

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



Índice Brasil 50 **IBRX 50**

Índice Carbono Eficiente **ICO2**

Índice de Ações com Voz Alta e Diferenciado **ITAG**

OTCQX

IGPTW B3



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

TORNANDO-SE A MAIOR LOCADORA DE AUTOMÓVEIS DA AMÉRICA LATINA

FASE I: ALCANÇANDO A LIDERANÇA

FASE II: EXPANSÃO

FASE III: GANHANDO ESCALA

FASE IV: TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

1973

Fundação com 6 Fuscas

1983

Estratégia de Franchising

1992

Início da internacionalização através de franquias

1999

Criação da Localiza Gestão de Frotas

2014

Início da transformação digital

2019

Follow-on R\$1,8B

2021

Lançamento Localiza Zarp

1979

Expansão para 11 capitais se tornando líder de mercado em 1981

1991

Criação da Seminovos

1997

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

2005

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

2017

Market Cap US\$ 4,4 bi

2020

Lançamento carro por assinatura – Meoo
Anuncio de fusão: Locamerica
Market Cap US\$ 10,1 bi em dez/20

2022

Market Cap US\$ 7,5 bi em jun/22
Closing da fusão com Locamerica - jul/22

6
(1973)



1.970
(1983)



5.080
(1993)



24.700
(2003)



118.000
(2013)



315,137
(2T22)

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

E ESTES SÃO OS PILARES DA NOSSA CULTURA CORPORATIVA



PLATAFORMA INTEGRADA SUPPORTANDO O CRESCIMENTO

2T22

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

Fonte: Arquivos da Companhia.

(*) Acumulado até 30/06/2022



ALUGUEL DE CARROS

- 235.000 CARROS PRÓPRIOS
- 13,6 MILHÕES DE CLIENTES
- 452 AGÊNCIAS PRÓPRIAS NO BRASIL
- 88 AGÊNCIAS FRANQUEADAS NO BRASIL
- 81 AG. FRANQUEADAS NO EXTERIOR
- 7.486 COLABORADORES

ALUGUEL DE FROTAS

- 80.137 CARROS
- 641 COLABORADORES



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

OVERHEAD E ÁREAS SUPORTE:
3.072 COLABORADORES



SEMINOVOS

- 58.2% VENDIDOS PARA CONSUMIDOR FINAL
- 127 LOJAS
- 85 CIDADES
- 1.412 COLABORADORES

PLATAFORMA DE NEGÓCIOS



ALUGA PARA INDIVÍDUOS ,
EMPRESAS, MOTORISTAS DE
APLICATIVO E SEGURADORAS,
DENTRO E FORA DE AEROPORTOS

- ALTO CUSTO FIXO
- FROTA DIVERSIFICADA
- CICLO DE ~1 ANO
- GANHOS DE ESCALA
- CAPITAL INTENSIVO
- MERCADO CONSOLIDADO EM AEROPORTOS E FRAGMENTADO FORA DE AEROPORTOS



ALUGUEL DE FROTAS E DE CARRO
POR ASSINATURA PARA
INDIVÍCUOS, PMES OU
CORPORAÇÕES

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



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
- INSIGHT PARA COMPRA DE CARROS
- REDUZ DEPENDÊNCIA DE INTERMEDIÁRIOS
- REDUZ A DEPRECIAÇÃO

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

LOCALIZA ASSUME A DIREÇÃO EM UM MERCADO DE MOBILIDADE EM EVOLUÇÃO



Destques Financeiros e Operacionais

19,7%	29,5%	37,9%	17,0%	17,5%	13,3% ROIC
<i>Receita</i>	<i>EBITDA</i>	<i>Lucro líquido</i>	<i>ROIC</i>	<i>Frota de</i>	<i>2021 spread vs.</i>
<i>'16-21a CAGR</i>	<i>'16-21a CAGR</i>	<i>'16-21a CAGR</i>	<i>2021</i>	<i>final de período</i>	<i>Costo da dívida</i>
				<i>'16-21a CAGR</i>	<i>após impostos</i>

PILARES PRINCIPAIS DA LIDERANÇA DA INDÚSTRIA

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 and equity)
- ✓ **Melhor rating de créditos** da indústria

Menor spread do setor:
6,5% custo da dívida após
impostos – 1S22 LTM

Aquisição de Carros

- Comprador relevante com relacionamento diferenciado com montadoras



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

Líder do setor
Forte relacionamento

Aluguel de Carros

- Empresa *Top of Mind* e líder de mercado



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



Top of Mind
player com liderança em
tecnologia

Venda de Carros

- Grande capilaridade e vendas com as melhores condições



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



Expertise operacional
juntamente com a
capilaridade nacional

VANTAGENS COMPETITIVAS

Ratings: Nacional e Global⁽¹⁾



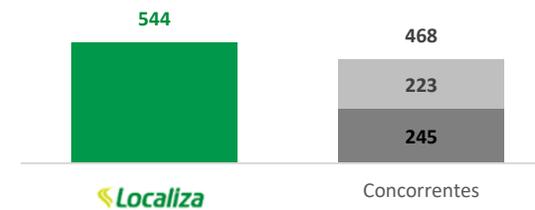
	Localiza	Locadora A	Locadora B
STANDARD & POOR'S	AAA	AAA	AA+
MOODY'S	AAA	-	-
FitchRatings	AAA	AA+	AAA



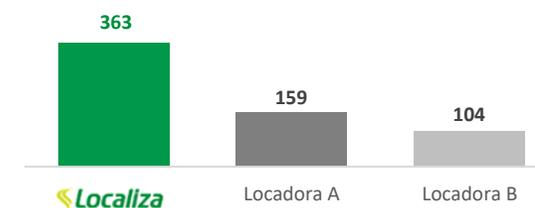
	Localiza	Hertz	avis budget	Europcar
STANDARD & POOR'S	BB+	BB-	BB	B-
MOODY'S	Ba2	-	-	B3
FitchRatings	BB	-	-	-

