

# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



[B]<sup>3</sup> BRASIL  
BOLSA  
BALCÃO

NOVO  
MERCADO  
BM&FBOVESPA

Índice  
Brasil 50

IBRX 50

Índice  
Carbono  
Eficiente

ICO2

Índice de  
Ações com Top 50  
Diferenciais

ITAG

OTCQX

IGPTW B3

Localiza

- 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\$ 9,7 bi em mar/22

**6**  
(1973)



**1.970**  
(1983)



**5.080**  
(1993)



**24.700**  
(2003)



**118.000**  
(2013)



**293.322**  
(1T22)



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 SUPORTANDO O CRESCIMENTO

1T22

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

Fonte: Arquivos da Companhia.



## ALUGUEL DE CARROS

- 219.406 CARROS PRÓPRIOS
- 13,2 MILHÕES DE CLIENTES
- 454 AGÊNCIAS PRÓPRIAS NO BRASIL
- 90 AGÊNCIAS FRANQUEADAS NO BRASIL
- 78 AG. FRANQUEADAS NO EXTERIOR
- 7.582 COLABORADORES

## ALUGUEL DE FROTAS

- 73.916 CARROS
- 603 COLABORADORES



**SINERGIAS:  
PODER DE BARGANHA  
REDUÇÃO DE CUSTOS  
CROSS SELLING**  
OVERHEAD E ÁREAS SUPORTE:  
2.978 COLABORADORES



## SEMINOVOS

- 62,7% VENDIDOS PARA CONSUMIDOR FINAL
- 127 LOJAS
- 85 CIDADES
- 1.386 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



## Destaques Financeiros e Operacionais

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



# 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

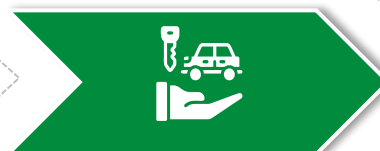


- ✓ Balanço **sólido**
- ✓ Amplo **acesso ao capital** (debt and equity)
- ✓ **Melhor rating de créditos** da indústria

**Menor spread do setor:**  
**5,1%** custo da dívida após  
impostos – 1T22 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

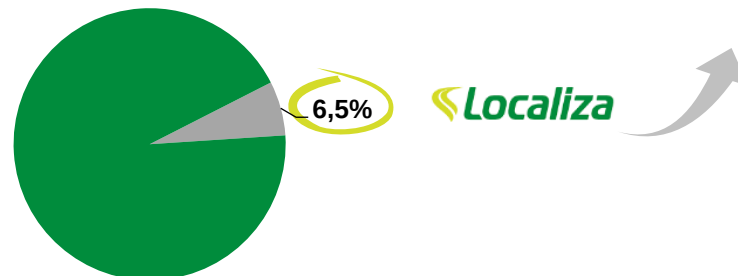
# VANTAGENS COMPETITIVAS

## Ratings: Nacional e Global<sup>(1)</sup>

|                   |   |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|                   |   | Locadora A                                                                          | Locadora B                                                                          |                                                                                     |
| STANDARD & POOR'S | AAA                                                                                 | AAA                                                                                 | AA+                                                                                 |                                                                                     |
| MOODY'S           | AAA                                                                                 | -                                                                                   | -                                                                                   |                                                                                     |
| FitchRatings      | AAA                                                                                 | AA+                                                                                 | AA-                                                                                 |                                                                                     |
|                   |  |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |
|                   |   |  |  |  |
| STANDARD & POOR'S | BB+                                                                                 | BB-                                                                                 | BB                                                                                  | B-                                                                                  |
| MOODY'S           | Ba2                                                                                 | -                                                                                   | -                                                                                   | B3                                                                                  |
| FitchRatings      | BB                                                                                  | -                                                                                   | -                                                                                   | -                                                                                   |

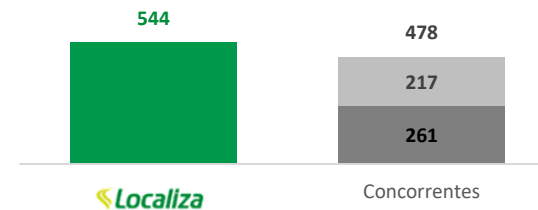
## Participação nas vendas de montadoras

% de vendas 2021

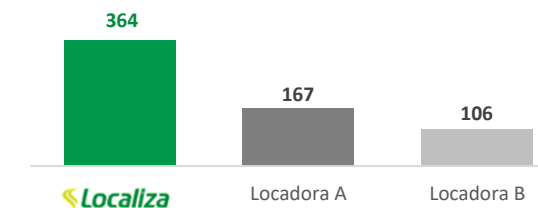


## Capilaridade

# Agências<sup>(2)</sup>



# Cidades<sup>(2)</sup>



## Prêmios

**25** Marcas mais valiosas do Brasil - Interbrand



**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

**Melhor Locadora**

IstoÉ Dinheiro



**2º Lugar**

no setor de transporte e logística – Valor Econômico Inovação



Fonte: Dados públicos Companhias, ABLA

(1) Bloomberg Maio, 2022

(2) 1Q22 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...

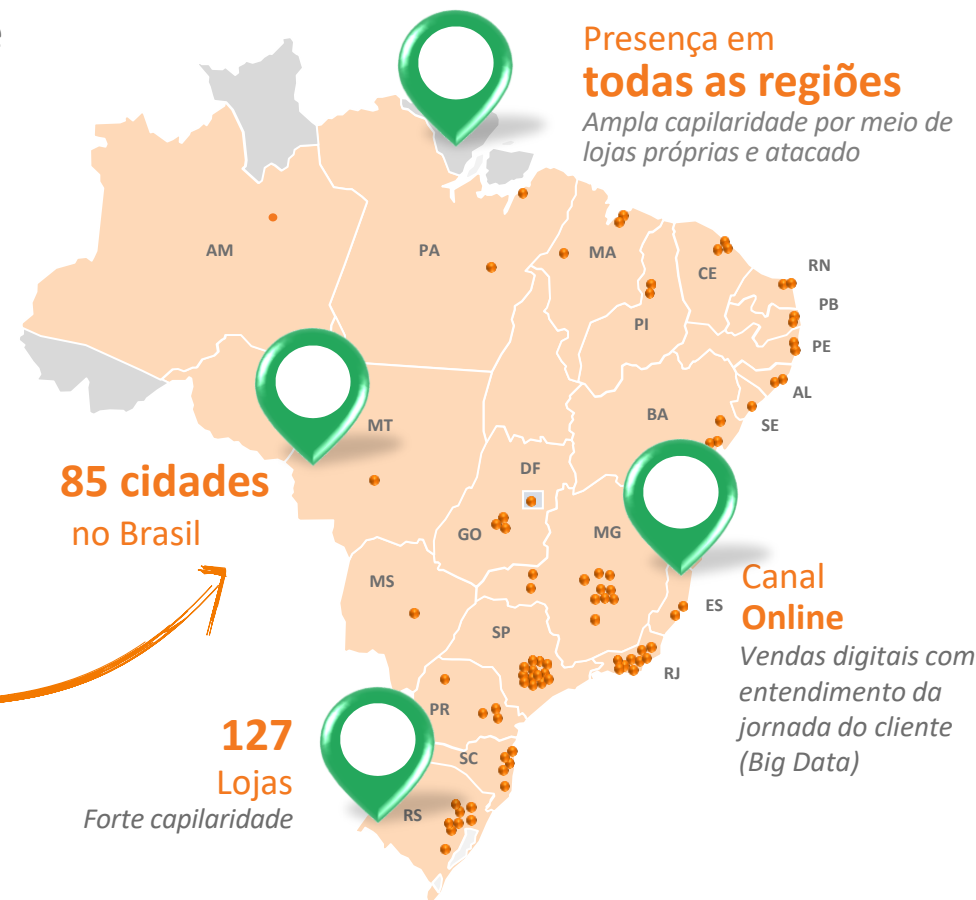
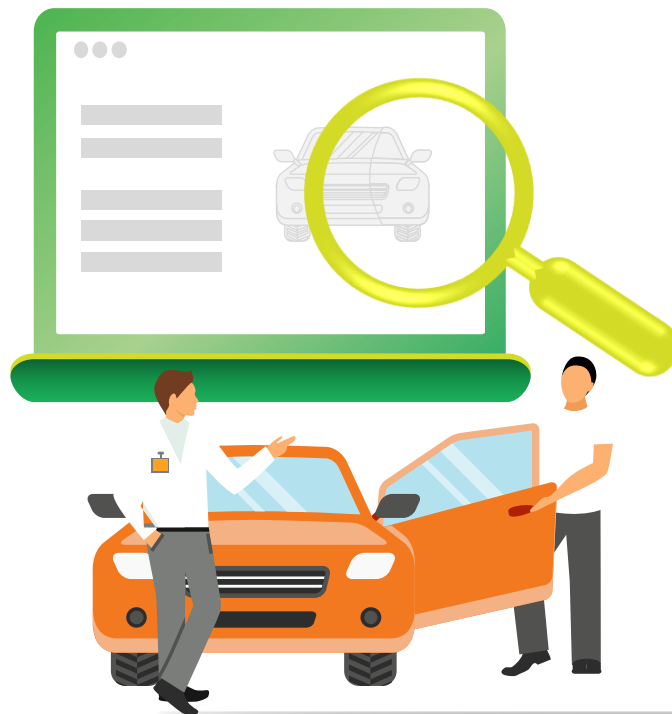
...e assinando Localiza Meo doaremos uma porcentagem para beneficiar o projeto Favela 3D em parceria com a **Gerando Falcões**.



