



APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL

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

# 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

**1984**  
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 of R\$1,8B  
Market Cap  
US\$10B (12/2019)

**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 in Dezembro/20

**6**  
(1973)



**1.970**  
(1983)



**5.080**  
(1993)



**24.700**  
(2003)



**118.000**  
(2013)



**289.000**  
(1T21)

# PLATAFORMA INTEGRADA SUPPORTANDO O CRESCIMENTO

1T21

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

Fonte: Arquivos da Companhia.  
(\* ) Acumulado até 31/03/2021

## ALUGUEL DE FROTAS

- 65.622 CARROS
- 529 COLABORADORES



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

OVERHEAD E ÁREAS SUPORTE:  
2.174 EMPLOYEES

## ALUGUEL DE CARROS

- 223.571 CARROS
- 11,8 MILHÕES DE CLIENTES
- 541 AGÊNCIAS NO BRASIL
- 71 AGÊNCIAS NO EXTERIOR
- 7.408 COLABORADORES



## SEMINOVOS

- 50.6% VENDIDOS PARA CONSUMIDOR FINAL(\*)
- 131 LOJAS
- 90 CIDADES
- 1,644 COLABORADORES

# PLATAFORMA DE NEGÓCIOS



ALUGA PARA INDIVÍDUOS E  
EMPRESAS, DENTRO E FORA DE  
AEROPORTOS

- ALTO CUSTO FIXO
- FROTA PADRONIZADA
- CICLO DE 1 ANO
- GANHOS DE ESCALA
- CAPITAL INTENSIVO
- MERCADO CONSOLIDADO  
AEROPORTOS
- MERCADO FRAGMENTADO  
FORA DE AEROPORTOS



TERCEIRIZA FROTA DE CLIENTES  
EM CONTRATOS DE 2-3 ANOS

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



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

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

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

# LOCALIZA ESTÁ PRONTA PARA ASSUMIR A DIREÇÃO EM UM MERCADO DE MOBILIDADE EM EVOLUÇÃO



## Destques Financeiros e Operacionais

<b>23,4%</b> Receita '16-20a CAGR	<b>24,9%</b> EBITDA '16-20a CAGR	<b>26,5%</b> Earnings '16-20a CAGR	<b>10,2%</b> ROIC In 2020	<b>19,5%</b> EoP '16-20a CAGR	<b>7,4% ROIC</b> 2020 spread vs. post-tax cost of debt
---	--	--	---------------------------------	-------------------------------------	---

Fonte: Documentos da Comapnhia.

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

# PILARES PRINCIPAIS DA LIDERANÇA DA INDÚSTRIA

Modelo e tamanho  
integrados da Localiza  
fizeram da empresa *best in  
class* do setor

Fonte: Arquivos da Companhia.

