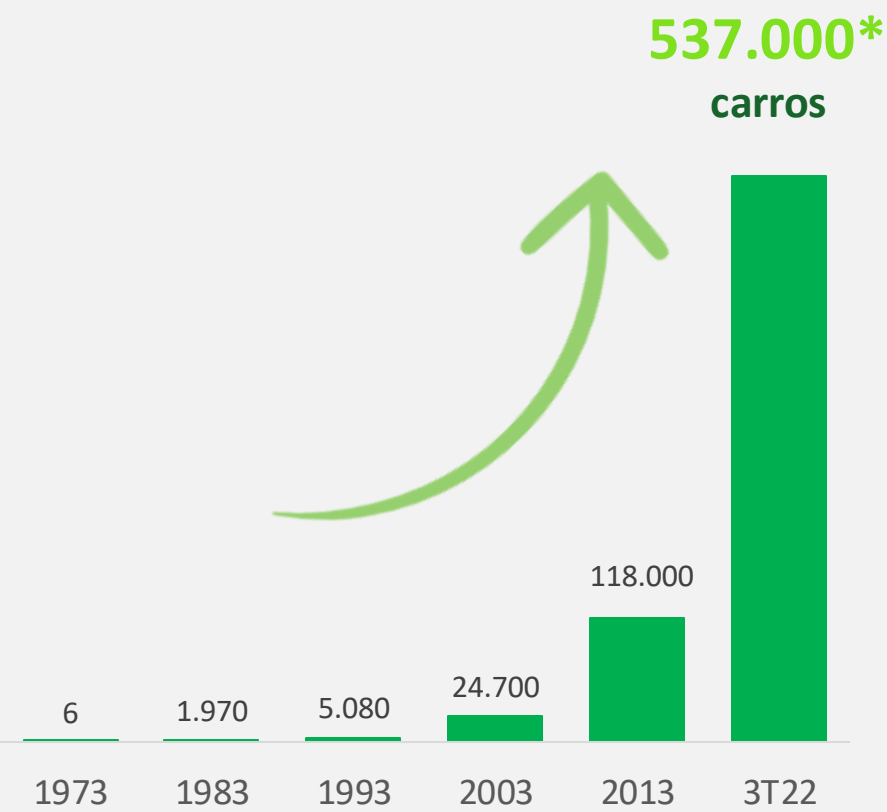
Bruno Lasansky

CEO

Uma das **maiores empresas do mundo no setor**



1973

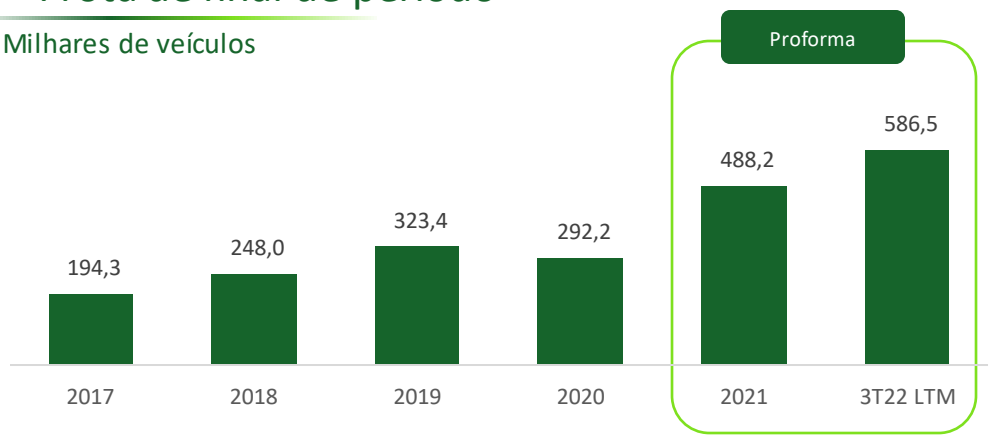


(*) Ajustado para a venda do carve-out

Crescemos com geração de valor

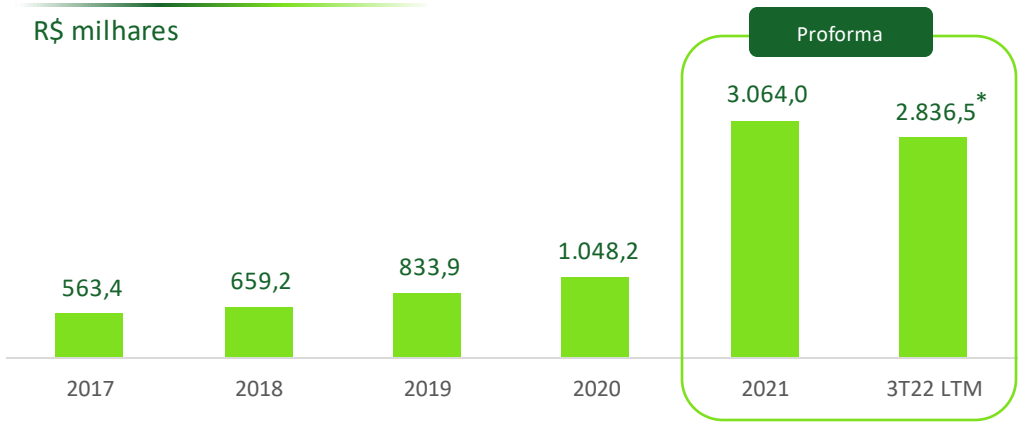
Frota de final de período

Milhares de veículos



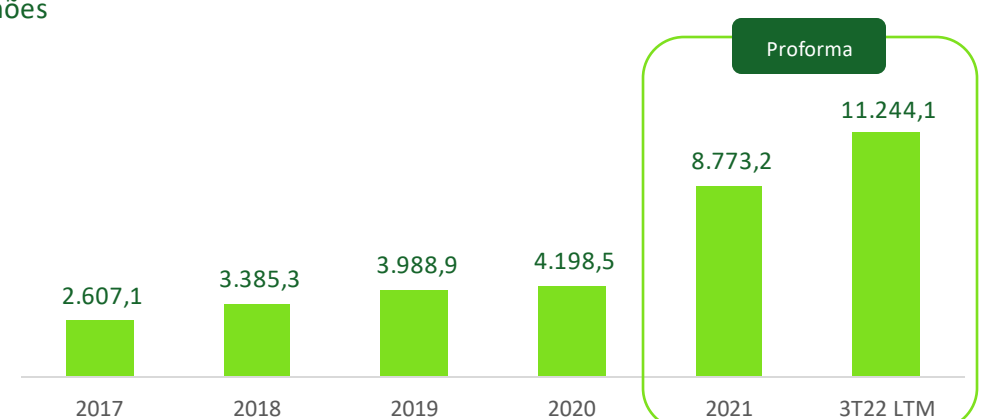
Lucro Líquido

R$ milhares

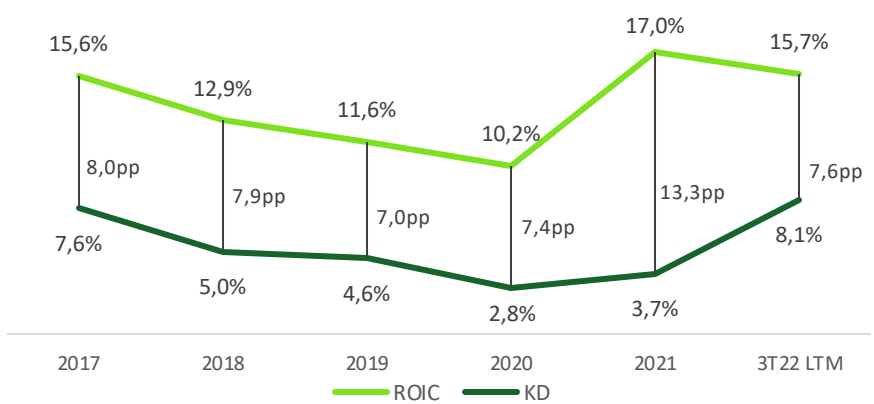


Receita líquida - Aluguel

R$ milhões



ROIC



Fonte: Localiza stand alone até 2020 e proforma combinando Localiza + Unidas a partir de 2021
(*) Ajustado pelos efeitos da combinação de negócios

Nossa visão de futuro

Ambição

Construir uma plataforma líder de mobilidade na América Latina, #1 em encantamento de clientes, com um time de alta performance, reconhecida pela geração de valor superior para os acionista e sociedade com um todo.

Prioridades estratégicas

1 Crescimento acelerado com geração de valor no core

2 Transformar a experiência de mobilidade com o cliente no centro

3 Investimentos focados em adjacências

Viabilizadores (combustíveis)

Marca favorita da mobilidade sustentável

Diferencias competitivos através de tecnologia e analytics

Cultura e time de alto desempenho

Pilares (vantagens competitivas)

Net fleet depreciation “best in class”

Menor custo de funding e solidez financeira

Liderança em custo e produtividade

Nossa visão de futuro

- Aluguel de curto prazo
- Carro por assinatura
- Seminovos
- Propriedade do carro
- Jornada do Turismo



- Aluguel corporativo
- Terceirização de frotas
- gro e Veículos Especiais
- Seminovos
- Pesados
- Soluções Frota Própria
- Telemetria
- Mobilidade corporativa

Combinação de negócios

Plataforma mais completa e líder em todos os segmentos

- #1 Aluguel de carros
- #1 Aluguel de frotas
- #1 Ride hailing
- #1 Carro por assinatura

Sinergias operacionais e financeiras

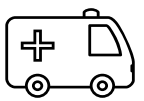
- Compra e venda de carros
- Operações e manutenção
- G&A
- Custo de Dívida
- Outras

Equipe e cultura de alto desempenho

- Fit cultural
- Alinhamento entre acionistas
- Time de alta performance com engajamento percentil 90
- GPTW: 4º lugar no ranking das melhores empresas para se trabalhar no Brasil

Complementariedade


Pesados


Veículos especiais


Agro


Telemetria


Tecnologia

Aceleração da visão de futuro, ganho de eficiência e maior escala para investimento em tecnologia

A liderança da Localiza



CEO
Bruno Lasansky



CFO & RI
Rodrigo Tavares



Compra de Ativos
Dirley Ricci



CTO
André Pentenussi



Gente e Sustentabilidade
Daniel Linhares



Jurídico e Relações Institucionais
Suzana Fagundes



Aluguel de Carros
Élvio Lupo



Gestão de Frotas
Breno Davis



Seminovos
Flávio Salles



Operações e Zarp
João Ávila



Pesados & IMO
Marco Oliveira



Marketing, Internacional & Franchising
Carlos Sarquis

Nossa definição de sucesso

Alocação de capital excepcional com visão de longo prazo (ΔEVA)

Equipe engajada e de alto desempenho (e-NPS)

Marca desejada e alta reputação

Encantamento dos clientes (NPS)

Construir um mundo melhor:
Legado Localiza



Construindo um legado ainda maior

Mobilidade sustentável

Escopos 1 e 2 de emissões totalmente neutralizadas e várias iniciativas para neutralizar o Escopo 3



33% do consumo de energia alimentado por gerações renováveis



Comunidade e D&I

Transformando comunidades por meio da educação e do empreendedorismo

instituto Localiza

Promovendo diversidade, equidade e inclusão
através de grupos de afinidade

DIVERSIDADE FAZ A DIFERENÇA

Governança de classe mundial

- Nível máximo de governança corporativa (Novo Mercado)
- Certificado pela ISO 37.001
- Engajamento anual com os principais acionistas
- Governança robusta suportada pelos comitês do conselho:
  - Risco e Auditoria, Pessoas, Governança, Sustentabilidade, Tecnologia

Reconhecimento externo e forte reputação

BEST ESG Institutional Investor

Programa Brasileiro GHG Protocol Ouro 2021 Inventário Verificado

GOLD 2021 ecovadis Sustainability Rating

exame. MELHORES do ESG 2022

merco Uma das cem empresas mais Responsáveis - ESG 2021 BRASIL

MELHORES LUGARES PARA TRABALHAR 2022 Para Pessoas LGBTI+ 100% HRC EQUIDADE BR

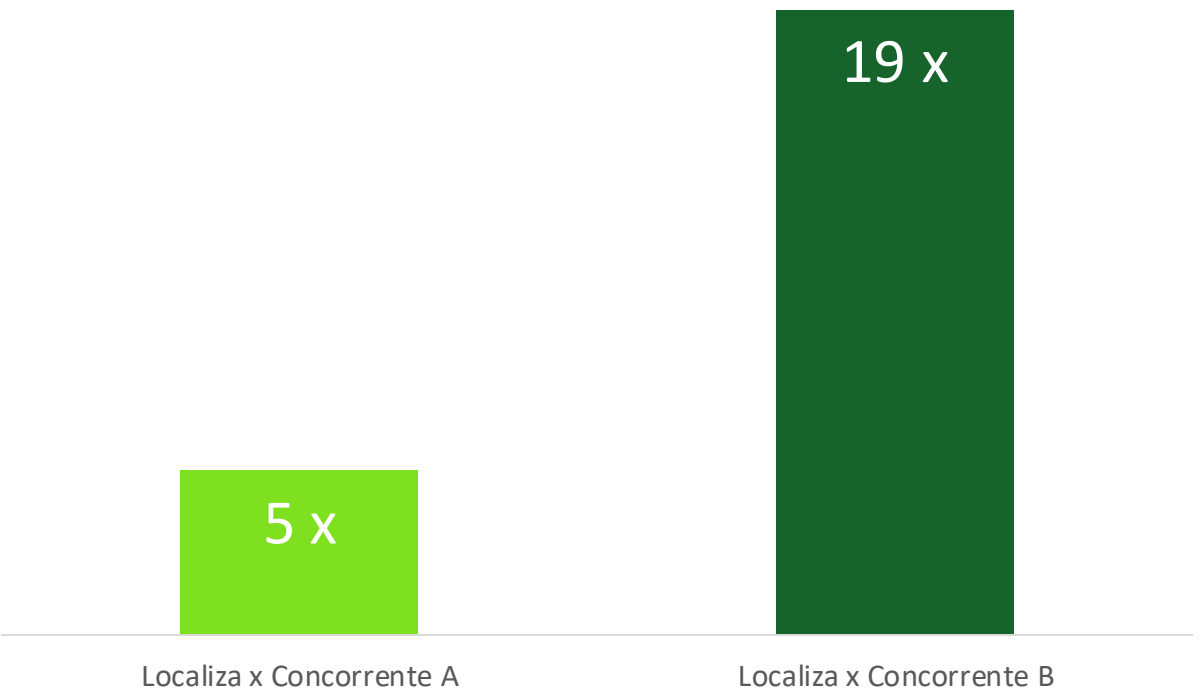
Carlos Sarquis

Diretor Executivo Marketing, Internacionalização e Franchising

Marca amada e admirada

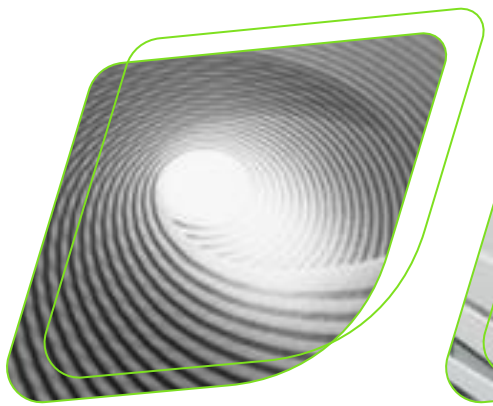
1. Top of mind
2. Associada a confiança e alta qualidade
3. Entre as de maior valor do Brasil

Top of Mind: Localiza x Concorrência



Fonte: Brand Recall Localiza 2022.

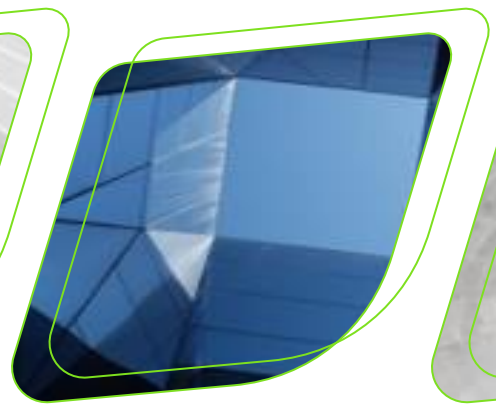
O que estamos buscando com a evolução da arquitetura de marca?



Simplificar e organizar



Refletir a estratégia na identidade



Fortalecer a integração e o senso de grupo



Tornar a organização customer-centric

O que estamos buscando com a evolução da arquitetura de marca?

Temos uma oportunidade clara:
deixar de ser uma rental company,
para sermos uma mobility platform: com clientes,
dados e colaboradores no centro.


Localiza&co


Localiza&CO

Localiza&co







Localiza&co



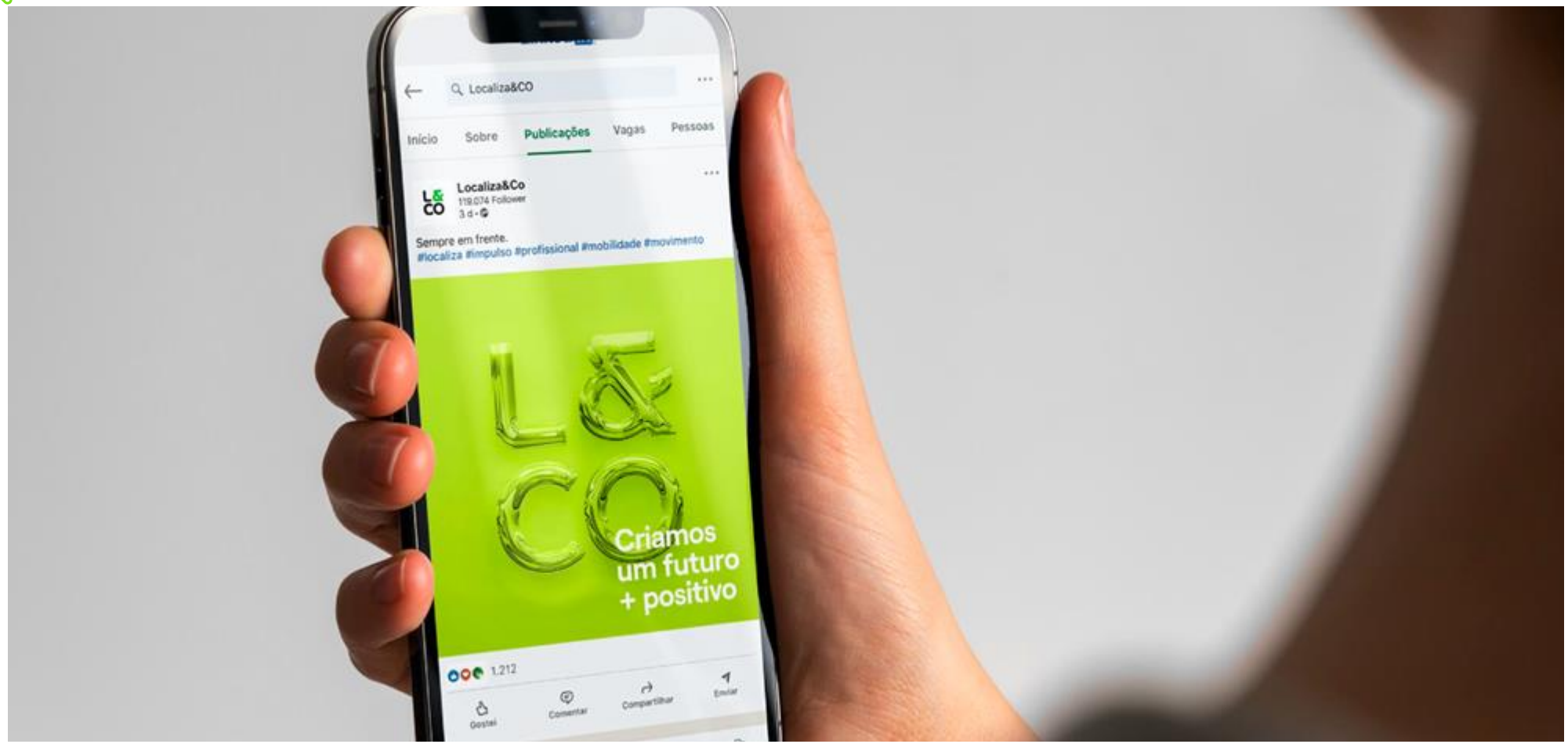




L&
CO

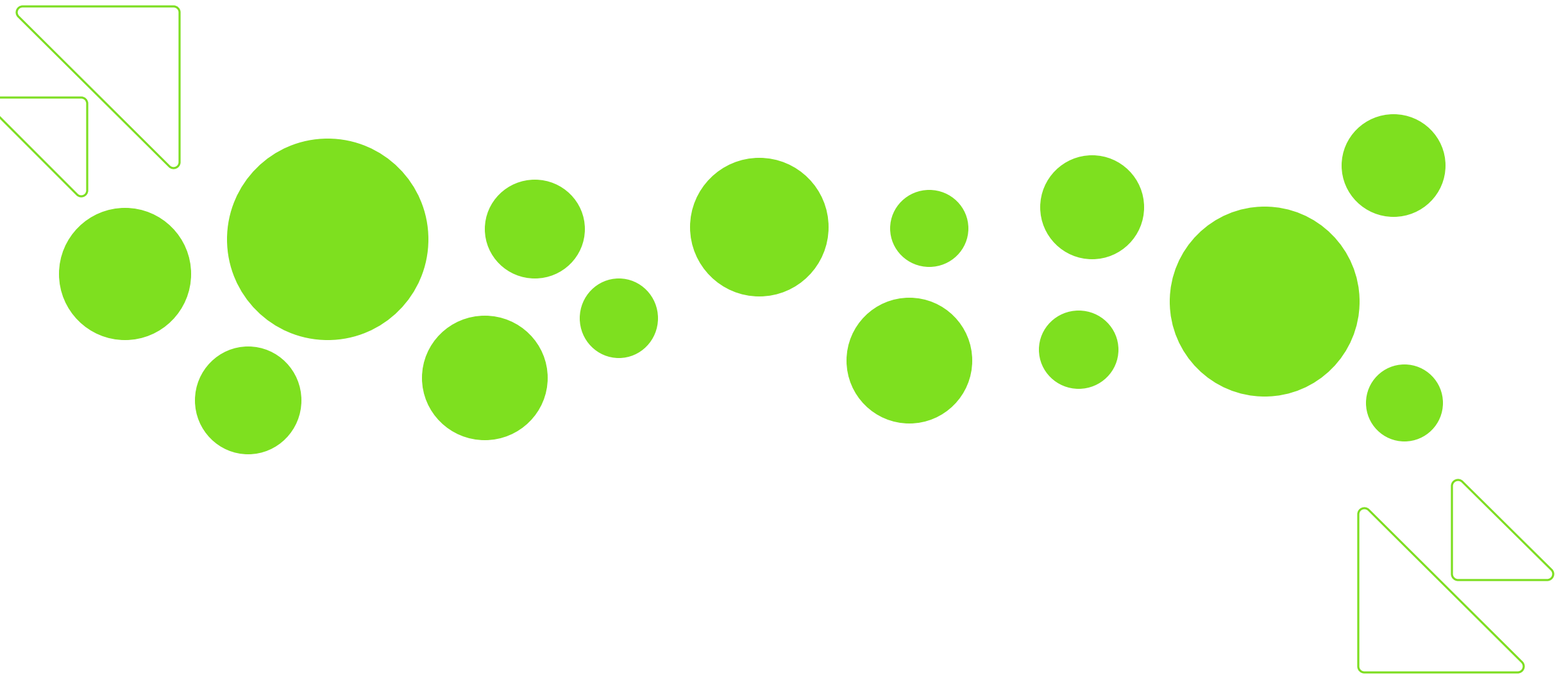
Criamos
um futuro
+ positivo



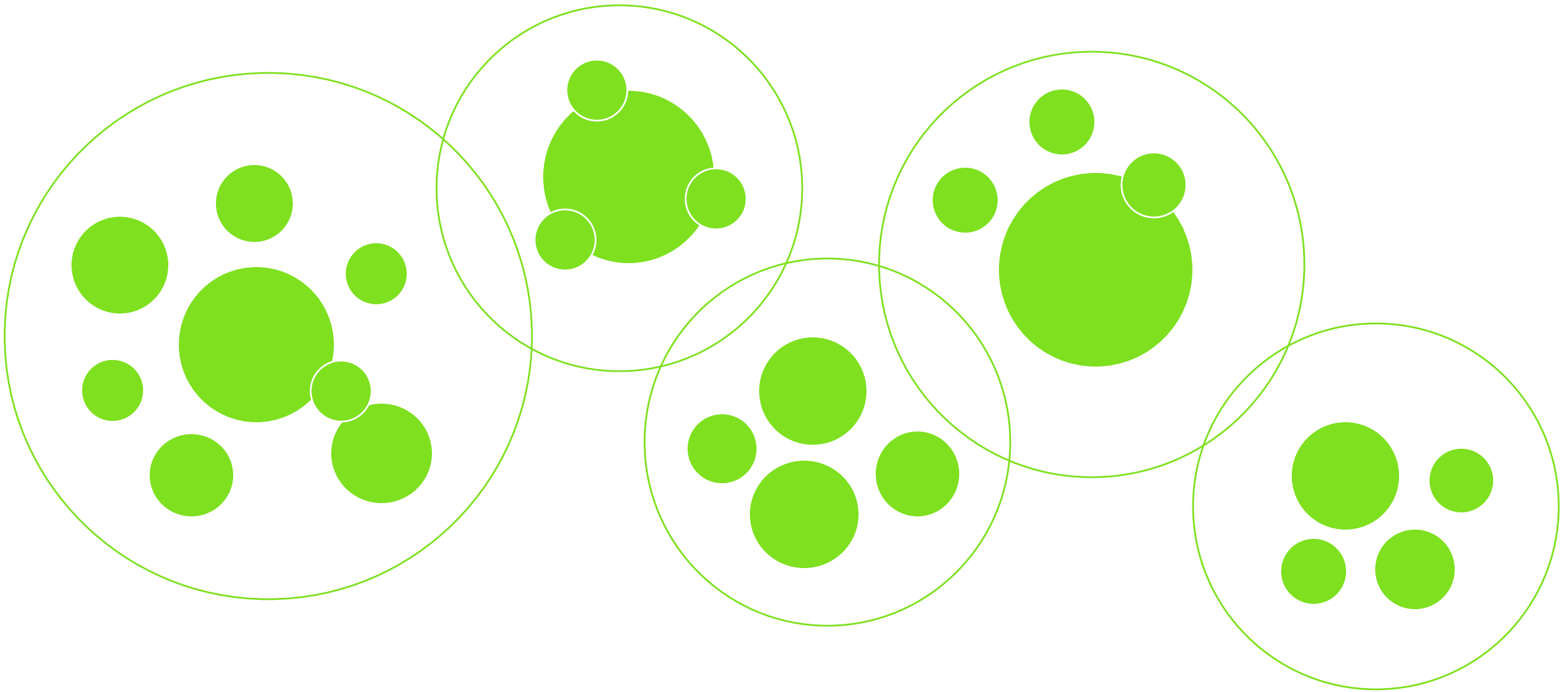

Localiza&CO
Início
Sobre
Publicações
Vagas
Pessoas
Localiza&Co
119.074 Follower
3 d
Sempre em frente.
#localiza #impulso #profissional #mobilidade #movimento
Criamos
um futuro
+ positivo
1.212
Gostei
Comentar
Compartilhar
Enviar


ARQUITETURA DE MARCA
marcas
comerciais

De muitas marcas...



...para ecossistemas...