Capilaridade

Agências⁽²⁾

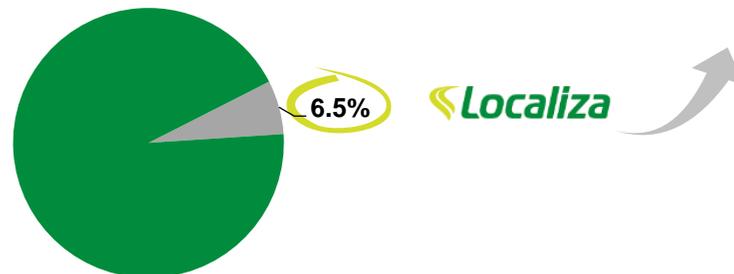


Cidades⁽²⁾



Participação nas vendas de montadoras

% de vendas 2021



Prêmios

25 Marcas mais valiosas do Brasil - Interbrand Best Global Brands 2021

Top of Mind

Excelência - Mercado Comum

Líderanças de

melhor reputação no Brasil - Merco

Melhores em ESG

no Brasil - BofA e Money Times

7ª vez

Consecutiva vencedor



ReclameAQUI EPCCA

Melhor Locadora

IstoÉ Dinheiro

Dinheiro

2º Lugar

no setor de transporte e logística - Valor Econômico Inovação



Fonte: Dados públicos Companhias, ABLA

(1) Bloomberg agosto, 2022

(2) 2Q22 for Localiza e dados divulgados concorrentes A e B

VANTAGENS COMPETITIVAS - ALUGUEL DE FROTAS

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

Frota Conectada

- ✓ Produtividade da equipe
- ✓ Gerenciamento de combustível
- ✓ Perfil de condução
- ✓ Produtividade do motorista

Mobile Solutions

- ✓ Painel de indicadores
- ✓ KPI's da equipe
- ✓ Informações de manutenção
- ✓ Gestão de multas



Área do motorista

- ✓ Visualização de compromissos
- ✓ Serviços de dados
- ✓ Acesso a multas
- ✓ Indicação do motorista



O novo jeito de ter um carro zero com a segurança da maior locadora da América Latina e o melhor carro por assinatura segundo o Estadão.



re-invente
seu jeito
de ter carro



Economia:

- ✓ Carro zero sem os custos da compra e seu dinheiro livre para investir onde quiser.



Comodidade e Praticidade:

- ✓ Escolha o plano que se adequa às suas necessidade e deixe as preocupações com burocracia com a gente.



Tranquilidade

- ✓ Manutenção por nossa conta, assistência 24 horas e rede de fornecedores em todo o Brasil.

E mais...



... um **Clube de Benefícios** cheio de vantagens para aproveitar todos os dias...

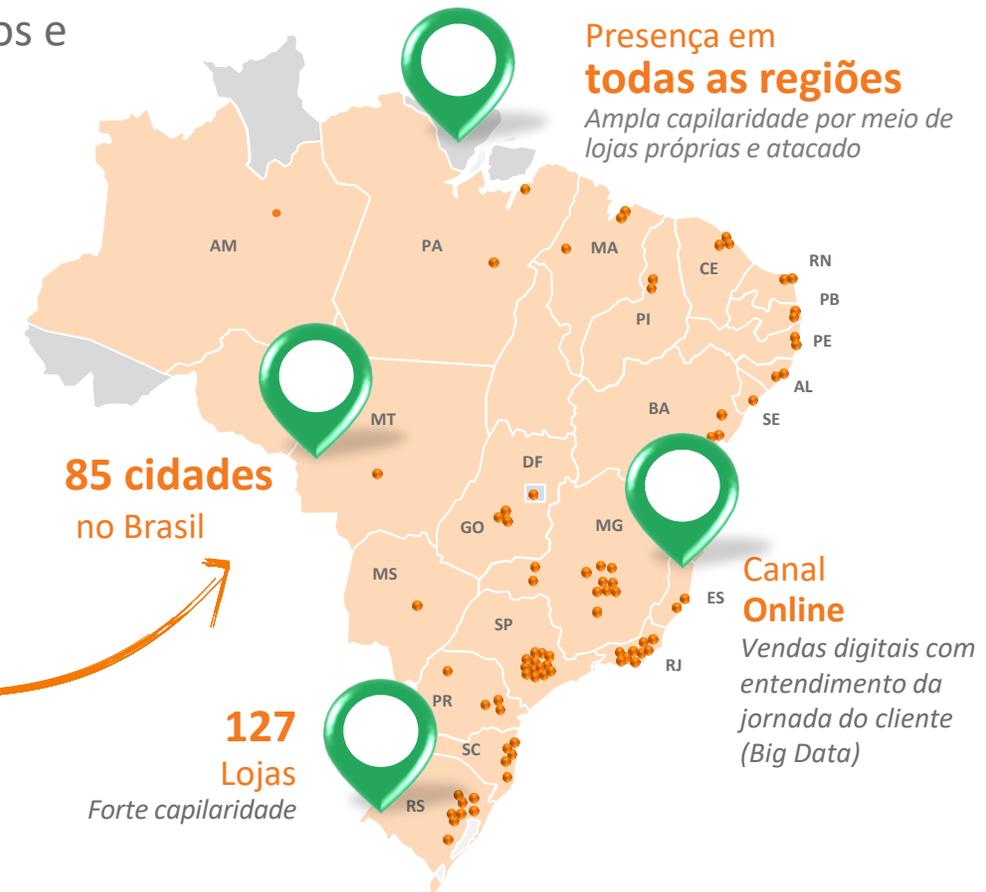
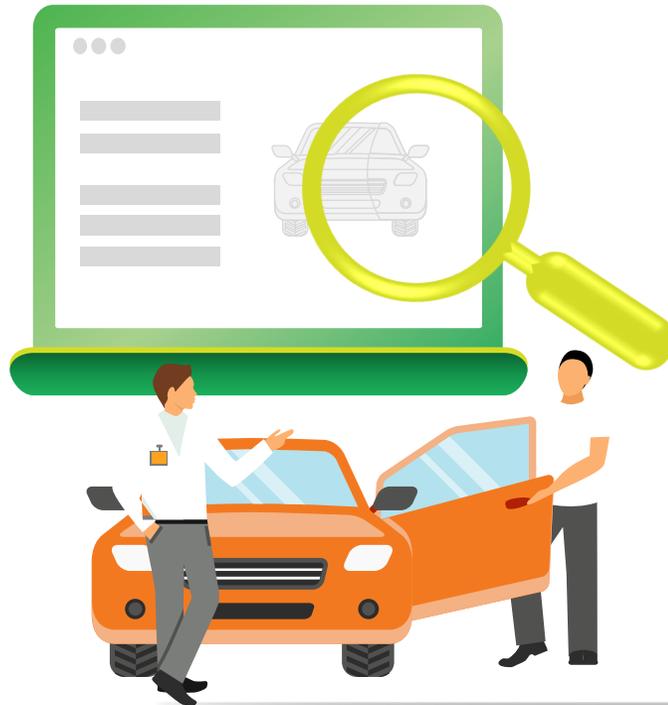
...e assinando Localiza Meo doaremos uma porcentagem para beneficiar o projeto Favela 3D em parceria com a **Gerando Falcões**.