## 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:**  
**2.2%** custo da dívida após impostos – 1T21

## Aquisição de Carros

- Comprador relevante com relacionamento diferenciado com montadoras



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

**Líder do setor**  
2x maior que o 2º player

## Aluguel de Carros

- Empresa *Top of Mind* e líder de mercado



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



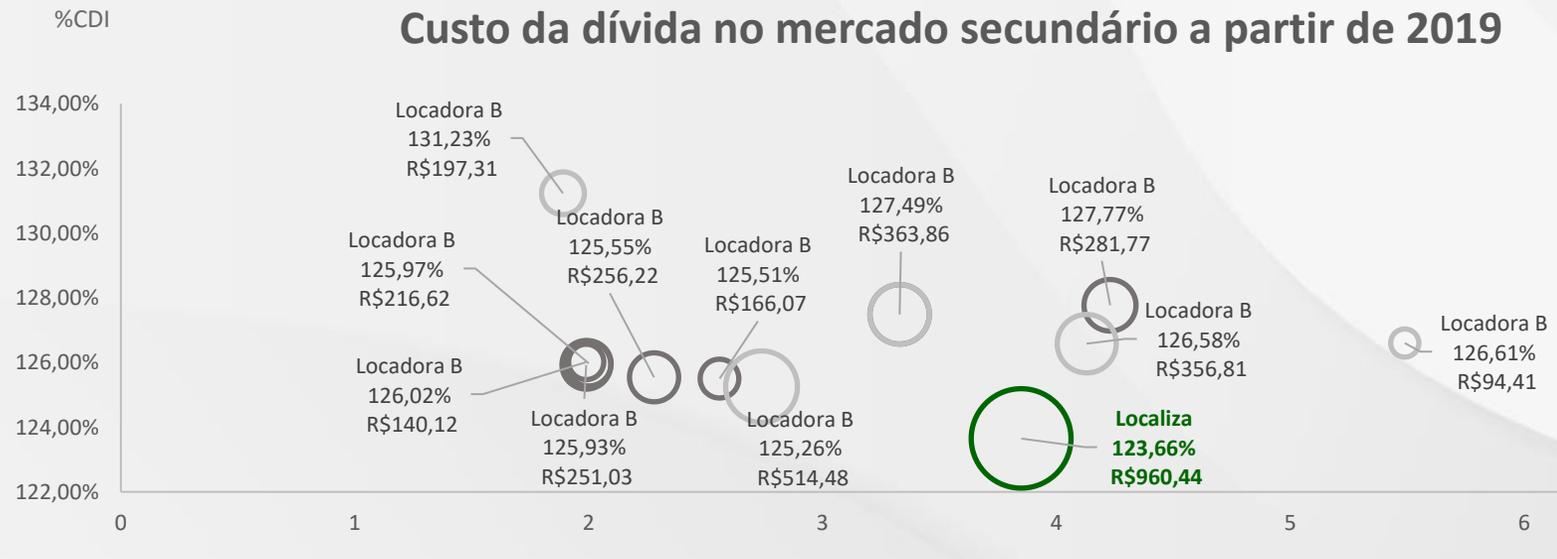
	Localiza	Player A	Player B
STANDARD & POOR'S	AAA	AAA	AA
MOODY'S	Aa1	-	-
FitchRatings	AAA	AA+	AA-



	Localiza	Hertz	avis budget	Europcar
STANDARD & POOR'S	BB+	-	B+	CCC+
MOODY'S	Ba2	-	-	Caa2
FitchRatings	BB	-	-	-

## Captações

R\$mm e % do CDI



Captando recursos em melhores condições que os concorrentes

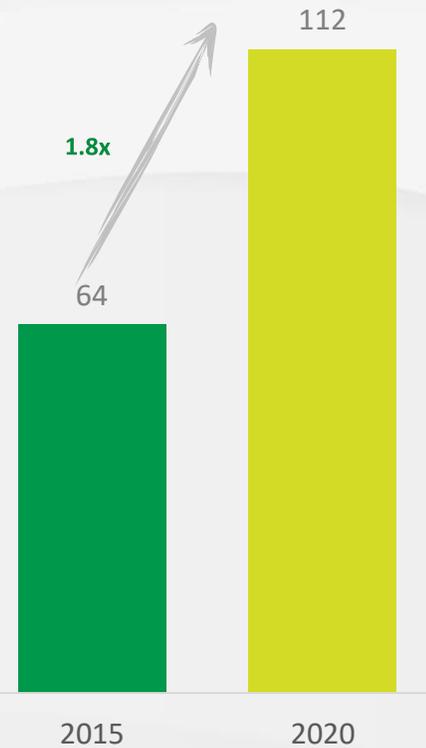
Fonte: Bloomberg Abril de 2021 e informações públicas das Companhias