# 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

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



## Enorme mercado a ser explorado<sup>(1)</sup>



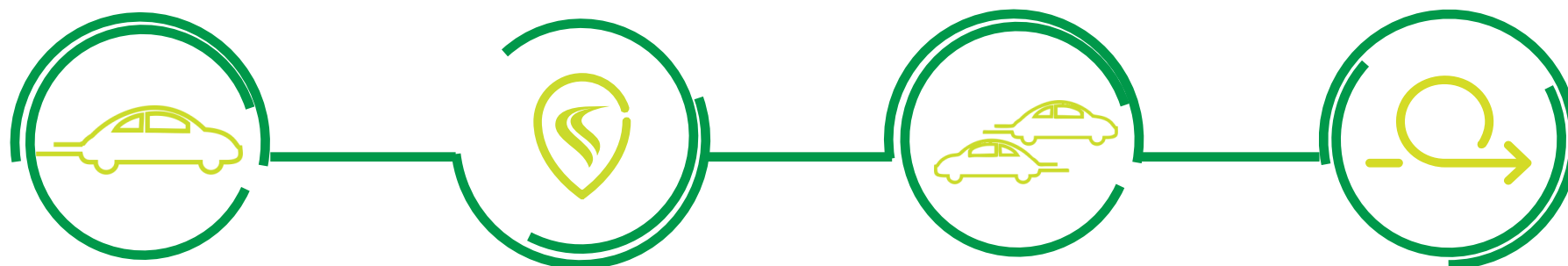
## Big data

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



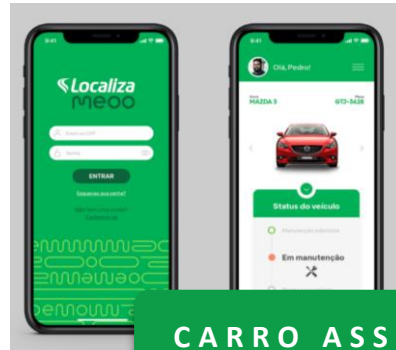
# INOVAÇÃO ÁGIL PARA EXPERIÊNCIA SUPERIOR DO CLIENTE

Bypass do balcão  
(100% digital)



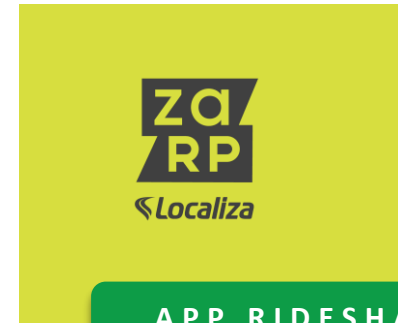
LOCALIZA FAST

Aluguel de longo prazo  
(100% digital)



CARRO ASSINATURA

Aluguel digital ponta a ponta  
para motoristas de Uber

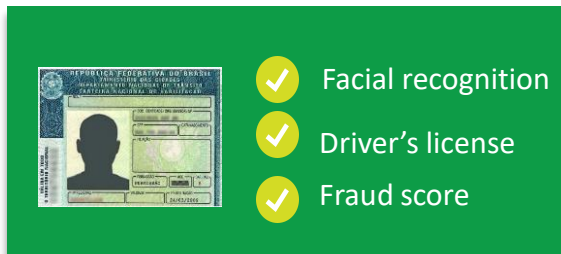


APP RIDESHARING

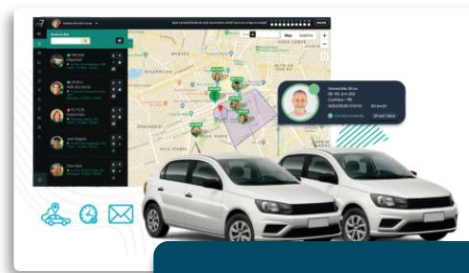
Localiza Labs



ARQUITETURA  
DE INTEGRAÇÃO



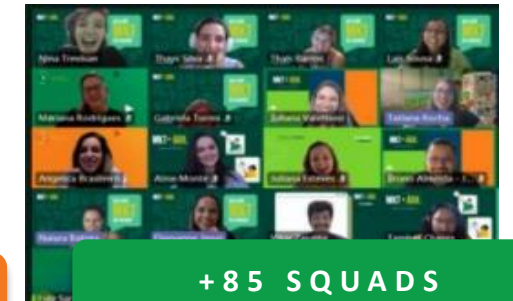
PREVENÇÃO DE FRAUDE E ROUBO



TELEMETRIA

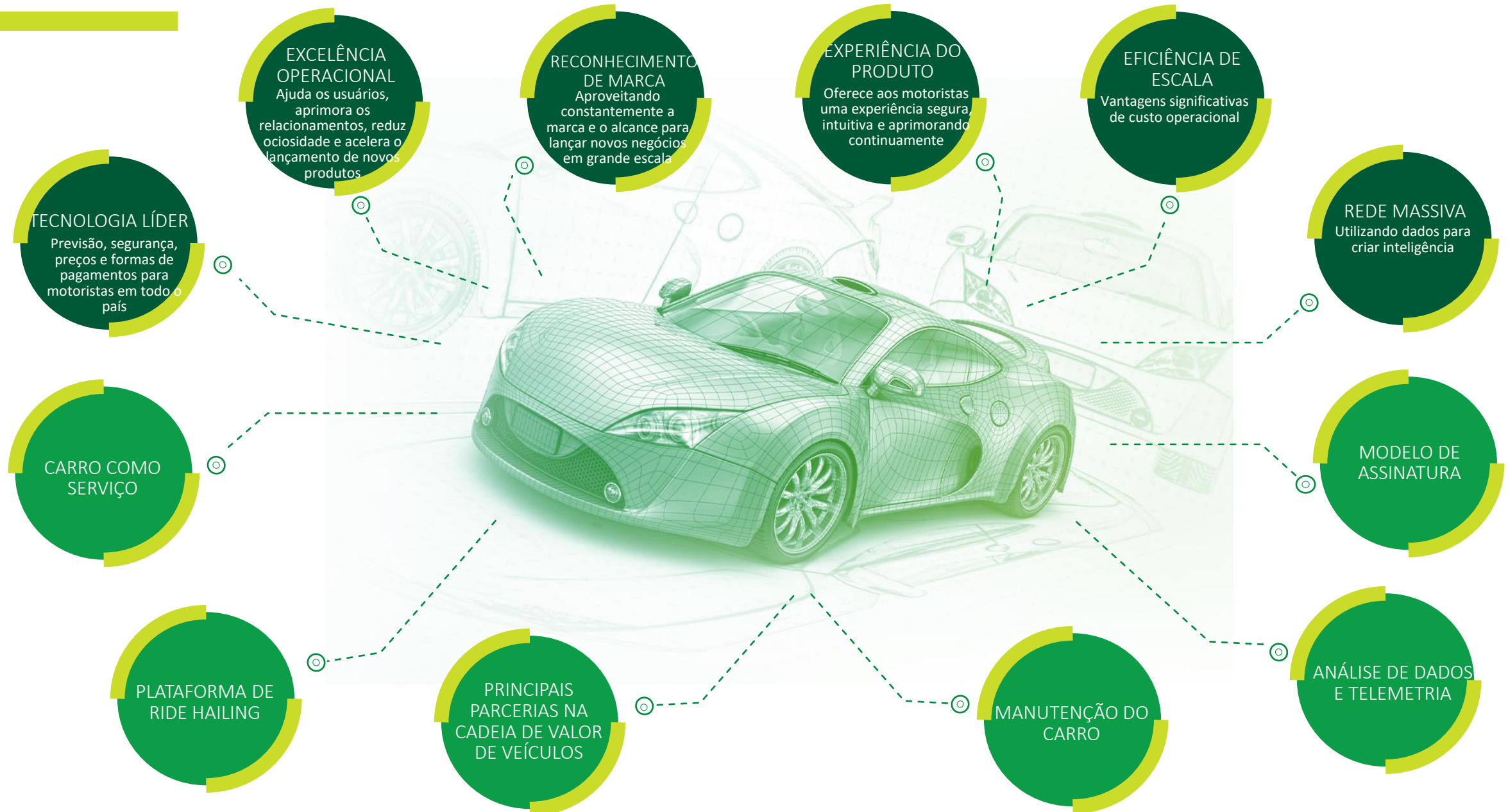


VENDA DIGITAL



+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)

2022

2021

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

2020

2019

- ✓ Lançamento do Programa de Diversidade e Inclusão
- ✓ Certificação ISO 37.001
- ✓ Ingresso no índice ICO2<sup>1</sup> da B3, Certificação ISO 37001

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

- ✓ Mais de 1.000.000KWH de energia limpa gerada (1T22)
- ✓ 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))