VANTAGENS COMPETITIVAS - VENDA DE CARROS

Conhecimento de mercado exclusivo para precificar com precisão os carros, vendendo mais e com melhores condições do que qualquer concorrente

Venda de carros do Aluguel de Carros e Frotas após término da vida útil no aluguel



Enorme mercado a ser explorado⁽¹⁾



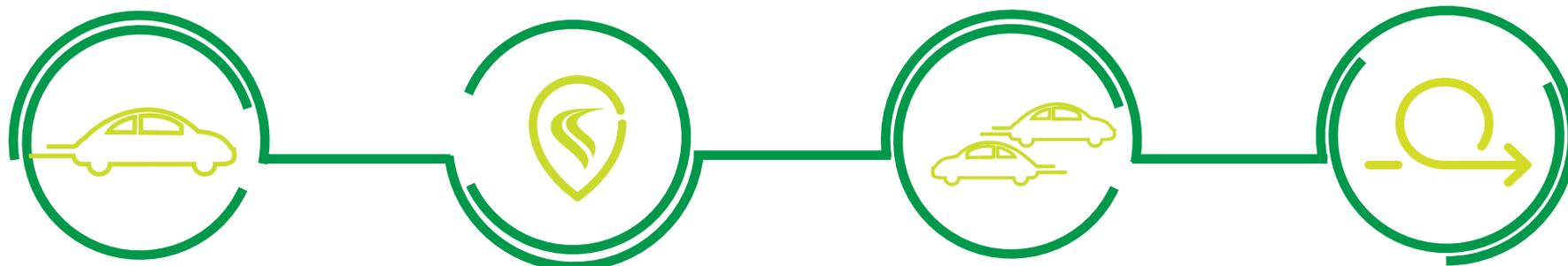
Big data

Melhor compreensão das preferências do cliente
Estimativa de preço
- Depreciação /+ Valor residual
Entrada para compra de carro

Vendas para consumidor final

Menor depreciação
Fidelização do cliente, gerando recorrência e indicações

VANTAGEM COMPETITIVA - EXCELÊNCIA OPERACIONAL



PREPARAÇÃO DO CARRO

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

ENTREGA NAS AGÊNCIAS

- Rastreamento de transporte
- Otimização de gerenciamento logístico

CARROS OPERACIONAIS

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

CARROS DESATIVADOS

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

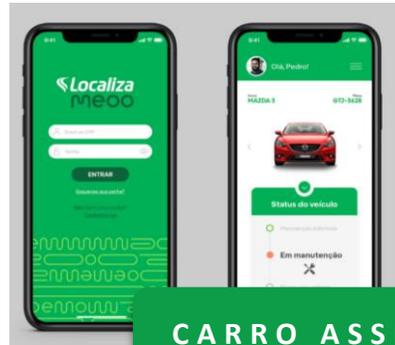
INOVAÇÃO ÁGIL PARA EXPERIÊNCIA SUPERIOR DO CLIENTE

Bypass do balcão (100% digital)



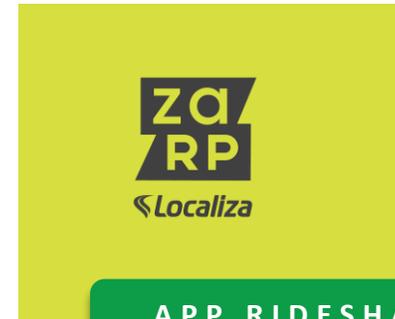
LOCALIZA FAST

Aluguel de longo prazo (100% digital)