# VANTAGENS COMPETITIVAS - AQUISIÇÃO DE CARROS

Maiores volumes  
permitem a Localiza  
comprar carros com  
melhores condições

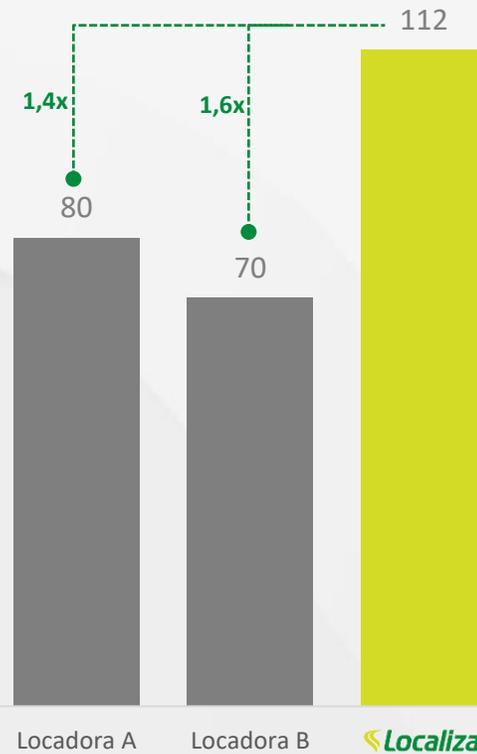
Total carros comprados

Milhares



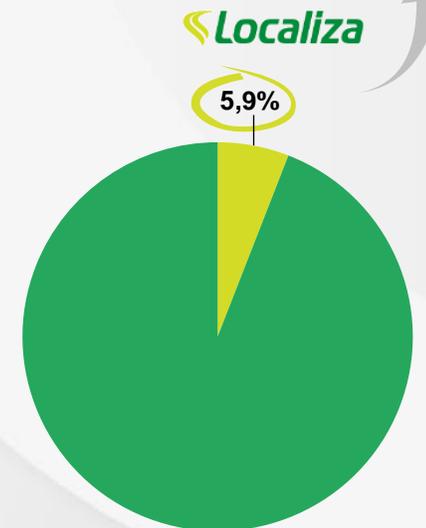
Carros comprados: cenário competitivo

Milhares, 2020



Participação nas vendas de montadoras

% de vendas 2020



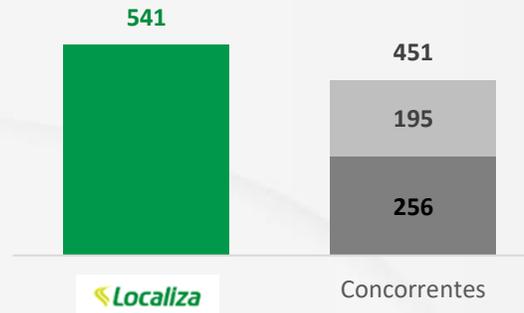
# VANTAGENS COMPETITIVAS - ALUGUEL DE CARROS

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

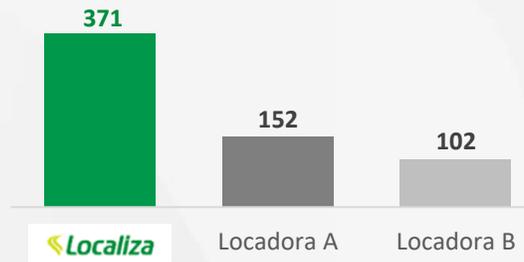
Fonte: Companhias, ABLA  
Note: (1) Resultados 1T21 para Localiza e dados divulgados das locadoras A e B



# Agências<sup>(1)</sup>



# Cidades<sup>(1)</sup>



## 11,8 milhões de clientes (1T21)

**BRANDZ**

**15<sup>a</sup>** Marca mais valiosa do Brasil

**Qualidade Superior**

Cultura de encantamento  
Frota moderna e diversificada

**6<sup>a</sup> vez**

Consecutiva vencedor



**Melhor**

Locadora-  
Jornal do Carro - Estadão



**Top of Mind**

no Setor

**Maior** NPS entre as 25  
empresas do ranking  
*Interbrand*

# 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

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

Strategic information adding value to customers



Segurança e cidadania

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



Good Practices

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



## Mobile Solutions

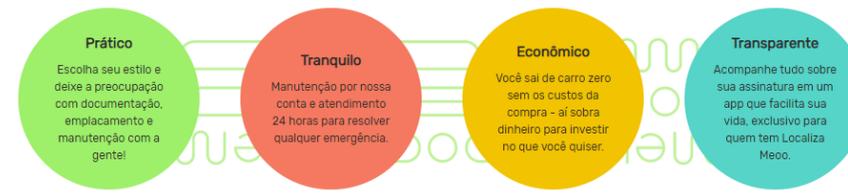
- ✓ Aplicativos fáceis de usar que conectam usuários ao gerenciador de frota, permitindo que os clientes antecipem rapidamente e resolvam possíveis problemas
- ✓ Integração de diferentes plataformas através de uma abordagem omni-channel