Ecossistemas

A Localiza terá 4 públicos com necessidades e motivações distintas

Pessoa física

Localiza

Impulsionar a mobilidade para as pessoas chegarem lá

Empresas

Localiza Empresas

Impulsionar negócios, realizar histórias

Localiza&co

Impulsionar o movimento, acelerar a evolução

Motoristas de aplicativo

Zarp

Impulsionar a carreira e a vida dos motoristas

Oficinas

Eqip

Impulsionar o dia a dia e o negócio das oficinas


localiza


localiza


localiza
meoo


localiza+


seminovos
localiza


Localiza
Localiza
para você chegar lá
impulsionar a mobilidade
AaAa
você escolhe o caminho




Localiza


Localiza
empresas


Localiza
empresas
Localiza
empresas
para você
chegar lá
impulsionar
a mobilidade
AaAa
você
escolhe
o
caminho

4 marcas guarda chuva vão concentrar os esforços de construção de marca

marca corporativa	Localiza&co			
Públicos	PF	Empresas	Motoristas de aplicativo	Donos de oficinas
Marca guarda-chuva	Localiza	Localiza empresas	ZARP Localiza	eqip Localiza

Sede

São Paulo



Sede

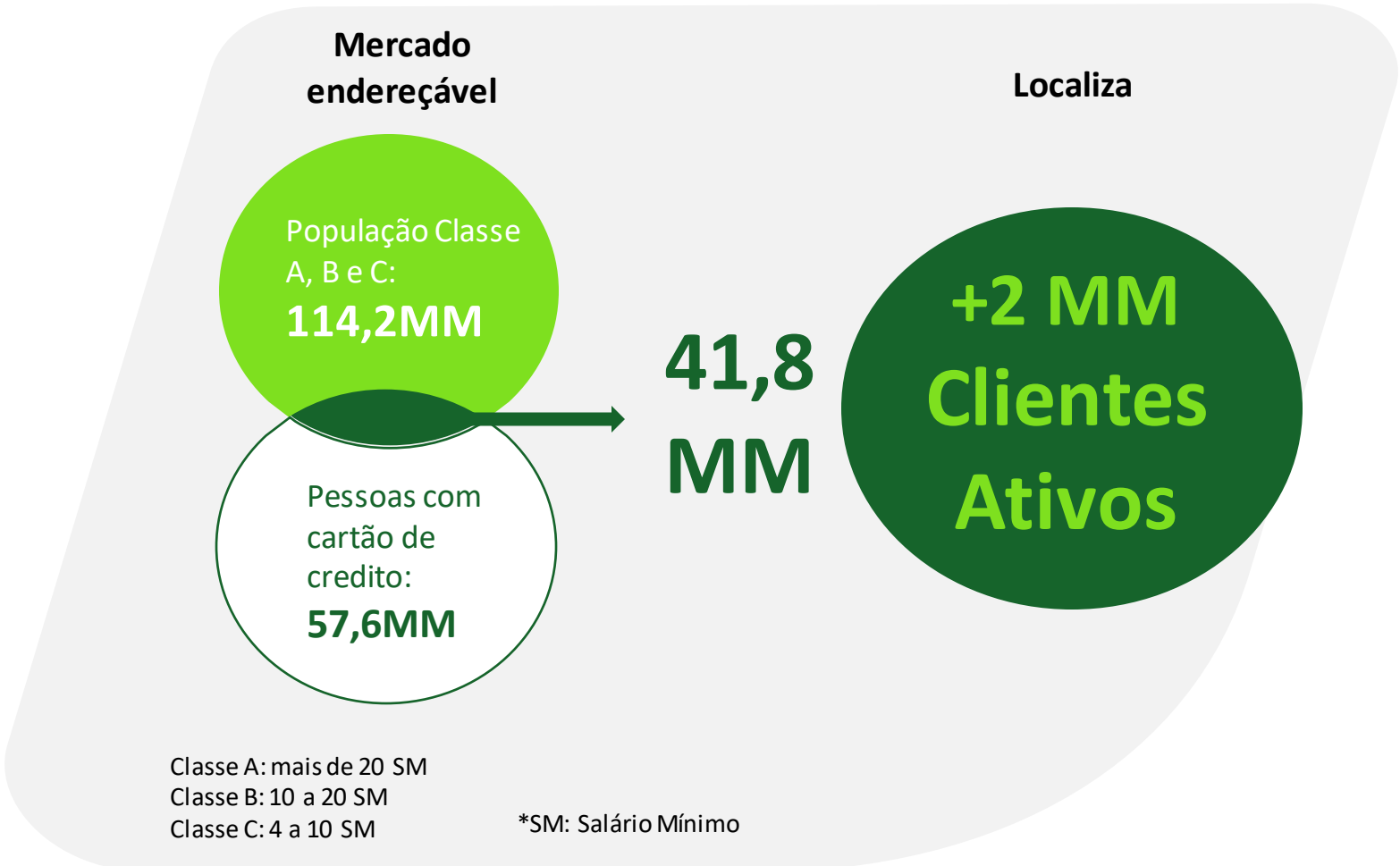
Belo Horizonte



Elvio Lupo

Diretor Executivo Aluguel de Carros

Penetração de aluguel de carros no Brasil
com grande potencial de crescimento



Fonte: Abla, 2021 para Brasil – departamento do censo dos Estados Unidos e globaldata.com para EUA

Fonte: Serasa Experian/ DENATRAN / Offerwise / Dados internos

Drivers do crescimento da Localiza em RAC

Crescimento Balanceado
entre segmentos de clientes

1. Conhecimento de marca

2017	2022
88%	94%

2. Proximidade **e capilaridade** (Brasil)

2017	2022
517	599

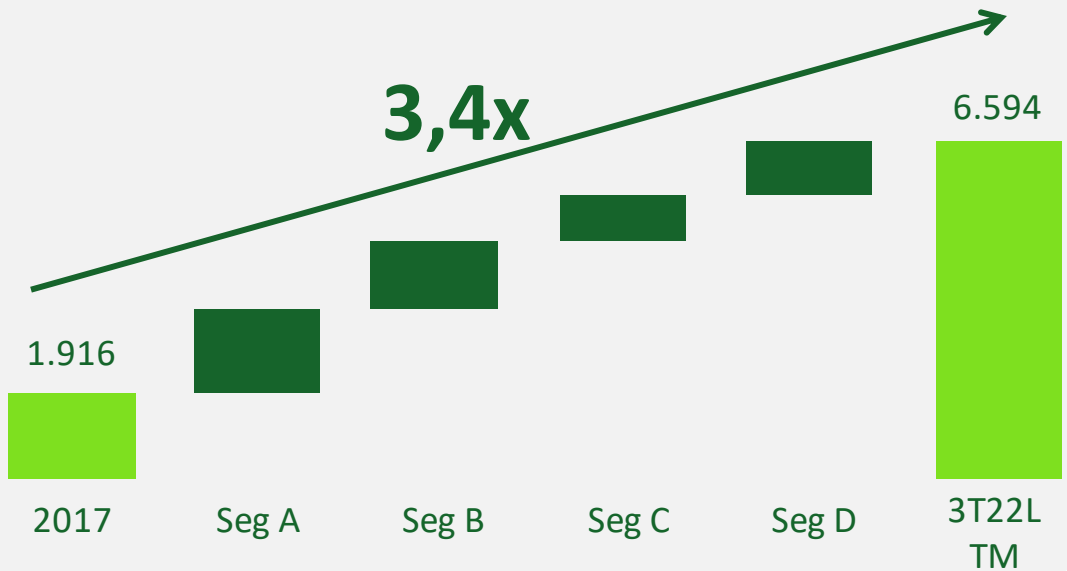
3. Acessibilidade **(Affordability)**

2017	2022
8,02%	8,60%
Salário mínimo: R$937,00	Salário mínimo: R$1.220,00

4. Conveniência **e Facilidade**

- ~70% contratos abertos por app e site
- Agilidade e encantamento na retirada e devolução
- Novos produtos

Receita bruta por segmento (R$ MM)

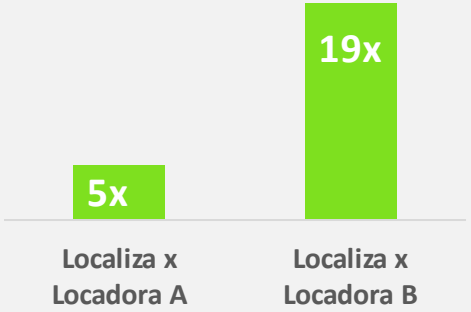


Fonte: Pesquisa quantitativa N=1600 respondentes, ME 2,4% e IC 95%

Liderança na
melhor experiência para o cliente

Pesquisa Top of mind:

Marca Mais conhecida



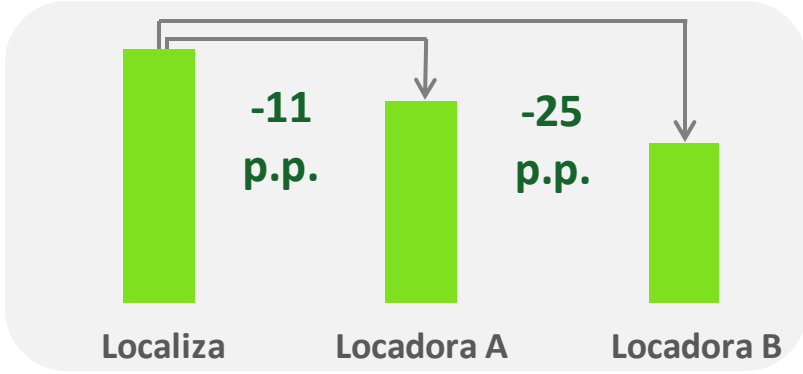
Menor índice de rejeição

Localiza x Locadora A	Localiza x Locadora B
-2x	-3x

Nota:
Fonte: Pesquisa quantitativa survey

Melhor Experiência do Cliente:

NPS dos clientes que utilizam as 3 marcas (Base 100)



NPS awards

CERTIFICADO RA1000 ReclameAQUI

7 anos

Maior rede de agências

- **97** Agências em aeroporto
- **502** Agências fora do aeroporto
- **364** Municípios
  Única em **205** municípios



Liderança em todos os segmentos

- Pessoa Física
- Empresas
- Replacement
- Ride Hailing



Fonte: Pesquisa quantitativa N=1600 respondentes, ME 2,4% e IC 95%

Prioridades em 2023
aluguel de carros

1. Excelência em precificação e aceleração de receitas adicionais

2. Eficiência Operacional

3. Nova marca e ponto de experiência

4. Transformação touchless através do Localiza Fast

Prioridades em 2023
aluguel de carros

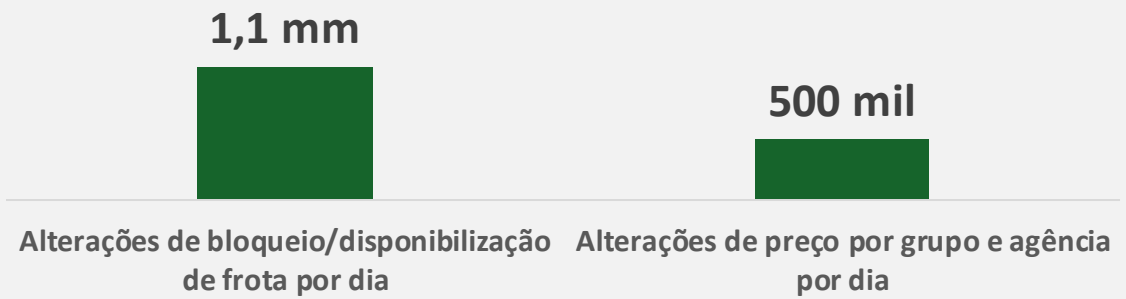
1. Excelência em precificação e aceleração de receitas adicionais

2. Eficiência Operacional

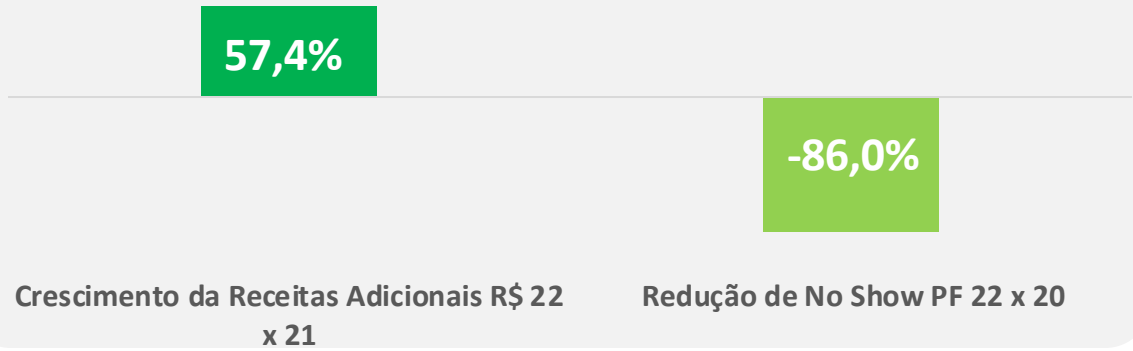
3. Nova marca e ponto de experiência

4. Transformação touchless através do Localiza Fast

Inteligência Artificial aplicada na precificação dinâmica e gestão de capacidade



Receitas Adicionais e Redução de No show




Proteção Completa


Tag de pagamentos


Pré-lavagem



Neutraliza

Prioridades em 2023
aluguel de carros

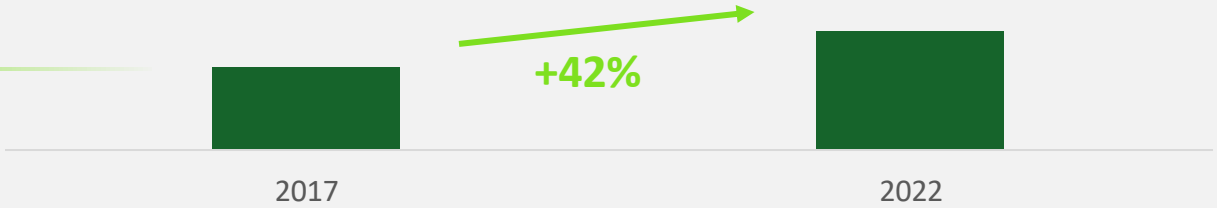
1. Excelência em precificação e aceleração de receitas adicionais

2. Eficiência Operacional

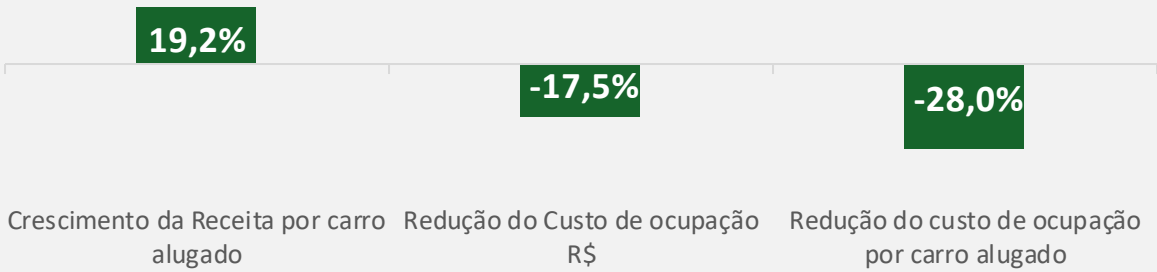
3. Nova marca e ponto de experiência

4. Transformação touchless através do Localiza Fast

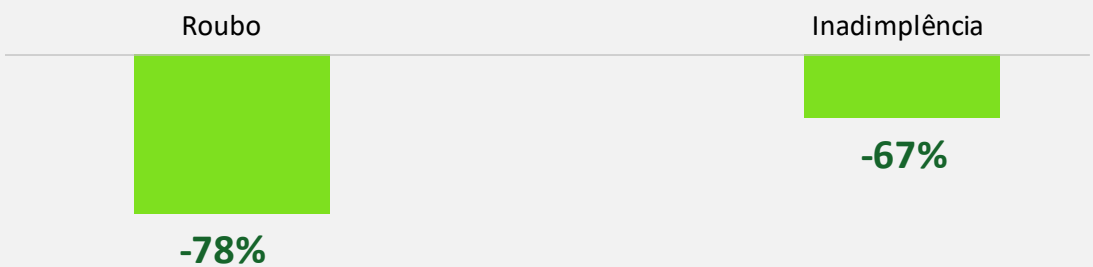
Produtividade - Carros alugados/Headcount



Receita e Custo de Ocup. – Top 10 Aeroportos (%) 2022 x2021



Roubo e inadimplência por carro alugado (2021 x 2022)



Prioridades em 2023
aluguel de carros

1. Excelência em precificação e aceleração de receitas adicionais

2. Eficiência Operacional

3. Nova marca e ponto de experiência

4. Transformação touchless através do Localiza Fast



Prioridades em 2023
aluguel de carros

Ambição:
Referência global em experiência touchless

1. Excelência em precificação e aceleração de receitas adicionais

2. Eficiência Operacional

3. Nova marca e ponto de experiência

4. Transformação touchless através do Localiza Fast



Assinatura Digital

Reserva no app

Retirada “mágica”
(anti fraude proprietário)

1 a cada 9
clientes PF
com Contrato Fast

NPS 94 na
experiência de
retirada

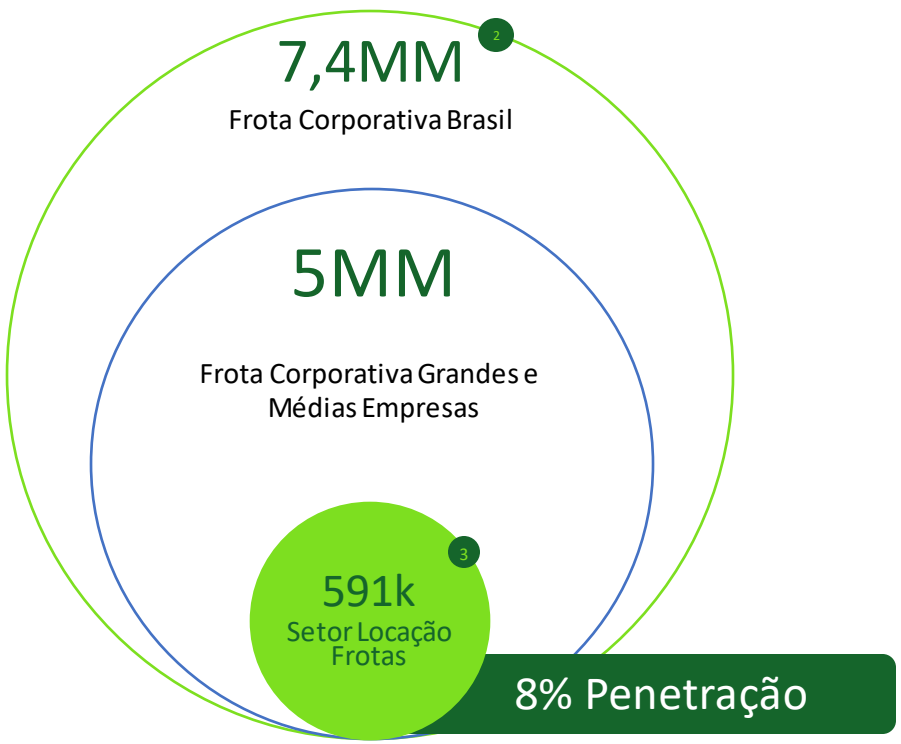
40 mil carros
Habilitados em +90
agências

Breno Davis

Diretor Executivo de Gestão de Frotas

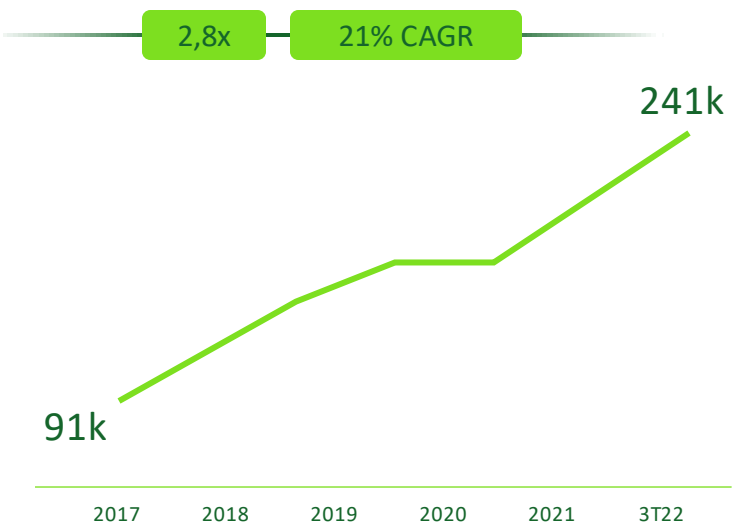
Grande potencial de crescimento

Mercado com baixa penetração alto potencial de crescimento



Capacidade de crescimento consistente da Localiza em frotas

Frota no final do período [1]



Fonte[1] Frota final do período = Site RI Localiza / Histórico consolidado LCAM + Localiza pró-forma [2] Frota corporativa Brasil = Dados Serpro, [3]Dados Abla 2021

Localiza gestão de frotas – Perfil do Cliente

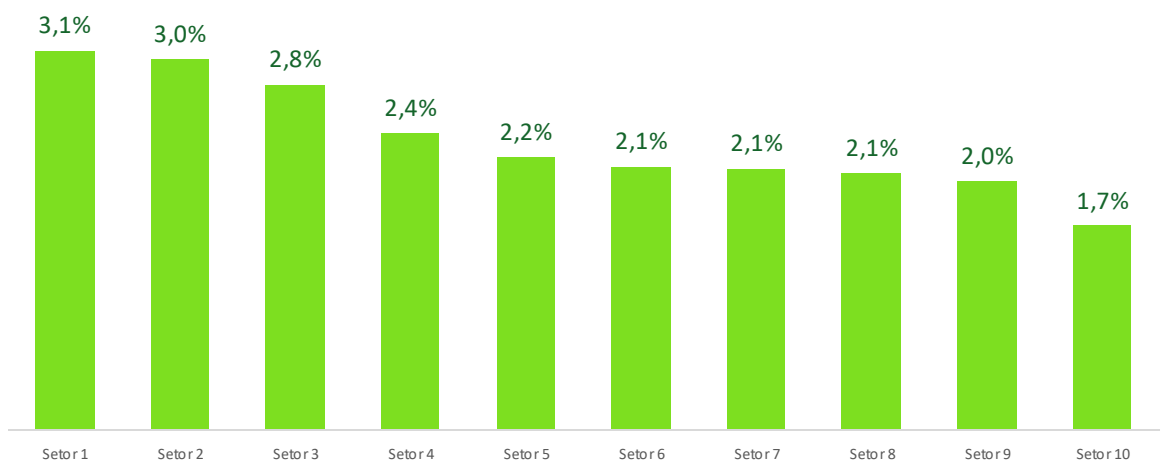
Expertise de atuação em todos os setores da economia, com **alta pulverização** de receita em clientes e regiões



Carteira com ~6k clientes de todos os setores e porte

Top 10 clientes representam menos de 10% da carteira e com tempo de relacionamento elevado

Share frota por setor

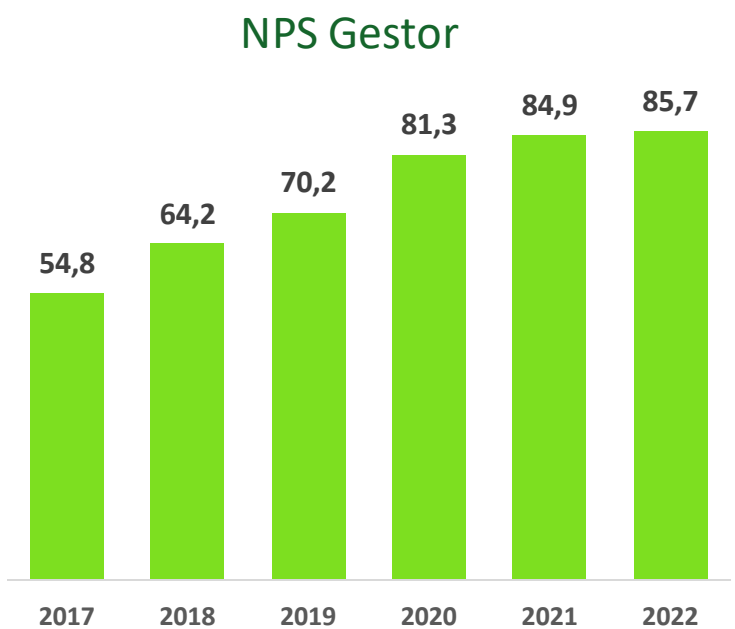


Fonte: Dados Internos

Diferenciais competitivos

Nosso modelo coloca o cliente no centro, com uma proposta de valor superior para o gestor de frota garantindo fidelidade

NPS na zona de excelência e em constante evolução

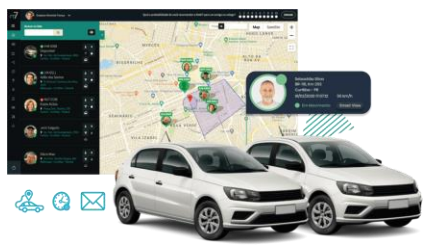


Soluções customizadas e robustas para a gestão de frota dos nossos clientes

- Frota360 e MyFleet



- Telemetria



- App #meucarro



- Sofit e TCO



- Frotas Experience + Consultoria



Prioridades 2023

Transformar a experiência do cliente

- Ampliar **autosserviço e experiência digital** aos usuários
- **Transformar a experiência do gestor de frota,** com entrega de solução completa para gestão do TCO
- Uso da telemetria proativa para segurança e política de uso dos veículos

Excelência comercial para maximizar a geração de valor

- Ter > 50% do crescimento em **conversão de frota própria.**
- Fidelizar clientes e alcançar taxas de renovação superiores a 80%
- Cross-sell na carteira de clientes e oferta de soluções de mobilidade corporativa.

Gestão da integração e captura de sinergias

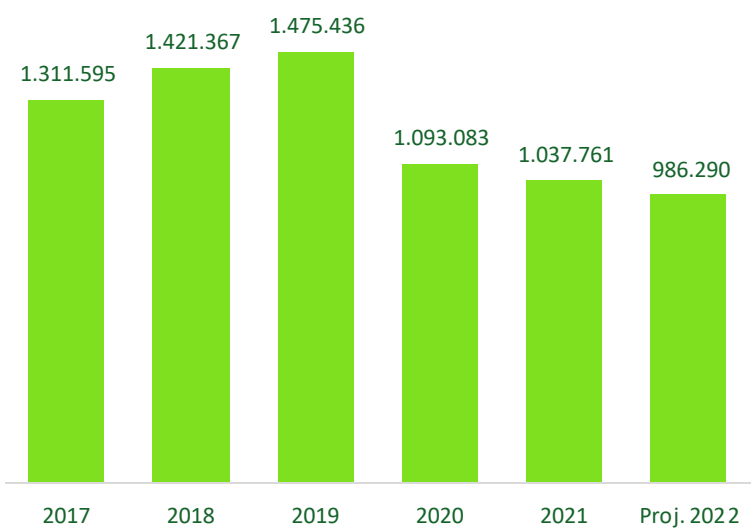
- Acelerar **sinergia em custos operacionais** e gestão do ativo.
- **Potencializar a força comercial combinada com** aceleração do uso de tecnologia.
- **Unificação das plataformas tecnológicas** aproveitando diamantes e melhor dos dois.


Mobilidade
do futuro
Localiza
meoo

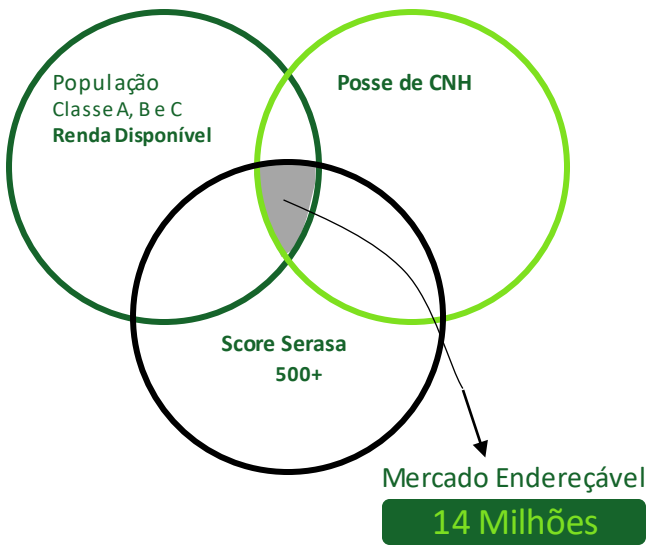
Mercado de alto potencial

Mais de 1MM de indivíduos comprando carro por ano

Volume varejo Automóveis e Comerciais Leves



Pessoa Física



Micro e pequenas Empresas

Com 2,4 milhões de carros circulantes.

Fonte: FENABRAVE

Conveniência e Economia

- Carro zero a cada renovação
- Documentação e IPVA
- Emplacamento
- Reparo de avarias
- Troca de pneus
- Assistência 24 horas
- Seu tempo
- Manutenções preventiva e corretiva
- Proteção completa
- Clube de benefícios
- Assistência 24 horas
- Gestão de multas
- Reboque



Custo da assinatura entre 10% e 25% mais barato que a propriedade

Compra do carro		X	Assinatura do Carro
Valor de compra:	R$ 138 mil		R$ 138 mil investidos com 11,5% de rendimento: R$ 33mil
Valor de Venda: *32% Depreciação (2 anos)	R$94 mil*		Total em 2 anos: R$171 mil
- IPVA + Doc.:	R$19mil		-24 mensalidades: R$ 74 mil
- Seguro + Manut.:	R$ 12 mil		
Total em caixa:	R$ 63 mil		Total em caixa: R$ 97 mil

Perfil do cliente



Idade:
65% entre 36 a 55 anos

Gênero
79% masculino



Escolaridade:
88% entre Graduação e Pós-graduação

Renda:
75% acima de 10 salários

Fonte: Dados Internos

Vantagens competitivas

Encantamento dos clientes e jornada digital

- NPS em zona de excelência
- Maior da categoria no Prêmio Reclame Aqui e reconhecido como melhor serviço de assinatura do país
- Jornada digital na palma da mão
- Clube de benefícios - Tudo Meoo

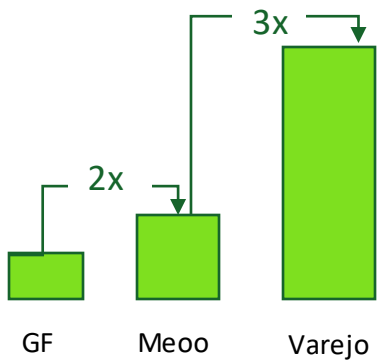






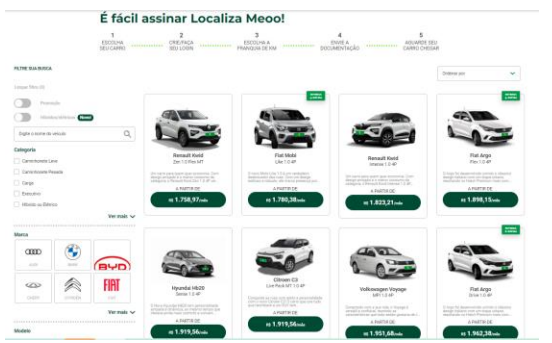
Gestão do Risco e Precificação

- Precificação do residual
- Excelência em crédito e inadimplência através de IoT
- Driver behavior com incentivos ao bom uso
- Índice de inadimplência bem abaixo do varejo nacional



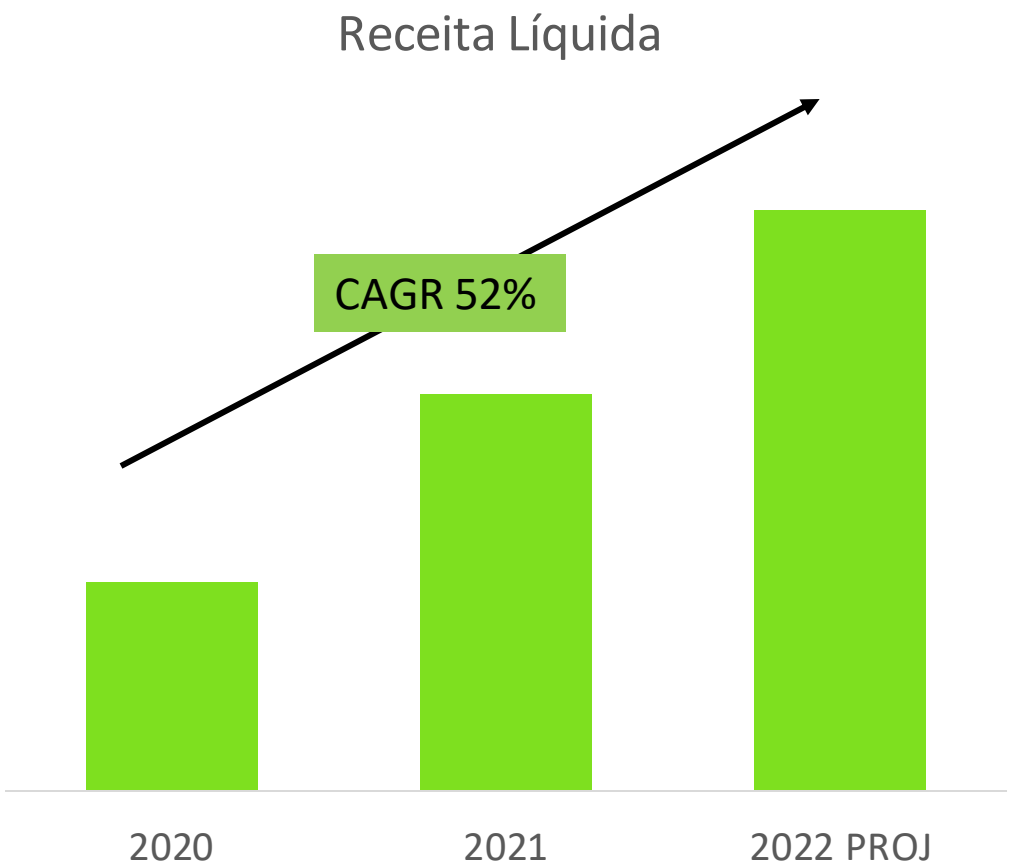
Excelência comercial

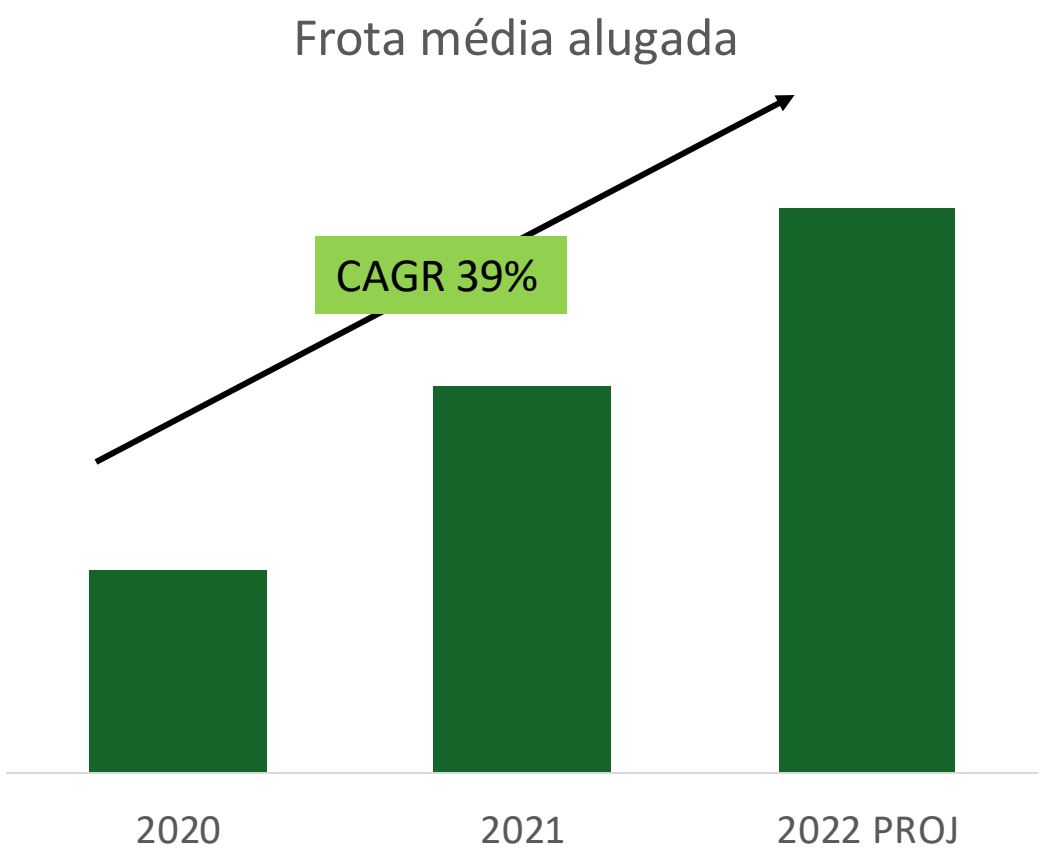
- Marca #1 da categoria.
- Excelência na aquisição de leads e gestão do CAC
- Customer LTV, maior taxa de renovação do mercado



Número 1 em carros por assinatura

Localiza meoo





Fonte: Dados internos

João Ávila

Diretor Executivo de Operações e Zarp



“A Localiza me ajuda a sustentar minha família. Sou motorista de app e a renda depende do meu trabalho e da ótima ferramenta que uso para desempenhá-lo.”