CARRO ASSINATURA

Aluguel digital ponta a ponta para motoristas de Uber

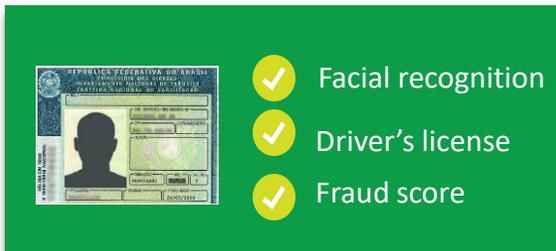


APP RIDESHARING

Localiza Labs



ARQUITETURA DE INTEGRAÇÃO



PREVENÇÃO DE FRAUDE E ROUBO



TELEMETRIA

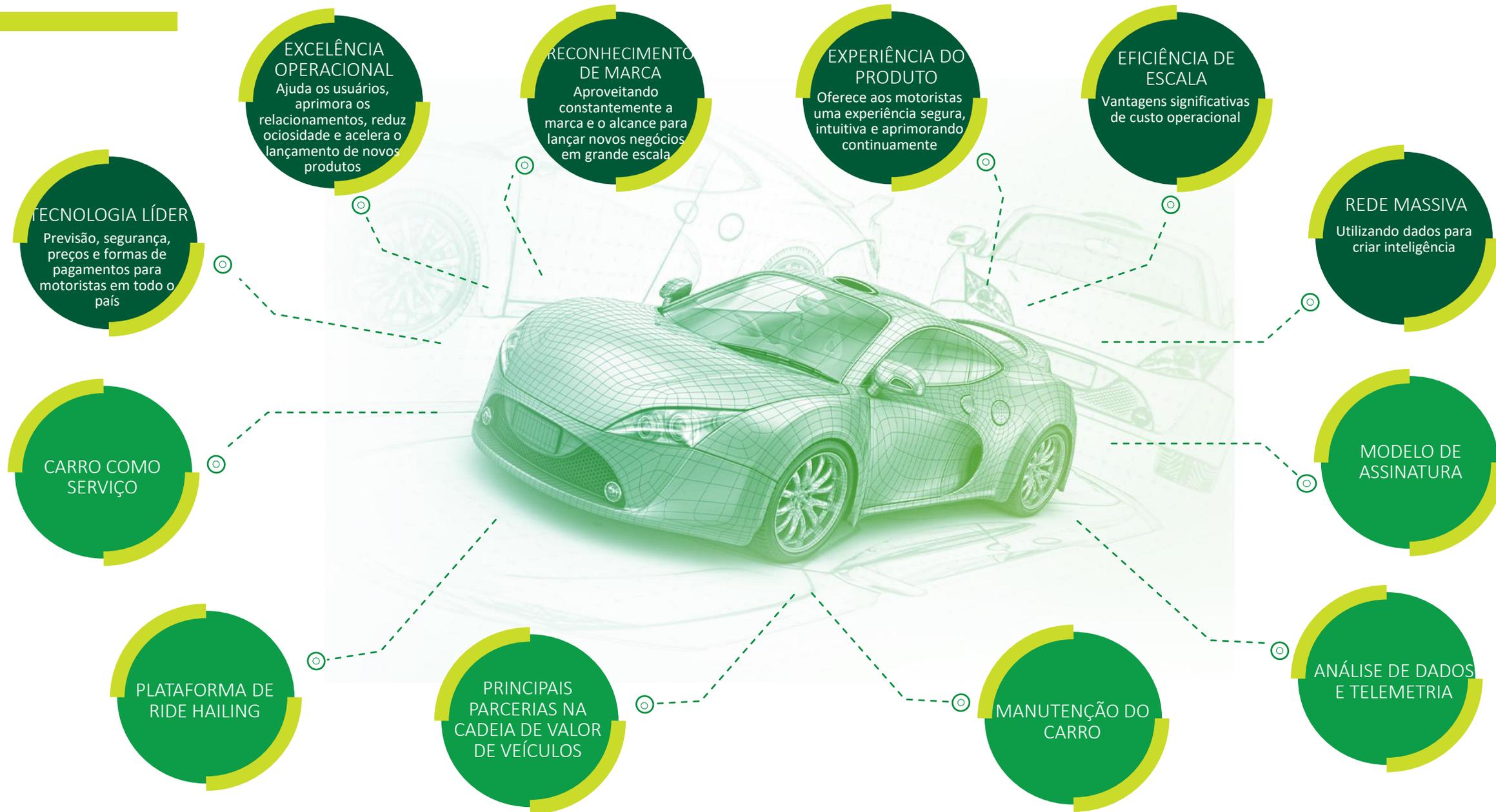


VENDA DIGITAL



+85 SQUADS

CONSTRUINDO A PLATAFORMA PARA O FUTURO DA MOBILIDADE



INICIATIVAS ESG

Desenvolvimentos recentes

- ✓ Lançamento do Instituto Localiza
- ✓ Inventário GEE aprimorando o cômputo de emissões de escopo 3 (selo ouro GHG Protocol)
- ✓ Objetivos ESG incorporados em contratos de gestão (incluindo diretoria executiva e CEO)

2021

- ✓ Estabelecimento de metas para iniciativas definidas como prioritárias
- ✓ Compensação das emissões diretas de GEE (escopos 1 e 2)

2020

- ✓ Lançamento do Programa de Diversidade e Inclusão
- ✓ Certificação ISO 37.001
- ✓ Ingresso no índice ICO2¹ da B3, Certificação ISO 37001

2019

2018

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

2017

- ✓ Sustentabilidade se torna uma intenção estratégica
- ✓ Assinatura do Pacto Global
- ✓ 1º Relatório de Sustentabilidade

AMBIENTAL

- ✓ 2.000.000KWH de energia limpa gerada (1S22)
- ✓ Forte avanço do projeto de geração de energia solar com mais de 39% de aumento na geração de energia limpa (1T22/1T21)
- ✓ Neutralização dos escopos 1 e 2
- ✓ Lançamento do Neutraliza (produto voltado para compensação de emissões de clientes (escopo3)
- ✓ 61% da frota lavada a seco em nossas filiais (1S22).

SOCIAL

- ✓ 96% de favorabilidade na pesquisa de clima (P90) publicada no 1T22 E-NPS
- ✓ Programa de diversidade e inclusão reconhecida
- ✓ IGPTW:B3 que reúne companhias que investem no ambiente de trabalho com as melhores práticas em recursos humanos
- ✓ ELLAS11:B3 que reconhece as companhias que possuem pelo menos 50% de mulheres em cargos de liderança

GOVERNANÇA

- ✓ Agenda de engajamento do CEO e Conselho com nossos investidores para temas ESG
- ✓ Contínuo aprimoramento dos indicadores de performance utilizando referências da ONU e SASB

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

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

MERCADO ENDEREÇAVEL GRANDE E CRESCENTE

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

Fonte: Oliver Wyman

Jornada e experiência do cliente

Onboarding

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

Jornada

- Infotainment
- Comércio eletrônico
- Recepcionista

Antes da viagem

- Serviços de navegação
- Publicidade
- Entretenimento

Planejamento

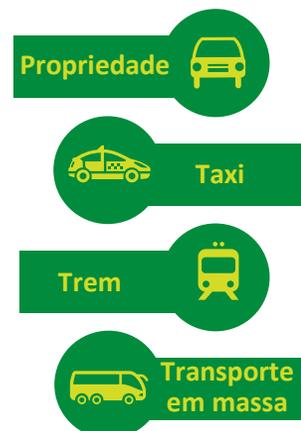
- Revisão do operador
- Partilha de dados
- Google Analytics

Compra

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

Modelos de Mobilidade

Modelos Tradicionais



Capacitadores de Tecnologia

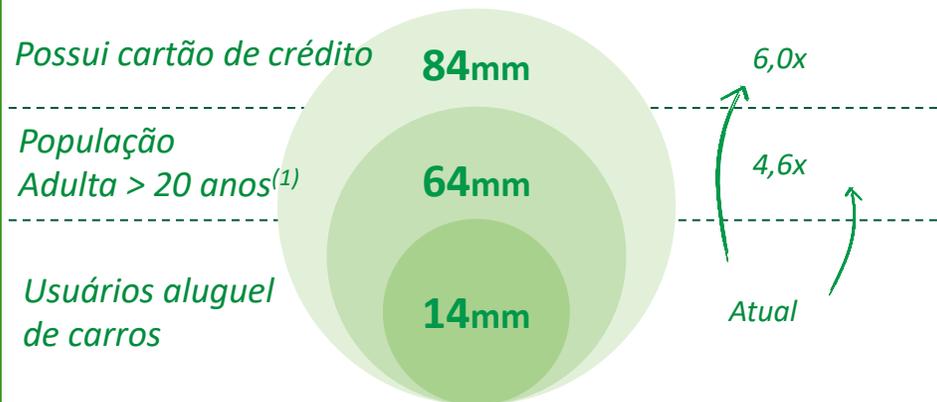


VISÃO GERAL DO ALUGUEL DE CARROS

Líder de mercado com uma marca de primeira linha em um segmento em processo de aumento de penetração

Visão Geral do Mercado

Número de Pessoas (mm)



Expansão do Mercado

Aplicativos de mobilidade

~20% dos motoristas alugam carros

Motoristas no Brasil

Uber **99**
~1.0mm 🚗

Carros RAC/1000 Brasileiros⁽³⁾



Grande mercado de Ride Hailing



Mais de 1,0mm de motoristas

O 2º maior mercado da Uber em todo o mundo

+22mm usuários do aplicativo

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) BCB em fevereiro/22 para o Brasil e sites de Assessoria Financeira e Federal Reserve para outros países

(3) Anuário ABLA para frota do setor e IBGE para população brasileira

VISÃO GERAL ALUGUEL DE FROTAS

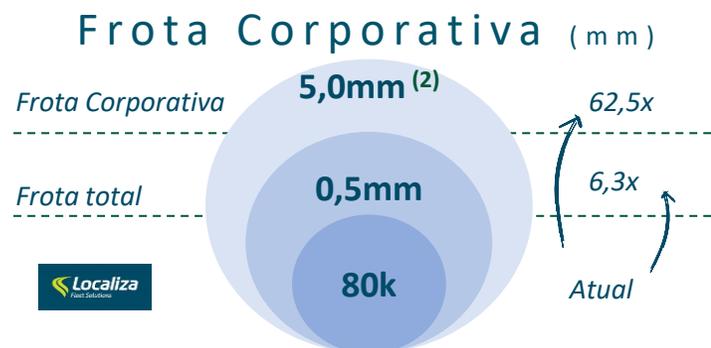
Forte foco na melhoria da experiência do cliente durante toda a jornada, como a solução completa para aluguel de frotas

Fonte: Documentos da Companhia.
Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil
(1) Sindipeças anuário 2020, considera carros e comerciais leves
(2) ~2 milhões de PME, com penetração extremamente baixa.
(3) Arquivos das Companhias, IBGE e Anfavea.
(4) BCB, IBGE e dados da Companhia.