Aplicativos integrados para oferecer uma experiência perfeita

## Carro por assinatura

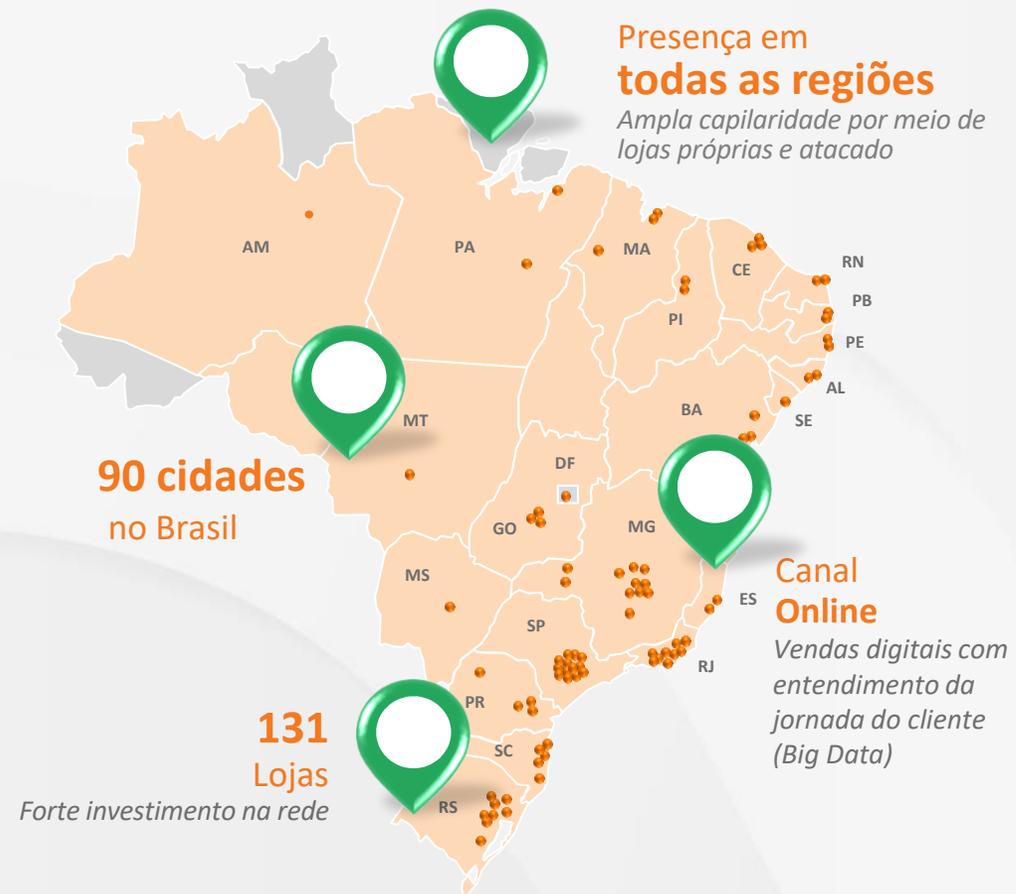
- ✓ Localiza Meo é carro por assinatura sem dor de cabeça e com benefícios exclusivos.
- ✓ Solução voltada para pessoas físicas e pequenas e médias empresas.



Tudo que há de bom em ter um carro, ainda melhor.