## 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



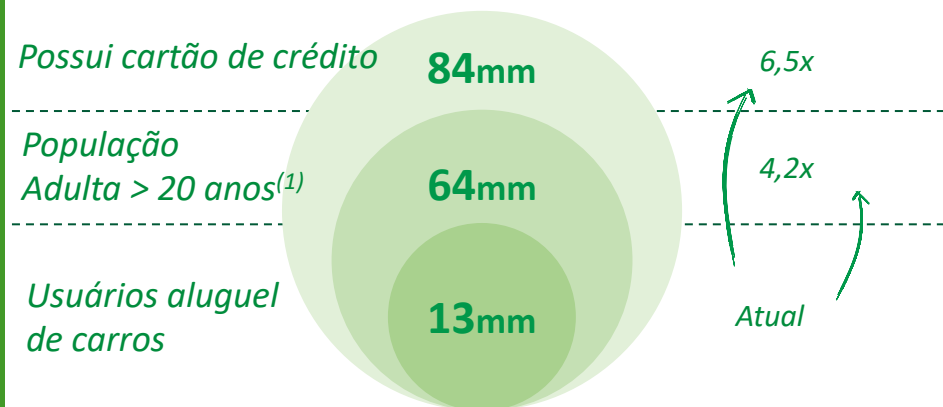


# VISÃO GERAL DO ALUGUEL DE CARROS

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

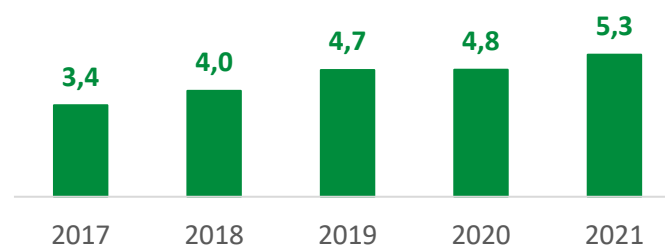
**~20% dos**  
motoristas alugam carros



Motoristas no Brasil

Uber **99**  
~1.0mm 🚗

### Carros RAC/1000 Brasileiros<sup>(3)</sup>



### 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

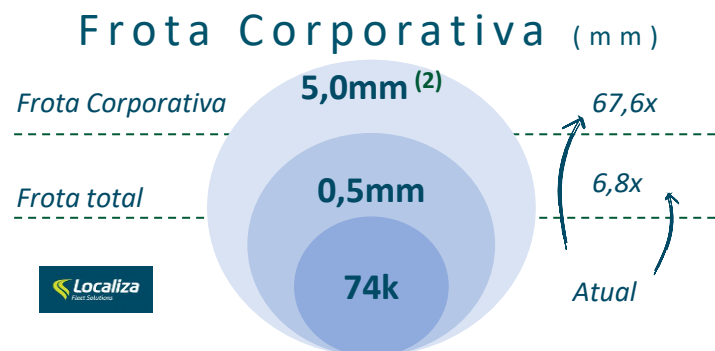
(3) Anuário ABLA para frota do setor e IBGE para população brasileira

# 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

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

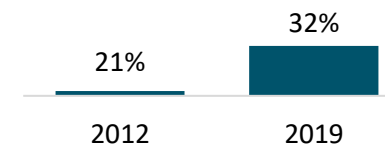
## Visão de Mercado



## Carro por assinatura

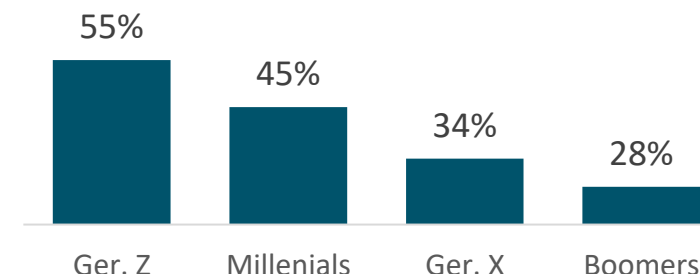
**21% dos**  
Brasileiros possuem  
carro<sup>(2)</sup>

Penetração de leasing entre  
americanos

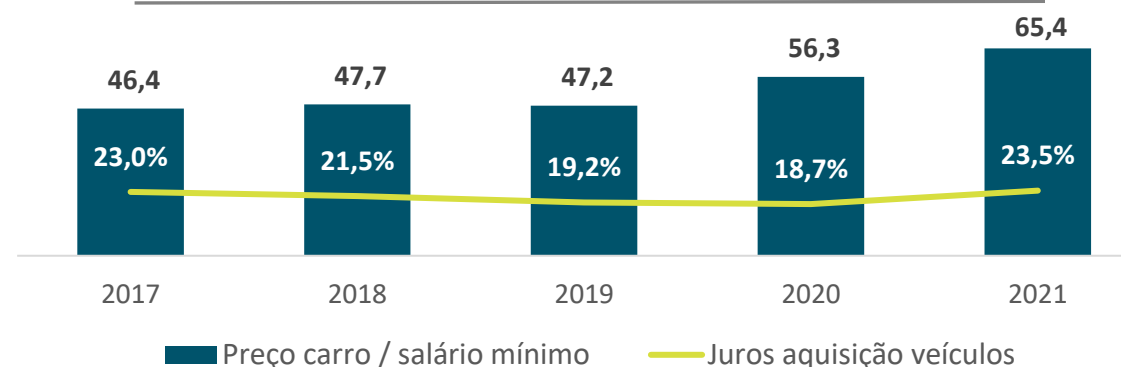


## Alugar é o novo comprar

Ter transporte é necessário mas possuir veículo não<sup>(3)</sup>  
(% concordam)



## Juros vs # de salário mínimos para comprar um carro<sup>(4)</sup>



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.

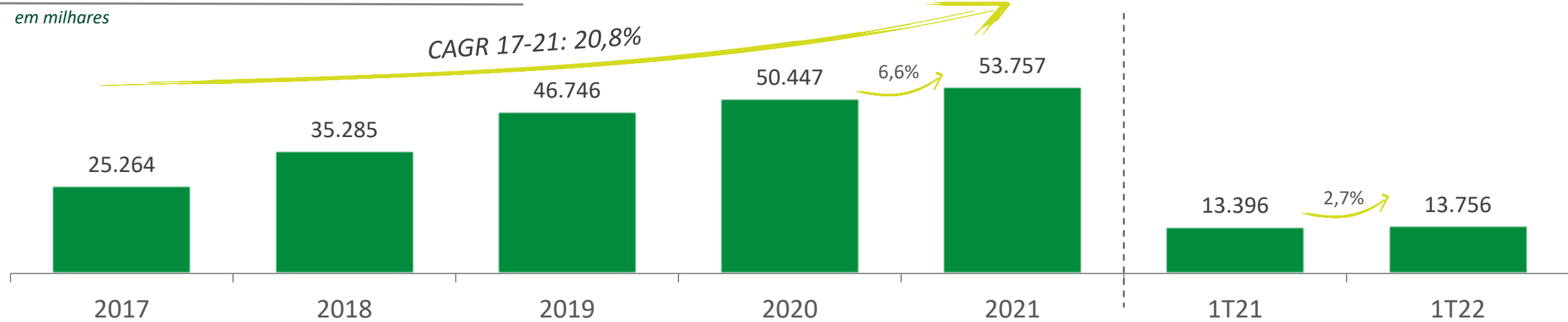
(4) BCB, IBGE e dados da Companhia.