- ✓ Possuir versus assinar
- ✓ Feito para indivíduos e PMEs
- ✓ Através de uma experiência digital, apoiada por uma equipe especializada focada no produto.

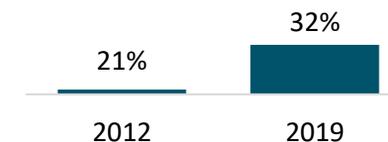
Visão de Mercado



Carro por assinatura

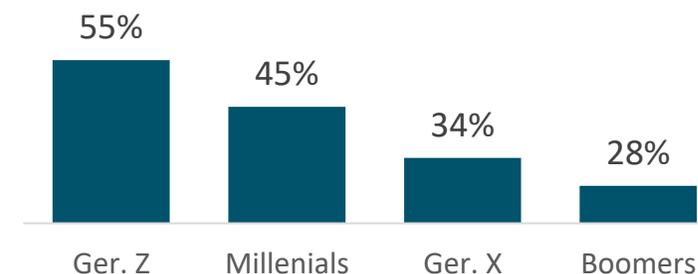
21% dos
Brasileiros possuem
carro⁽²⁾

Penetração de leasing entre
americanos

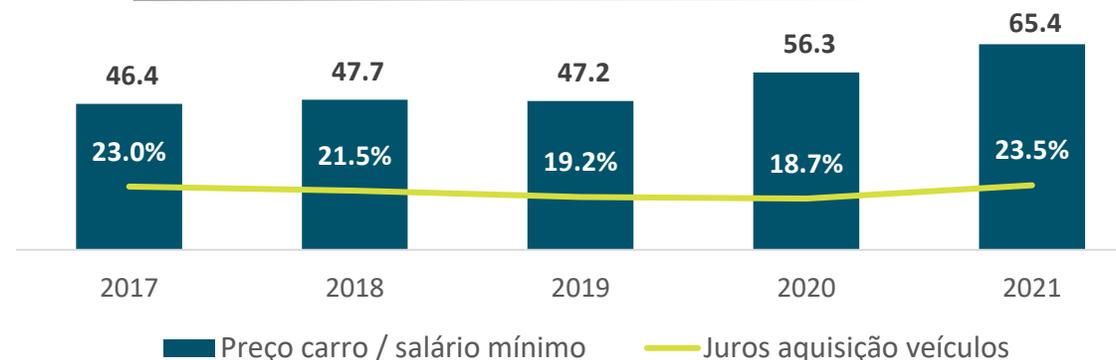


Alugar é o novo comprar

Ter transporte é necessário mas possuir veículo não ⁽³⁾
(% concordam)



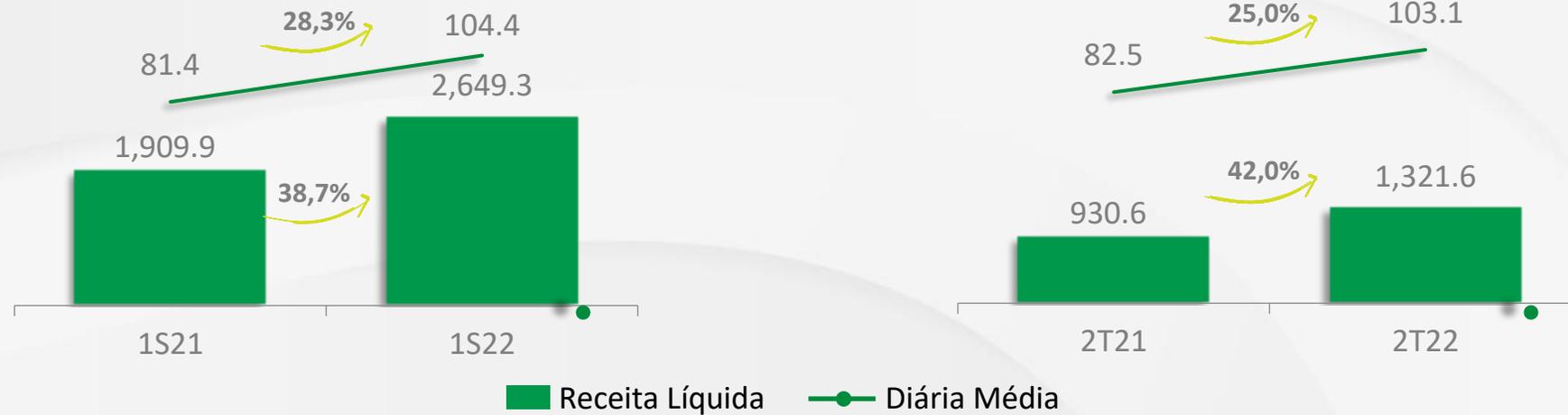
Juros vs # de salário mínimos para comprar um carro⁽⁴⁾



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

Receita líquida e Diária Média – Aluguel de Carros

R\$ milhões, incluindo royalties



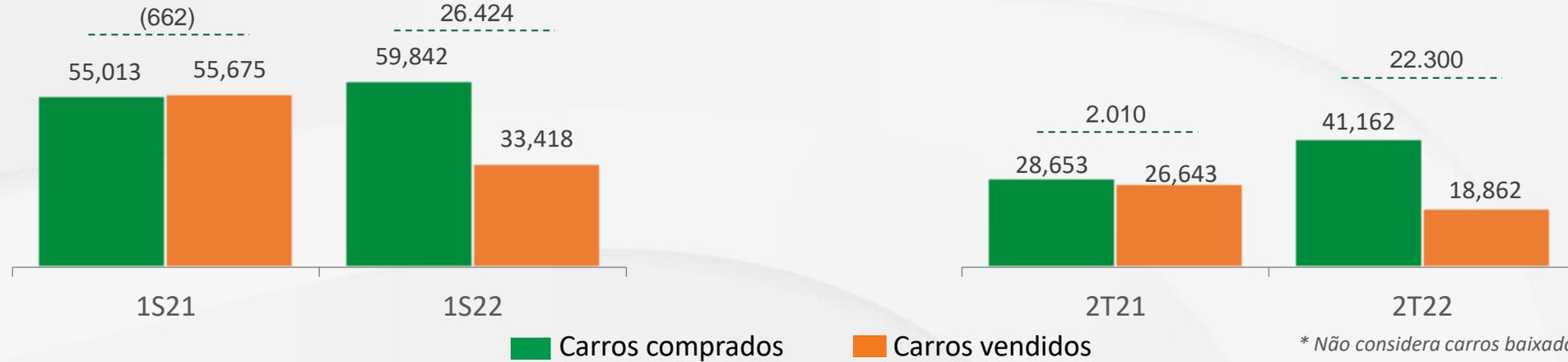
Receita líquida e Diária Média – Gestão de Frotas