# VANTAGENS COMPETITIVAS - VENDA DE CARROS

Área de eficiência para  
reduzir a depreciação



## 131 lojas (1T21)

### Distribuição

90 cidades no Brasil  
Venda digital

### Vendas consumidor final

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

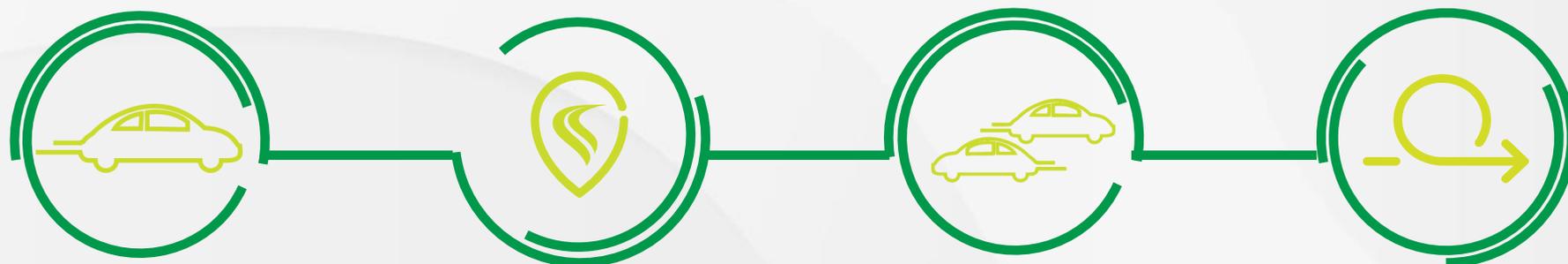
### Big data

Melhor entendimento da preferência do cliente  
Assertividade na estimativa de preços  
- Depreciação /+ Valor residual  
Input para compra de carro

### Buffer

Frota adicional durante picos de demanda

# VANTAGEM COMPETITIVA COM 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

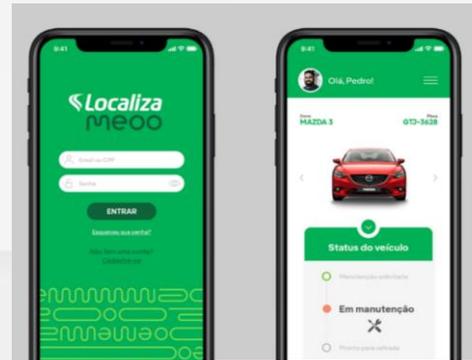
# INOVAÇÃO ÁGIL PARA EXPERIÊNCIA SUPERIOR DO CLIENTE

Completo bypass do balcão



LOCALIZA FAST

Aluguel de longo prazo  
(100% digital)



CARRO ASSINATURA

Aluguel digital ponta a ponta  
para motoristas de Uber

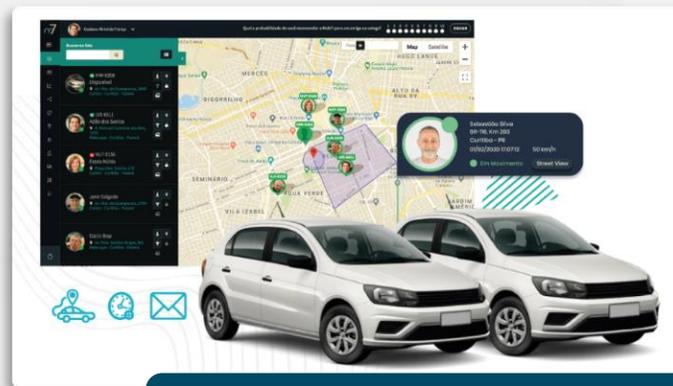


APP RIDESHARING



- ✓ Reconhecimento facial
- ✓ Carteira de motorista
- ✓ Score de fraude

PREVENÇÃO DE FRAUDE



TELEMETRIA

#transformação digital é oferecer uma experiência mais simples e intuitiva no site, facilitando o caminho do cliente.



Marketing Digital. Alugue essa ideia.

VENDA DIGITAL

# INICIATIVAS ESG

## Desenvolvimentos recentes

- ✓ Entrou para o índice ICO2<sup>1</sup> da B3, em parceria com BNDES<sup>2</sup>
- ✓ Neutralização das emissões de 2019 (escopos 1 e 2)
- ✓ Signatários do Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+
- ✓ Certificação ISO 37001

- ✓ Estabelecimento de metas para problemas definidos como prioritários
- ✓ Relatórios de inventário de gases de efeito estufa
- ✓ 1º Inventário de Gases de Efeito Estufa
- ✓ 2º Relatório de Sustentabilidade

- ✓ Sustentabilidade se torna uma intenção estratégica
- ✓ Assinatura do pacto global

2017

2018

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

2019

2020

2021

### AMBIENTAL

- ✓ Forte avanço do projeto de geração de energia solar com mais de 88% de aumento na geração de energia limpa (1T21/1T20)
- ✓ Aprimoramento do reporte das emissões do escopo 3
- ✓ Melhora no indicador de lavagem à seco (1T21/1T20)