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

# ALUGUEL DE CARROS

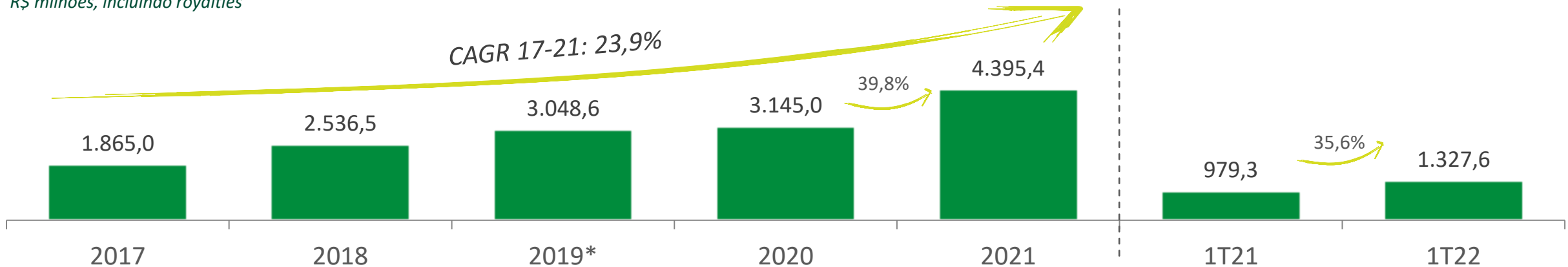
## Número de diárias

em milhares



## Receita líquida

R\$ milhões, incluindo royalties

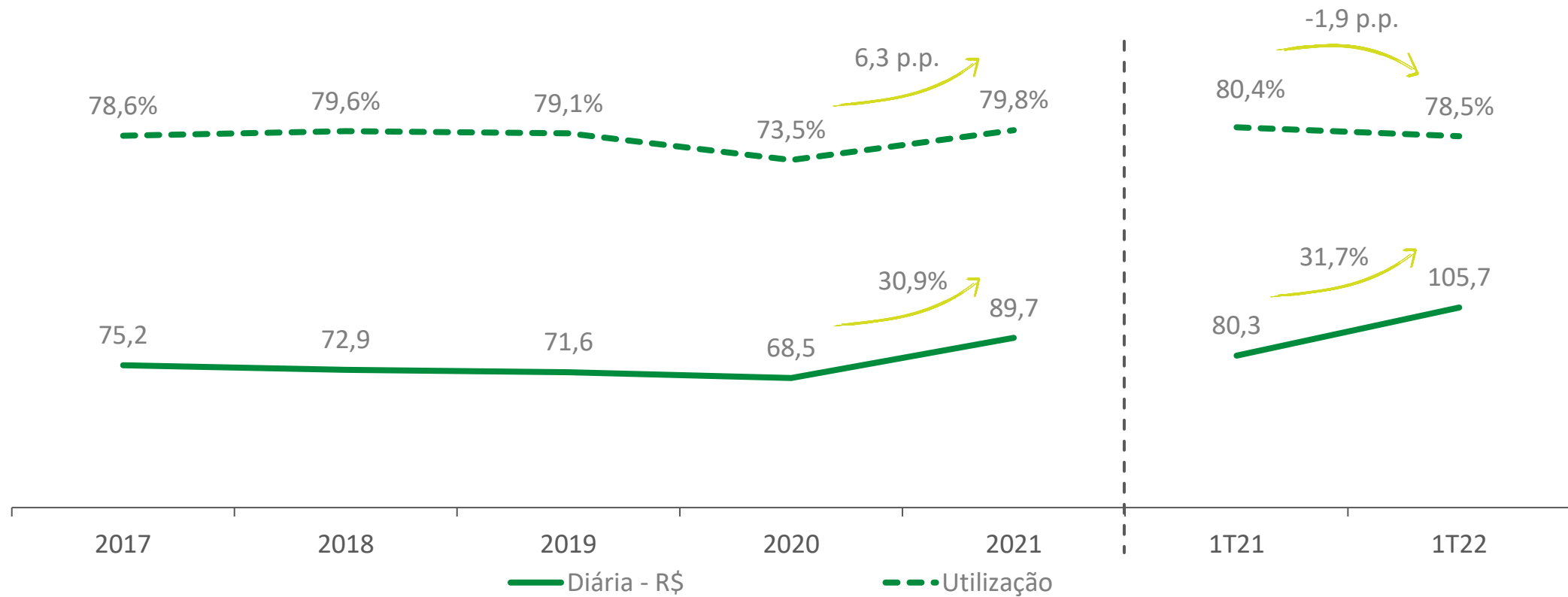


(\*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

CRESCIMENTO DE 35,6% NA RECEITA LÍQUIDA DO TRIMESTRE NA COMPARAÇÃO ANUAL



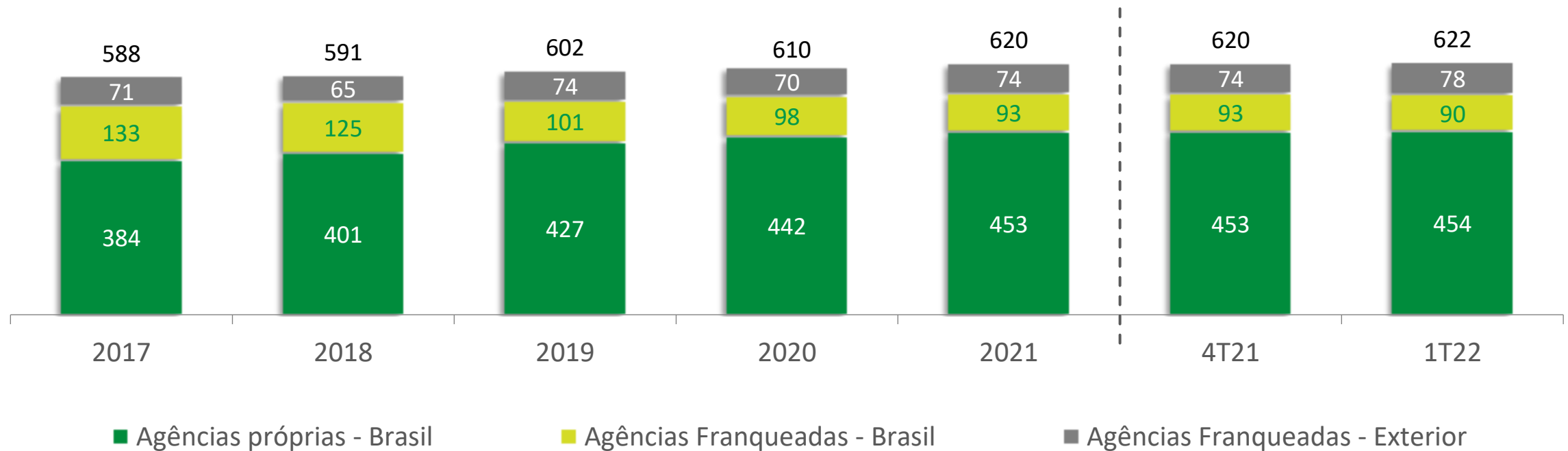
# ALUGUEL DE CARROS



CONTINUIDADE DA EVOLUÇÃO DA DIÁRIA MÉDIA, COM MANUTENÇÃO DO NÍVEL DE UTILIZAÇÃO EM PATAMARES ELEVADOS, PARA REFLETIR O AUMENTO NO PREÇO DOS CARROS NOVOS E DA TAXA BÁSICA DE JUROS

# EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE AGÊNCIAS - ALUGUEL DE CARROS

Número de agências - Brasil e exterior

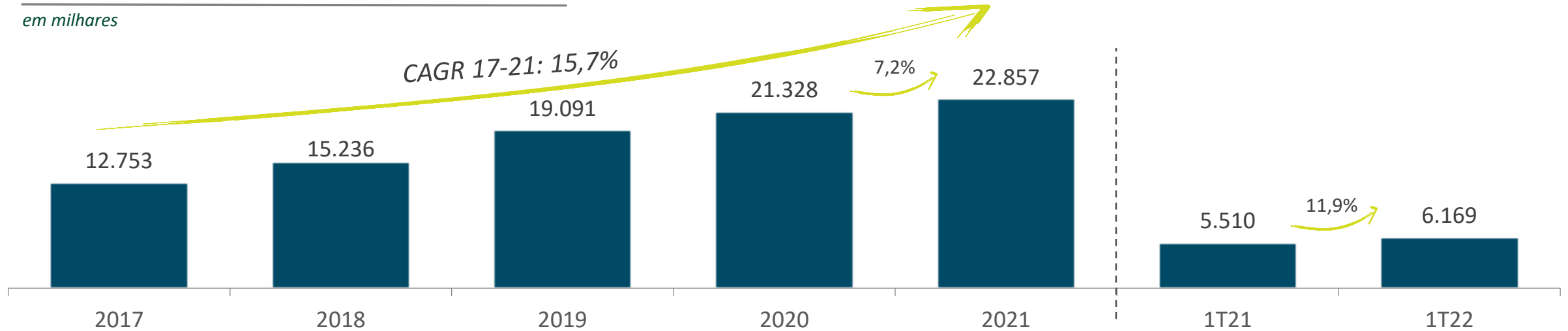


REDE AMPLIADA EM 2 AGÊNCIAS NO TRIMESTRE, QUANTO COMPARADA AO 4T21

# GESTÃO DE FROTAS

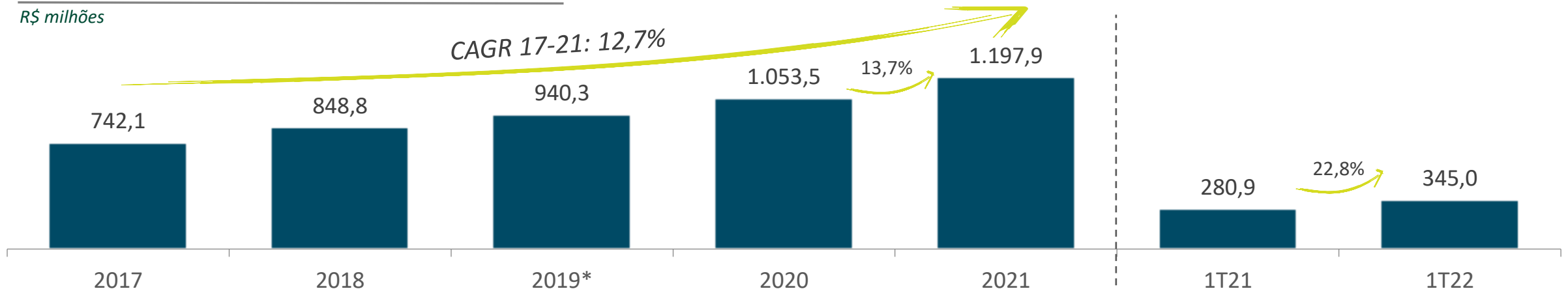
## Número de diárias

em milhares



## Receita líquida

R\$ milhões

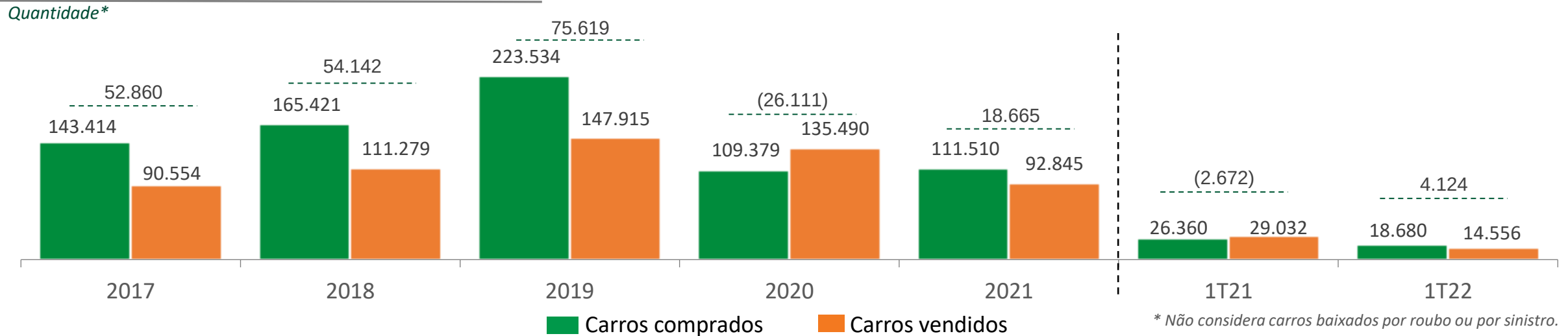


(\*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

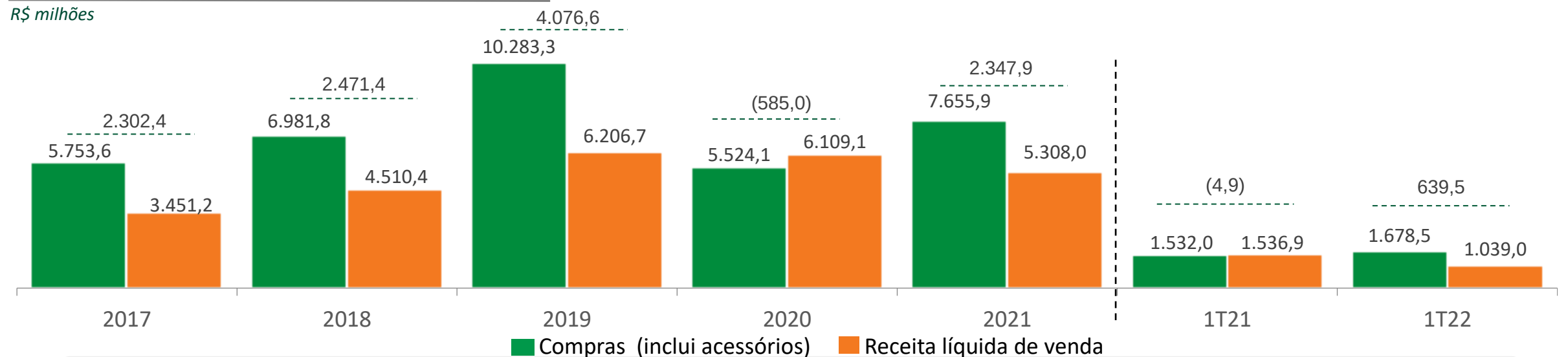
CRESCIMENTO DE 11,9% NO VOLUME E 22,8% NA RECEITA DO TRIMESTRE,  
COM *BACKLOG* DE PEDIDOS AINDA ACIMA DE 18MIL CARROS PARA CRESCIMENTO E RENOVAÇÃO DE CONTRATOS