Melhor solução para motoristas
alavancando o crescimento em mercado pouco penetrado



#1 Em todas as cidades

#1 Em NPS e retenção dos melhores motoristas

Custo do Zarp é muito mais atrativo para os motoristas que a propriedade

Relação de longo prazo com as plataformas

Construímos Diferenciais
competitivos de classe mundial

1. Baixo custo de servir

2. Experiência digital e diferenciada

3. Elevada competência em IoT

4. Inovando para atrair e reter os melhores motoristas

Construímos Diferenciais
competitivos de Classe Mundial

1. Baixo Custo de Servir

- Atendimento automatizado
- Agência dedicada
- Retenção direto na plataforma



Construímos Diferenciais
competitivos de Classe Mundial

2. Experiência digital e diferenciada

- Desenhado para o motorista
- NPS > 80%
- Reserva, pagamento, agendamento e atendimento 100% digital



Construímos Diferenciais
competitivos de Classe Mundial

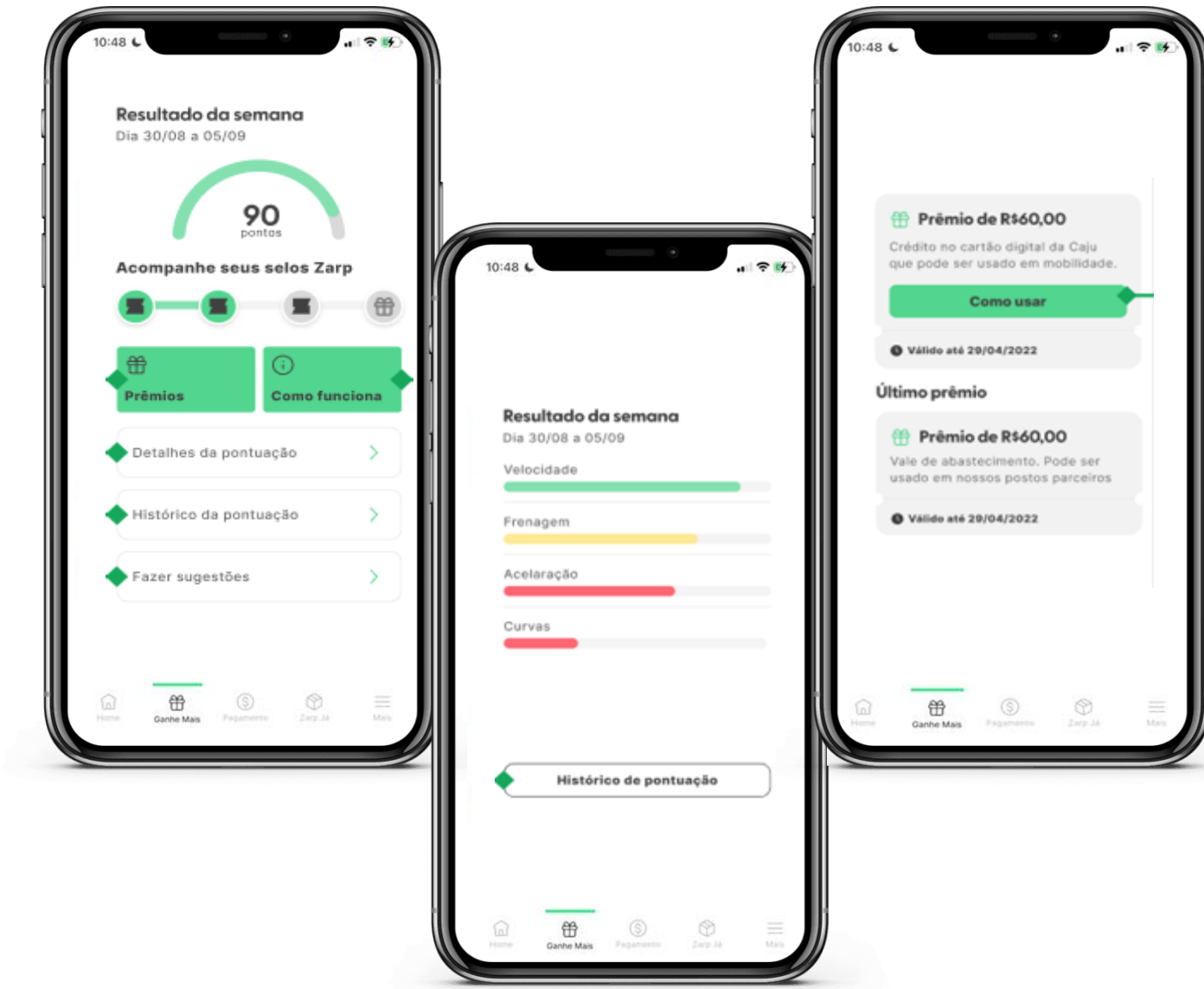
3. Elevada competência em IoT

Redução significativa da inadimplência

Redução significativa de roubo

Redução de acidentes com uso de dados para avaliação da qualidade da direção

Ganho de
+300bps de
ROIC (Y22xY21)



Construímos Diferenciais Competitivos de Classe Mundial

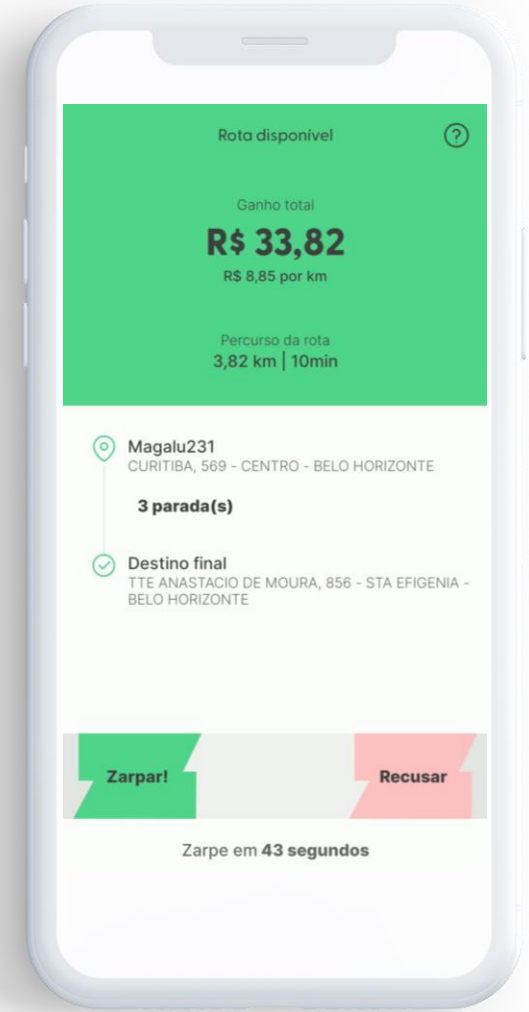
4. Inovando para atrair e reter os melhores motoristas

- Novas fontes de receita
- Geração de valor para os motorista
- Descontos em combustível, alimentação e farmácias

ZARP benefícios



ZARP envios





“Ser o melhor parceiro para você e seu carro próprio todos os dias. É a qualidade, expertise e confiança da Localiza, a maior gestora de frota do Brasil, agora também cuidando do seu carro.”

Mercado grande, pulverizados e com desafios

40 milhões de carros no Brasil

100 mil oficinas no Brasil

Entre **8 e 10** funcionários por oficina

Qual oficina levar meu carro?

Quando devo trocar o óleo do meu carro?

Preciso realmente fazer todos os serviços orçados?

Como faço para regularizar meu IPVA e multas?



Como consigo atrair mais clientes?

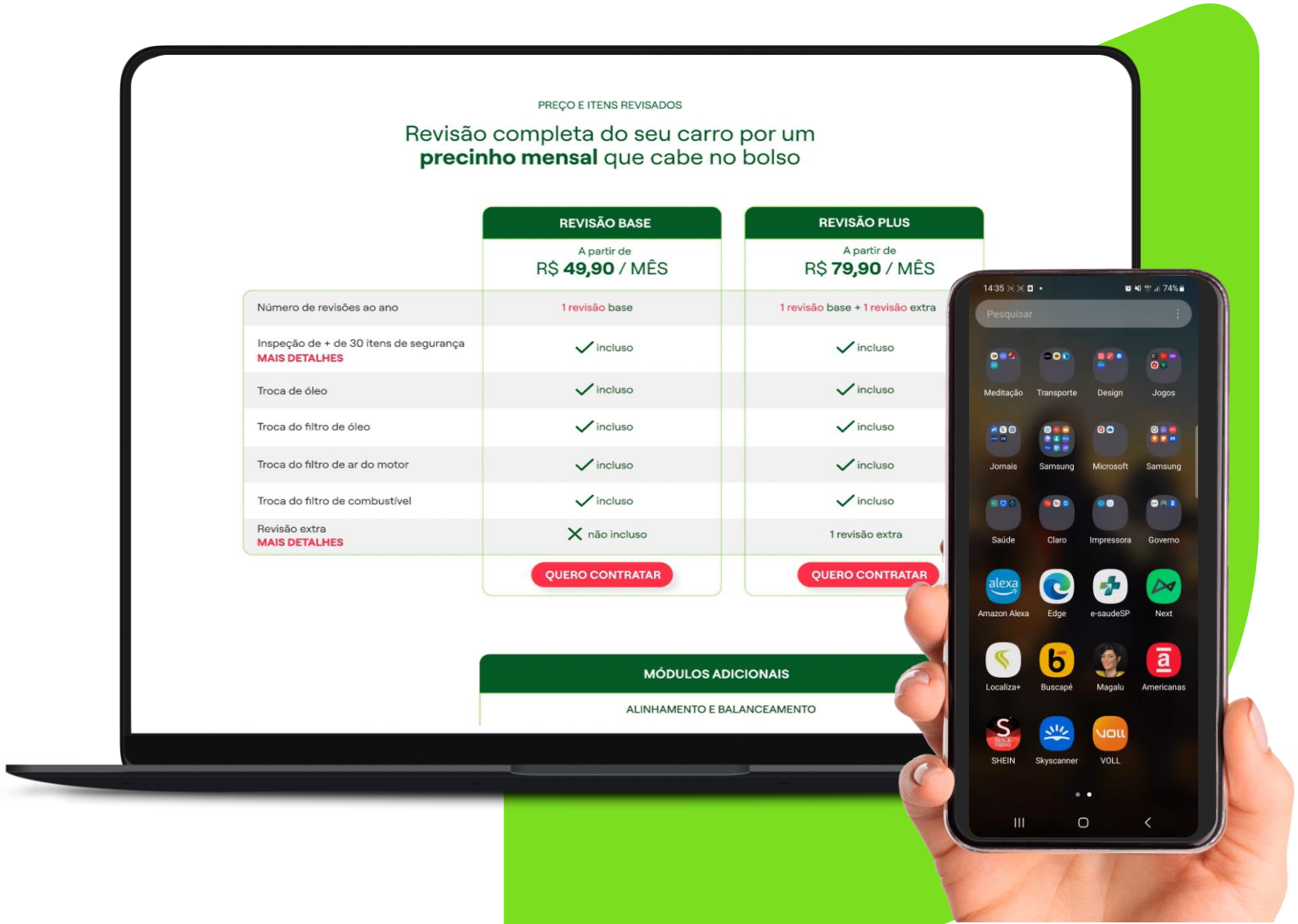
Como expandir meu negócio?

Problemas comuns de PME (custo capital, mão de obra, capital de giro, etc)

+R$100 Bilhões

Por ano

Inovação constante das soluções mais aceitas pelos clientes



Primeiros passos para nos tornarmos
o melhor parceiro pra você e seu carro todos os dias

Planos de Manutenção:

- ✓ Acesso à rede Localiza
- ✓ Checagem de 30 itens de segurança
- ✓ Troca de óleo e filtros, com mão de obra inclusa
- ✓ Acompanhamento Concierge Localiza+
- ✓ Tabela promocional para serviços extras
- ✓ Pagamento facilitado
- ✓ Certificado e garantia Localiza

Consulta e parcelamento de IPVA e Multas:

- ✓ Consulta de pendências de IPVA e Multas em SP e MG
- ✓ Parcelamento facilitado em até 12x

Crescimento acelerado com NPS em nível de excelência



Localiza+

+15k
Carros

+80
NPS

E por que acreditamos?

Mercado grande,
pulverizado e com desafios claros

R$100 bilhões

Nosso negócio é aluguel de carros que nos exige sermos especialistas em custo e agilidade manutenção

15% - 20%
Receita

≈ 5%
da frota ociosa

Somos um player relevante (escala)

Top 10
em gestão de serviços automotivos

10%
Oficinas do Brasil são parceiras

Grande sinergia com clientes atuais

+2 milhões
de clientes por ano

+65%
Possuem carros próprios

A escala ampliada fortalece nosso core business

Prioridades para 2023

1. Crescer de forma acelerada alavancando sinergias com a plataforma

- Vendas cruzadas com RAC
- Formatação de produto para Seminovos
- Redução do custo de aquisição

2. Continuar evoluindo nos produtos mais aderentes para o cliente

- Assistência através de parceiros
- Levar e buscar o carro
- Gestão de sinistros abaixo da franquia de seguradoras
- Gestão de documentos (multa, IPVA)

3. Go to market mais acelerado

- Equipe dedicada
- Investimento em marketing e tecnologia

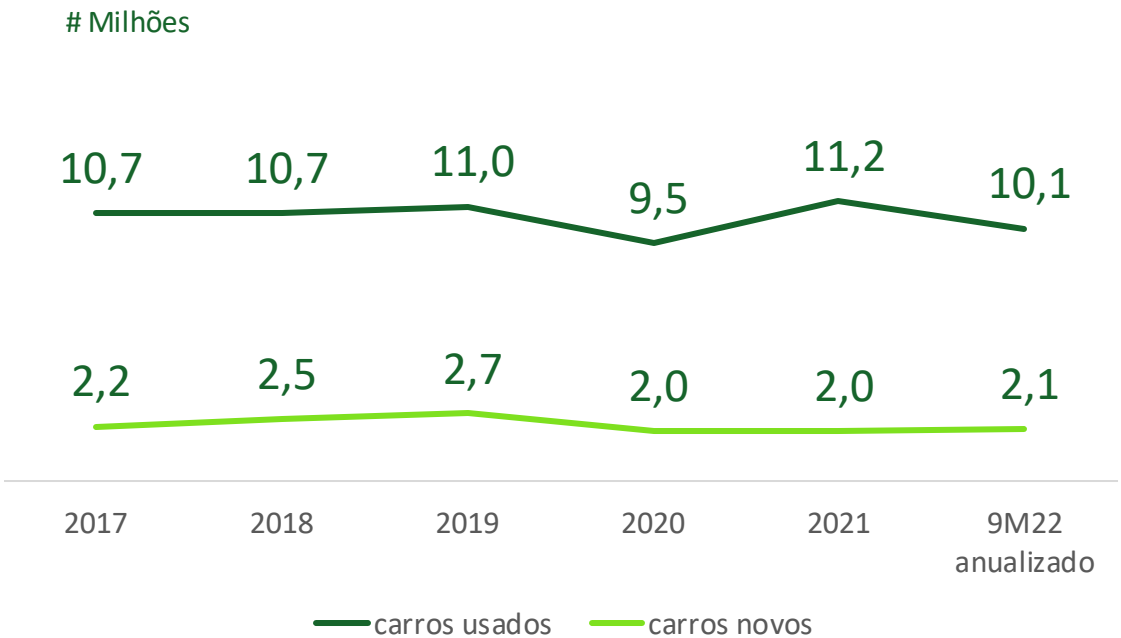


Flávio Salles

Diretor Executivo de Seminovos

Contexto de mercado

Venda de carros no Brasil





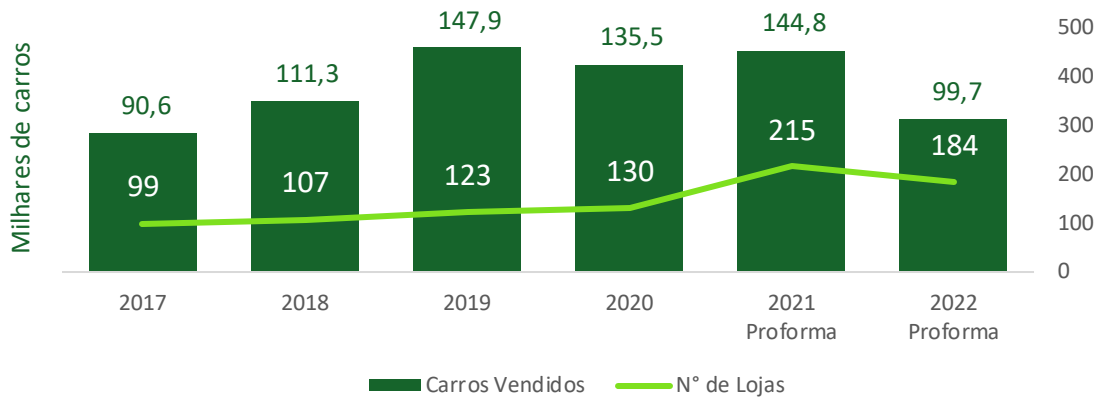
+55k revendas

Mercado grande, fragmentado e pulverizado

Fonte: B3, FENABRAVE, Santander.

Rede preparada para suportar o crescimento

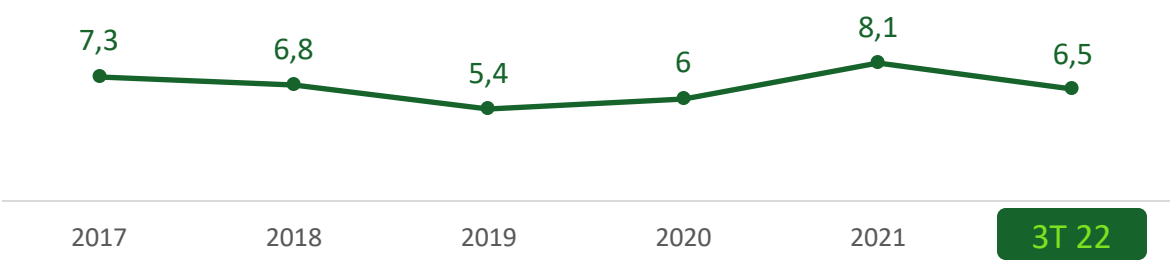
Volume de Carros Vendidos e Número de Lojas

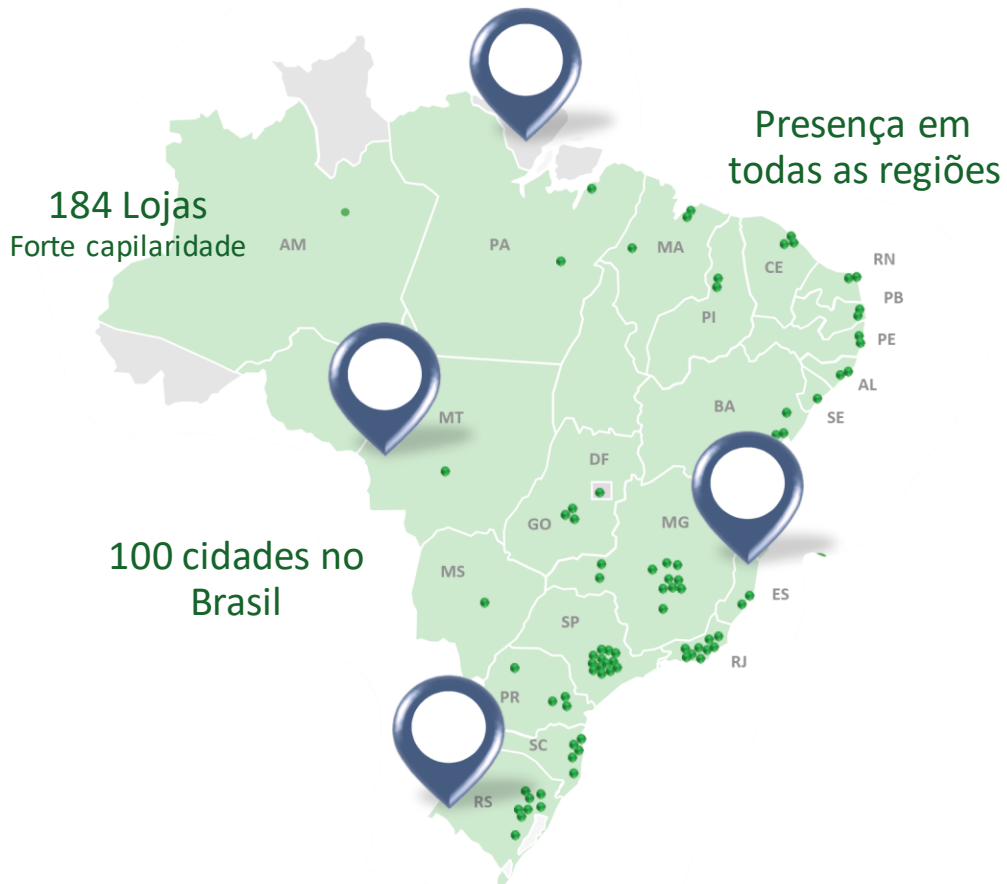


Vendas loja/mês

2017	2018	2019	2020	2021	3T 22
77	87	100	87	56	80

SG&A como % da Receita de Seminovos





Diferenciais Localiza Seminovos



Marca de confiança

Produto confiável:

- Único dono
- KM real
- Procedência e documentação
- Todas as revisões
- Selo de qualidade



Alta fidelidade e indicação

- NPS na zona de excelência
- **45%** de recorrência/ indicação
- **5x** campeões do Selo Reclame aqui - RA1000



Produtividade

- Engajamento no P90 e +90% de favorabilidade no clima
- Alta produtividade por vendedor com baixa dispersão

Tecnologia focada para maximizar venda



F&I

Plataforma proprietária, que permite maior aprovação, com melhor experiência para o cliente



Leads

Jornada digital + CRM
para aquisição,e maximizar a conversão de Leads



Carro de troca

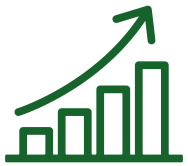
Plataforma exclusiva de trade in com melhor cotação de mercado, aumentando efetivação de venda.



Novo portal do lojista

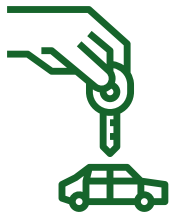
Com 20% das vendas
sem intervenção humana

Prioridades para 2023



Ampliar capacidade de venda

- Crescimento das lojas já existentes
- Expansão da rede de lojas
- Crescimento de carteira para atacado



Transformação da experiência de compra de seminovos

- Aprimorar a experiência digital e multicanal para o consumidor
- Aceleração do Portal do lojista
- Presença na vida do cliente após a compra



Excelência operacional e eficiência

- Potencializar a precificação de seminovos através de automação e analytics
- Excelência na distribuição da frota, giro e melhor eficiência no timing da desativação
- Preparação e pós-venda – ampliação do nosso modelo com centros de preparação

Marco Túlio Oliveira

Diretor Executivo Pesados, M&A & IMO

Por que Pesados?

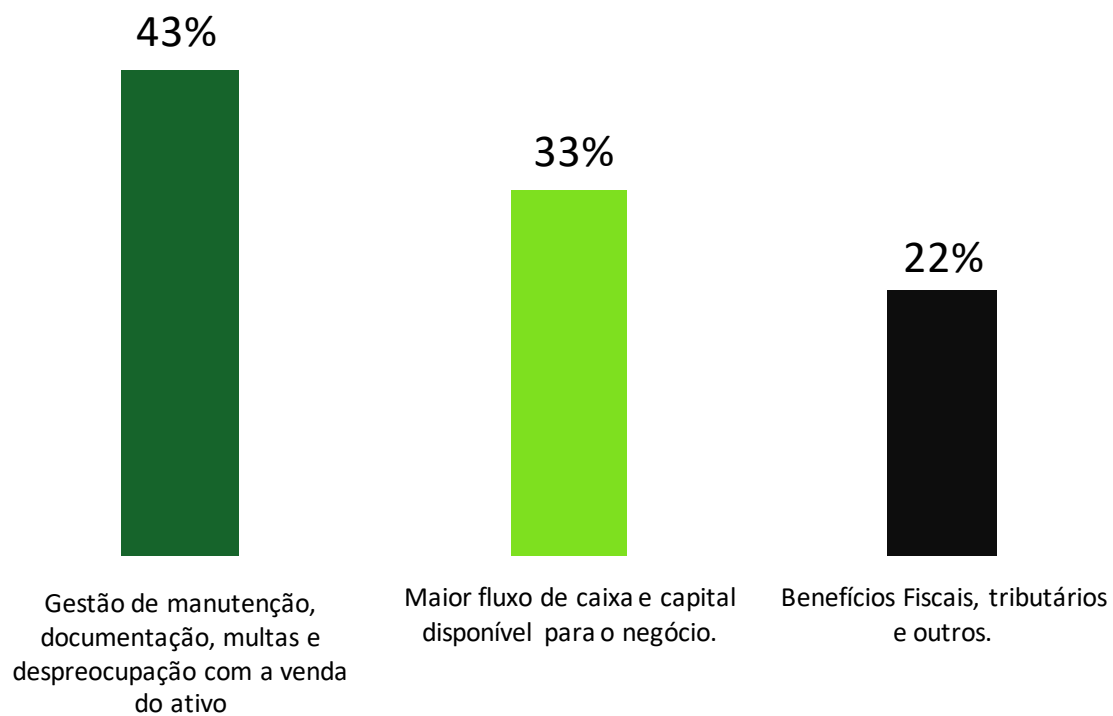
Tamanho de mercado



1,5% Da frota total brasileira é alugada

2,7% Frota corporativa

Dores do cliente



Fonte: Serpro – junho 2022; Pesquisa SAE Brasil 2022

O que oferecemos?

Caminhões Rígidos



VUC - Caminhoneta
PBT < 3,5 Ton



6x4 Traçado

Semipesado Rígido
PBT < 15 Ton e CMT < 45 Ton



Médio
10 Ton < PBT < 15 Ton



Pesado Rígido
PBT < 15 Ton e CMT > 45 Ton

Cavalos Mecânicos

4x2



Semipesado PCTC > 40 ton

6x4



Pesado – Trator PCTC > 40 ton

- Aluguel de caminhões e implementos com prazo de 12 a 84 Meses.
- Manutenção (preventiva e corretiva)
- Gestão de pneus, documentação, infração e outros.
- Seguros e assistência 24 horas.
- Telemetria, do básico ao avançado

Diferenciais da Localiza Pesados

Cliente L&CO



Oportunidade de valor para o cliente: + de 50 Mil caminhões próprios

Marca e excelência: altos níveis de encantamento do cliente



Excelência em operação de ativos

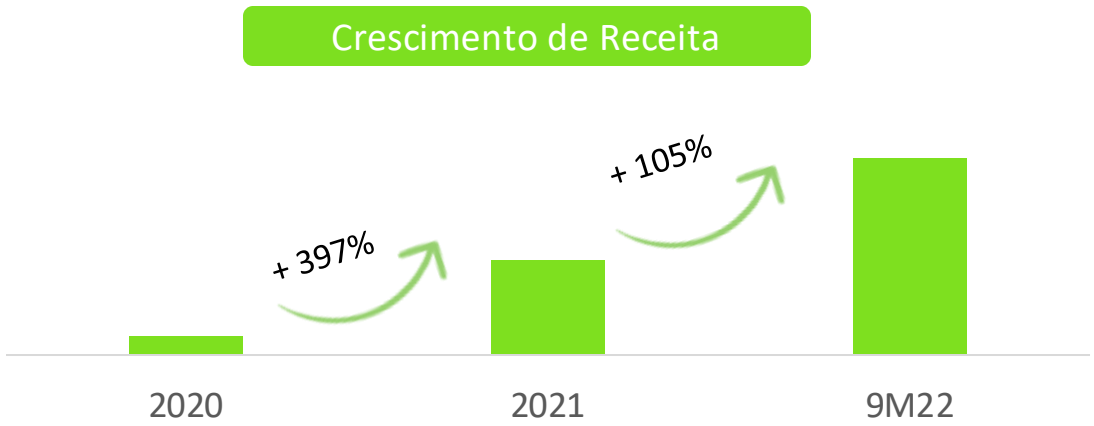


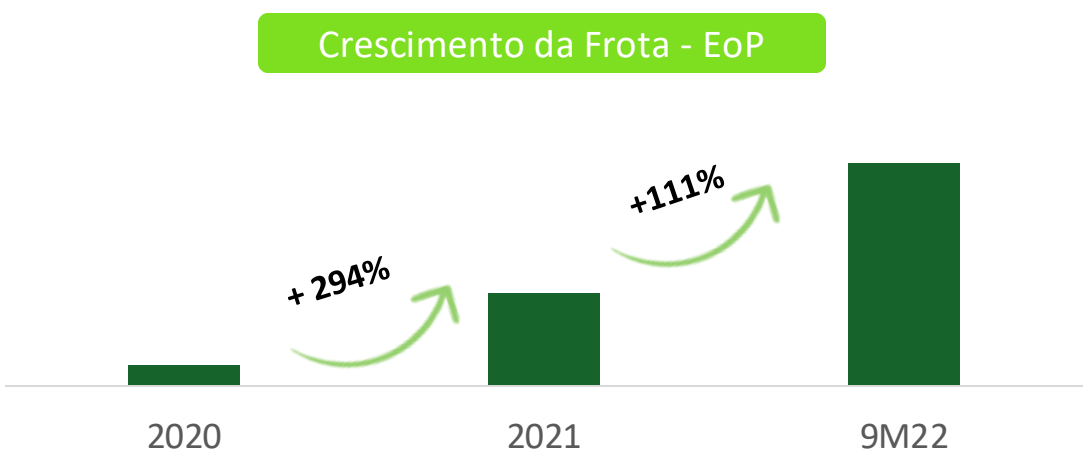
Segundo maior comprador do brasil e relação relevante com as montadoras

SCANIA · DAF · IVECO · VOLVO

TECNOLOGIA INCLUINDO IOT, EXPERTISE EM GESTÃO DE RISCO, PRECIFICAÇÃO E CUSTO DE CAPITAL

Track recorde de crescimento





Prioridades

- Crescimento com geração de valor.
- Penetração na carteira do Localiza Empresas.
- ·Eficiência operacional.