### SOCIAL

- ✓ Diversidade e inclusão avançando 8p.p. com 95% de favorabilidade na pesquisa de clima (P90) publicada no 1T21
- ✓ Início do plano de mais de 40 ações no Programa Diversidade e Inclusão com o Comitê e grupos de colaboradores
- ✓ Nos tornamos signatários dos Princípios de Empoderamento Feminino da ONU Mulheres
- ✓ Em 31 de março as mulheres representavam 44,6% dos colaboradores da Companhia sendo 49,7% dos cargos de liderança

### GOVERNANÇA

- ✓ Início da agenda de engajamento do CEO e Conselho com nossos investidores para temas ESG
- ✓ Metas ESG incorporadas nos contratos de gestão (incluindo diretoria executiva e CEO)
- ✓ 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
- 5. ANEXO

# 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

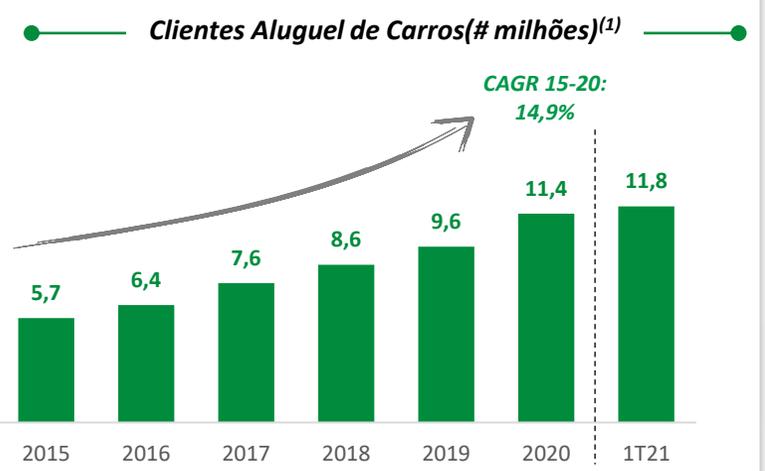
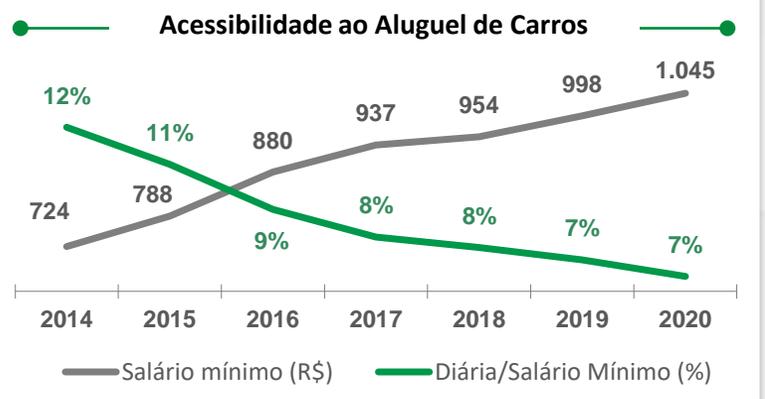