# INVESTIMENTO LÍQUIDO

## Compra e venda de carros



## Investimento líquido na frota

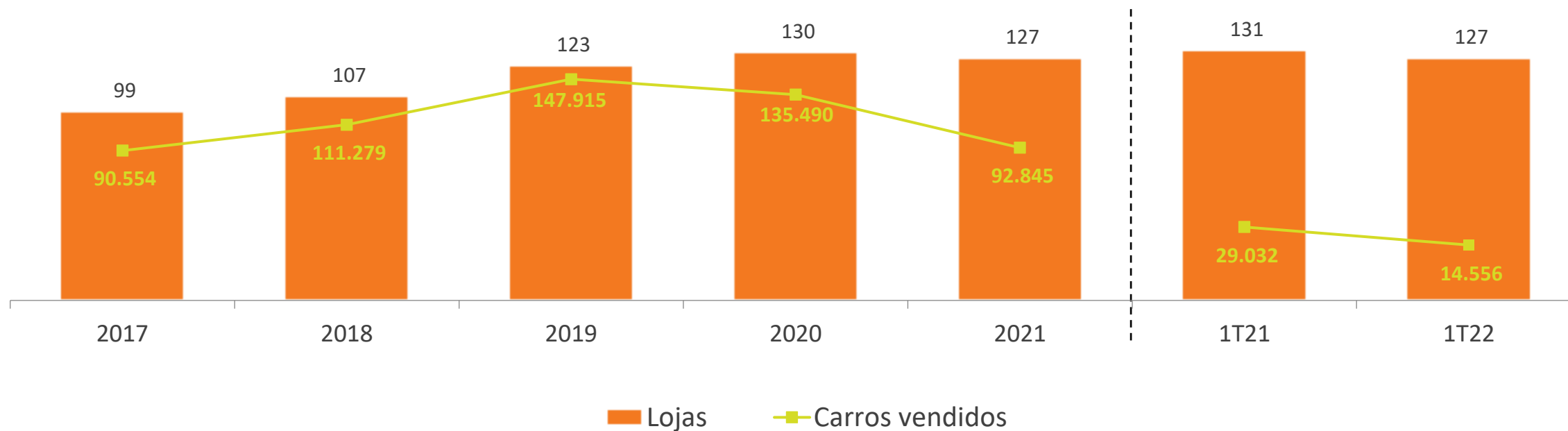


ADIÇÃO LÍQUIDA DE 4,1 MIL CARROS EM UM TRIMESTRE DE BAIXO NÍVEL DE PRODUÇÃO.  
A GRADUAL MELHORA NOS VOLUMES É ESPERADA A PARTIR DO 2T22



# SEMINOVOS

## Número de Lojas e Carros Vendidos

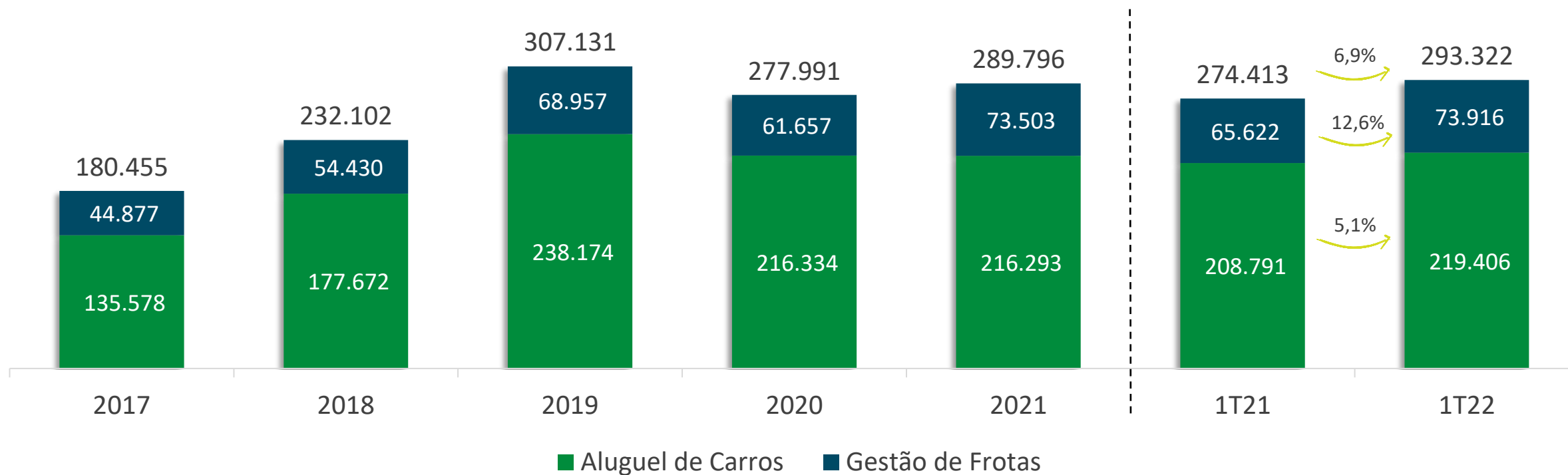


|                                | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Var. % | 1T21 | 1T22 | Var. % |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|--------|------|------|--------|
| Preço médio de venda (R\$ mil) | 38,2 | 40,6 | 42,1 | 45,2 | 57,2 | 26,5%  | 53,0 | 71,5 | 34,9%  |