André Petenussi

CTO



Inovação em todos os negócios da companhia

Para nortear nossa transformação, construímos uma ambição digital clara e alinhada:

Localiza labs

Visão

Ser um dos melhores Laboratórios de Tecnologia e Ciência de Dados da América Latina, encantando nossos clientes e transformando nosso negócio por meio de um time de alta performance com cultura Localiza

Aspiração

- Digital para encantar nossos clientes e colaboradores
- Digital na forma de operar o negócio
- Novos modelos de negócio digitais

Viabilizadores

- Ágil Escalado
- Competências
- Gente e cultura
- Inovação Aberta

Como medimos o sucesso

- A Encantamento do cliente
- B Produtividade e custo
- C Novas receitas
- D Engajamento do time
- E Confiabilidade técnica
- F Releases mais frequentes

Desde que iniciamos essa transformação, evoluímos muito em três grandes dimensões:

	Onde estávamos	O que já alcançamos
Modelo Operacional 	• Modelo operacional baseado em **projetos** • Times organizados em volta dos **sistemas** • **Entregas** mais acompanhadas **que resultados**	✓ **Modelo operacional ágil escalado** ✓ Times **organizados na cadeia de valor do negócio** ✓ Fortalecimento da **gestão por resultados** (OKRs)
Tecnologia 	• **Capital intelectual técnico terceirizado** • **Aplicações monolíticas hospedadas On Premise** • **Baixa performance e elevado Time-To-Market**	✓ Criação da **arquitetura de referência** ✓ **Maior confiabilidade e robustez das aplicações** ✓ **100%** das novas aplicações nascendo **em nuvem**
Gente e Cultura 	• **Destino pouco atraente** para talentos digitais • **Políticas e cultura desafadas** vs. mercado	✓ **Primarização** de talentos de **tecnologia** ✓ **Aumento** significativo do **engajamento e clima** ✓ **Nova forma de trabalho** (dresscode, home-office)

Digital para encantar o cliente:
Novo App da RAC



Google Play
Nota 4,8

Apple Store
Nota 4,9

+40% vs. 2021
Monthly Active Users

> 3,6 MM Downloads
(+93% vs. 2021)

> 60% share
de reservas App
(+10p.p. vs 2021)

Principais *highlights* em evoluções e experimentações no app em 2022

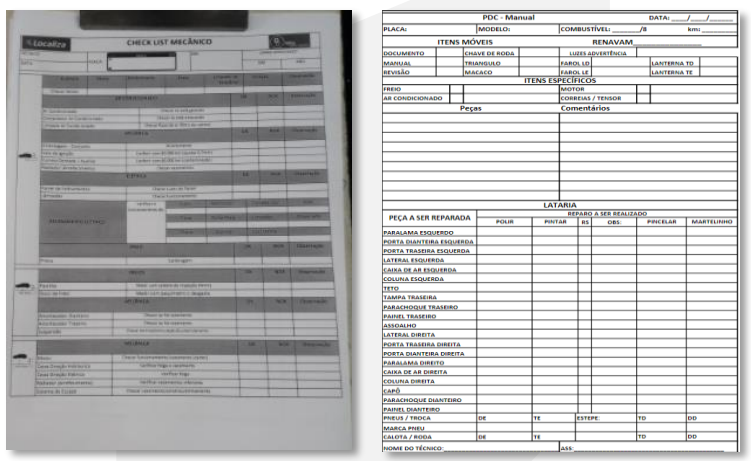
- Evolução de **jornada de retirada autônoma (FAST): +5x** share vs. 2021
- **FAST** powered by **BLE**
- Introdução da **cobrança de No Show:** redução de 50% no-show vs. 2021
- **Venda de novos adicionais e proteções na reserva:** +3x share de reservas com adicionais vs. 2021
- **Onboarding digital:** cadastro da CNH e verificação biométrica, reduzindo fraude e tempo de atendimento
- **Autosserviço:** -20% contatos telefônicos por carro alugado vs 2021

Digital para Operar o Negócio:

App Agiliza

Agiliza é o App que digitaliza o processo de preparação de carros para venda de ponta a ponta

Como era (analógico)



Como é (digital)



Benefícios

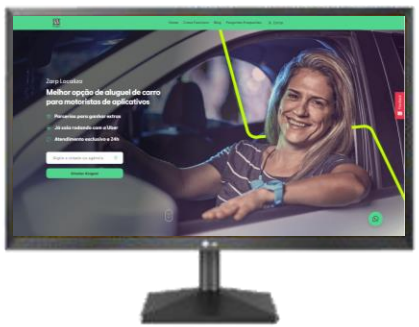
+ Produtividade
+ Padronização
+ Qualidade
+ Experiência do colaborador

+50% de produtividade
Nas etapas de conferência

96% de cobertura
Inclui operadores LL e parceiros logísticos

Novos modelos de negócios digitais

Zarp Localiza





iOS: 4,6

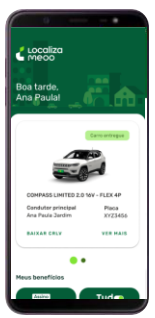
Android: 4,6

+270% vs. 2021
Monthly Active Users

- Jornada financeira completa
- Acesso ao KM virtual do contrato
- Programa de direção defensiva
- Zarp Já (last mile delivery)
- Agendamento de revisão
- Programa de benefícios Zarp (desconto combustível, farmácia, programa de indicação, etc)

Localiza meoo





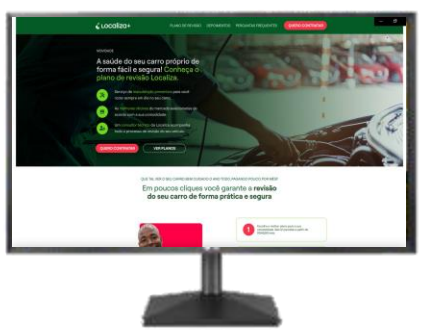
iOS: 4,7

Android: 4,3

+114% vs. 2021
Monthly Active Users

- Acompanhamento de Pedidos do Carro
- Agendamento de Retirada, Revisão e serviços
- Gestão de KM
- CRLV, Multas, Faturas, Contrato

Localiza+





Lançamento
Hoje!

- Contratação de plano de revisão
- Agendamento de revisão
- Pagamento de débitos veiculares

Como medimos o sucesso dessa jornada



+Confiáveis

Redução de 70%
erros críticos



+Produtivos

Aumento de 60% de
produtividade do dev



+Engajados

e-NPS de 80%
(+37p.p. vs. 2019)



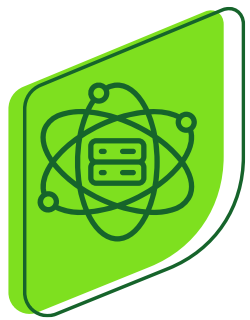
+Rápidos

+20k deploys/ano com
Time-to-market
24% melhor vs. 2019



+Ágeis/maduros

P90 no BAQ
(Agility Quotient)



+Modernos

50% do workload em nuvem
(0% em 2019)

aws





Localiza
labs





Marco Túlio Oliveira

Diretor Executivo Pesados, & IMO

O que fizemos **nesse período**

22/09 **2020**	15/12 **2021**	13/06 **2022**	22/06 **2022**	01/07 **2022**	01/08 **2022**	01/10 **2022**
Anúncios da transação	Aprovação do CADE	Signing da venda do Carve-out	Aprovação do Comprador pelo CADE	Closing Localiza e Unidas	Go live Carve-out	Closing do Carve-out



Manter a alta performance dos negócios



Carve-Out



Planejar e executar a integração

Como **fizemos**

IMO

+10 Frentes
+30 Subfrentes

- Representantes das duas empresas
- Pessoas 100% dedicadas ao processo de fusão
- Governança clara
- Comunicações transparentes e tempestivas.

Quick **Wins**

- Definição dos colaboradores até N3, sem perda de talentos e manutenção do clima organizacional
- Integração da carteira de clientes com manutenção do alto NPS
- Tombamento da identidade visual das lojas e agências
- Otimização do backlog na carteira de pedidos de compra de carro
- Negociação de novos acordos com montadoras

Sinergias e prioridades

Sinergias já iniciadas

- Compra de carros
- Suprimentos (Onda 1)
- Eficiência organizacional
- Redução de apropriação indébita, furto e roubo
- Integração da força de vendas e cross-sell

Prioridades em 2023

- Operações: Ativação, manutenção e desativação de frota
- Melhores práticas e integração de processos
- Suprimentos (onda 2) e BackOffice
- Integração de Sistemas
- Integração dos stacks tecnológicos
- Gente e Cultura (onda 2)

Manutenção de **governança robusta** e **foco nas maiores prioridades**

Rodrigo Tavares

CFO e RI

Prioridades na gestão financeira da Localiza



Alocação de capital



Retorno à reposição



Estrutura de capital

R$40 bilhões sob gestão

Escolhendo os melhores carros, alocando nos melhores segmentos e definindo melhor momento para a desativação

Escolhendo os melhores carros



PREÇO DE COMPRA

Preço Público do carro
Desconto da montadora
Frete



RECEITA



DEPRECIAÇÃO



CUSTOS MANUTENÇÃO ROUBO E OUTROS



CUSTOS DO NEGÓCIO

Custos de ativação
Custos de manutenção e serviços
Custos de roubo



ROIC

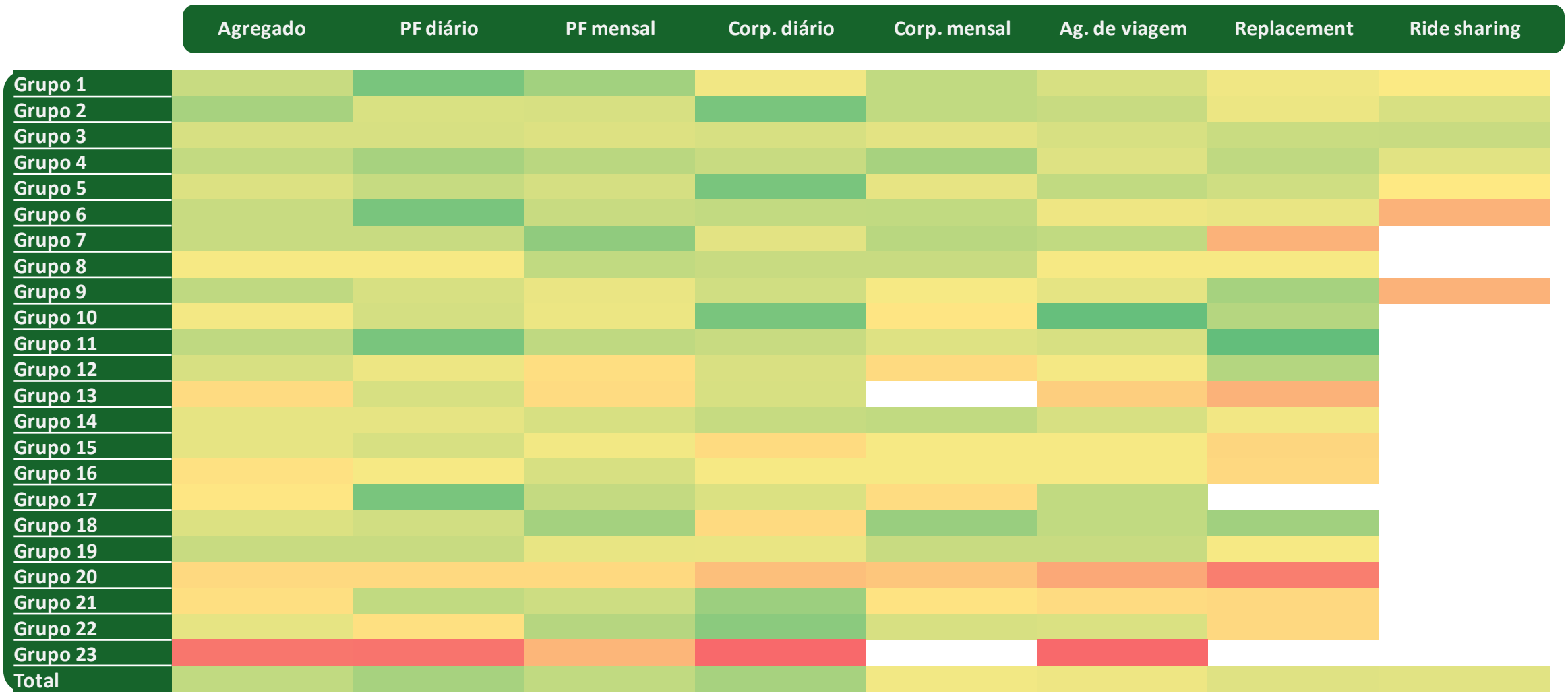
SPREAD KD E WACC



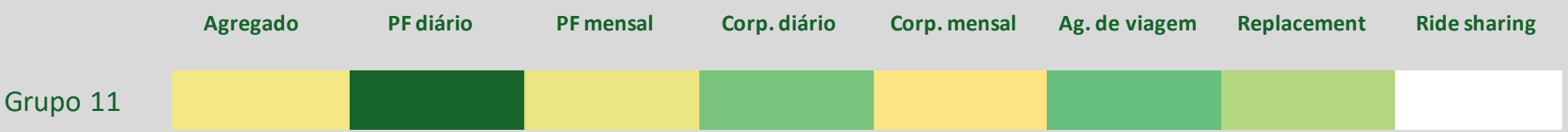
PREÇO DE VENDA

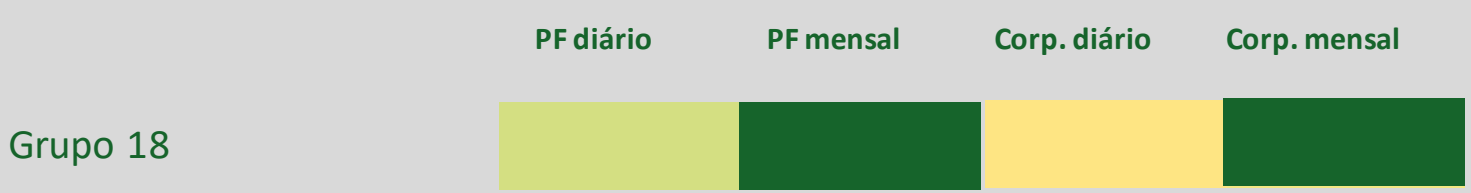
Preço de venda
Custos para a venda

Visão para entender o comportamento dos grupos em cada segmento do RAC



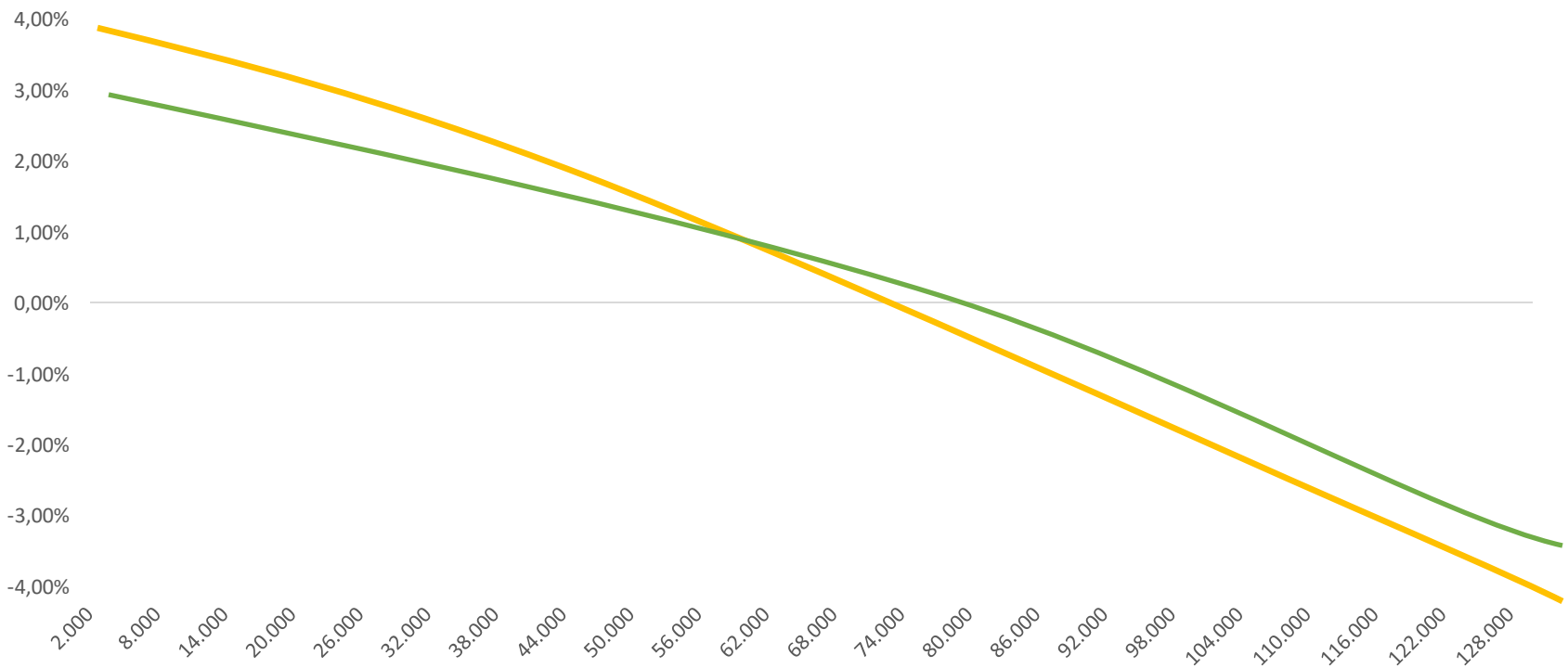
Visão para entender o comportamento dos grupos em cada segmento do RAC





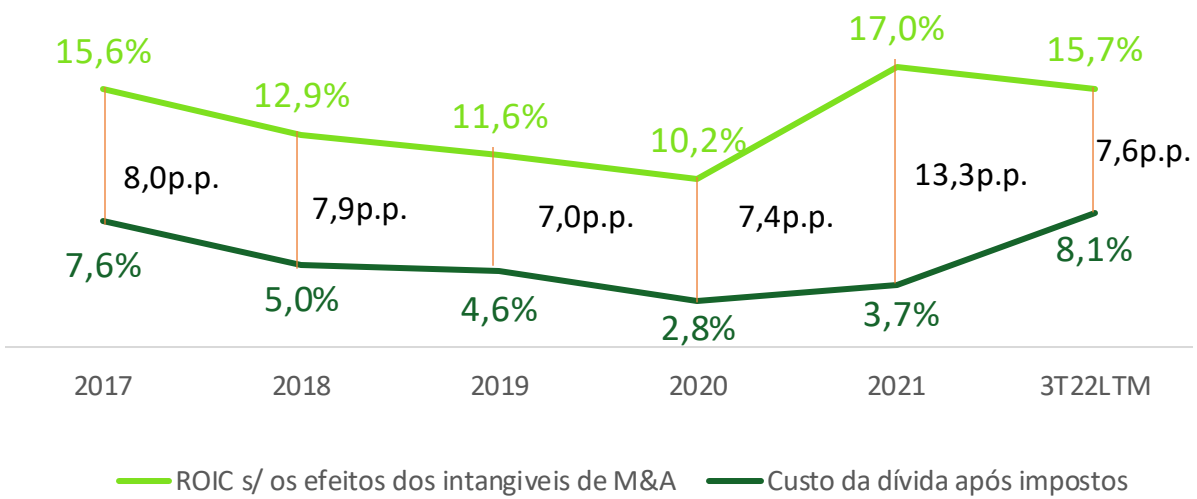
Definindo o melhor momento para a desativação

Ponto ótimo para desativação

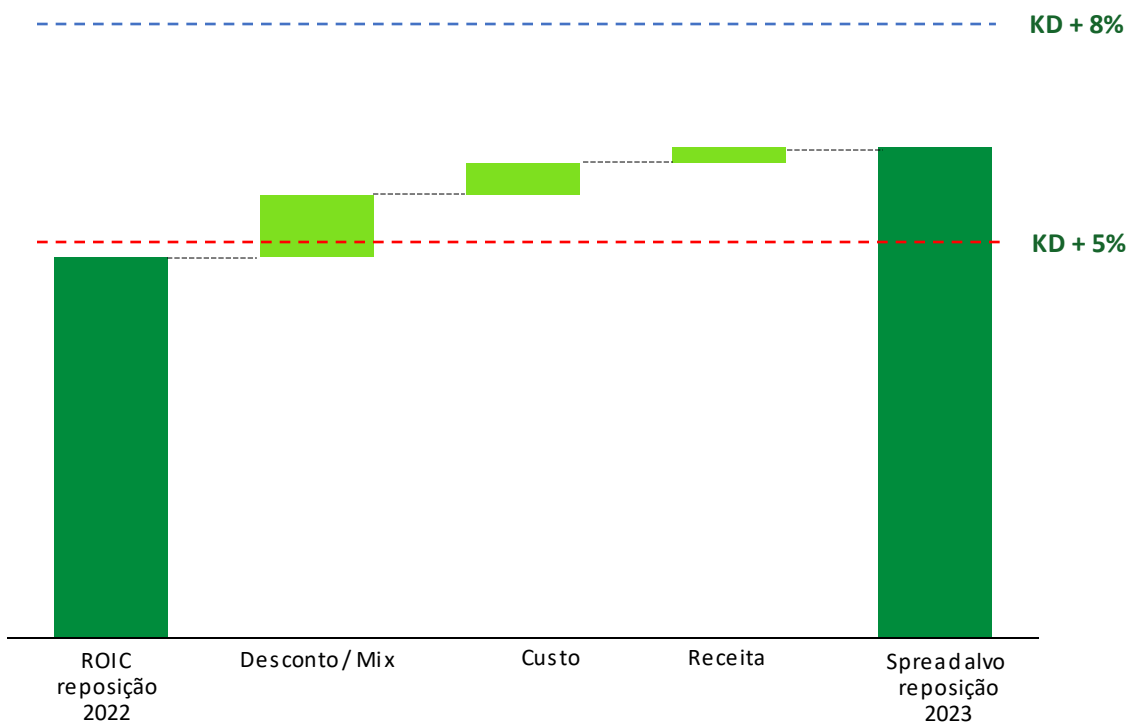


Gestão focada em geração de retorno

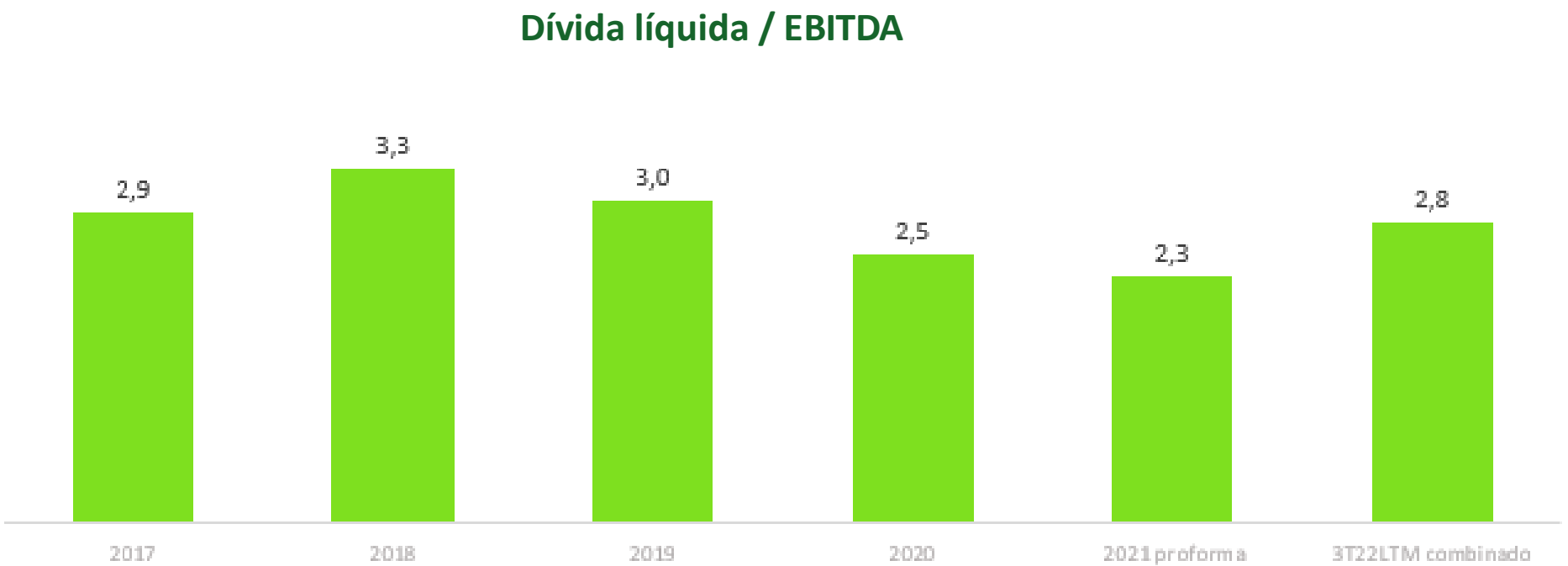
Histórico de retorno



Alavancas de recomposição de spread



Maior estabilidade do fluxo de caixa, com maior percentual do EBITDA vindo de Gestão de frota



	2017	2018	2019	2020	2021 proforma	3T22LTM combinado
Dívida líquida/ EBITDA	2,9	3,3	3,0	2,5	2,3	2,8
Dívida líquida/valor da frota	55%	55%	49%	47%	50%	56%
CDI médio	9,9%	6,2%	5,8%	2,7%	4,4%	13,5%

Fonte: BACEN | proforma se refere a localiza e unidas

Eugênio Mattar

Presidente Executivo do Conselho de Administração

Jornada
de governança



Conselho de Administração da Localiza

"Bom Conselho é aquele que acredita na sua utilidade, conhece bem suas responsabilidades e limitações e tem um propósito claro desde a sua fundação."