## Capacitadores de Tecnologia

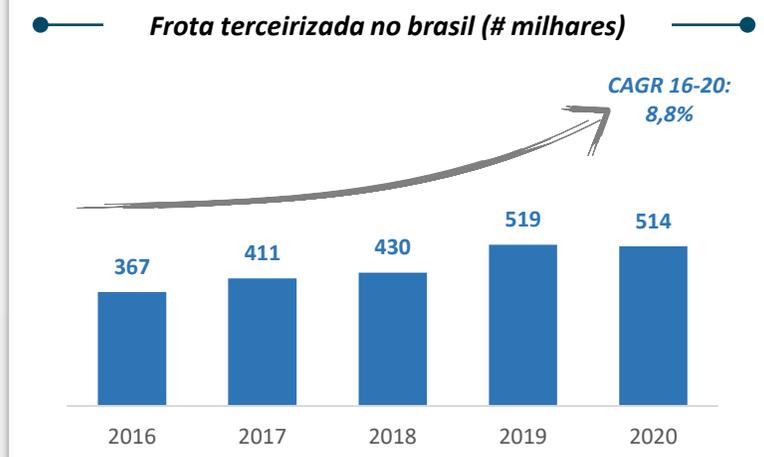
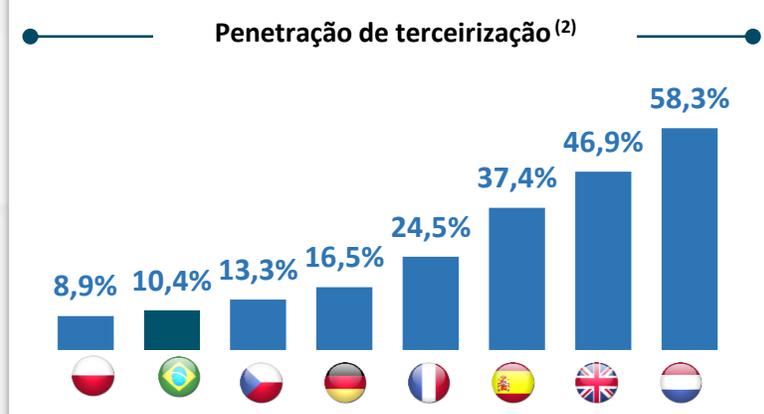


# LOCALIZA ESTÁ BEM POSICIONALDA PARA CAPTAR CRESCIMENTO EM TODOS SEGMENTOS

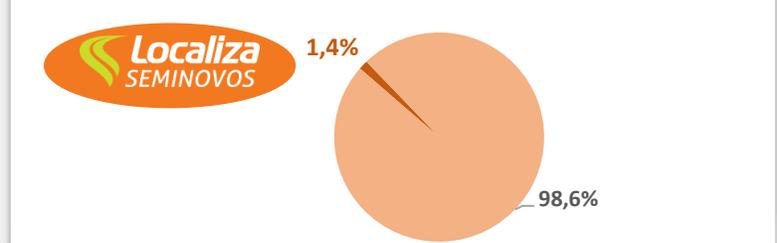
## 1 Oportunidades únicas do setor em que a Localiza já é a líder



## Subpenetração do mercado de terceirização de frotas no Brasil



## 3 Experiência e capilaridade únicas para vender carros



Fonte: Documentos d Companhia, ABLA, Datamonitor, ANFAVEA e Fenabrave.  
 (1) Apenas pessoas naturais do Brasil.  
 (2) Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.  
 (3) Fenabrave, considerando apenas automóveis e comerciais leves

# VISÃO GERAL DO ALUGUEL DE CARROS

Líder de mercado com uma marca de primeira linha



Número de Pessoas (mm)