R\$ milhões

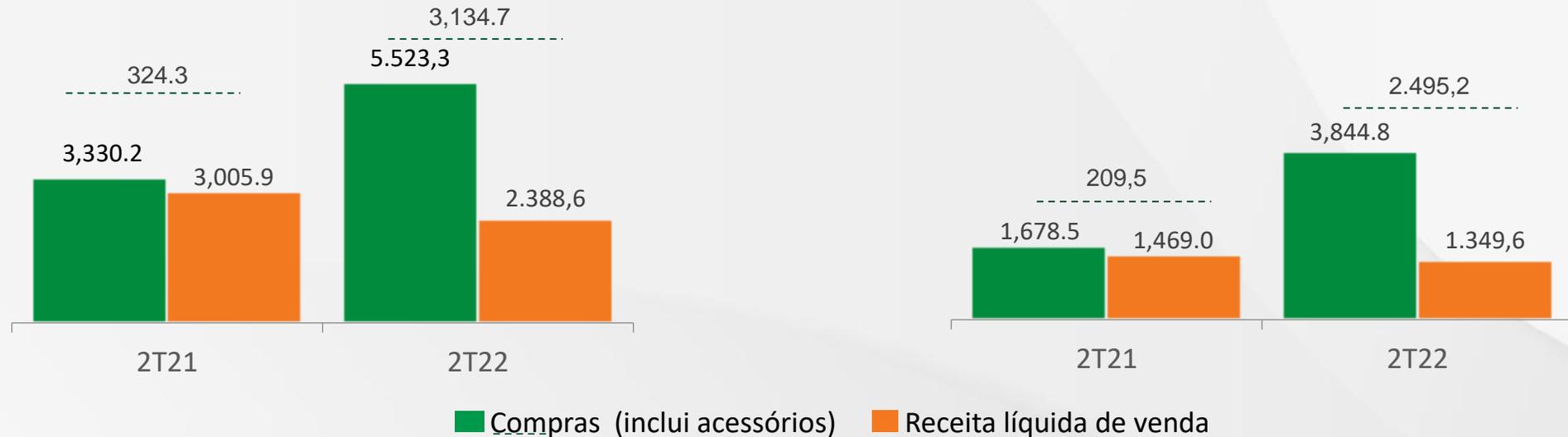


AUMENTO DA DIÁRIA MÉDIA E DA TAXA DE UTILIZAÇÃO NO RAC, REFORÇAM A RESILIÊNCIA DA DEMANDA E CONTRIBUEM PARA O FORTE CRESCIMENTO DA RECEITA

Compra e venda de carros (Quantidade*)



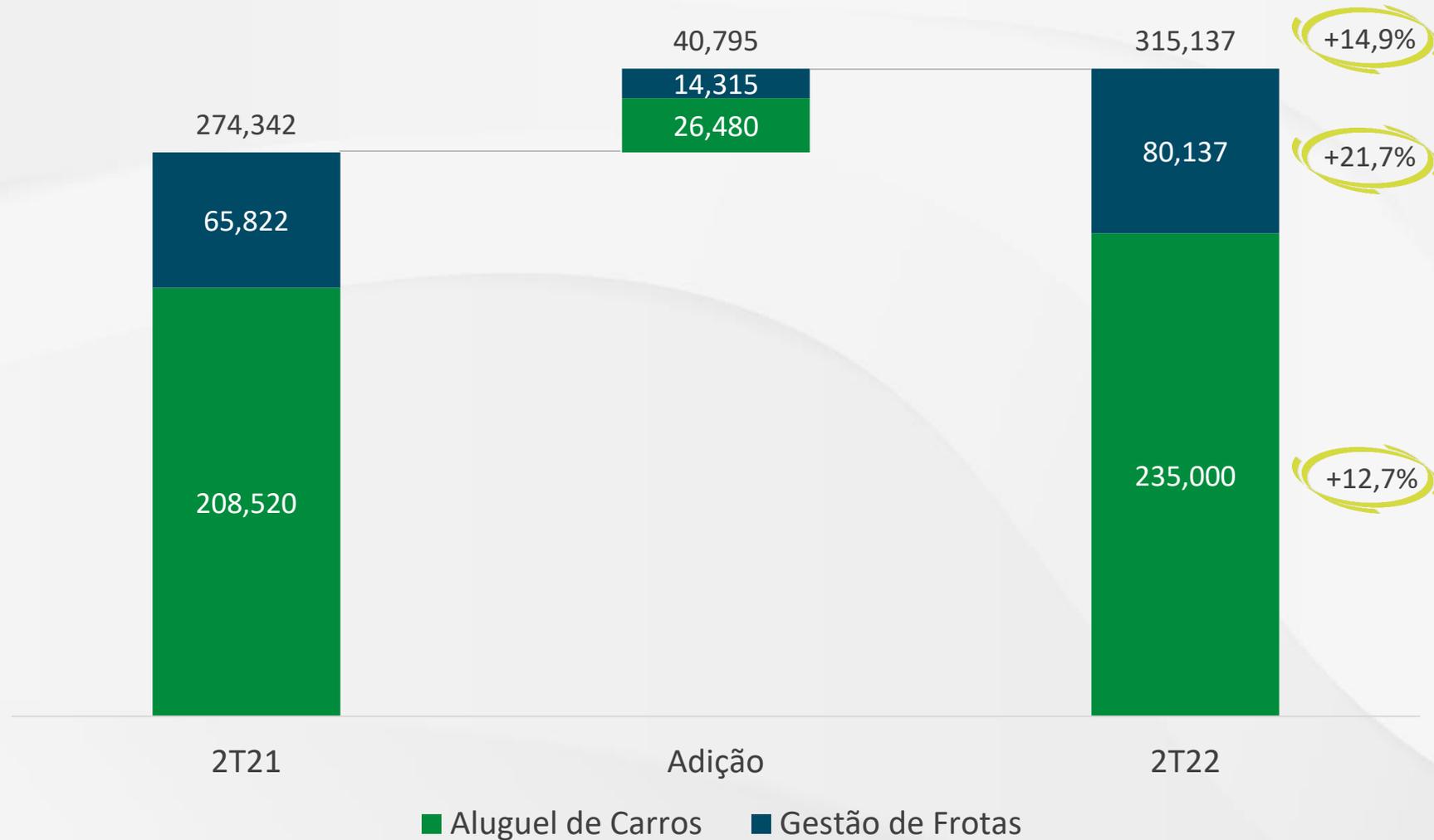
Investimento líquido na frota (R\$ milhões)