Nossa Ambição	Reputação de classe mundial do padrão de governança e da execução na geração de valor para todos os stakeholders com visão do todo e não com visão de controlador

Princípios

- Conselho dá as diretrizes estratégicas
- Conselho garante a qualidade do Management (questiona, desafia e inspira o time)
- Conselho governa o alinhamento entre todos os stakeholders
- Qualidade, complementariedade e independência do colegiado do Conselho é peça-chave
- Garante que a cultura da Companhia seja o reflexo da prática efetiva dos seus valores
- Sabedoria para equilibrar a geração de valor no curto e longo prazo
- Garante a mentalidade de fundador com executivos acionistas administradores de referência

A evolução da nossa governança

2005

IPO

CA: 9 membros
5 independentes

2009

Início do processo de sucessão dos fundadores: Eugênio assume a posição de COO

2012

CA: 8 membros
4 independentes

2013

Continuidade do processo de sucessão dos fundadores: Salim sucedido por Eugênio como CEO

2018

CA: 7 membros
4 independentes

Projeto Best in class em Governança Corporativa

Salim Mattar é sucedido como Chairman por Oscar Bernardes

2019

CA: 7 membros
6 independentes

Antonio Claudio e Flavio Resende deixam o Conselho

Sucessão: Bruno assume como COO

2020

Finalização do projeto Best in class

Criação dos Comitês de Governança e restruturação do Comitê de Conduta

2021

Eugenio Mattar é sucedido por Bruno Lasansky como CEO e assume a posição de Presidente Executivo do Conselho

2022

Com a conclusão do processo de combinação de negócios, o Conselho recebe dois novos membros fundadores da Locamérica, Luis Fernando assume a posição de Vice-presidente executivo do Coselho

Escolha e avaliação de conselheiros

Capitaneado pelo CA, a escolha conta com o apoio de especialistas independentes

Critérios robustos de seleção

- Matriz de competências do Conselho
- Diversidade e complementariedade de competências
- Vivências, experiências, comportamentos, backgrounds, cultural, de gênero, faixa etária

Avaliação anual e independente do conselho e conselheiros

- Conhecimento do negócio, participação nas discussões e assiduidade e apresentação de temas para reunião, entre outros

O Conselho

Diversidade de expertises: tecnologia, planejamento, mobilidade, recursos humanos, entre outros

25%
composto por grupos minoritários

62%
independentes

Jornada de governança

14 projetos em 4 anos fortalecendo a governança: preparando a empresa para mudança de papéis dos fundadores

Fortalecimento do CA com sua renovação e adição de novas competências em linha com a estratégia

Sucessão dos fundadores nas funções executivas e no Conselho e criação do Programa de Acionistas Administradores de Referência

Clareza nos papéis: política e matriz de alçadas e definição precisa dos papéis do PCA e CEO

Modelo e estrutura para gestão de riscos mais robustos

Revisão da estrutura e práticas de conformidade

Fortalecimento das práticas de ESG com atuação protagonista do Conselho

Início da atuação do Conselho no engajamento com investidores

Avaliação anual do CA: um ano completa e no ano seguinte há follow up das recomendações, orientando todo o processo de fortalecimento da governança

Integração de novos acionistas no CA

Luis Fernando Porto

Vice-Presidente Executivo do Conselho de Administração

Q&A



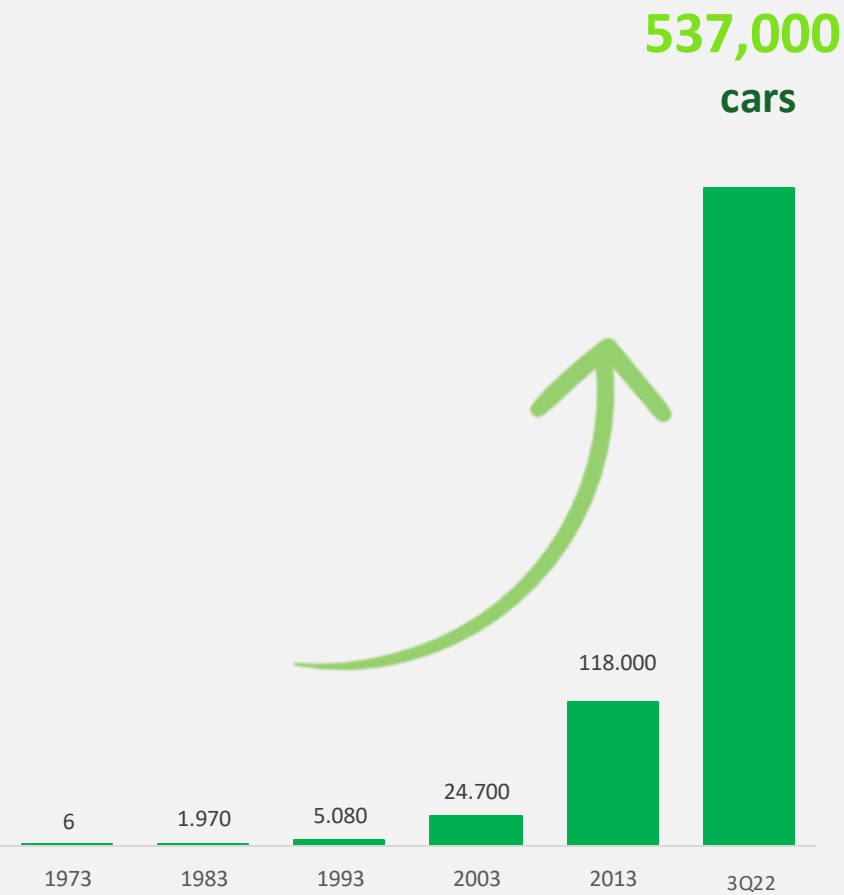
Bruno Lasansky

CEO

One of the largest companies in the industry worldwide



1973

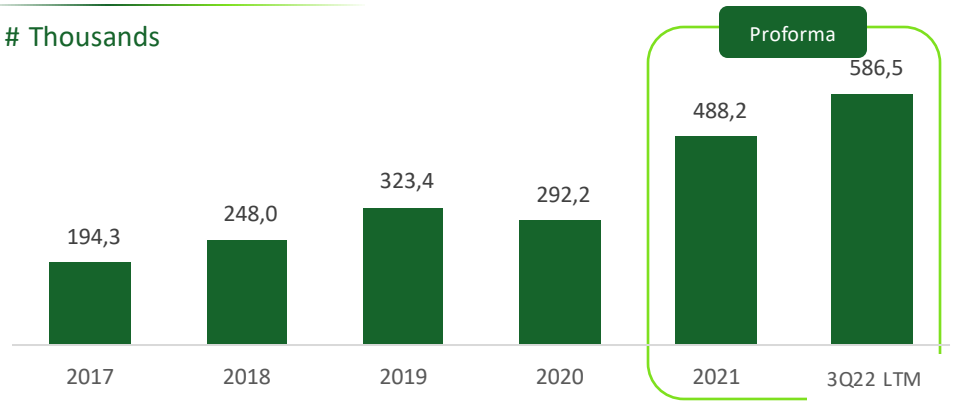


(*) Adjusted for carve-out sale

We grow with value creation

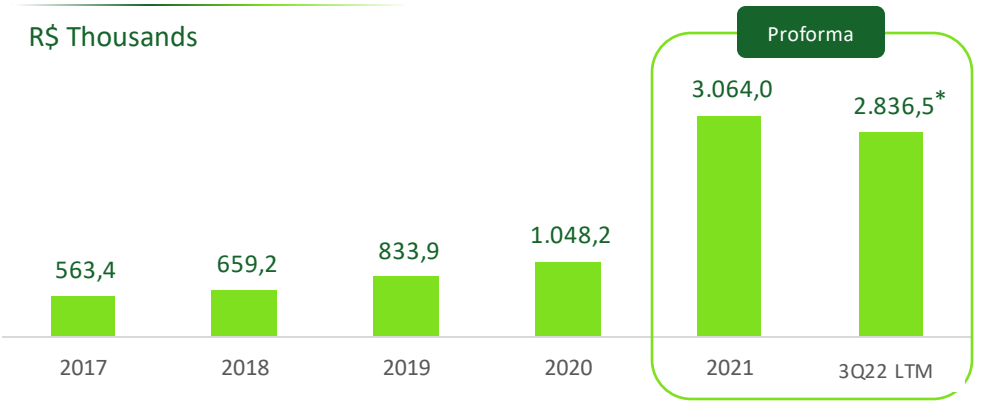
End of period fleet

Thousands



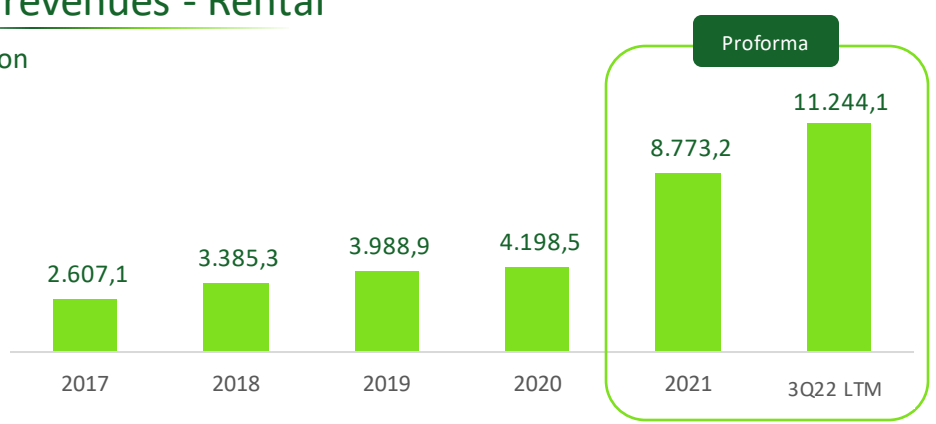
Net Income

R$ Thousands

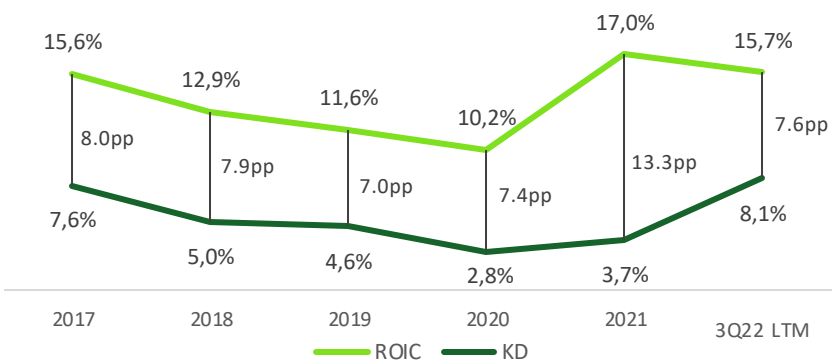


Net revenues - Rental

R$ million



ROIC



Source: Localiza stand alone until 2020 and proforma combining Localiza + Unidas from 2021
(*) Adjusted for business combination effects

Our vision of the future

Ambition

To build a mobility platform leader in Latin America, 1# in customer delight, with a high-performance team, recognized to generate superior value for shareholders and other stakeholders.

Strategic Priorities

1 Accelerated growth with value generation in the core

2 Transform the mobility experience with the customer at the center

3 Investments focused on adjacencies

Enablers (fuels)

Favorite sustainable mobility brand

Differentiates competitors behind technology and analytics

Culture and high performance team

Foundation (competitive advantages)

Net fleet depreciation “best in class”

Lowest cost and financial strength

Leadership in cost and productivity

Our vision of the future

- Short Term Rental
- Subscription Car
- Seminovos
- Car Ownership
- Traveler's Journey



- Corporate Rental
- Fleet Rental
- Agro and Special Vehicles
- Seminovos
- Heavy vehicles
- Owned Fleet Solutions
- Telemetry
- Corporate Mobility

Business combination

Most complete and leading platform in all segments

- #1 Car rental
- #1 Fleet rental
- #1 Ride hailing
- #1 Car subscription

Operational and financial synergies

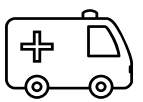
- Buy and sell cars
- Operations and maintenance
- G&A
- Cost of debt
- Other

High performance team and culture

- Cultural fit
- Alignment between shareholders
- High performance team with 90th percentile engagement
- GPTW: 4th place in the ranking of the best companies to work for in Brazil

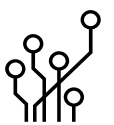
Complementarity


Heavy vehicles


Special vehicles


Agro


Telemetry


Technology

Accelerating the vision of the future, efficiency gains and larger scale for investment in technology

The leadership of Nova Localiza



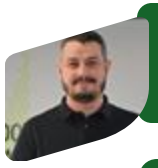
CEO
Bruno Lasansky



CFO & IR
Rodrigo Tavares



Assets Procurement
Dirley Ricci



CTO
André Pentenussi



People and Sustainability
Daniel Linhares



Chief Legal Officer
Suzana Fagundes



Car Rental
Élvio Lupo



Fleet Rental
Breno Davis



Seminovos
Flávio Salles



Operations and Zarp
João Ávila



Trucks & IMO
Marco Oliveira



Marketing, International and Franchising
Carlos Sarquis

Our definition of success



Building a greater legacy

Sustainable mobility

Scopes 1 and 2 emissions fully neutralized and various initiatives to offset Scope 3



33% of energy consumption powered by renewable generation



Community and D&I

Transforming communities through education and entrepreneurship

instituto Localiza

Promoting diversity, equity and inclusion through affinity groups

DIVERSIDADE FAZ A DIFERENÇA

World-class governance

- Maximum level of corporate Governance in the Brazilian market (Novo Mercado)
- Certified by ISO 37.001
- Annual engagement with key shareholders
- Robust governance supported by board committees:
  - Risk and Audit, People, Governance, Sustainability, Technology

External recognition and strong reputation

BEST ESG Institutional Investor

Programa Brasileiro GHG Protocol Ouro 2021 Inventário Verificado

GOLD 2021 ecovadis Sustainability Rating

exame. MELHORES do ESG 2022

merco Uma das cem empresas mais Responsáveis - ESG 2021 BRASIL

MELHORES LUGARES PARA TRABALHAR 2022 Para Pessoas LGBTI+ 100% HRC EQUIDADE BR

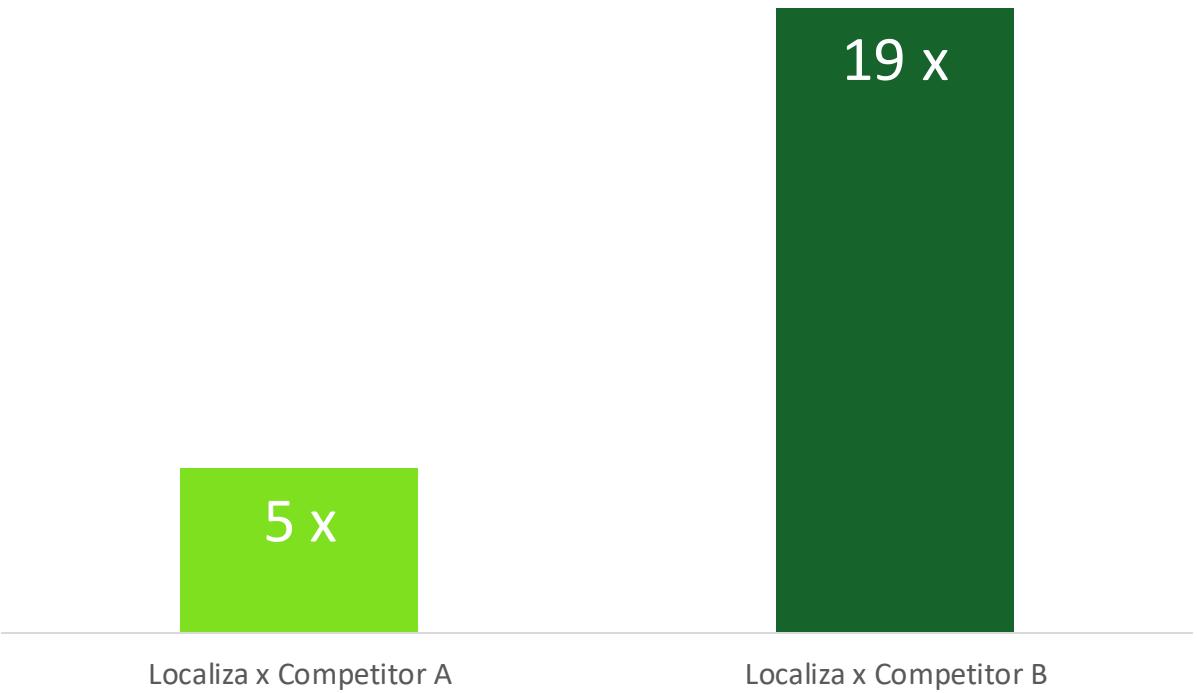
Carlos Sarquis

Chief Marketing Officer, Internationalization and Franchising

Loved and admired brand

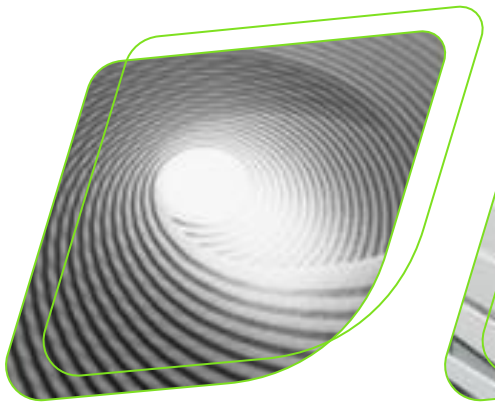
1. Top of mind
2. Associated with reliability and high standards
3. Amongst the most valuable brands in Brazil

Top of Mind: Localiza x Competitors



Source: Brand Recall Localiza 2022.

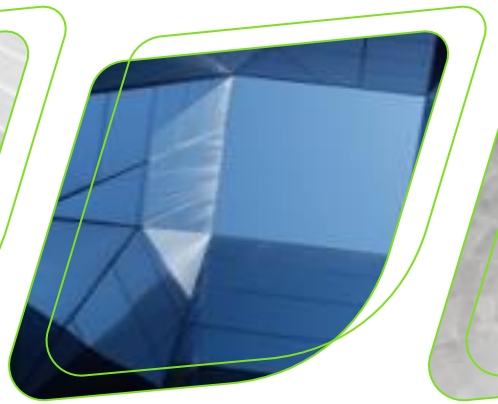
What we are looking for with the brand architecture evolution?



Simplify and organize



Reflect the strategy in the brand identity



Strengthen integration and sense of group



Make the organization customer-centric

What we are looking for with the brand architecture evolution?

We have a clear opportunity:
to stop being a rental company,
and start becoming a mobility platform: with
customers, data, and team at the center.


Localiza&co


Localiza&CO

Localiza&co







Localiza&co



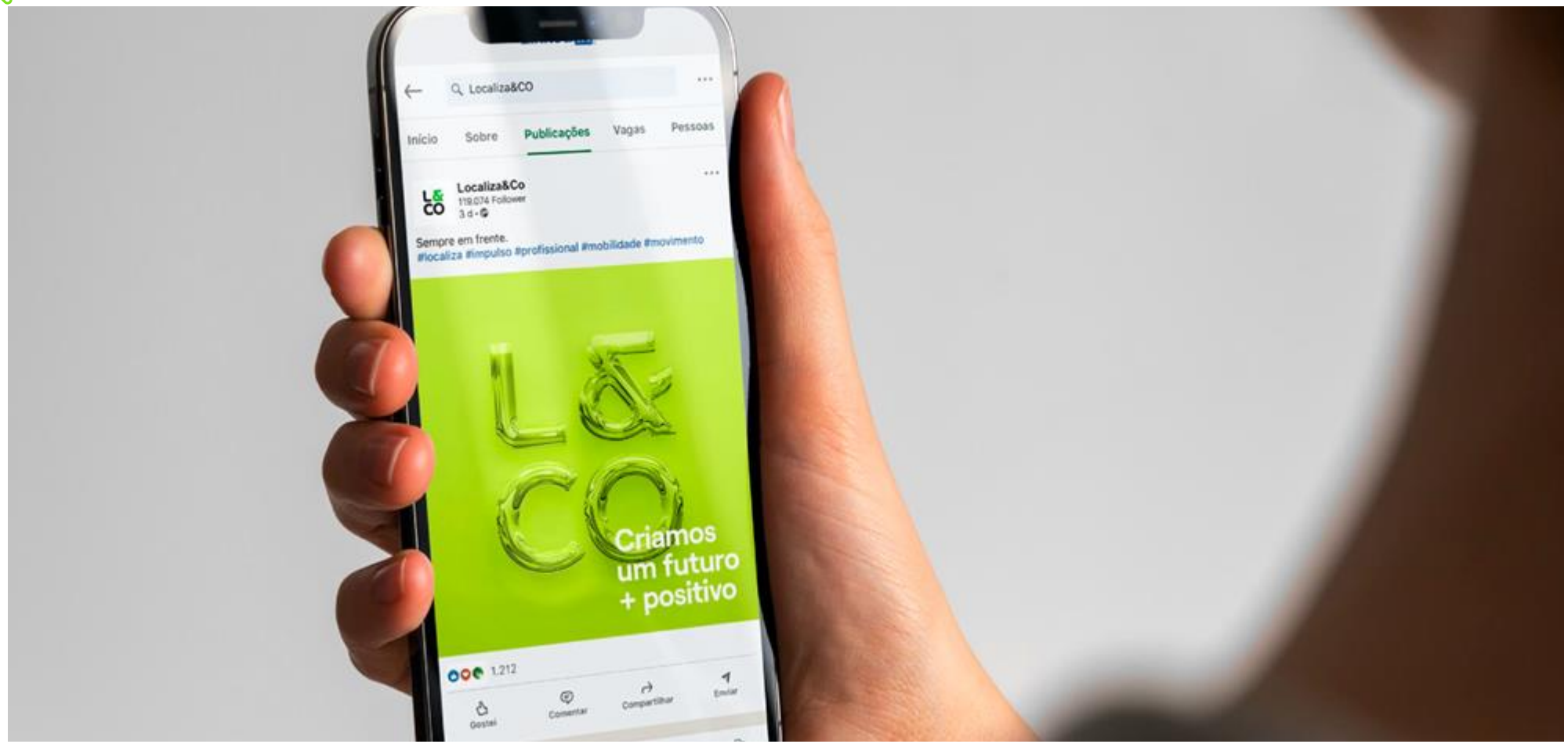




L&
CO

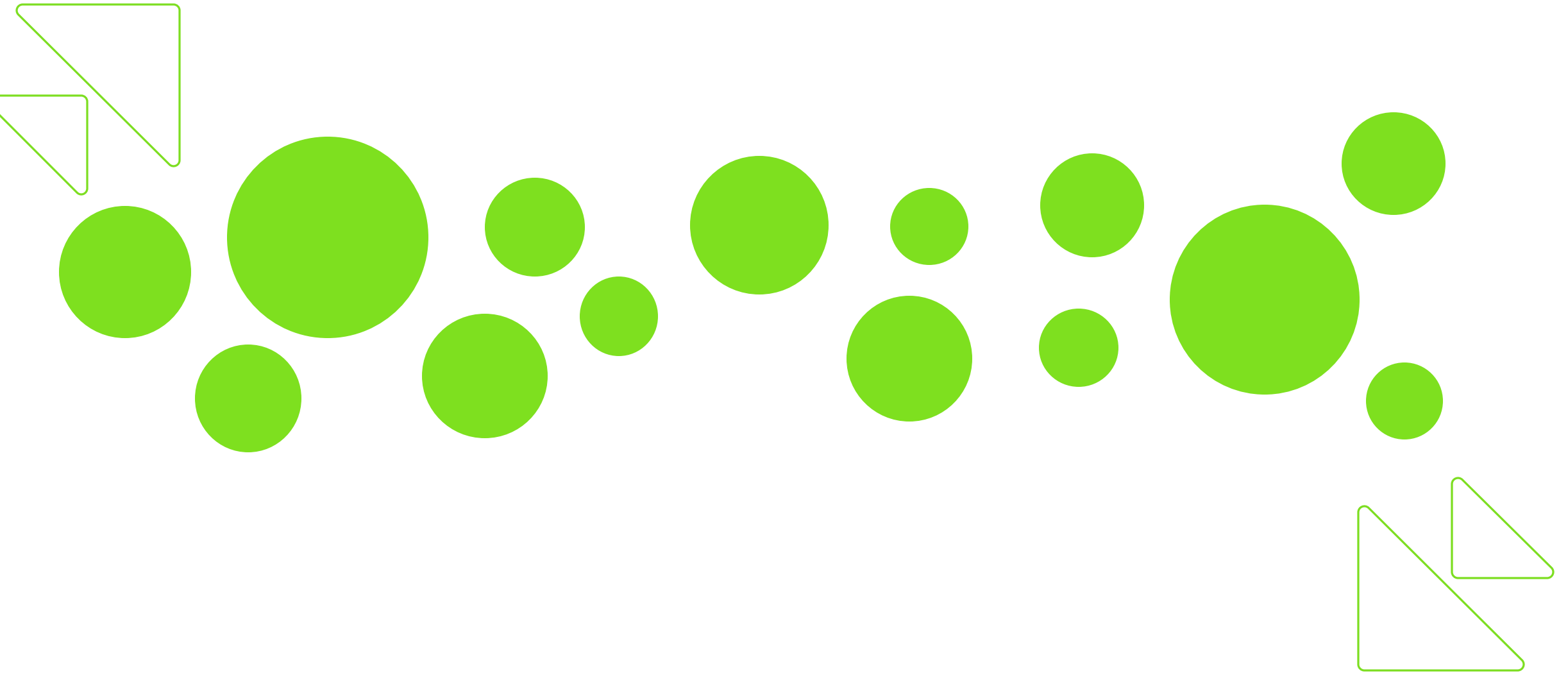
Criamos
um futuro
+ positivo



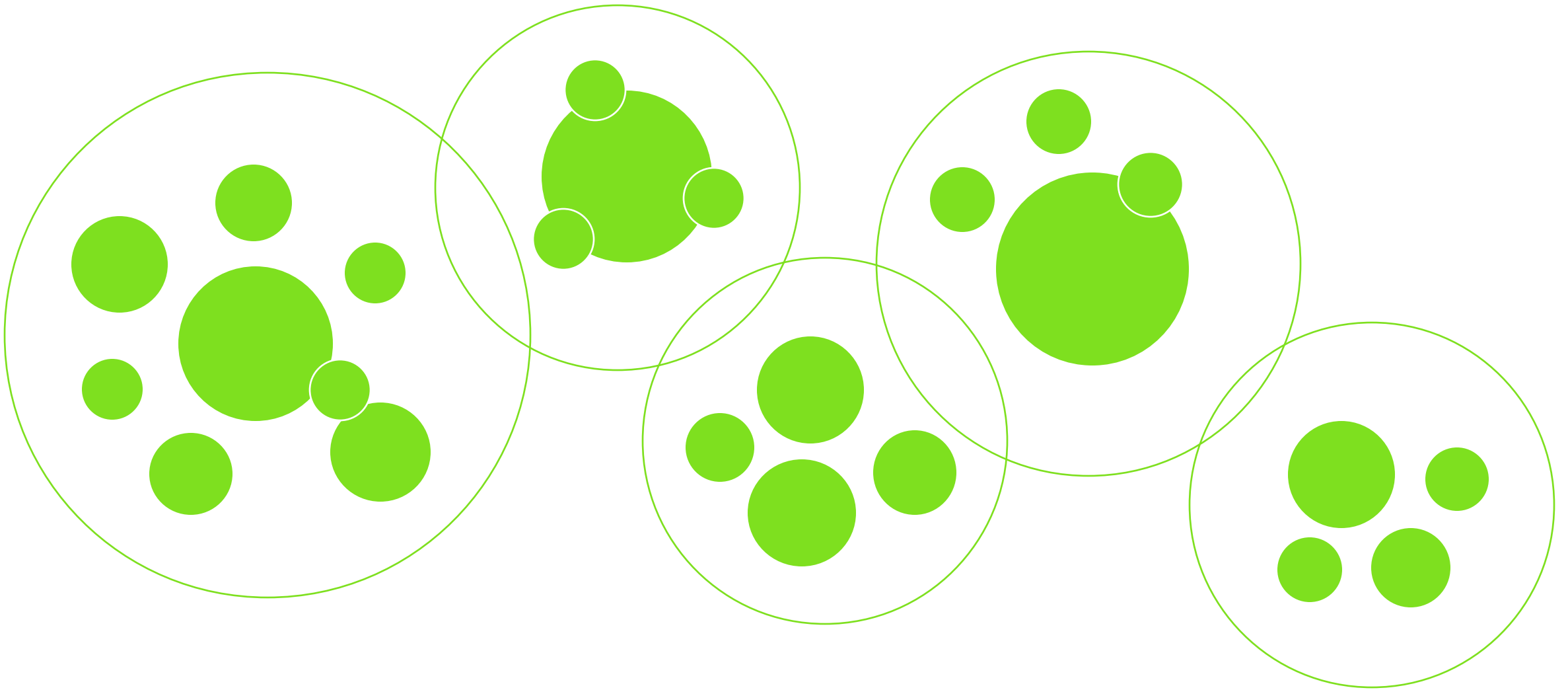

Localiza&CO
Início
Sobre
Publicações
Vagas
Pessoas
Localiza&Co
119.074 Follower
3 d
Sempre em frente.
#localiza #impulso #profissional #mobilidade #movimento
Criamos
um futuro
+ positivo
1.212
Gostei
Comentar
Compartilhar
Enviar


ARQUITETURA DE MARCA
marcas
comerciais

Of many brands...



...to ecosystems...



Ecosystems

Localiza will have 4 audiences with different needs and motivations

Natural Person
Localiza
Driving mobility for people getting there

Companies
Localiza Empresas
Boost business, make stories

Localiza&co
Drive the movement, accelerate evolution

App drivers
Zarp
Boost drivers' careers and lives

Workshops
Eqip
Boost the day-to-day and business of workshops


localiza


localiza


localiza
meoo


localiza+


seminovos
localiza


Localiza
Localiza
para você chegar lá
impulsionar a mobilidade
AaAa
você escolhe o caminho




Localiza


Localiza
empresas


Localiza
empresas
Localiza
empresas
para você
chegar lá
impulsionar
a mobilidade
AaAa
você
escolhe
o
caminho

4 reference brands will concentrate the brand building exercises

Corporate brand	Localiza&co			
Audience	Individuals	Corporate	Ride hailing	Workshop owners
Reference brand	Localiza	Localiza empresas	zarp Localiza	eqip Localiza

Headquarters

São Paulo



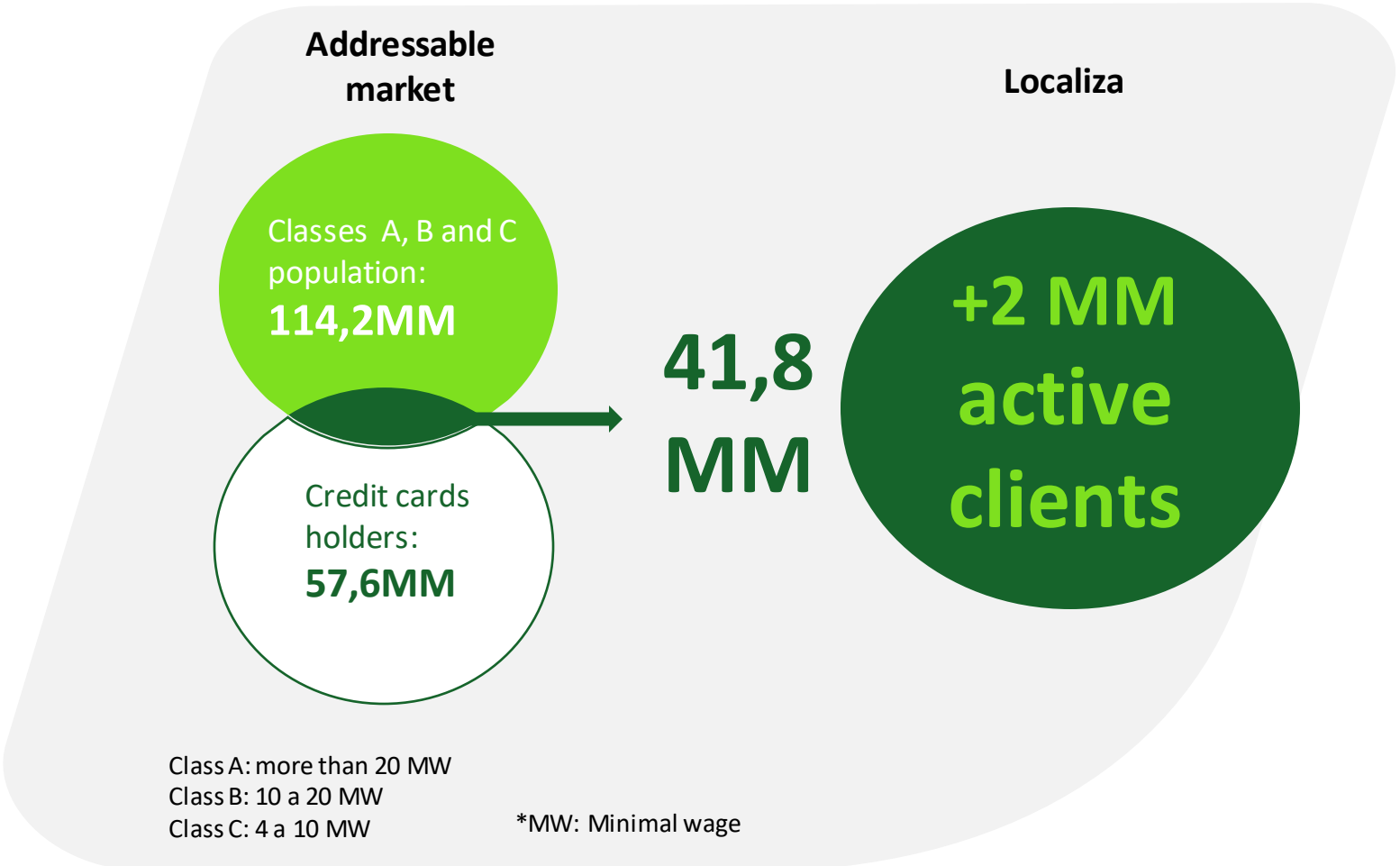
Headquarters
Belo Horizonte



Elvio Lupo

RAC Executive Director

Rental car market penetration in Brazil
with great growth potential



Source: Abla, 2021 for Brazil – US Census Bureau and globaldata.com for USA

Source: Serasa Experian/ DENATRAN / Offerwise / Internal Data

Growth drivers of Localiza at RAC

Balanced growth

Between customer segments

1. Brand awareness

2017	2022
88%	94%

2. Proximity and capillarity

2017	2022
517	599

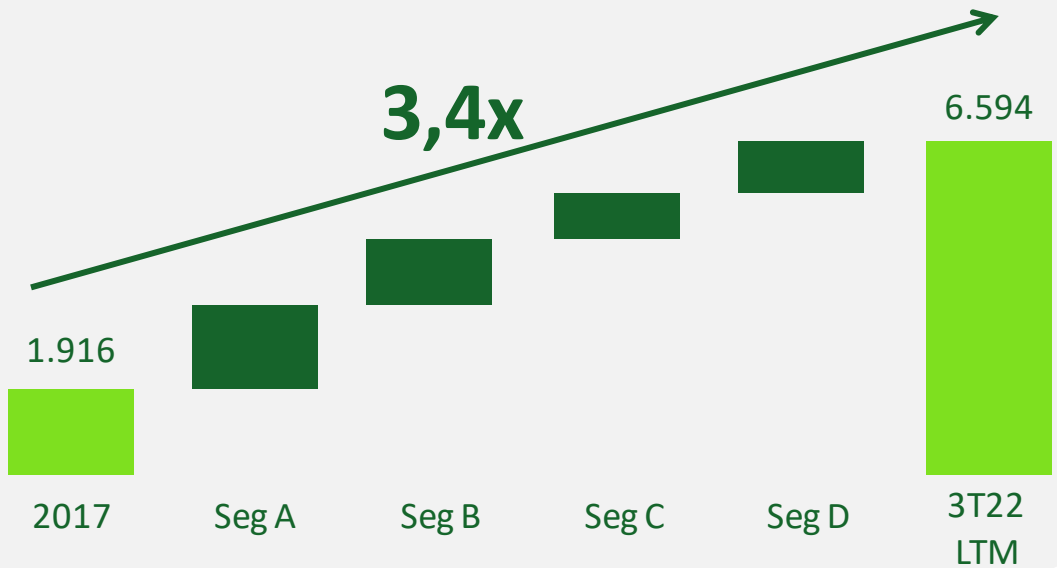
3. Affordability

2017	2022
8,02%	8,60%
Minimum wage: R$937,00	Minimum wage: R$1.220,00

4. Convenience and easiness

- ~70% contracts opened via app or website
- Quickness and enchantment on car pick up and return
- New products

