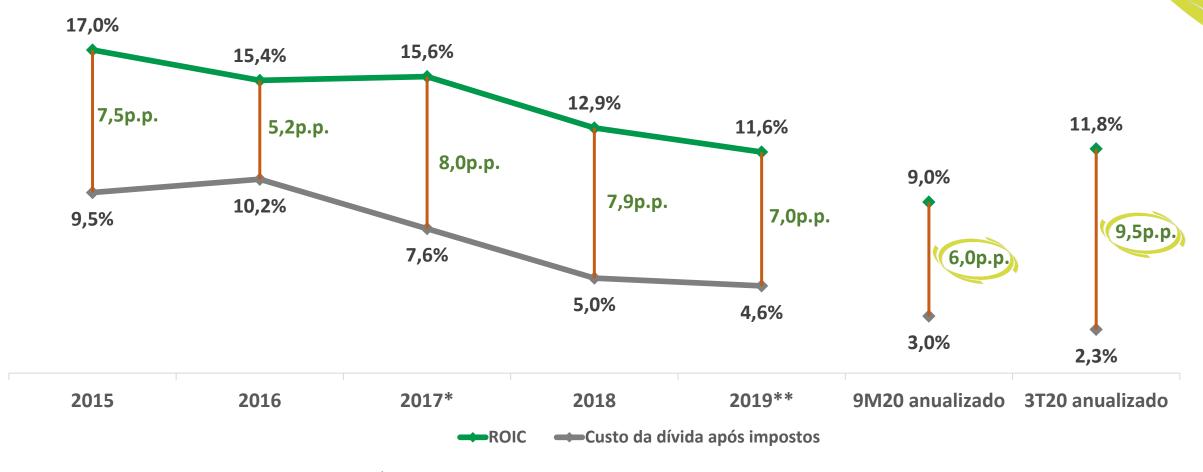
#### Dívida líquida vs. valor da frota ————



SALDOS NO FINAL DO PERÍODO	2015	2016	2017	2018	2019	9M20
Dívida líquida/Valor da frota	44%	45%	55%	55%	49%	52%
Dívida líquida/EBITDA anualizado	1,7x	2,1x	2,9x	3,3x	3,0x	2,7x
Dívida líquida/Patrimônio líquido	0,8x	0,9x	1,5x	1,7x	1,2x	1,1x
EBITDA/Despesas financeiras líquidas	4,6x	4,2x	4,2x	4,3x	5,4x	5,5x

ENCERRAMOS O TRIMESTRE COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA LTM EM 2,6X

### ROIC VERSUS CUSTO DA DÍVIDA APÓS IMPOSTOS



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

<sup>\*</sup> Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs* incorridos com integração Hertz Brasil e Franqueados

<sup>\*\*</sup> 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.





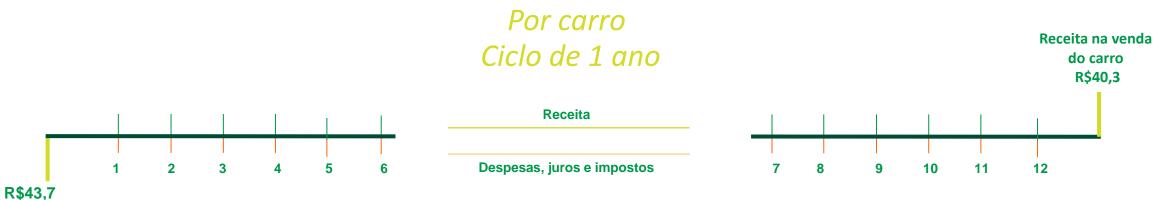








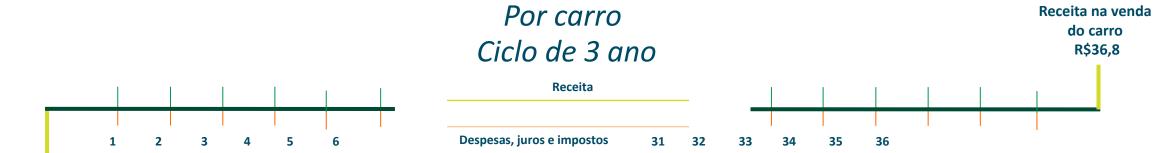
#### ALUGUEL DE CARROS: CICLO FINANCEIRO 2019



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%