A RETOMADA GRADUAL DA PRODUÇÃO E AUMENTO DAS VENDAS DIRETAS COMEÇAM A SE REFLETIR NOS VOLUMES E CONDIÇÕES DE COMPRA, RESULTANDO EM ADIÇÃO LÍQUIDA DE 22,3 MIL CARROS NO TRIMESTRE

FROTA FINAL DE PERÍODO

Quantidade



MAIS DE 22 MIL CARROS ADICIONADOS NO 2T22 LEVOU A EXPANSÃO DE FROTA EM RAC E GF, MESMO COM CENÁRIO ADVERSO NA CADEIA PRODUTIVA

R\$ milhões



Margem EBITDA	1S21	1S22	2T21	2T22
Aluguel de Carros e Franchising	40,8%	56,1%	38,6%	55,2%
Gestão de Frotas	64,8%	61,7%	65,9%	59,5%
Aluguel Consolidado	46,4%	57,3%	45,2%	56,2%
Seminovos	14,0%	13,6%	14,6%	12,0%
Consolidado (sobre receitas de aluguel)	63,4%	66,9%	62,7%	65,7%

O EBITDA CONSOLIDADO CRESCE 45,1%, SUPERANDO R\$1,1 BILHÃO, COM AVANÇO DA MARGEM NO ALUGUEL DE CARROS

Aluguel de Carros

R\$



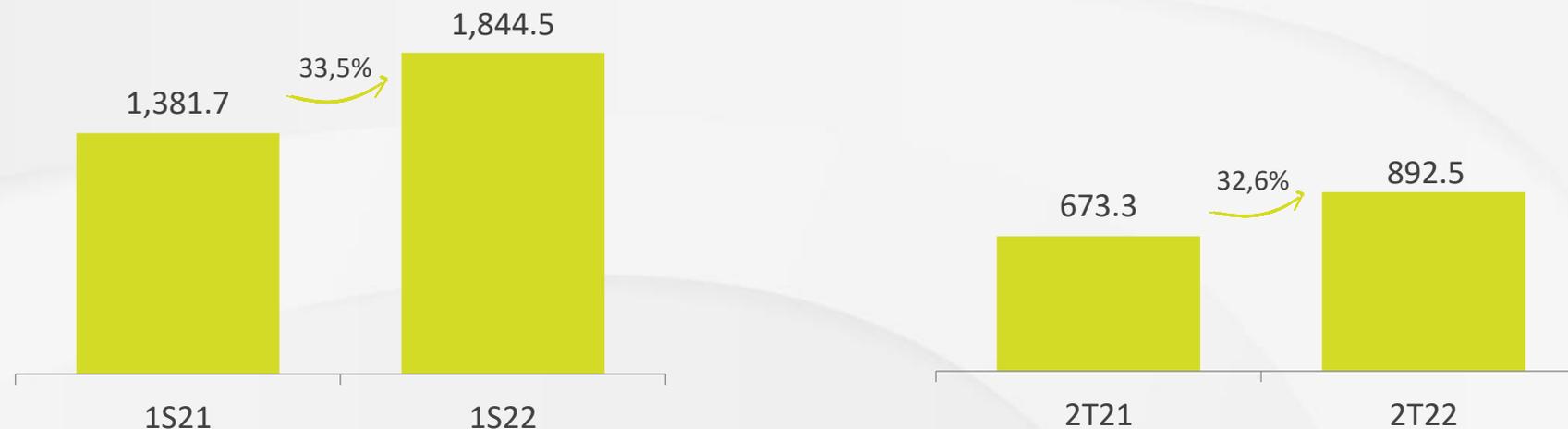
Gestão de Frotas

R\$



DEPRECIÇÃO DO RAC MANTÉM TENDÊNCIA DE ALTA COM A RENOVAÇÃO DE FROTA

R\$ milhões



Margem EBIT	1S21	1S22	2T21	2T22
Aluguel de Carros e Franchising	51,2%	51,4%	49,1%	49,6%
Gestão de Frotas	69,9%	66,9%	73,2%	62,8%
Consolidado	55,6%	54,7%	54,9%	52,5%

Inclui o resultado da venda de **Seminovos**, mas é calculada sobre as receitas de aluguel:

EBIT SUPERIOR A R\$890 MILHÕES, COM CRESCIMENTO DE 32,6% NA COMPARAÇÃO ANUAL

R\$ milhões

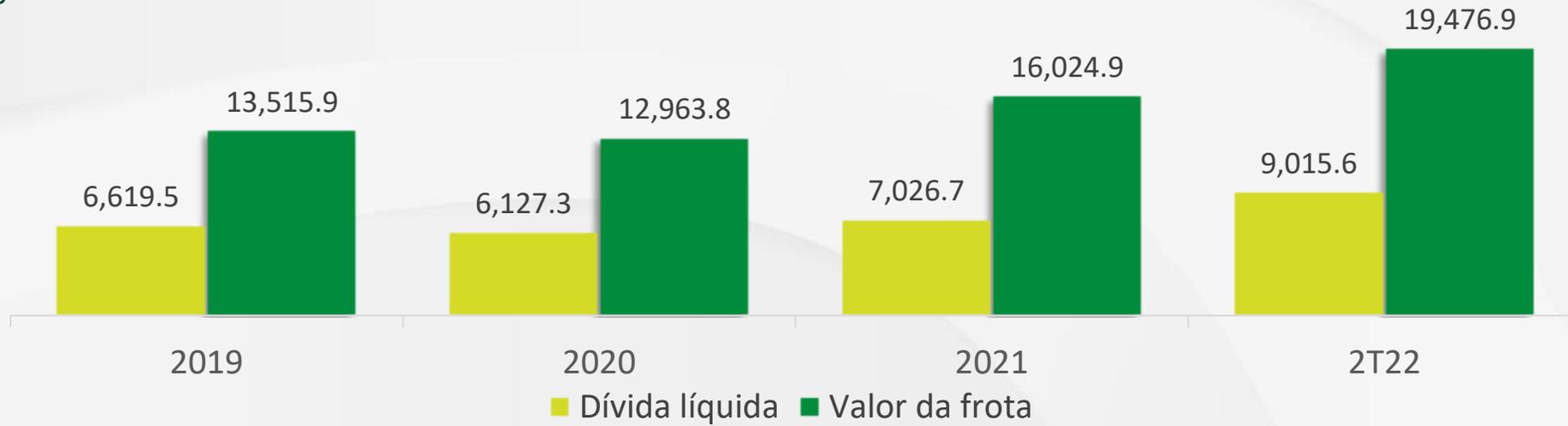


Reconciliação EBITDA x lucro líquido	1S21	1S22	Var. R\$	Var. %	2T21	2T22	Var. R\$	Var. %
EBITDA Consolidado	1.575,5	2.256,1	680,6	43,2%	769,7	1.117,2	347,5	45,1%
Depreciação de carros	(90,7)	(292,3)	(201,6)	222,3%	(44,1)	(165,5)	(121,4)	275,3%
Depreciação e amortização de outros imobilizados	(103,1)	(119,3)	(16,2)	15,7%	(52,3)	(59,2)	(6,9)	13,2%
EBIT	1.381,7	1.844,5	462,8	33,5%	673,3	892,5	219,2	32,6%
Despesas financeiras, líquidas	(68,2)	(493,3)	(425,1)	623,3%	(45,9)	(266,3)	(220,4)	480,2%
Imposto de renda e contribuição social	(383,3)	(377,1)	6,2	-1,6%	(179,5)	(169,5)	10,0	-5,6%
Lucro líquido do período	930,2	974,1	43,9	4,7%	447,9	456,7	8,8	2,0%

CRESCIMENTO DE LUCRO MESMO COM AUMENTO EXPRESSIVO DA DEPRECIAÇÃO E JUROS

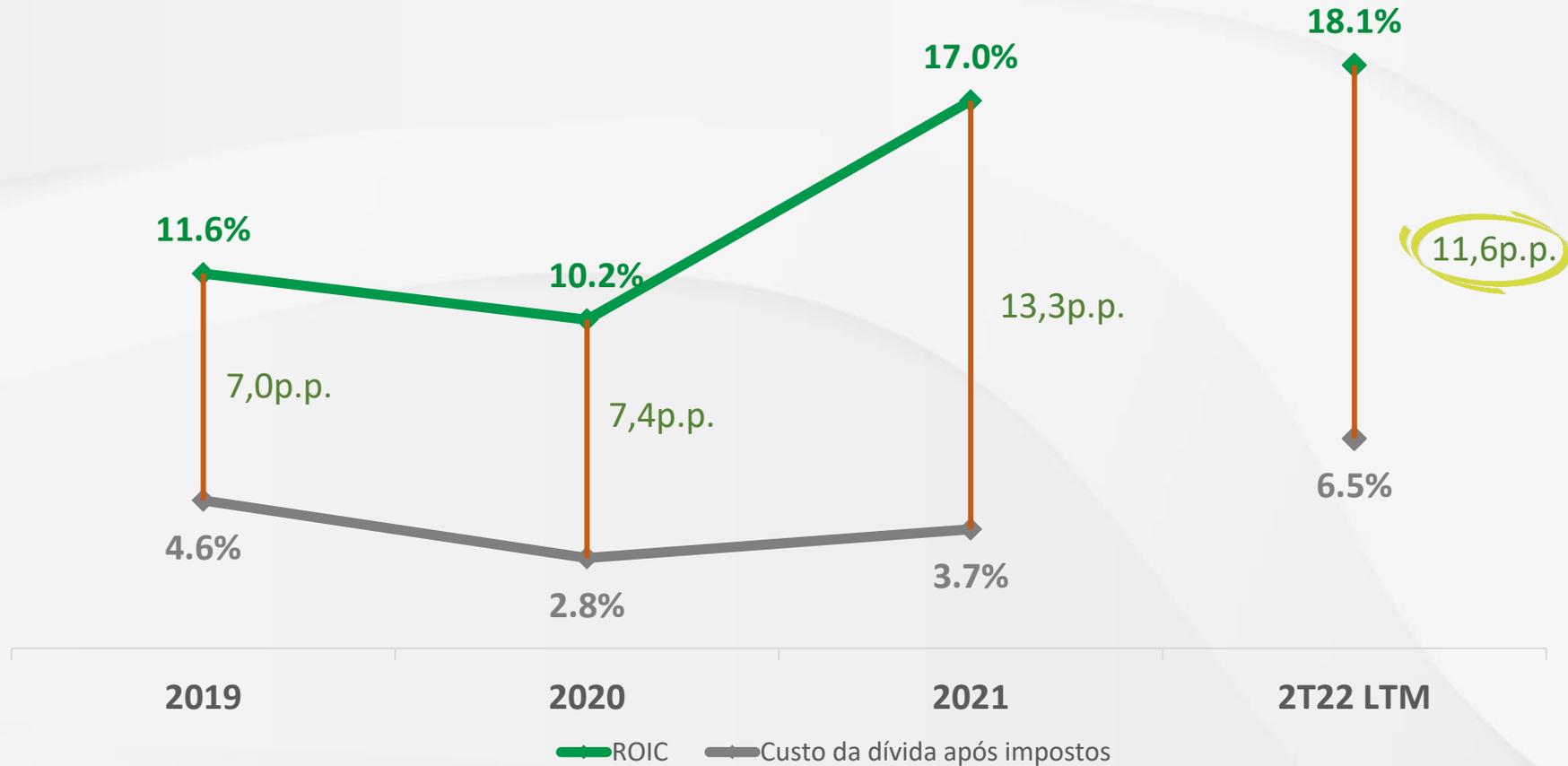
Dívida líquida vs. valor da frota

R\$ milhões



SALDOS NO FINAL DO PERÍODO	2019	2020	2021	2T22 LTM
Dívida líquida/Valor da frota (<i>book value</i>)	49%	47%	44%	46%
Dívida líquida/EBITDA	3,0x	2,5x	1,9x	2,0x
Dívida líquida/Patrimônio líquido	1,2x	1,0x	0,9x	1,1x
EBITDA/Despesas financeiras líquidas	5,4x	6,6x	11,5x	5,9x

ENCERRAMOS O TRIMESTRE COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA EM 2,0X, CONDIÇÃO FAVORÁVEL PARA ACELERAR O CRESCIMENTO EM CONTEXTO DE RETOMADA DA OFERTA DE CARROS E MELHORES CONDIÇÕES DE COMPRA



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

REPASSE DE PREÇOS, MELHORA OPERACIONAL E CONTINUIDADE DO IMPACTO POSITIVO DO SEMINOVOS RESULTAM EM FORTE GERAÇÃO DE VALOR

DISCLAIMER

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

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

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

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

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

site: ri.localiza.com

E-mail: ri@localiza.com

Telefone: +55 31 3247-7024



OBRIGADO!