O PREÇO MÉDIO DE VENDA SEGUE AVANÇANDO,  
COMPENSANDO MENOR VOLUME DE VENDAS COMO REFLEXO DA MENOR DESATIVAÇÃO DE CARROS

# FROTA FINAL DE PERÍODO

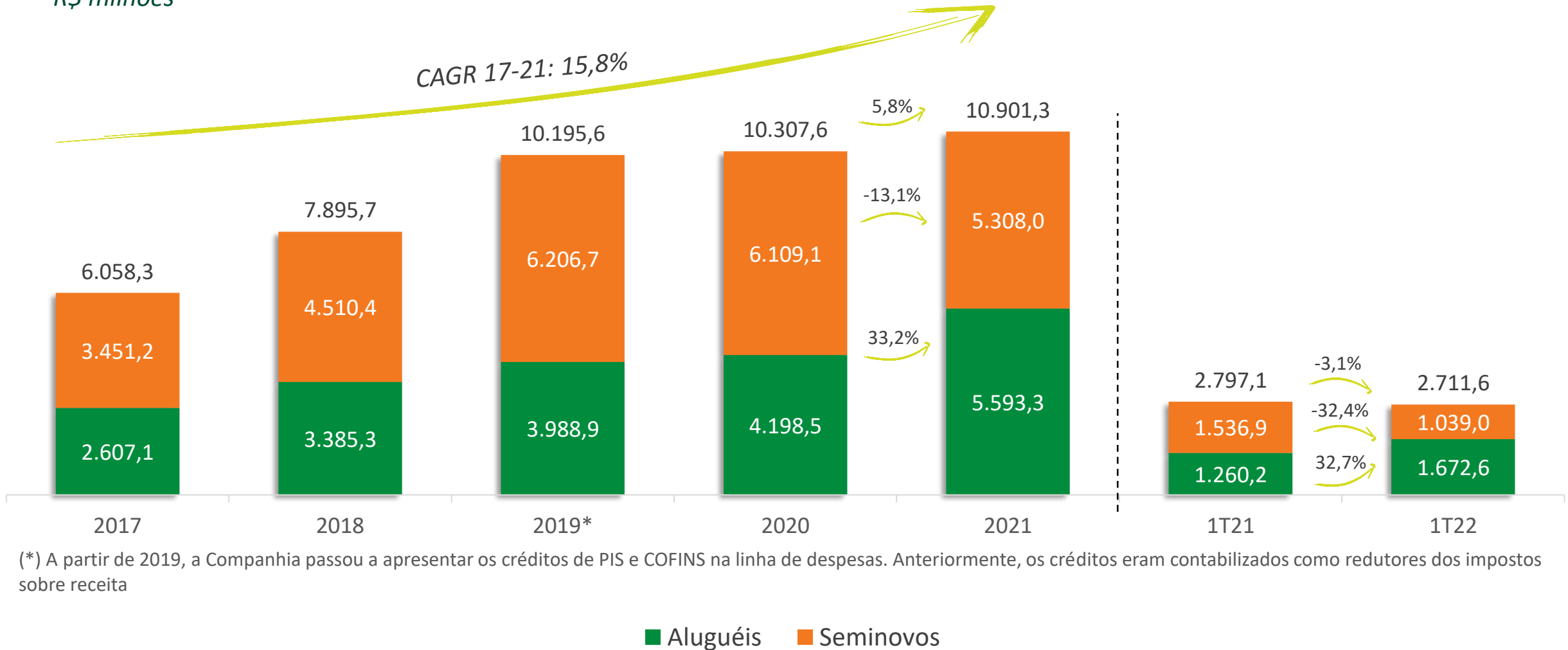
Quantidade



EXPANSÃO DE FROTA EM RAC E GF, MESMO COM CENÁRIO ADVERSO NA CADEIA PRODUTIVA

# RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões

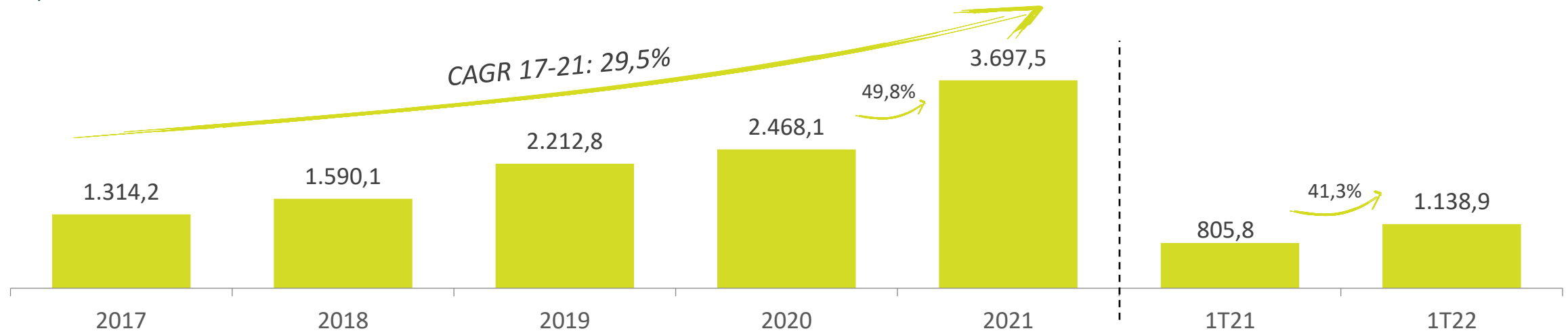


(\*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

RECEITA LÍQUIDA DE ALUGUEL CRESCE 32,7%, ENQUANTO A RECEITA DE SEMINOVOS CAI, REFLETINDO A MENOR DESATIVAÇÃO DE CARROS

# EBITDA CONSOLIDADO

R\$ milhões



OTC Hertz

Margem EBITDA:

|                                         | 2017* | 2018  | 2019** | 2020  | 2021  | 1T21  | 1T22  |
|-----------------------------------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Aluguel de Carros e Franchising         | 34,9% | 35,9% | 45,7%  | 45,3% | 49,0% | 42,9% | 57,1% |
| Gestão de Frotas                        | 61,9% | 64,0% | 67,7%  | 72,4% | 61,9% | 63,6% | 64,0% |
| Aluguel Consolidado                     | 42,6% | 43,0% | 50,9%  | 52,1% | 51,8% | 47,5% | 58,5% |
| Seminovos                               | 5,9%  | 3,0%  | 3,0%   | 4,6%  | 15,1% | 13,5% | 15,5% |
| Consolidado (sobre receitas de aluguel) | 50,4% | 47,0% | 55,5%  | 58,8% | 66,1% | 63,9% | 68,1% |

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

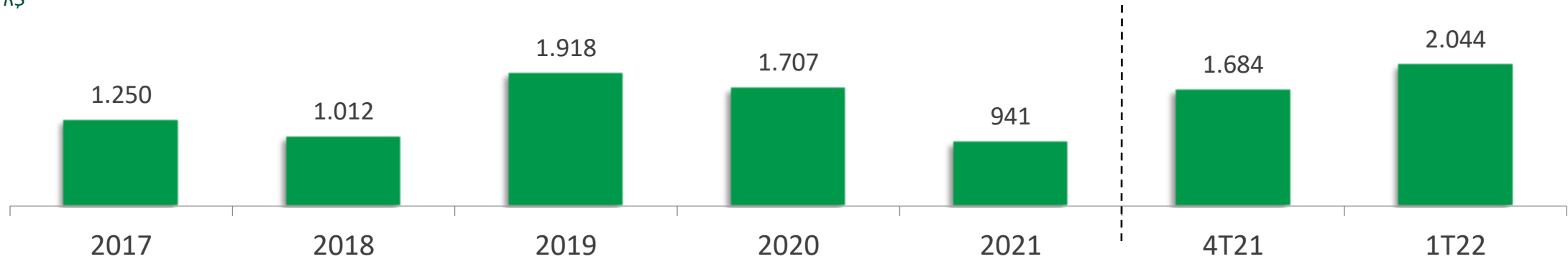
(\*\*) A partir de 2019, margem EBITDA calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período, no Aluguel de Carros e Gestão de Frotas

COM AVANÇO DAS MARGENS EM TODAS AS DIVISÕES O EBITDA CONSOLIDADO CRESCE 41,3%, SUPERANDO R\$1,1 BILHÃO

# DEPRECIAÇÃO MÉDIA ANUALIZADA POR CARRO

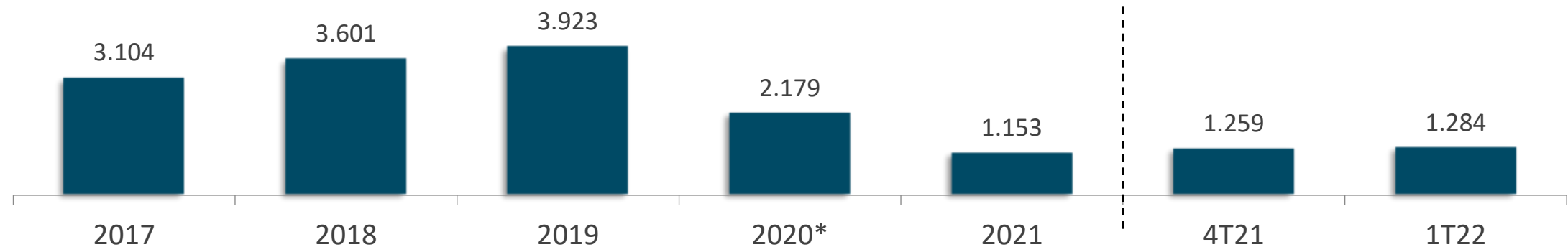
## Aluguel de Carros

R\$



## Gestão de Frotas

R\$



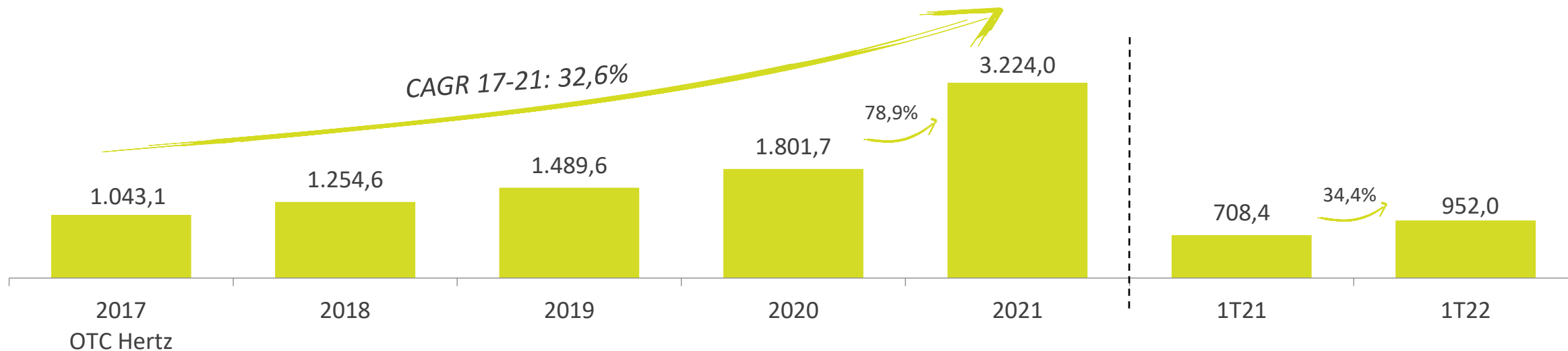
(\*) A partir de 2020, a companhia passou a depreciar os carros da divisão de Gestão de Frotas pelo método linear em substituição ao SOYD (sum-of-the-years'-digits).