Gross revenue per segment (R$ MM)

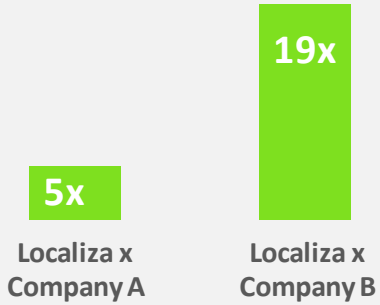


Source: Quantitative research N=1600 respondentes, EM 2,4% and CI 95%

Absolut leadership in
the best customer experience

Top of mind survey:

Best known brand

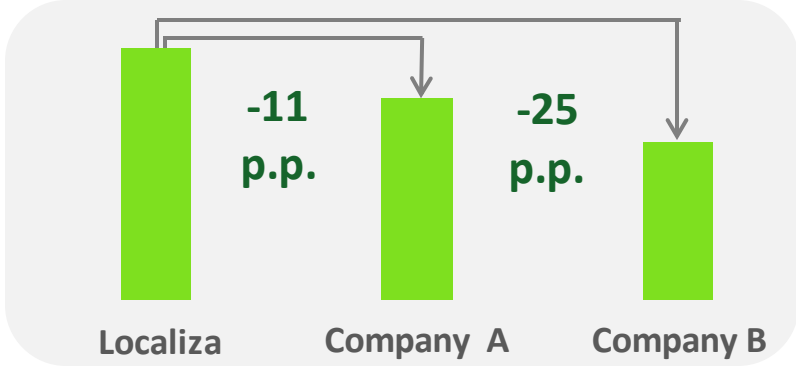


Lowest rejection rate

Localiza x Company A	Localiza x Company B
-2x	-3x

Note:
Source: Quantitative survey

Best customer experience:
NPS of customers using the 3 brands (base 100)



NPS awards

CERTIFICADO RA1000 ReclameAQUI

7 years

Largest branch network

- **97** Airport branches
- **502** Non airport branches
- **364** Municipalities
  Unique in **205** municipalities



Leadership in all segments

- Individuals
- Enterprises
- Replacement
- Ride Hailing



Fonte: Quantitative research N=1600 respondentes, EM 2,4% and CI 95%

Car rental
priorities in 2023

1. Excellence in pricing and acceleration of additional revenue

2. Operational efficiency

3. New brand and experience site

4. Touchless transformation through Localiza Fast

Car rental priorities in 2023

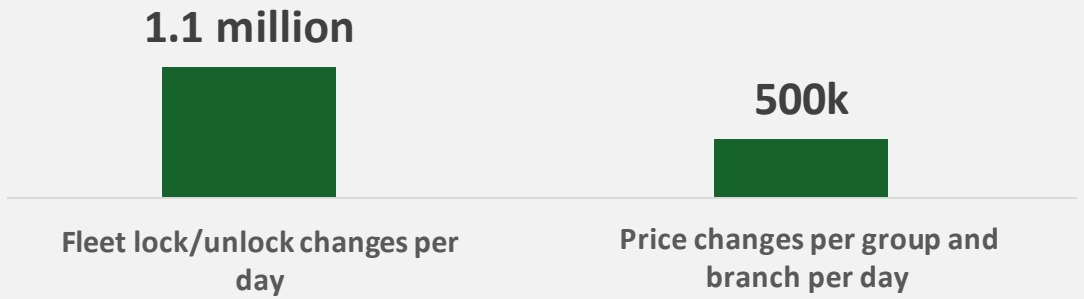
1. Excellence in pricing and acceleration of additional revenue

2. Operational efficiency

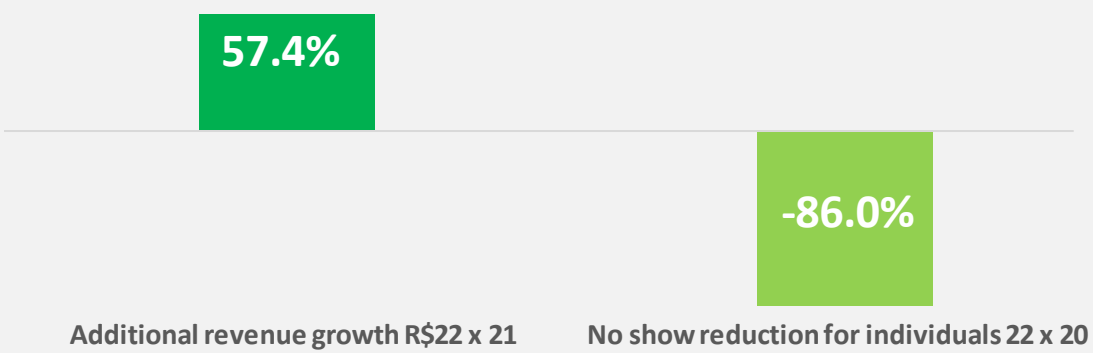
3. New brand and experience site

4. Touchless transformation through Localiza Fast

Artificial inteligence applied in dynamics pricing and capacity management



Additional Revenue and no show reduction




Full protection


Payment tag


Prewash

Neutraliza

Car rental
priorities in 2023

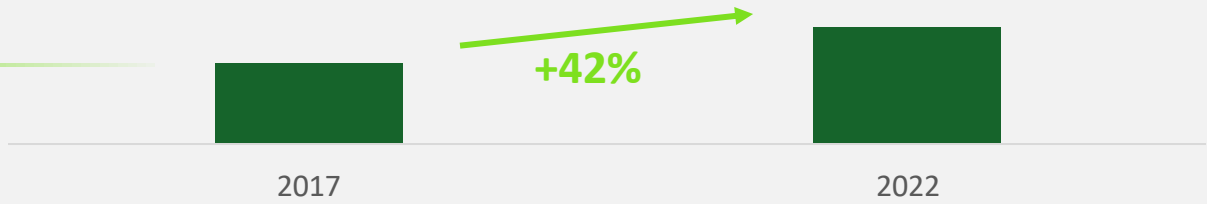
1. Excellence in pricing and acceleration of additional revenue

2. Operational efficiency

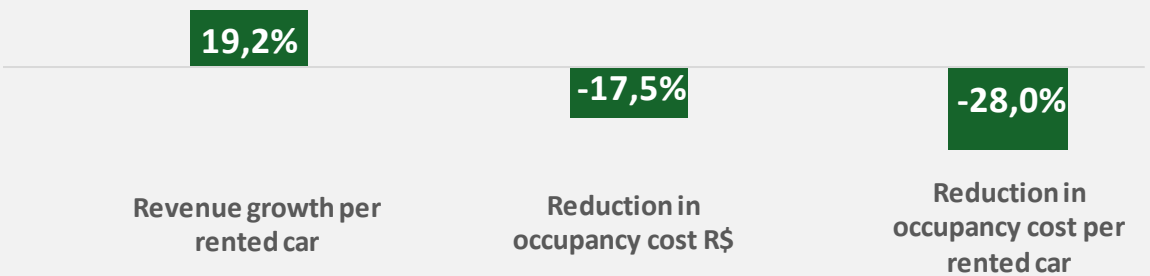
3. New brand and experience site

4. Touchless transformation through Localiza Fast

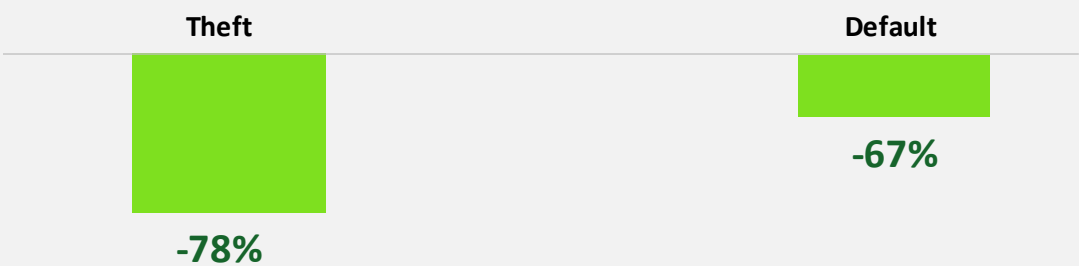
Productivity – Rented cars/Headcount



Revenue and occupancy cost – Top 10 airports (%) 2022 x 2021



Theft and default level per rented car (2021 x 2022)



Car rental
priorities in 2023

1. Excellence in pricing and acceleration of additional revenue

2. Operational efficiency

3. New brand and experience site

4. Touchless transformation through Localiza Fast



Car rental **priorities in 2023**

1. Excellence in pricing and acceleration of additional revenue

2. Operational efficiency

3. New brand and experience site

4. Touchless transformation through Localiza Fast

Ambition:

Global reference in touchless experience



Electronic signature

App reservation

“Magical” pick up
(proprietary anti-fraud)

1 out of 9 individuals with Fast contracts

NPS 94 in the car pick up experience

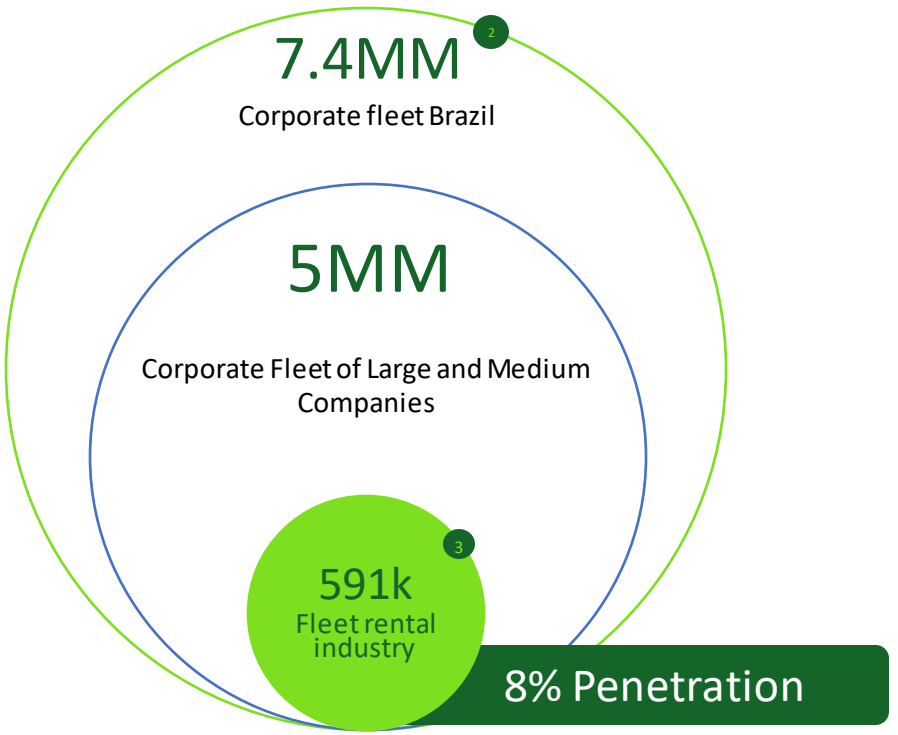
40 thousand eligible vehicles in +90 branches

Breno Davis

Executive Director of Fleet Rental

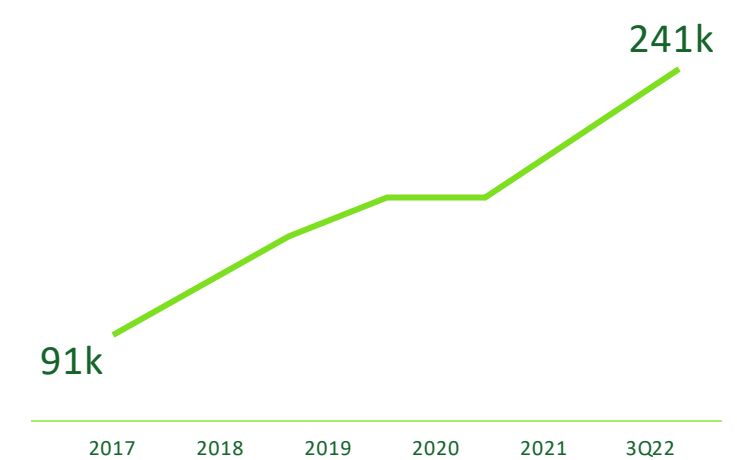
Great growth potential

Market with low penetration high growth potential



Localiza's capacity for consistent growth in fleet rental

End of period fleet [1]



Source[1] End of period fleet = Localiza RI website / LCAM consolidated track record + Localiza pro forma [2] Brazil corporate fleet = Serpro data, [3]Abla data 2021

Localiza Fleet Rental – Customer profile

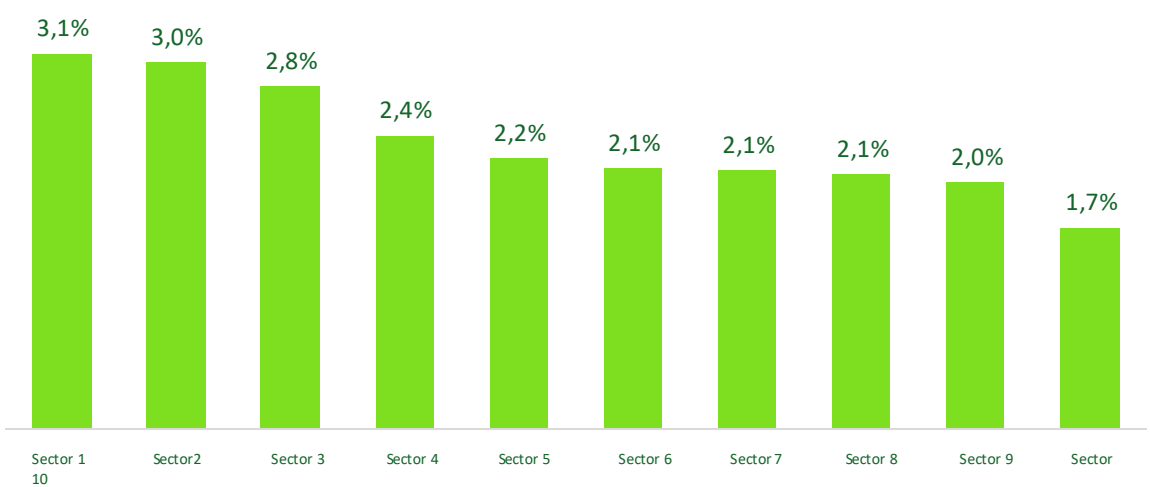
Expertise in operating in all industries, with high pulverization of revenue in clients and regions



Portfolio with ~6k customers of all industry and sizes

Top 10 customers represent less than 10% of the portfolio and with a longterm relationship

Share fleet by industry



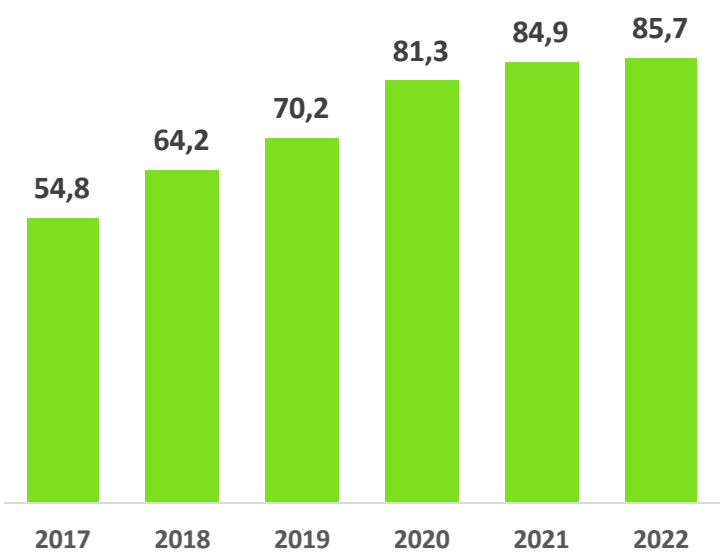
Source: Internal Data

Competitive diferentials

Our model puts the customer at the center, with a superior value proposition for the fleet manager ensuring loyalty

NPS in the zone of excellence and in constant evolution

NPS Fleet Manager



Customized and robust solutions for fleet management for our customers

- Customer portals (MyFleet e Frota360)



- Telemetry



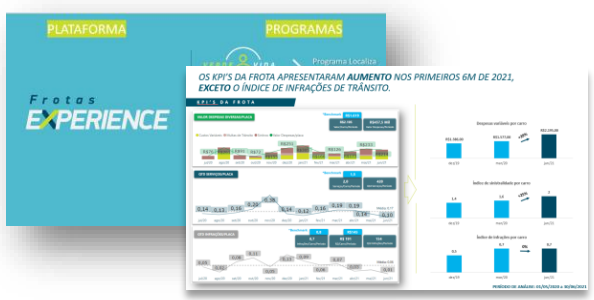
- App #meucarro



- Sofit and TCO



- Fleet Experience



Priorities 2023

Transform the customer experience

- Extend **self-service** and **digital experience** to users
- **Transform the fleet manager experience**, delivering a complete TCO management solution
- Use of proactive telemetry for vehicle safety and policy

Commercial excellence to maximize value creation

- Have > 50% growth in owned **fleet conversion.**
- Build customer loyalty and achieve renewal rates above 80%
- Cross-sell in the customer portfolio and offering corporate mobility solutions.

Management of integration and capture of synergies

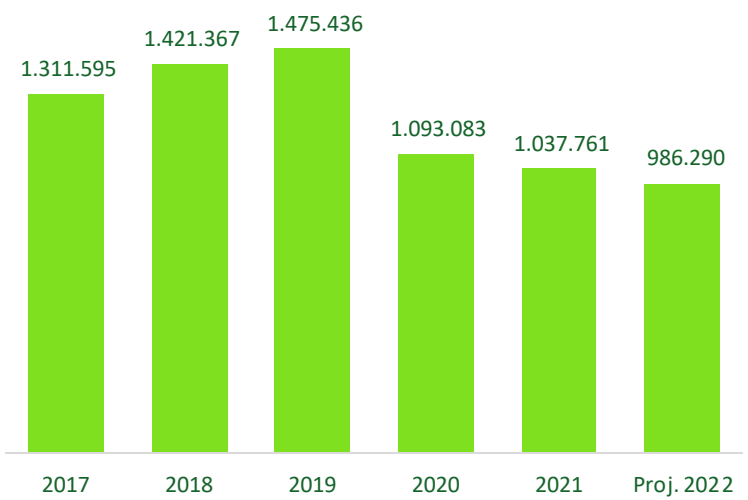
- Accelerate **synergy in operating costs** and asset management.
- **Leveraging commercial strength** combined with accelerating the use of technology.
- **Unification of technology platforms** taking advantage of the best of both.


Mobility of
the future
Localiza
meoo

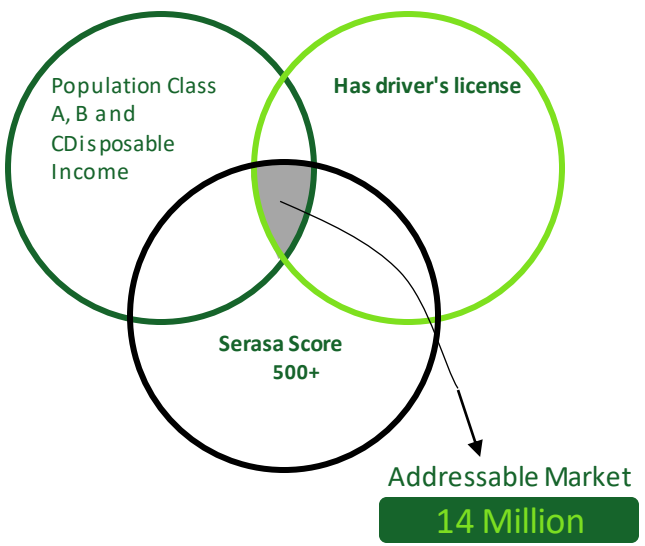
High potential market

More than 1MM individuals buy a car per year

Retail and Light Commercials volume



Individuals



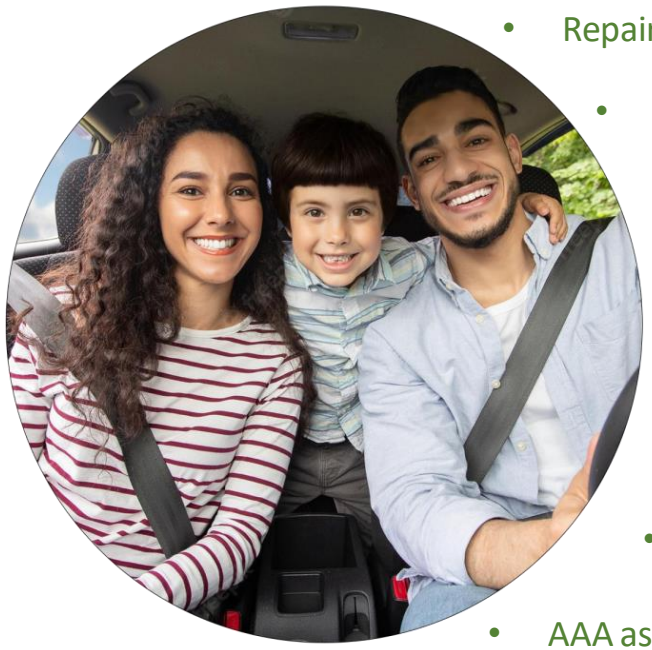
Micro and small companies

With ~2.4 million circulating cars.

Source: FENABRAVE

Convenience and Economy

- New car at each renewal
- Documentation
- Licensing
- Repair of damages
- Tire change
- 24 hour assistance
- Your time
- Preventive and corrective maintenance
- Complete protection
- Benefits club
- AAA assistance
- Fines management



Subscription cost between 10% and 25% cheaper than ownership

Car Purchase		X	Car Subscription
Purchase value	**R$138 Thousand**		**R$138 Thousand** invested with 11,5% yield: **R$33 Thousand**
Sale value	**R$94 Thousand***		
*32% depreciation (2 Years)			Total in 2 Years: **R$171 Thousand**
-Documentation + taxes:	**R$19 Thousand**		-24 monthly payments: **R$74 Thousand**
-insurance + maintenance	**R$12 Thousand**		
Total in cash **R$63 Thousand**			Total in cash **R$97 Thousand**

Customer profile



Subscriptions in all states of Brazil

Age:
65% between 36 and 55 years old



Genre
79% male

Schooling:
88% between graduate and postgraduate

Income:
75% over 10 minimal wages

Source: Internal data

Competitive advantages

Customer delight and digital journey

- NPS of excellence
- Best in the category at the Reclame Aqui Award and recognized as the best subscription service in the country
- Digital journey in the palm of your hand
- Benefits club - Tudo Meoo

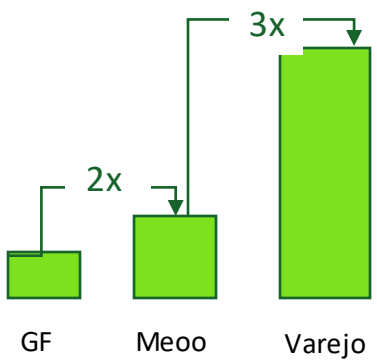






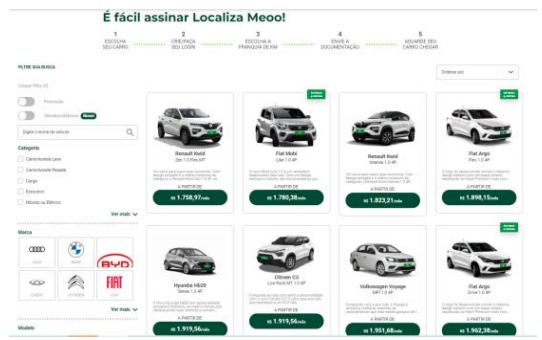
Risk Management and Pricing

- Residual pricing
- Excellence in credit and default through IoT
- Driver behavior with incentives for good use
- Default rate well below the national retail



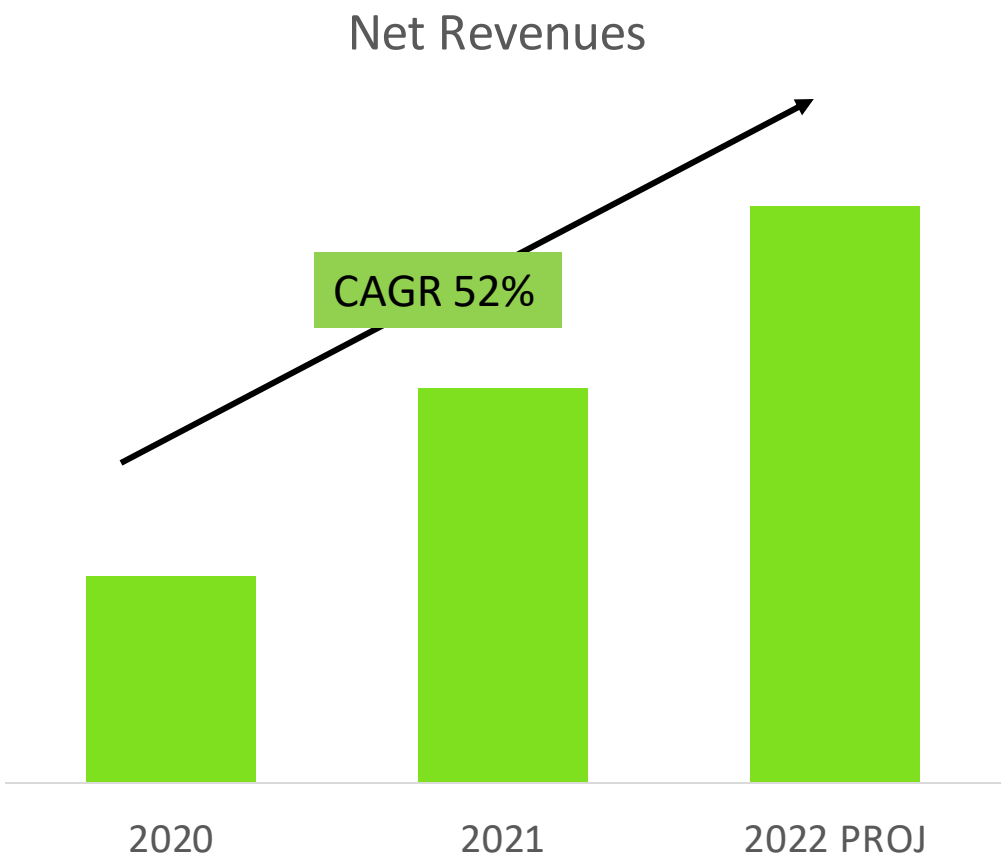
Commercial excellence

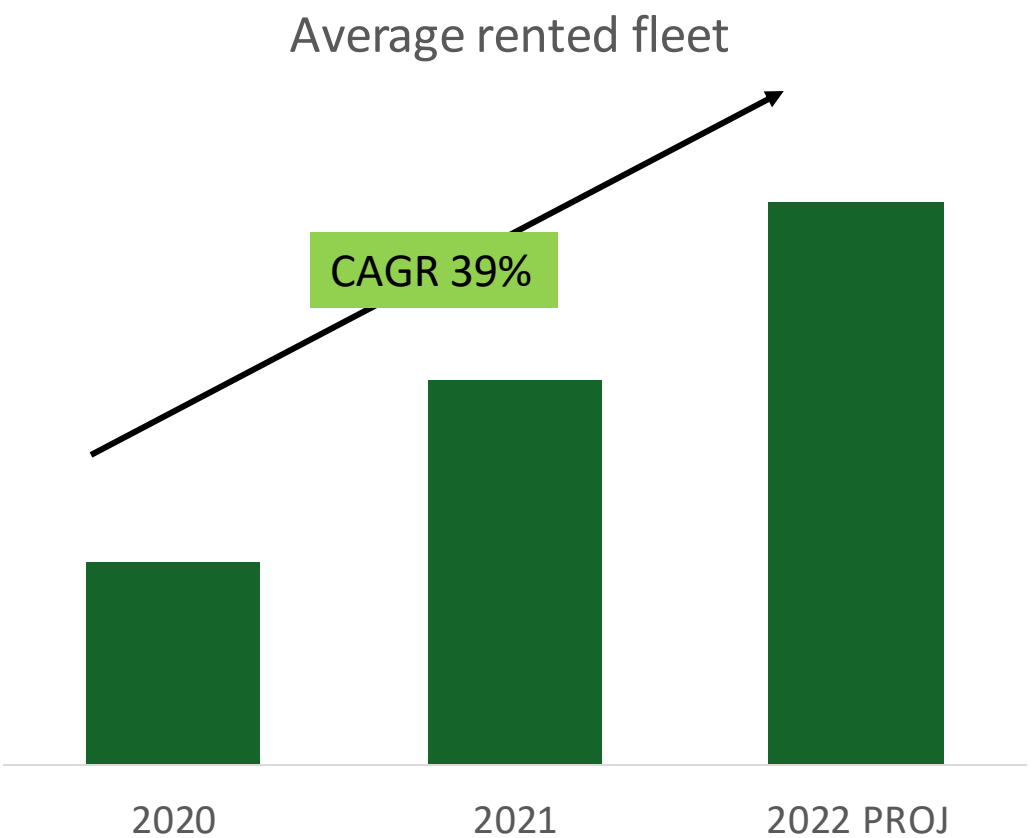
- #1 Brand in the category
- Excellence in lead acquisition and CAC management
- Customer LTV, highest renewal rate in the market



Number 1 in subscription cars

Localiza meoo





Source: internal data

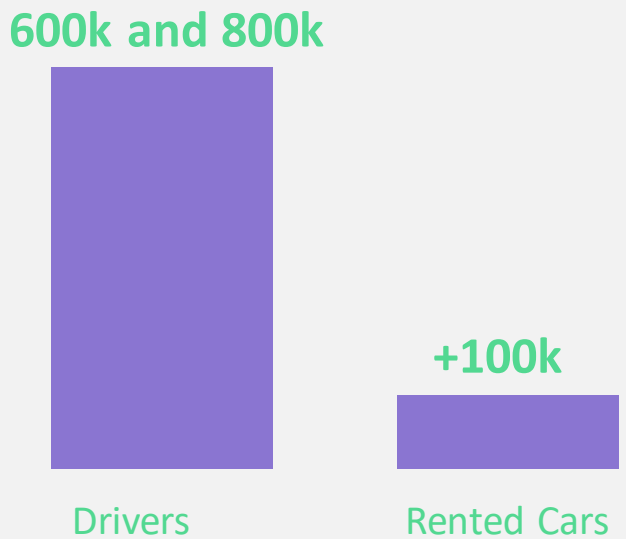
João Ávila

Executive Director of Operations and Zarp



“Localiza helps me provide for my Family. I’m an app driver and the income depends on my work and the great tools I rely on to perform it”