DEPRECIAÇÃO DO RAC SOBE DEVIDO A RENOVAÇÃO DE FROTA, AUMENTO DO PREÇO DO CARRO COMPRADO E REVISÃO DE CUSTO ESTIMADO PARA A VENDA EM RAZÃO DA MENOR DESATIVAÇÃO DE CARROS



# EBIT CONSOLIDADO

R\$ milhões



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

|                                 | 2017* | 2018  | 2019** | 2020  | 2021  | 1T21  | 1T22  |
|---------------------------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Aluguel de Carros e Franchising | 35,2% | 33,2% | 33,7%  | 35,1% | 54,7% | 53,3% | 53,1% |
| Gestão de Frotas                | 51,4% | 48,6% | 49,1%  | 66,4% | 68,4% | 66,5% | 71,5% |
| Consolidado                     | 40,0% | 37,1% | 37,3%  | 42,9% | 57,6% | 56,2% | 56,9% |

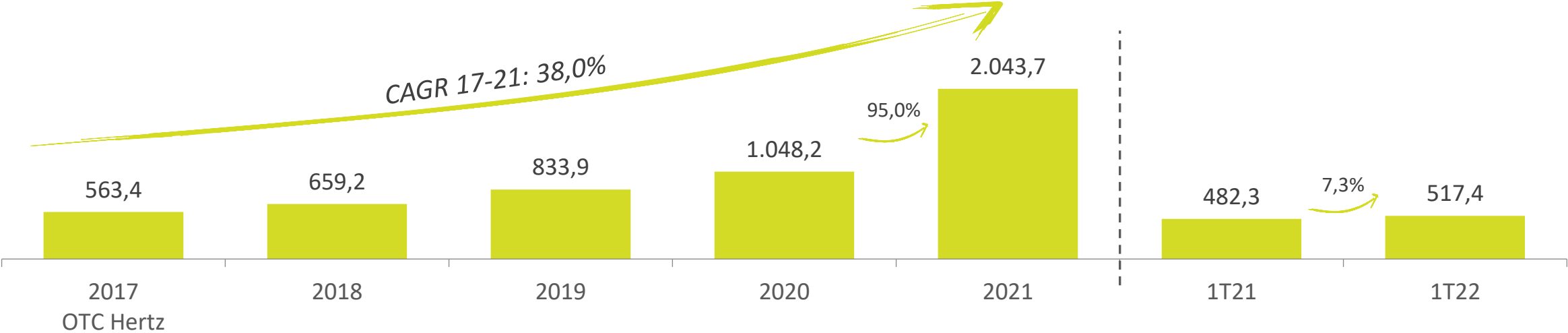
(\*) Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs (OTC)* incorridos com a integração Hertz Brasil e franquias.

(\*\*) A partir de 2019, margem EBIT calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período

**EBIT SUPERIOR A R\$950 MILHÕES, COM CRESCIMENTO DE 34,4% NA COMPARAÇÃO ANUAL**

# LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

R\$ milhões



| Reconciliação EBITDA x lucro líquido             | 2017*   | 2018    | 2019    | 2020    | 2021    | Var. R\$ | Var. % | 1T21    | 1T22    | Var. R\$ | Var. % |
|--------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|--------|---------|---------|----------|--------|
| EBITDA Consolidado                               | 1.314,2 | 1.590,1 | 2.212,8 | 2.468,1 | 3.697,5 | 1.229,4  | 49,8%  | 805,8   | 1.138,9 | 333,1    | 41,3%  |
| Depreciação de carros                            | (232,0) | (291,6) | (551,5) | (473,0) | (255,1) | 217,9    | -46,1% | (46,6)  | (126,8) | (80,2)   | 172,1% |
| Depreciação e amortização de outros imobilizados | (39,1)  | (43,9)  | (171,7) | (193,4) | (218,4) | (25,0)   | 12,9%  | (50,8)  | (60,1)  | (9,3)    | 18,3%  |
| EBIT                                             | 1.043,1 | 1.254,6 | 1.489,6 | 1.801,7 | 3.224,0 | 1.422,3  | 78,9%  | 708,4   | 952,0   | 243,6    | 34,4%  |
| Despesas financeiras, líquidas                   | (315,0) | (368,9) | (409,8) | (374,4) | (320,9) | 53,5     | -14,3% | (22,3)  | (227,0) | (204,7)  | 917,9% |
| Imposto de renda e contribuição social           | (164,7) | (226,5) | (245,9) | (379,1) | (859,4) | (480,3)  | 126,7% | (203,8) | (207,6) | (3,8)    | 1,9%   |
| Lucro líquido do período                         | 563,4   | 659,2   | 833,9   | 1.048,2 | 2.043,7 | 995,5    | 95,0%  | 482,3   | 517,4   | 35,1     | 7,3%   |

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

R\$517 MILHÕES DE LUCRO LÍQUIDO, 7,3% SUPERIOR NA COMPARAÇÃO ANUAL

# FLUXO DE CAIXA LIVRE

|                                                                   | Caixa livre gerado (R\$ milhões)                                               | 2017      | 2018      | 2019      | 2020      | 2021      | 1T22      |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                                                                   |                                                                                | 2017      | 2018      | 2019      | 2020      | 2021      | 1T22      |
| Operações                                                         | EBITDA                                                                         | 1.314,2*  | 1.590,1   | 2.212,8   | 2.468,1   | 3.697,5   | 1.138,9   |
|                                                                   | Receita na venda dos carros líquida de impostos                                | (3.451,2) | (4.510,4) | (6.206,7) | (6.109,1) | (5.308,0) | (1.039,0) |
|                                                                   | Custo depreciado dos carros baixados                                           | 3.106,6   | 4.198,5   | 5.863,6   | 5.599,9   | 4.346,0   | 763,8     |
|                                                                   | (-) Imposto de Renda e Contribuição Social                                     | (108,3)   | (131,2)   | (146,1)   | (250,1)   | (307,1)   | (9,5)     |
|                                                                   | Variação do capital de giro                                                    | 21,1      | (339,1)   | (250,3)   | 91,6      | (568,3)   | (291,3)   |
|                                                                   | Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel                                 | 882,4     | 807,9     | 1.473,3   | 1.800,4   | 1.860,1   | 562,9     |
| Capex renovação                                                   | Receita na venda dos carros líquida de impostos – renovação da frota           | 3.451,2   | 4.510,4   | 6.206,7   | 4.886,9   | 5.308,0   | 1.039,0   |
|                                                                   | Investimento em carros para renovação da frota                                 | (3.660,9) | (4.696,7) | (6.804,6) | (5.524,1) | (6.366,9) | (1.307,9) |
|                                                                   | Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para renovação da frota   | 247,7     | 313,2     | 373,7     | (466,6)   | (282,6)   | 77,6      |
|                                                                   | Investimento líquido para renovação da frota                                   | 38,0      | 126,9     | (224,2)   | (1.103,8) | (1.341,5) | (191,3)   |
|                                                                   | Renovação da frota – quantidade                                                | 90.554    | 111.279   | 147.915   | 109.379   | 92.845    | 14.556    |
| Investimentos, outros imobilizados e intangíveis                  |                                                                                | (28,8)    | (42,8)    | (70,0)    | (108,0)   | (143,4)   | (36,9)    |
| Caixa livre operacional antes do crescimento ou redução da frota  |                                                                                | 891,6     | 892,0     | 1.179,1   | 588,6     | 375,2     | 334,7     |
| Capex crescimento                                                 | (Investimento) / desinvestimento em carros para crescimento da frota           | (1.807,0) | (2.285,1) | (3.478,7) | 1.222,2   | (1.289,0) | (370,6)   |
|                                                                   | Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para crescimento da frota | 167,7     | 554,9     | (31,9)    | (522,5)   | 571,6     | (695,4)   |
|                                                                   | Aquisição Hertz e franqueados (valor da frota)                                 | (285,7)   | -         | (105,5)   | -         | -         | -         |
|                                                                   | Investimento líquido para crescimento da frota                                 | (1.925,0) | (1.730,2) | (3.616,1) | 699,7     | (717,4)   | (1.066,0) |
|                                                                   | Aumento (redução) da frota – quantidade                                        | 52.860    | 54.142    | 75.619    | (26.111)  | 18.665    | 4.124     |
| Caixa livre gerado (aplicado) pela operação depois do crescimento |                                                                                | (1.033,4) | (838,2)   | (2.437,0) | 1.288,3   | (342,2)   | (731,3)   |
| Outros invest.                                                    | Aquisições - exceto frota                                                      | (121,5)   | -         | (18,2)    | (7,9)     | (3,6)     | (3,8)     |
|                                                                   | Construção da nova sede e mobiliário                                           | (146,2)   | -         | -         | -         | -         | -         |
| Caixa livre gerado (aplicado) antes de juros e outros             |                                                                                | (1.301,1) | (838,2)   | (2.455,2) | 1.280,4   | (345,8)   | (735,1)   |

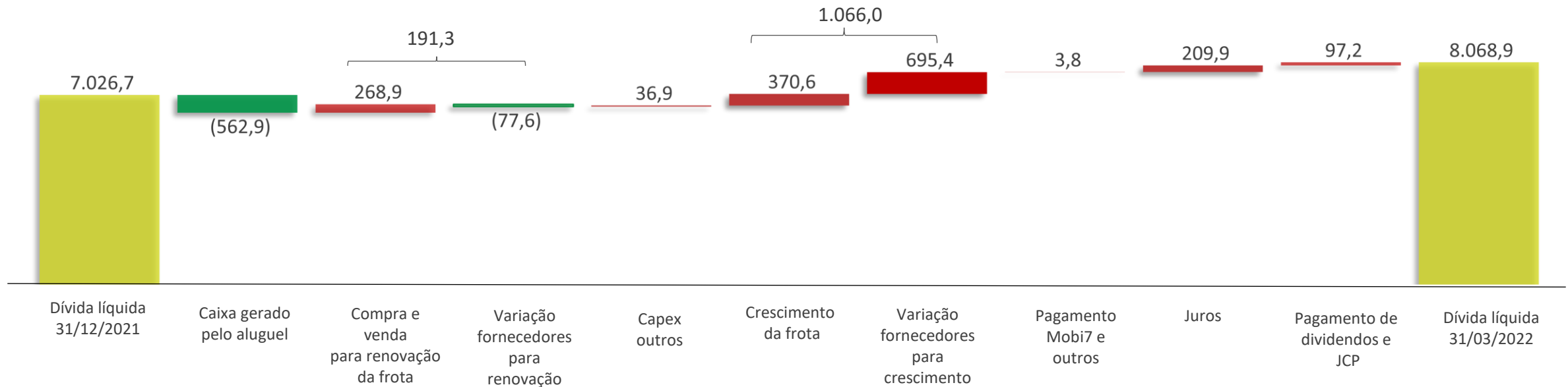
Na apuração do FCL as aplicações financeiras de curto prazo foram consideradas caixa