Best solution for drivers
leveraging growth in a low penetrated market



#1 In all cities

#1 In NPS and retention of best drivers

Zarp cost is far more attractive for drivers than ownership

Long term relationship with the platforms

We've built world class competitive advantages

1. Low cost of serving

2. Differentiated digital experience

3. High competence in IoT

4. Innovating to attract and retain the best drivers

We’ve built world class competitive advantages

1. Low cost of serving

- Automated service
- Dedicated branch
- Receivables withholding through platform



We’ve built world class competitive advantages

2. Differentiated digital experience

- Designed for the driver
- NPS > 80%
- Reservation, payment, scheduling and service 100% digital



We’ve built world class competitive advantages

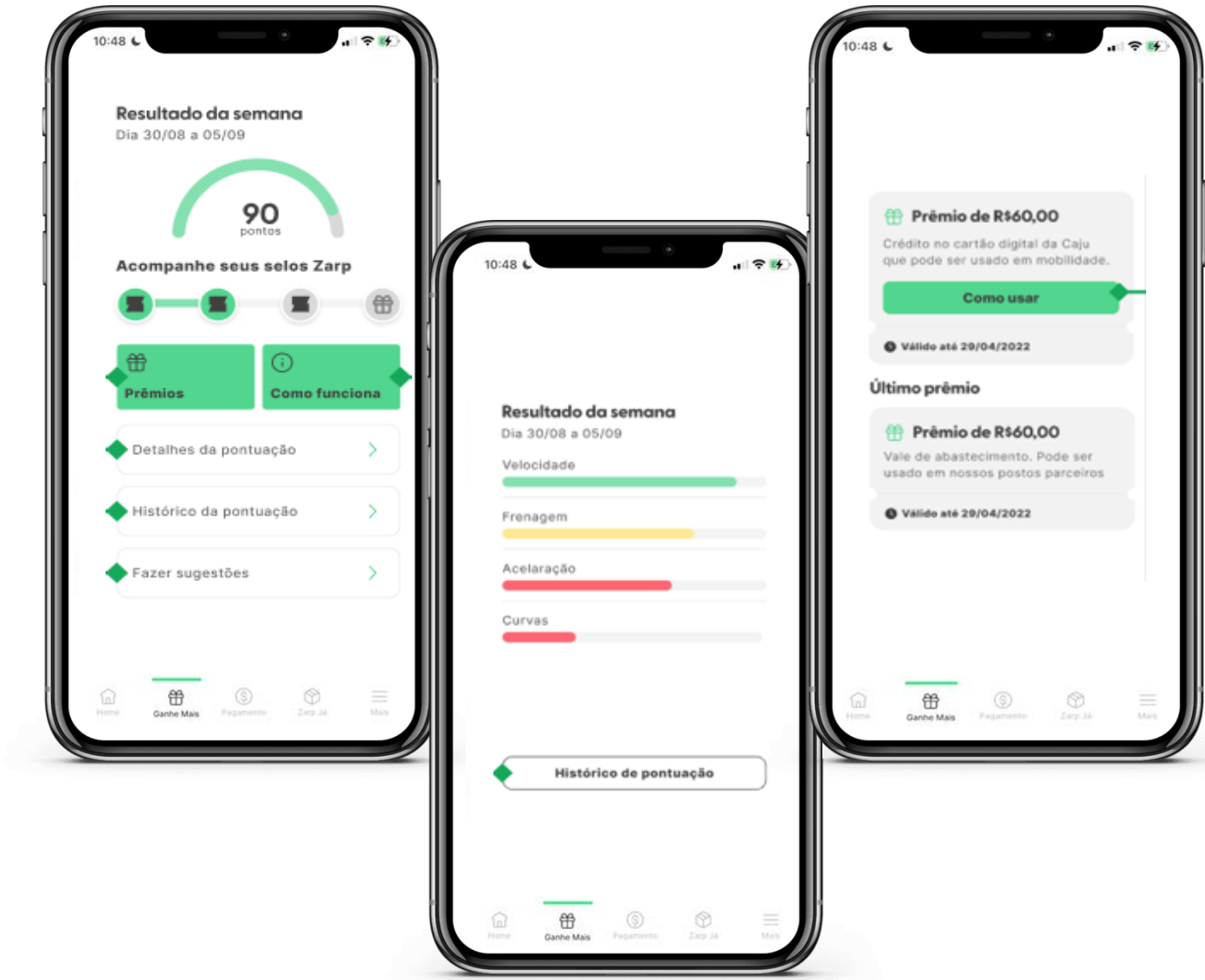
3. High competence in IoT

Significant reduction in default

Significant reduction in car theft

Reduction of accidents using data to asses the quality of driving

+300bps
impact in
ROIC (Y22xY21)



We've built world class competitive advantages

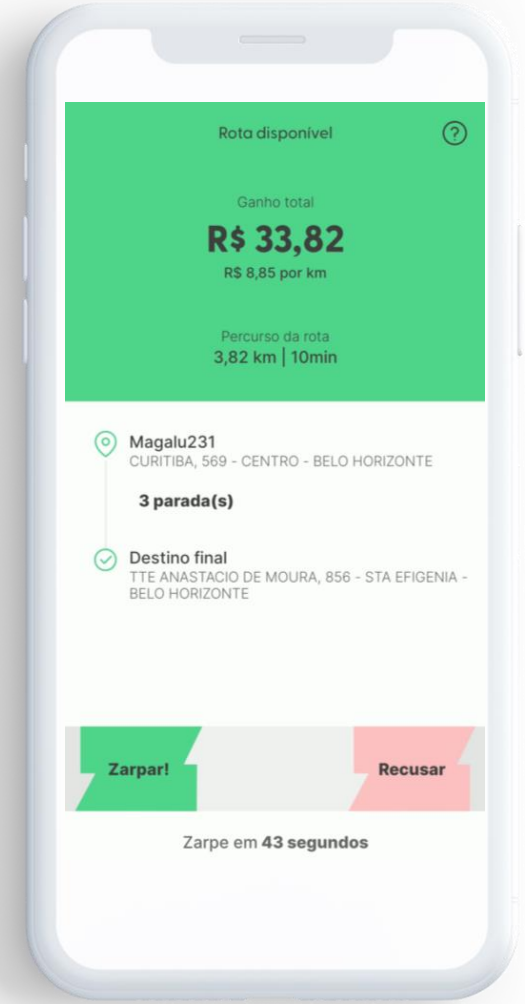
4. Innovating to attract and retain the best drivers

- New sources of revenue
- Value creation for drivers
- Fuel, food, and drugstore discounts

ZARP benefits



ZARP shipments





“Be the best partner for you and your own car everyday. It is the quality, expertise, and reliability of Localiza, the largest fleet manager in Brazil, now also taking care of your vehicle.”

Large market, pulverized and with challenges

40 **million vehicles in Brazil**

100 **thousand workshops in Brazil**

Average of **8 to 10** employees per workshop

Which workshop should I take my car to?

When should I change my car oil?

Do I really need to do all the budgeted services?

How do I regularize my IPVA and fines?



How can I attract more customers?

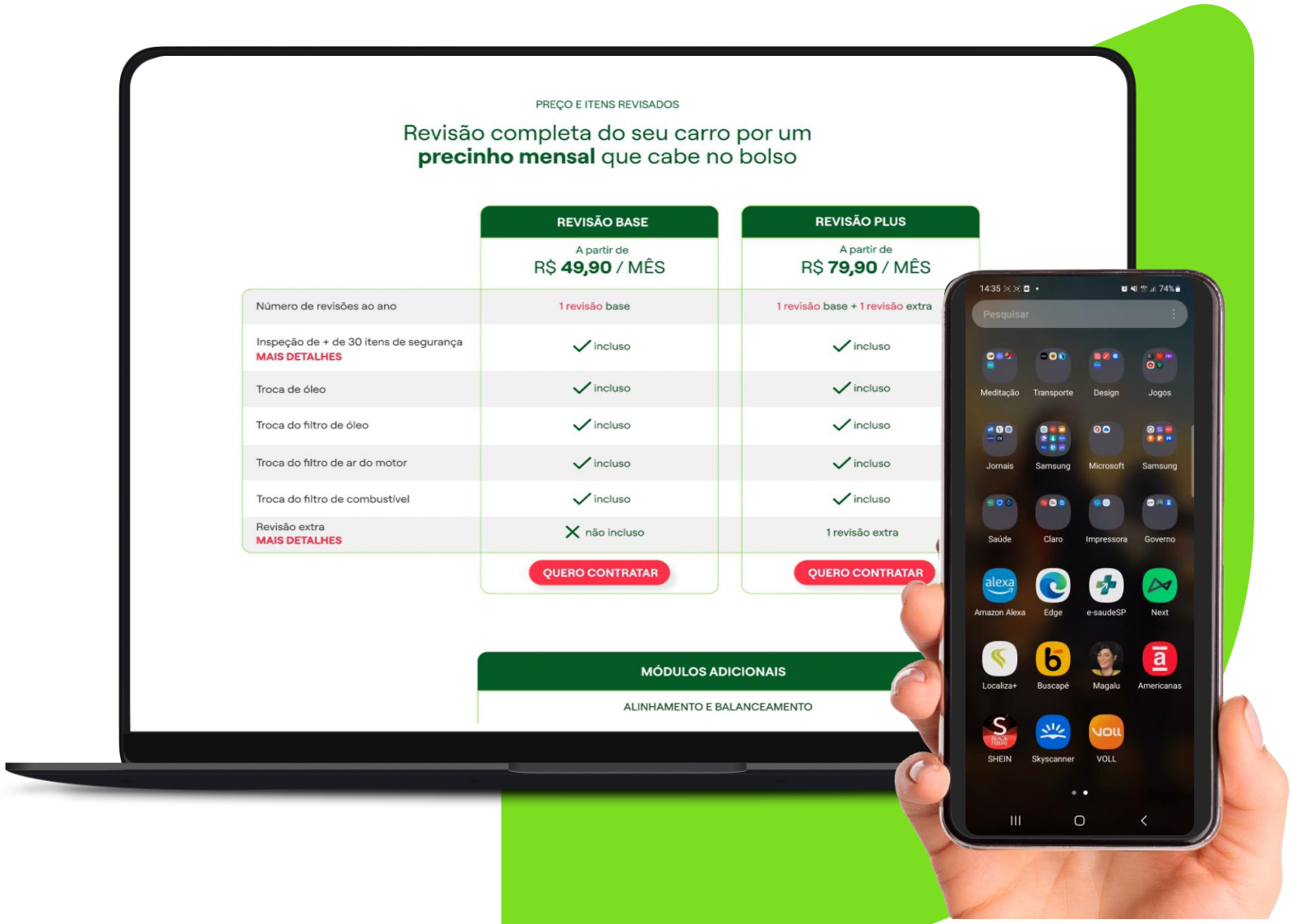
How to expand my business?

Common problems of SME's (cost of capital, labor, working capital, etc.)

+R$100 Billion

Per year

Constant innovation of the solutions better accepted by customers



First steps in becoming
the best partner for you and your vehicle every day

Maintenance plans:

- ✓ Access to Localiza's network
- ✓ Checking of 30 security items
- ✓ Oil and filter replacement, labor included
- ✓ Localiza+ Concierge follow up
- ✓ Promotional table for extra services
- ✓ Easier payment
- ✓ Certified and warranted by Localiza

Consultation and installment of IPVA and fines:

- ✓ Consultation of pending IPVA and fines in SP and MG
- ✓ Easy installment up to 12x

Accelerated growth with NPS in excellence levels



Localiza+

+15k Vehicles

+80 NPS

And why do we believe?

Big market,
pulverized and with clear challenges



R$100 billion

Our business is car renting which requires us to be specialists in cost and quick maintenance



15% - 20%
Revenue



≈ 5%
idle fleet

We are a relevant player (scale)



Top 10
in automotive service management



10%
Workshops in Brazil are partners

Great synergy with current customers



+2 million
customers per year



+65%
have their own cars

Extended scale strengthens our core business

Priorities for 2023

1. Accelerate growth leveraging synergies with the platform

- Cross sales with RAC
- Product formatting for Seminovos
- Reduction of acquisition cost

2. Continue to evolve in the most adherent products for the customer

- Assistance throughout partners
- Car delivery and pick up
- Claims management below the insurance company deductible
- Document management (IPVA and fines)

3. Go to market faster

- Dedicated team
- Investment in marketing and technology

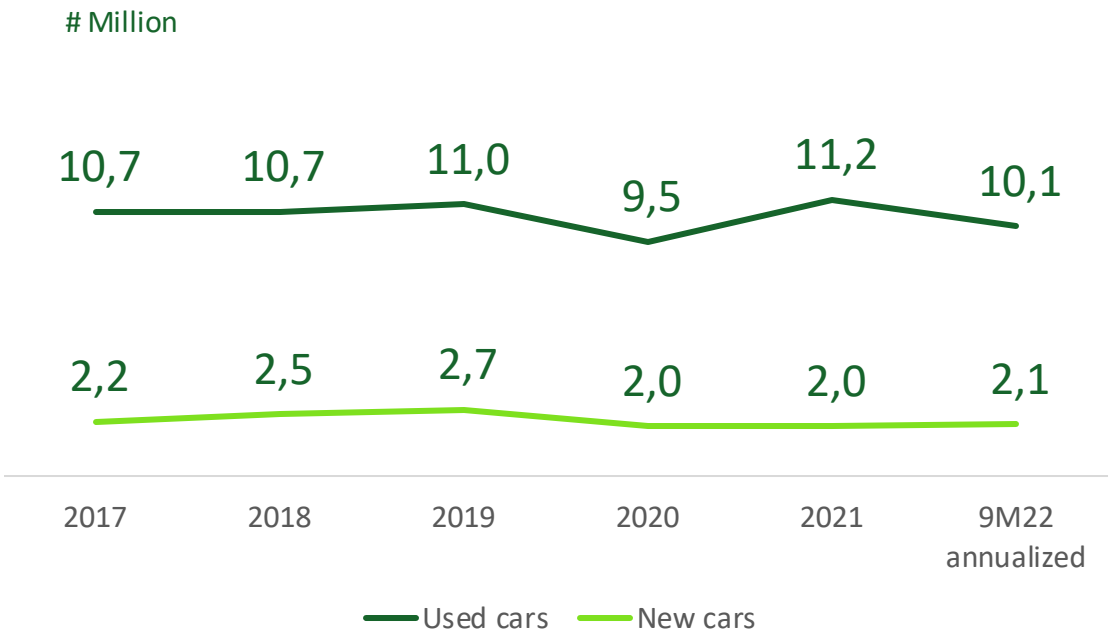


Flávio Salles

Seminovos Executive Director

Market Landscape

Car sales in Brazil





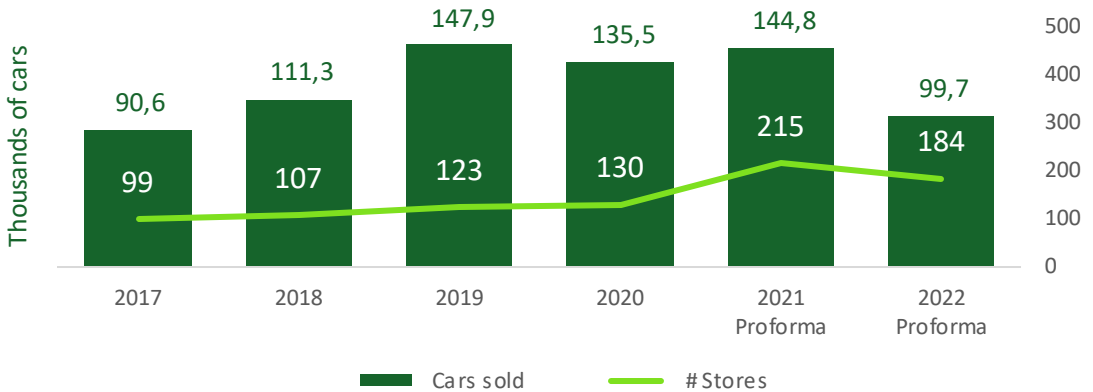
+55k resales

Large, fragmented and pulverized market

Source: B3, FENABRAVE, Santander.

Network ready to support growth

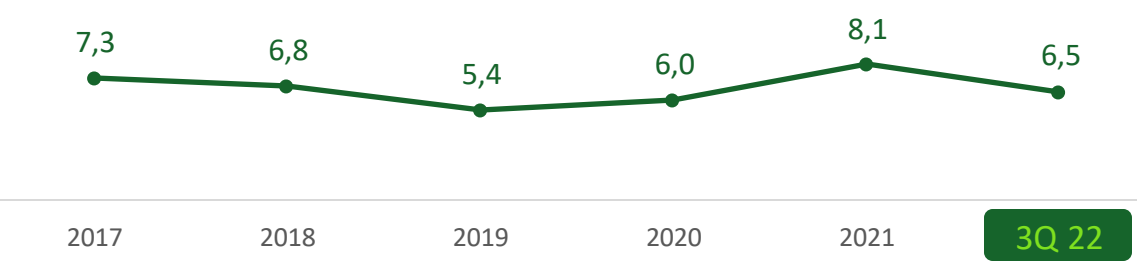
Volume of Cars Sold and Number of Stores



Store sales per month

77	87	100	87	56	80
					3Q 22

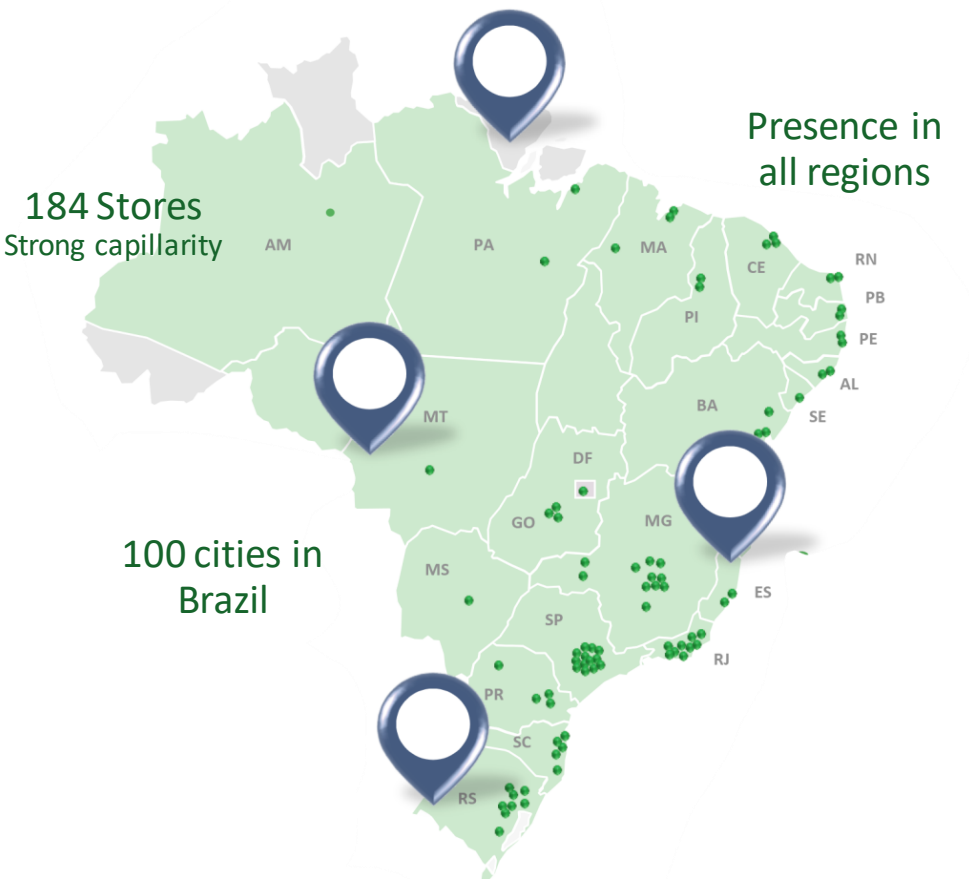
SG&A over Seminovos Revenue (%)



Presence in all regions

184 Stores
Strong capillarity

100 cities in Brazil



Localiza Seminovos Differentials



Trusted brand

Reliable product:

- First and only vehicle owner
- Real mileage
- Documentation
- All revisions made
- Quality seal



High fidelity and indication

- NPS at excellence levels
- **45%** recurrence / indication
- **5x** Reclame Aqui Seal champion - RA1000



Productivity

- P90 engagement and +90% organizational climate favorability
- High productivity per seller with low dispersion

Technology focused to maximize sales



F&I

Proprietary platform, which allows for greater approval, with a better experience for the customer



Leads

Digital Journey + CRM for acquisition, and maximize lead conversion



Trade in

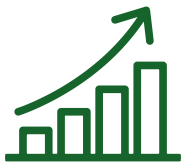
Exclusive trade-in platform with the best market quotation, increasing sales effectiveness



New retailer portal

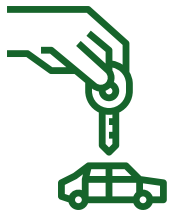
20% of sales without human intervention

Priorities for 2023



Expand sales capacity

- Growth of existing stores
- Expansion of the store network
- Wholesale portfolio growth



Transformation of the used car buying experience

- Enhance the digital and multi-channel experience for the consumer
- Retailer Portal leverage
- Presence in the customer's life after the purchase



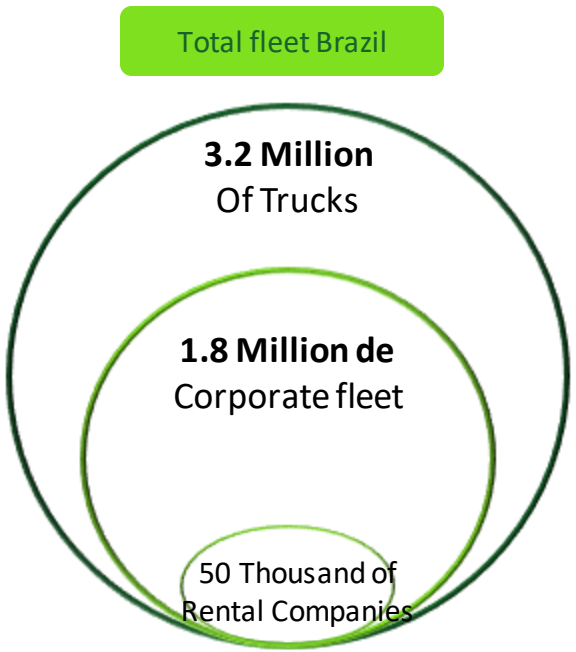
Operational excellence and efficiency

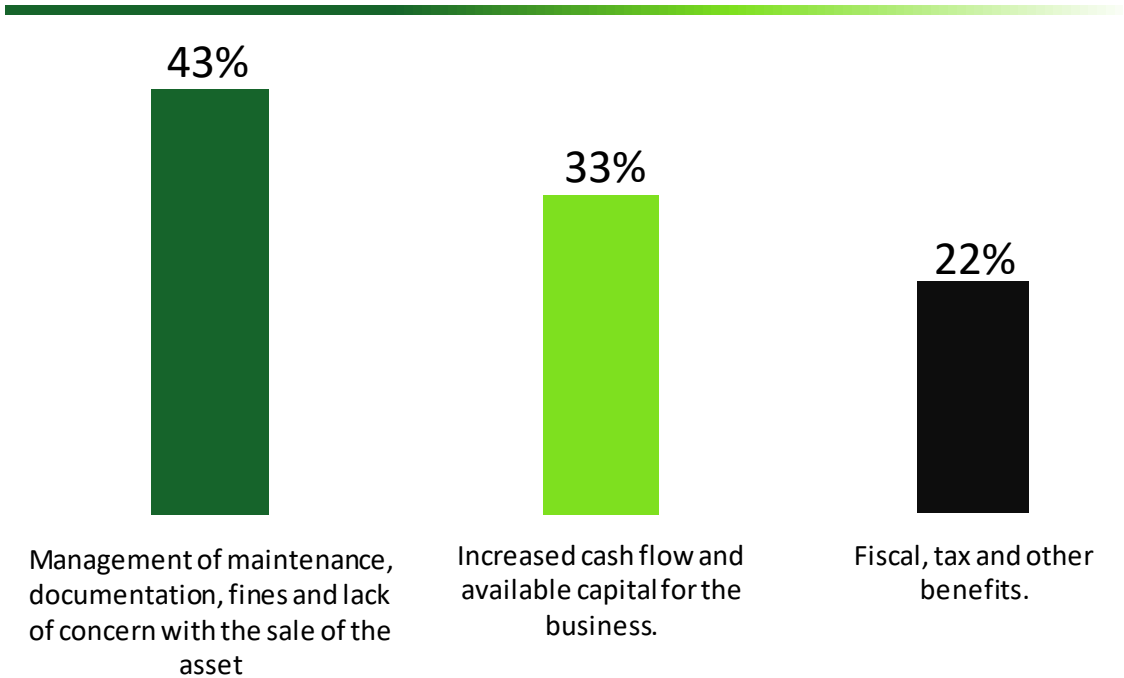
- Boost used car pricing through automation and analytics
- Excellence in fleet distribution, inventory management, and better efficiency in decommissioning timing
- Preparation and after-sales – extending our model with preparation centers

Marco Túlio Oliveira

Executive Diretor Trucks, M&A & IMO

Why Trucks?





1.5% Of the total Brazilian fleet is leased

2.7% Corporate fleet

Source: Serpro – june 2022; SAE Research 2022

What do we offer?

Rigid Trucks



VUC - Truck
PBT < 3.5 Ton



6x4
Traçado

Semi-heavy Rigid
PBT < 15 Ton e CMT < 45 Ton



Medium
10 Ton < PBT < 15 Ton



heavy rigid
PBT < 15 Ton e CMT > 45 Ton

Tractor truck

4x2



Semi-heavy PCTC > 40 ton

6x4



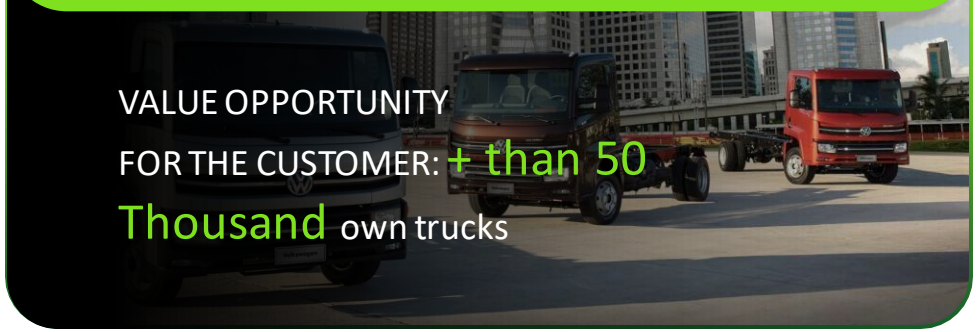
Heavy – Tractor PCTC > 40 ton

- Rental of trucks and implements with a term of 12 to 84 months.
- Maintenance (preventive and corrective)
- Tire management, documentation, infraction and others.
- Insurance and 24-hour assistance.
- Telemetry, from basic to advanced

Source: ANFAVEA

Differentials of Localiza Trucks

L&CO Customer

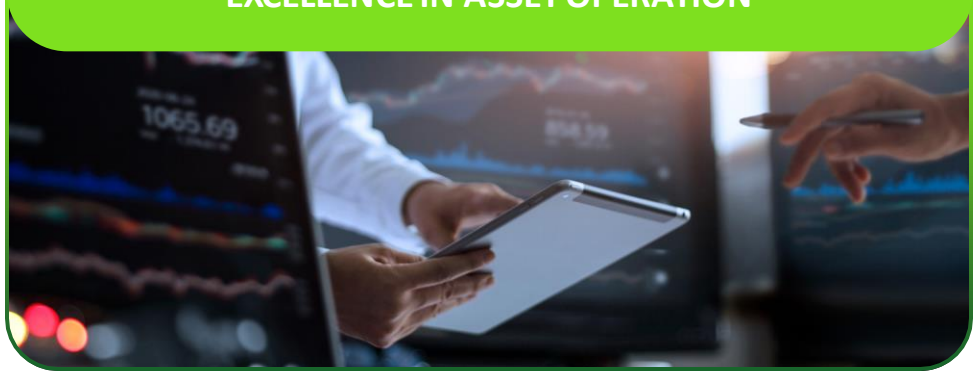


VALUE OPPORTUNITY
FOR THE CUSTOMER: + than 50 Thousand own trucks

BRAND AND EXCELLENCE: HIGH LEVELS OF CUSTOMER SATISFACTION



EXCELLENCE IN ASSET OPERATION

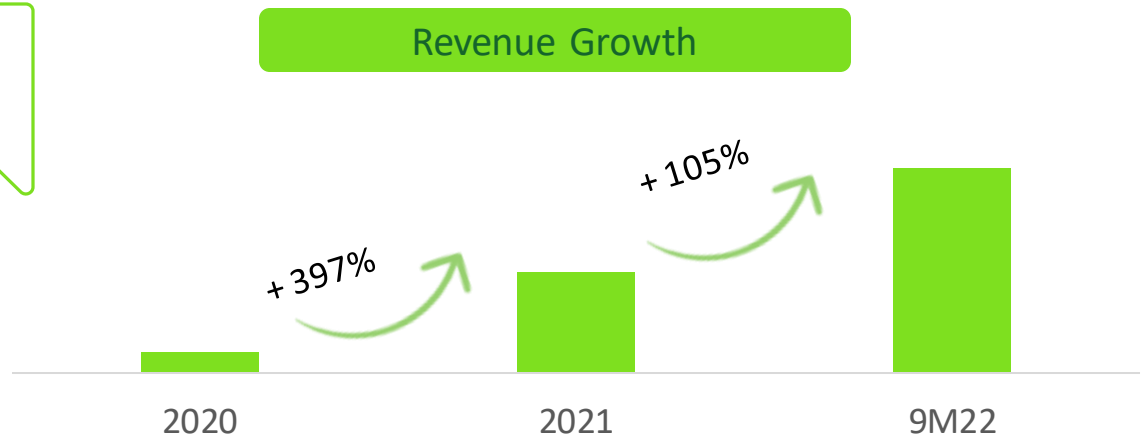


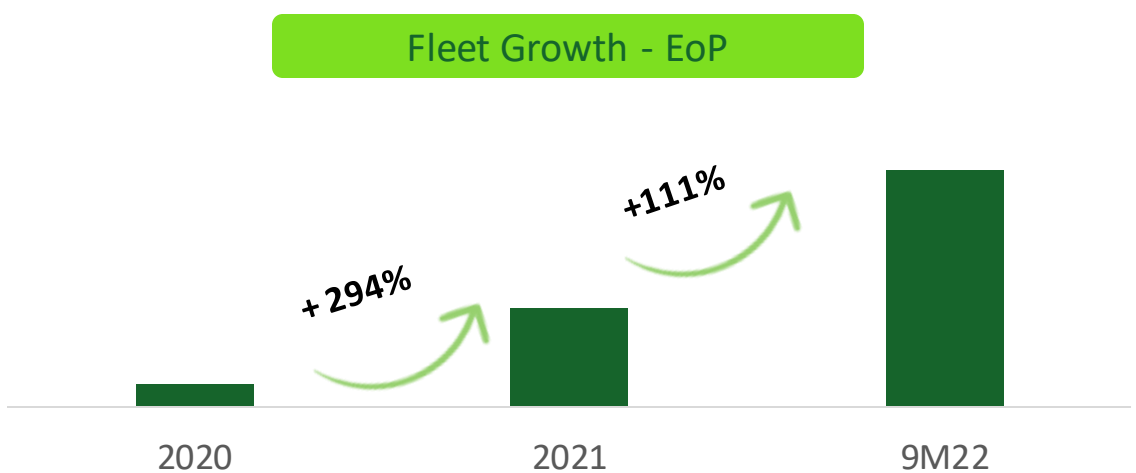
SECOND LARGEST BUYER IN BRAZIL AND RELEVANT RELATIONSHIP WITH OEM

VOLVO
SCANIA
DAF
IVECO

TECHNOLOGY INCLUDING IOT, EXPERTISE IN RISK MANAGEMENT, PRICING AND COST OF CAPITAL

Record growth





Priorities

- Growth with value generation
- Penetration into the Localiza Empresas portfolio
- Operational efficiency