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

CONSUMO DE R\$735,1 MILHÕES APÓS RENOVAÇÃO E CRESCIMENTO DA FROTA, E REDUÇÃO NA CONTA DE MONTADORAS

# MOVIMENTAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ milhões

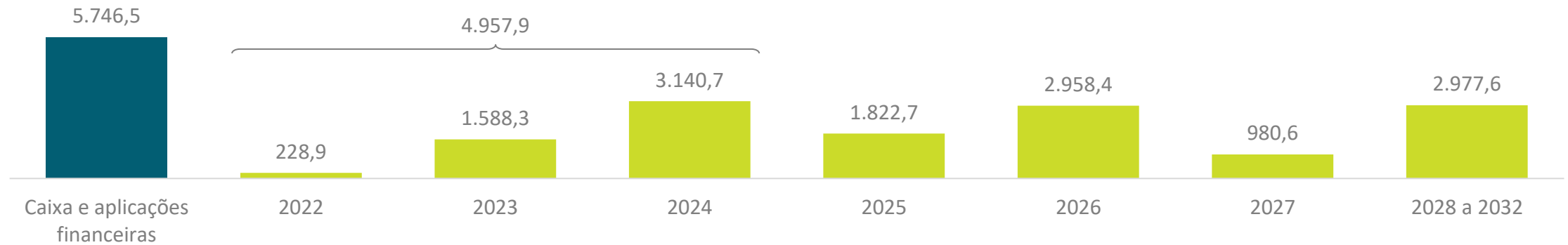


AUMENTO DE R\$1,0 BILHÃO NA DÍVIDA LÍQUIDA EM FUNÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM FROTA E REDUÇÃO DA CONTA DE MONTADORAS

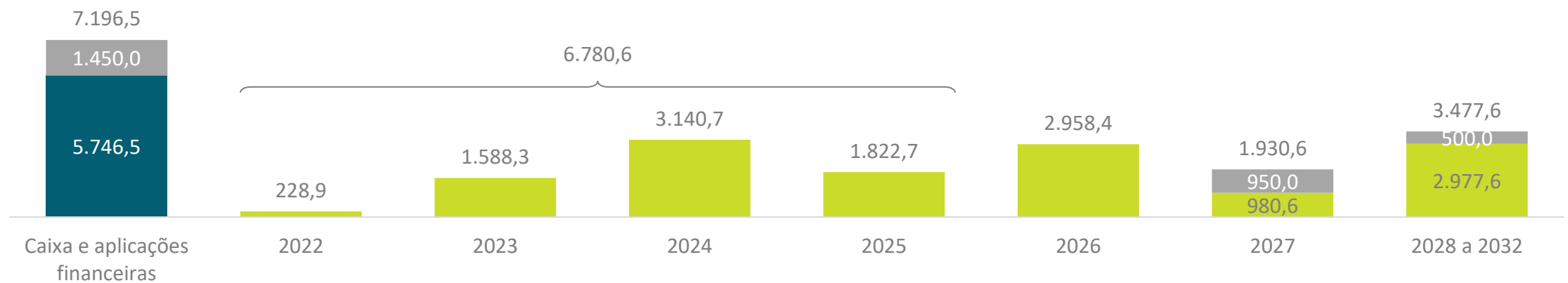
# PERFIL DA DÍVIDA (PRINCIPAL)

R\$ milhões

Em 31/03/2022



Proforma após captações de abril/22



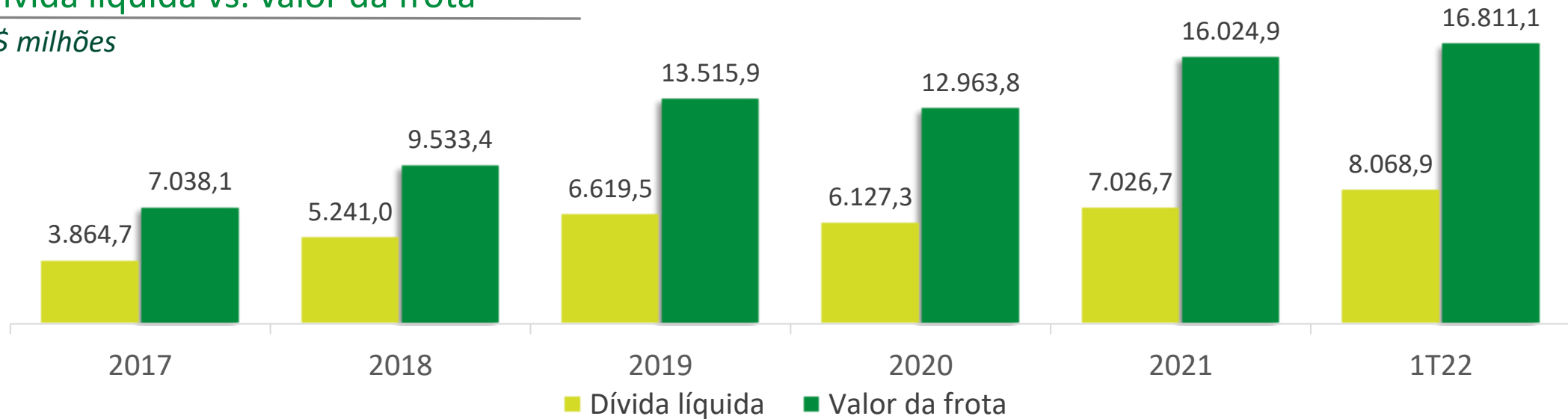
FORTE POSIÇÃO DE LIQUIDEZ E GESTÃO ATIVA DO PERFIL DA DÍVIDA



# RATIOS DE DÍVIDA

## Dívida líquida vs. valor da frota

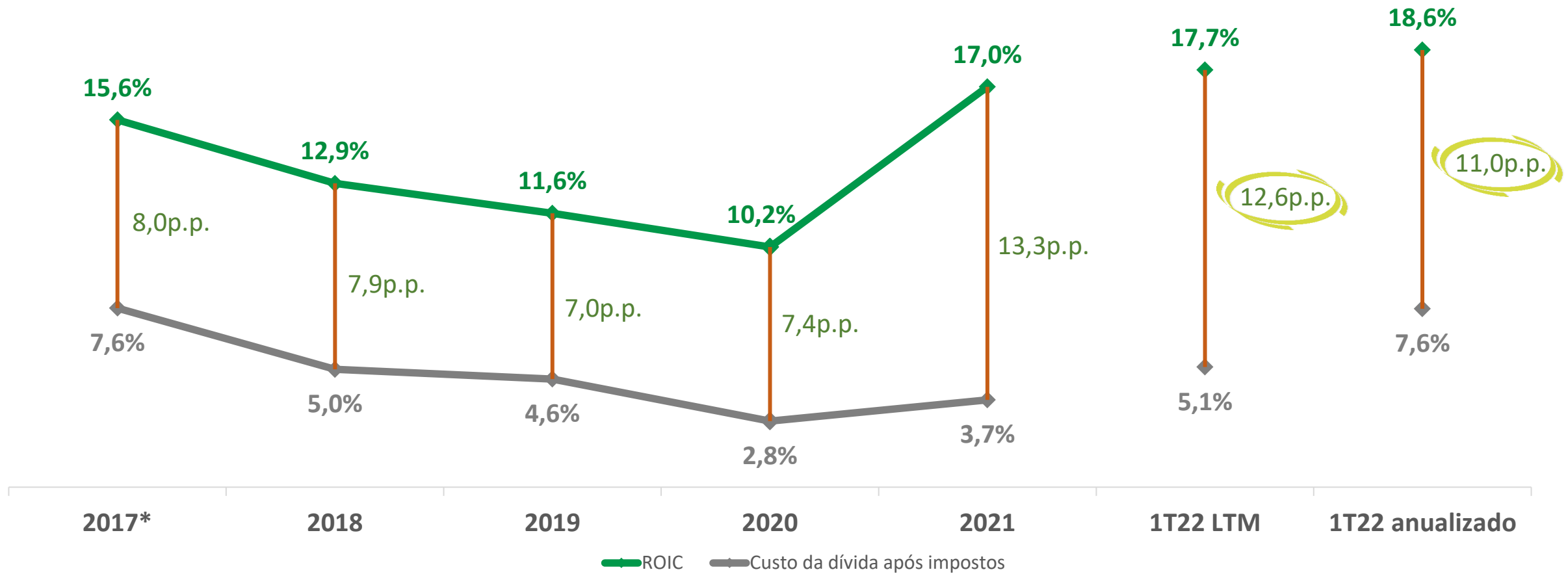
R\$ milhões



| SALDOS NO FINAL DO PERÍODO                          | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021  | 1T22 LTM |
|-----------------------------------------------------|------|------|------|------|-------|----------|
| Dívida líquida/Valor da frota ( <i>book value</i> ) | 55%  | 55%  | 49%  | 47%  | 44%   | 48%      |
| Dívida líquida/EBITDA                               | 2,9x | 3,3x | 3,0x | 2,5x | 1,9x  | 2,0x     |
| Dívida líquida/Patrimônio líquido                   | 1,5x | 1,7x | 1,2x | 1,0x | 0,9x  | 1,0x     |
| EBITDA/Despesas financeiras líquidas                | 4,2x | 4,3x | 5,4x | 6,6x | 11,5x | 7,7x     |

ENCERRAMOS O TRIMESTRE COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA EM 2,0X

# 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

FORTE GERAÇÃO DE VALOR

# DISCLAIMER

site: [ri.localiza.com](http://ri.localiza.com)  
E-mail: [ri@localiza.com](mailto:ri@localiza.com)  
Telefone: +55 31 3247-7024

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<sup>a</sup> 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.***



OBRIGADO!