André Petenussi

CTO



Innovation through all company's business

To guide our transformation: we've built a clear and aligned digital ambition:

Localiza labs

Vision

To be one of the best Technology and Data Science Laboratories in Latin America, delighting our customers and transforming our business through a high-performance team with a Localiza culture

What we aspire

- Digital for customers and employees delight
- Digital in the way of operating the business
- New digital business models

Enablers

- Agile scaled
- Skills
- People and culture
- Open innovation

How we measure success

- A Customer delight
- B Productivity and costs
- C New revenues
- D Team engagement
- E Technical reliability
- F More frequent releases

Since we started this transformation, we have evolved a lot in three major dimensions

	Where we were	What we've already achieved
Operating Model 	• **Project-based** operating model • Teams organized around **systems** • **Deliveries** better tracked **than results**	✓ **Scaled agile operating model** ✓ Teams organized in the **business value chain** ✓ Strengthening **results-based by management (OKRs)**
Technology 	• **Outsourced technical intellectual capital** • **Monolithic applications hosted On-Premise** • **Low performance and high Time-To-Market**	✓ Creation of the **reference architecture** ✓ **Increased application reliability and robustness** ✓ **100%** of new applications **made in the cloud**
People and Culture 	• **Unattractive destination** for digital talents • **Culture and policies obsolete** vs. market	✓ **Insourcing of technology talent** ✓ Significant **increase in engagement and climate** ✓ **New way of working** (dress code, home-office)

Digital for customer delight:
New RAC App



Google Play
★★★★½
Nota 4,8

Apple Store
★★★★½
Nota 4,9

+40% vs. 2021
Monthly Active Users

> 3,6 MM Downloads
(+93% vs. 2021)

> 60% share
App reservations
(+10p.p. vs 2021)

Main *highlights* of evolutions and experimentations in the app in 2022

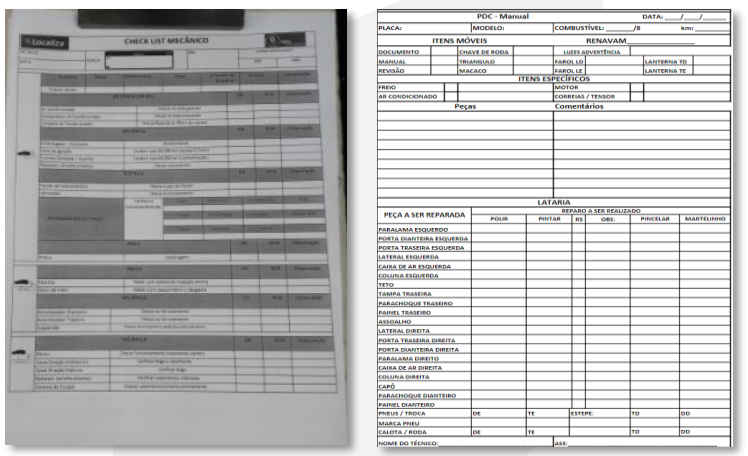
- Evolution of the **autonomous withdrawal journey (FAST): +5x** share vs. 2021
- **FAST** powered by **BLE**
- Introduction of **No Show billing:** reduction of 50% in no-show vs. 2021
- **Sale of new add-nos and protections in the booking:** +3x share of bookings with add-ons vs. 2021
- **Digital onboarding:** drivers license registration and biometric verification, reducing fraud and service time
- **Self-service:** -20% phone contacts per rental vs 2021

Digital to run the business:

App Agiliza

Agiliza is the App that scans end-to-end the car preparation process for sale

As it was (analog)



How it is (digital)



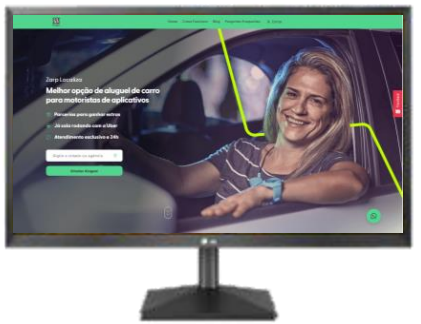
Benefits
+ Productivity
+ Standardization
+ Quality
+ Employee experience

+50% productivity
On conference steps

96% coverage
Includes LL operators and logistics partners

New digital business models

Zarp Localiza





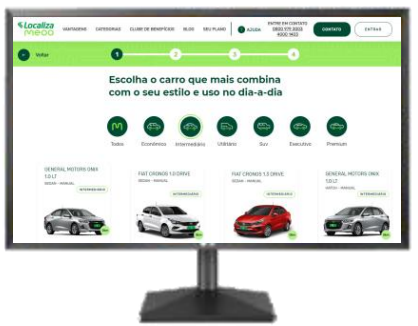
iOS: 4,6

Android: 4,6

+270% vs. 2021
Monthly Active Users

- Complete financial journey
- Access to the virtual KM of the contract
- Defensive driving program
- Zarp Já (last mile delivery)
- Review scheduling
- Zarp benefits program (fuel discount, pharmacy, referral program, etc.)

Localiza meoo





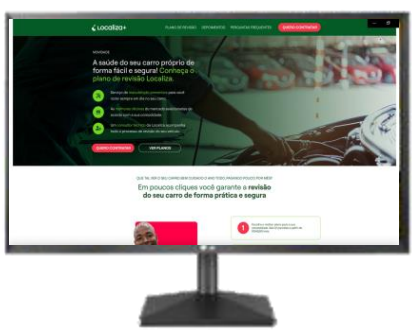
iOS: 4,7

Android: 4,3

+114% vs. 2021
Monthly Active Users

- Car Order Tracking
- Scheduling pick-up, review and services
- KM Management
- Documentation and licensing, Fines, Invoices, Contract

Localiza+





Launch
Today!

- Hiring a review plan
- Review schedule
- Payment of vehicle debts

How do we measure the success of this journey



+Reliability

70% reduction in
critical errors



+Productive

60% increase in
dev productivity



+Engagement

80% e-NPS
(+37p.p. vs. 2019)



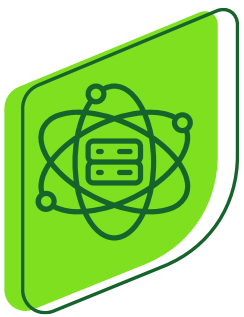
+Faster

+20k deploys/year with
Time-to-market
24% better vs. 2019



+Agile/mature

P90 in BAQ
(Agility Quotient)



+Up-to-date

50% of the cloud workload
(0% in 2019)

aws





Localiza
labs





Marco Túlio Oliveira

Trucks & IMO Executive Director

What we achieved in this period

09/22 2020	12/15 2021	06/13 2022	06/22 2022	07/01 2022	08/01 2022	10/01 2022
Transaction announcement	CADE Approval	Carve out sale sign	Buyer Approval by CADE	Closing Localiza and Unidas	Go live Carve-out	Carve-out Closing



Maintain high business performance



Carve-Out



Plan and execute the integration

How we **did**

IMO

+10 Fronts
+30 Subfronts

- Representatives of the two companies
- People 100% dedicated to the merger process
- Clear governance
- Transparent and timely communications

Quick **Wins**

- Definition of employees up to L3, without talent loss and maintenance of the organizational climate
- Integration of the customer portfolio with maintenance of high NPS
- Stores and branches rebranding
- Backlog optimization in the car purchase orders
- Negotiation of new agreements with OEMs

Synergies and priorities

Synergies already started

- Car purchase
- Supplies (1st wave)
- Organizational efficiency
- Reduction of embezzlement and auto theft
- Sales force integration and cross-sell

Priorities in 2023

- Operations: Fleet Activation, Maintenance, and decommissioning
- Best practices and process integration
- Supplies (2nd wave) and BackOffice
- Systems integration
- Integration of technology stacks
- People and Culture (2nd wave)

Maintaining **robust governance** and **focusing on top priorities**

Rodrigo Tavares

CFO and IR

Priorities in Localiza's financial management



Capital Allocation



Replenishment return



Capital Structure

R$40 billion under management

Choosing the best cars, allocating in the best segments and defining the best time for deactivation

Choosing the best cars

PURCHASE PRICE

Public car price
Automaker discount
Shipping

REVENUES

DEPRECIATION

THEFT AND OTHER MAINTENANCE COSTS

BUSINESS COSTS

Activation costs
Maintenance and service costs
Theft costs

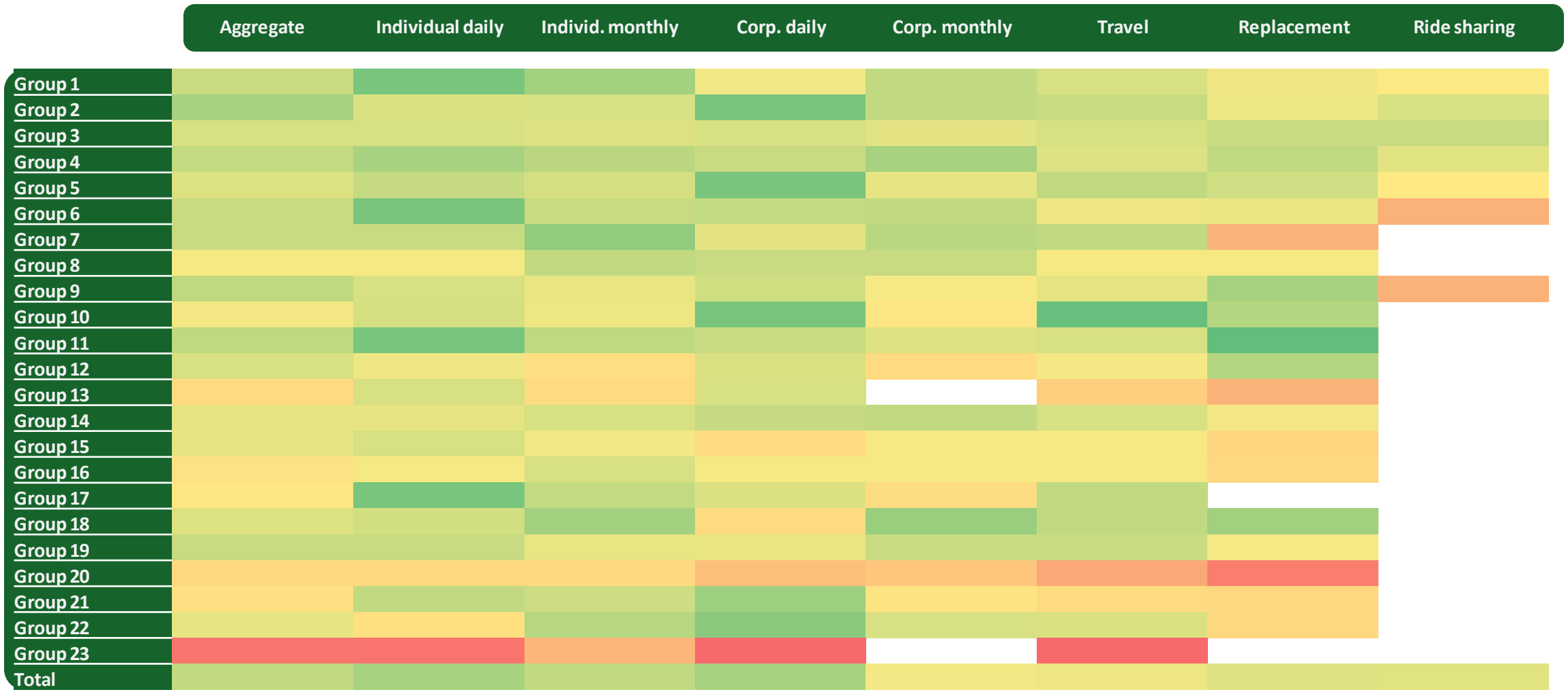
ROIC

SPREAD KD AND WACC

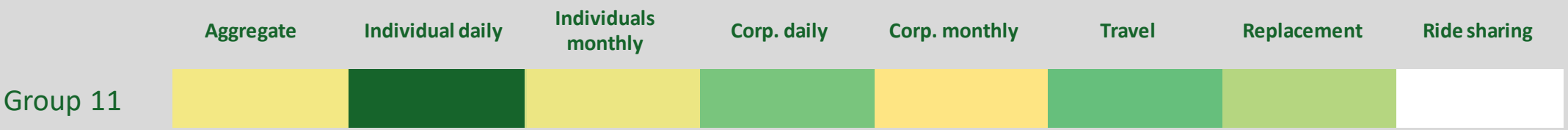
SALE PRICE

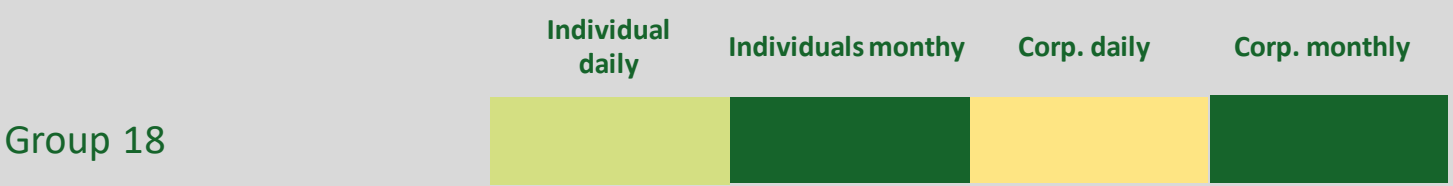
Sale price
Costs for sale

View to understand the behavior of groups in each RAC segment



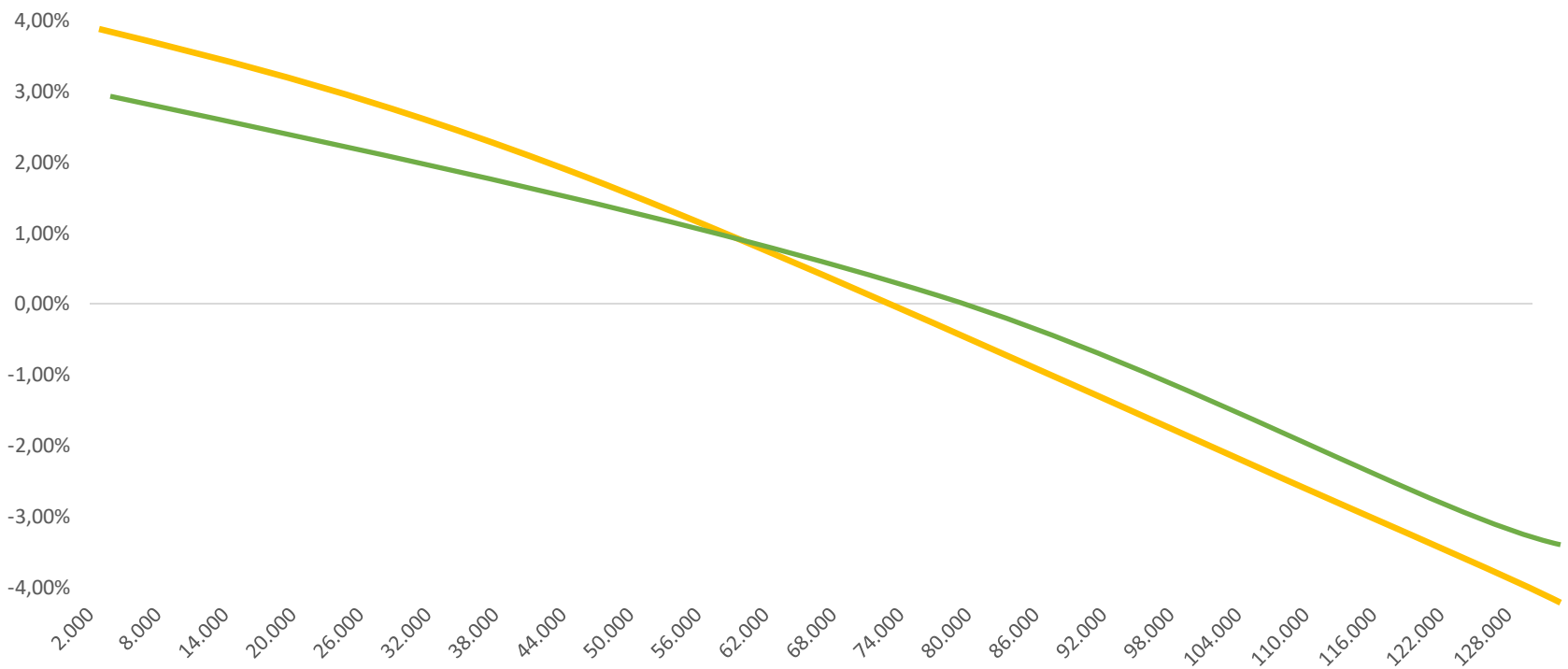
View to understand the behavior of groups in each RAC segment





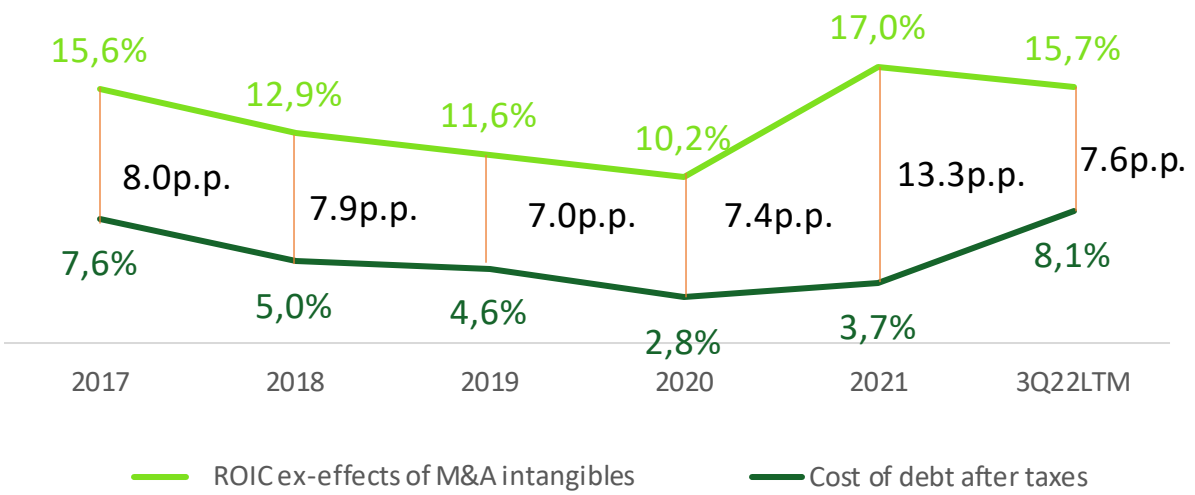
Defining the best time for deactivation

Optimal point for deactivation

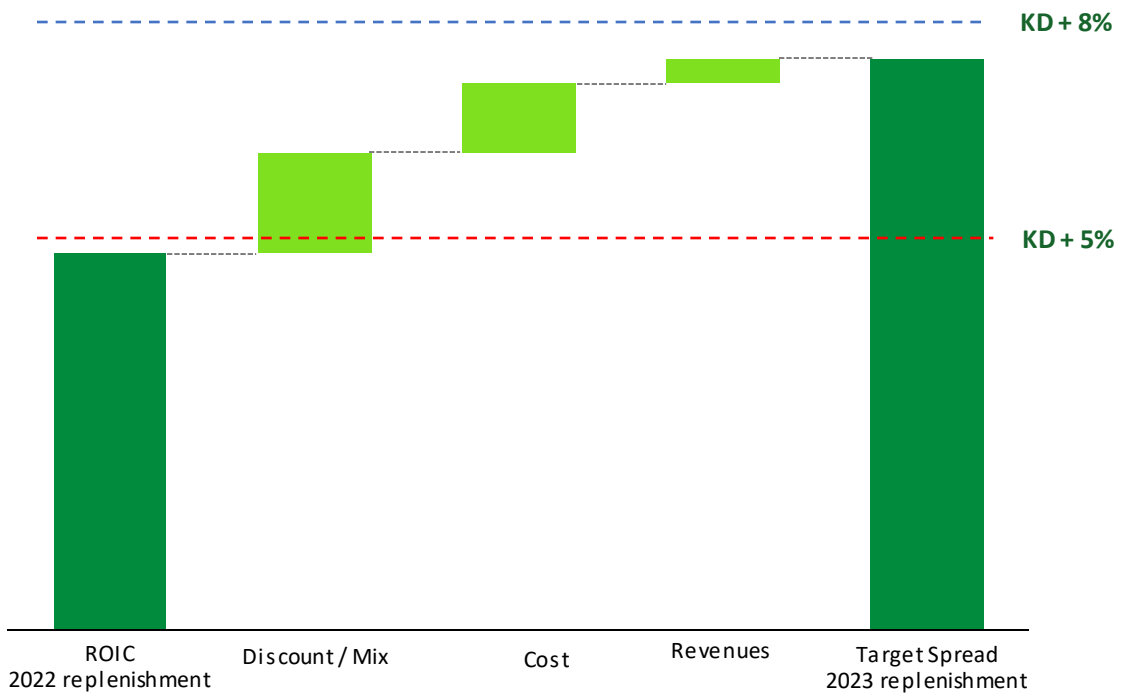


Management focused on value generation

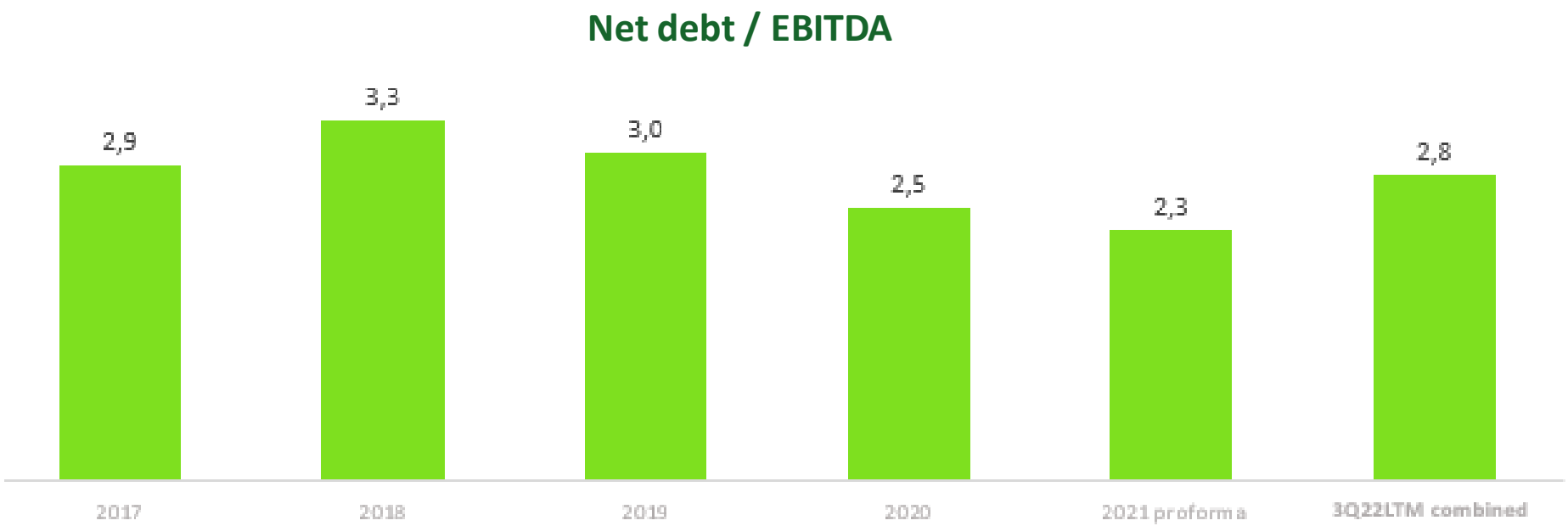
Historical ROIC



Spread recomposition levers



Greater cash flow stability, with a higher percentage of EBITDA coming from Fleet Management



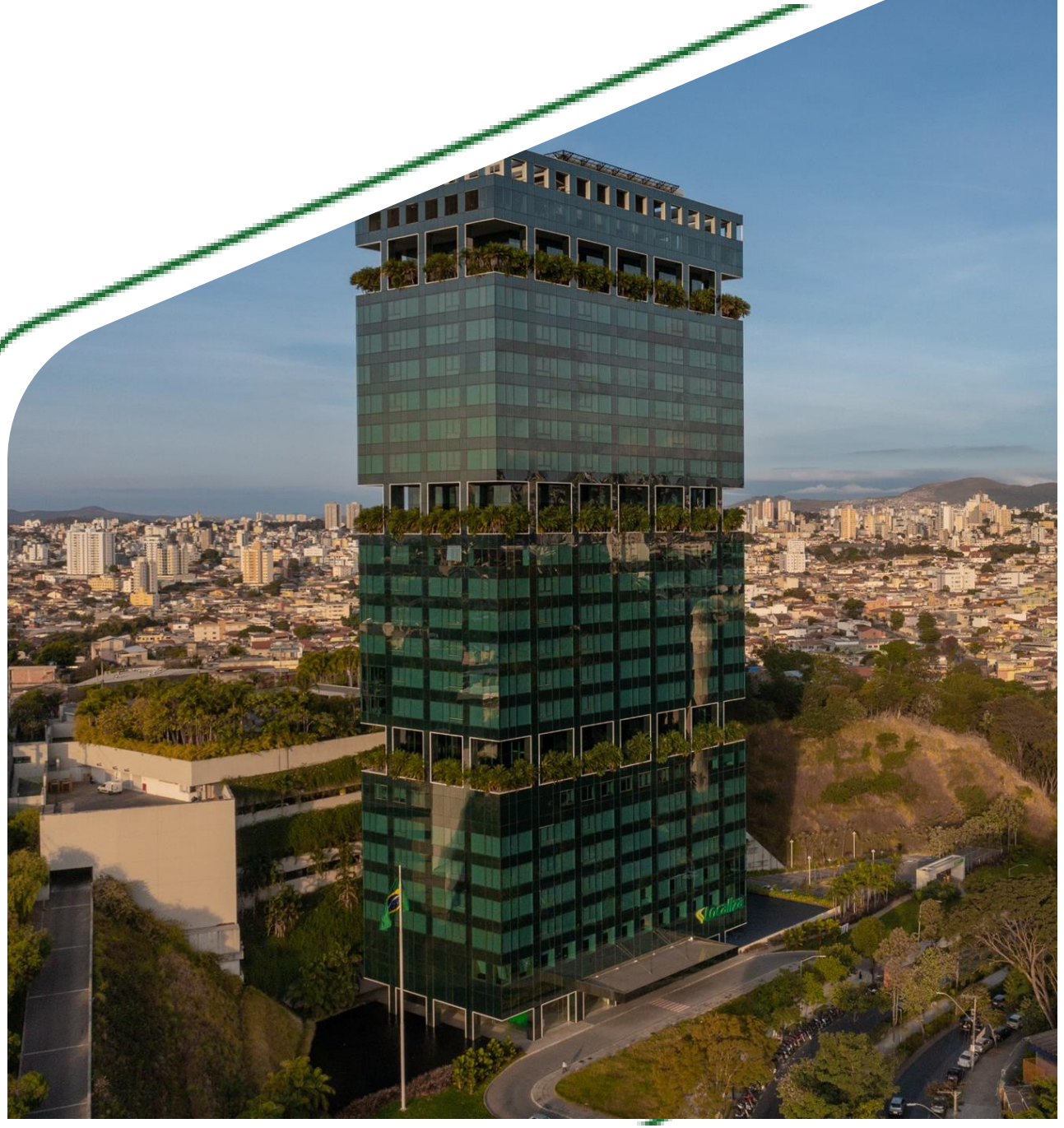
	2017	2018	2019	2020	2021 proforma	3Q22LTM combined
Net debt/ EBITDA	2,9	3,3	3,0	2,5	2,3	2,8
Net debt/fleet value	55%	55%	49%	47%	50%	56%
Average CDI	9,9%	6,2%	5,8%	2,7%	4,4%	13,5%

Source: BACEN | proforma refers to Localiza and Locamerica

Eugênio Mattar

Chairman

Governance Journey



Localiza's Board of Directors

"A good board is one which believes in its usefulness, is well aware of its responsibilities and limitations and has a clear purpose since its foundation."

Our ambition

World-class reputation of the governance standard and execution in value creation for all stakeholders with a vision of the whole and not just a controller's vision

Principles

- Board gives strategic guidelines
- Board ensures the quality of Management (questions, challenges, and inspires the team)
- Board governs alignment among all stakeholders
- Quality, complementarity, and independence of the Board's collegiate body is a key element
- Ensures that the Company's culture reflects the effective practice of its values
- Wisdom to balance the creation of value in the short and long term
- Ensures the founder mentality with reference executives shareholder managers

The evolution of our governance

2005

IPO

Board: 9 members
5 independent

2009

Beginning of the founders' succession process: Eugenio assumes the position of COO

2012

Board: 8 members
4 independent

2013

Continuity of the succession of founders: Salim succeeded by Eugenio as CEO

2018

Board: 7 members
4 independent

Project Best in class in Governance

Salim Mattar is succeeded as Chairman by Oscar Bernardes

2019

Board: 7 members
6 independent

Antonio Claudio and Flavio Resende leave the Board

Succession: Bruno takes over as COO

2020

Completion of the Best in class project

Creation of Governance Committees and restructuring of the Conduct Committee

2021

Eugenio Mattar is succeeded by Bruno Lasansky as CEO and assumes the position of Chairman of the board

2022

With the conclusion of the business combination process, the Board receives two new members, founders of Locamerica, Luis Fernando assumes the position of Vice-Charmain of the board

Choosing and evaluating the Board

Led by the Board, the choice has the support of independent specialists.

Robust selection criteria

- Board competence matrix
- Diversity and complementarity of skills
- Experiences, behaviors, backgrounds, culture, gender, age group

Annual and Independent Assessment of the Board and Directors

- Knowledge of the business, participation in discussions, attendance and presentation of topics for the meeting, among others

The board

Diversity of expertise: technology, planning, mobility, human resources, among others

25%
made up of minority groups

62%
independent

Governance Journey

14 projects in 4 years strengthening governance: preparing the company for changing roles of the founders

Strengthening the Board with its renewal and addition of new skills in line with the strategy

Succession of the founders in the executive functions and on the Board and creation of the Reference Director Shareholders Program

Clarity in roles: policy and authority matrix and precise definition of PCA and CEO roles

Model and framework for the management of more robust risks

Review of compliance structure and practices

Strengthening ESG practices with the Council's leading role

Beginning of the Board's role in investor engagement

Board annual assessment: one full year and the following y there is a follow-up of the recommendations, guiding the entire process of strengthening governance

Integration of new shareholders in the CA

Luis Fernando Porto

Vice-President of the Board of Directors

Q&A