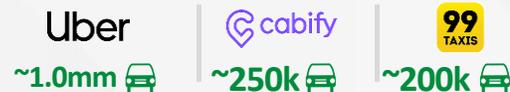
Mobilidade



Aplicativos de mobilidade

**30% of**  
Drivers rent cars

Motoristas da América Latina



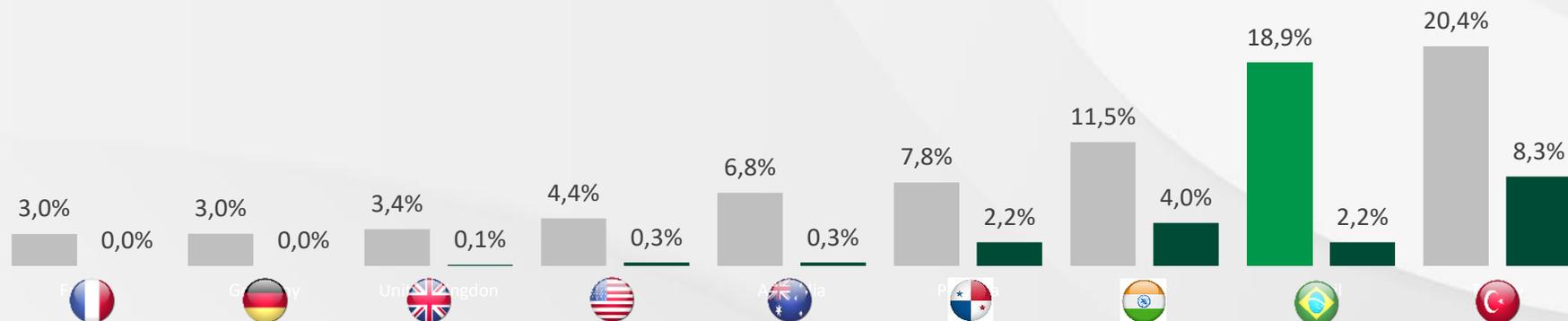
Carros por assinatura

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

Penetração de leasing entre americanos



## Média de Empréstimo de Automóveis e taxa de juros <sup>(3)</sup>



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) Anuário Sindipecas 2020, considerando carros e veículos leves

(3) Financial Advisory, Federal Reserve and BCB websites

# VISÃO GERAL ALUGUEL DE FROTAS

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

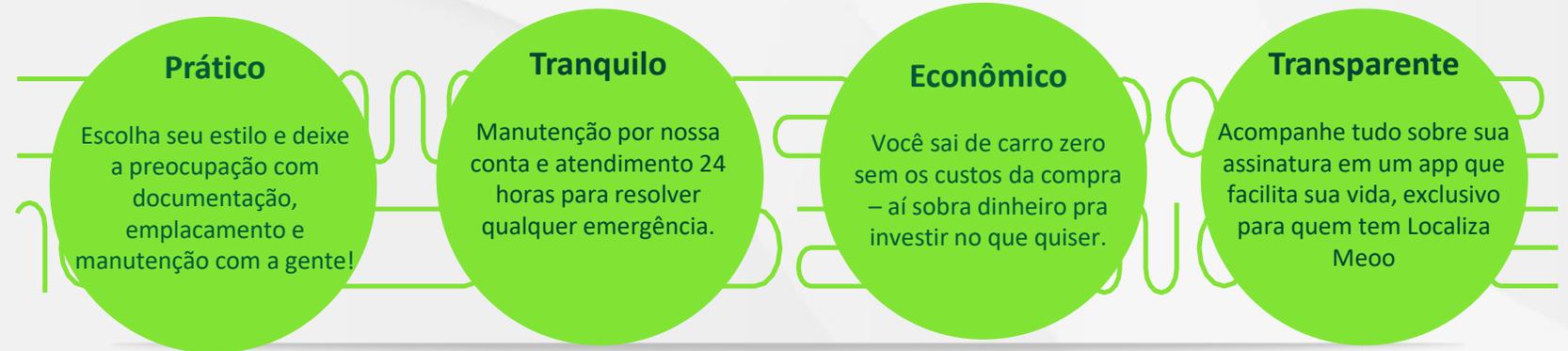
Fonte: Documentos da Companhia.  
Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.  
2 milhões sendo PMEs com penetração extremamente baixa.



## O carro por assinatura da Localiza

- ✓ Pensado sob medida para pessoas físicas ou PMEs.
- ✓ Através de uma experiência digital, com suporte de um time especialista focado no produto.

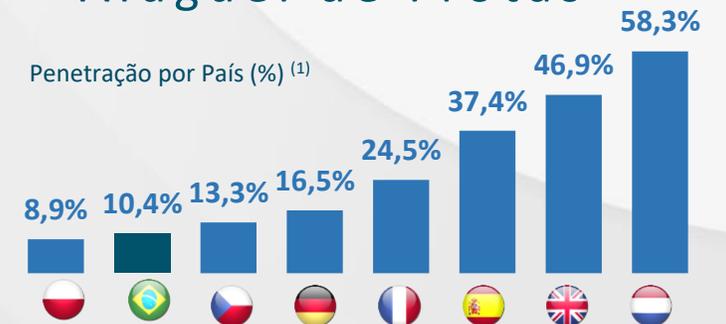
- Emplacamento
- Documentação e IPVA
- Manutenção preventiva e corretiva
- Reparo de avarias
- Seguro por danos a terceiros
- Troca de pneus
- Gestão de multas
- Assistência 24H
- Canais digitais
- Carro 0Km a cada renovação



### Visão Geral do Mercado



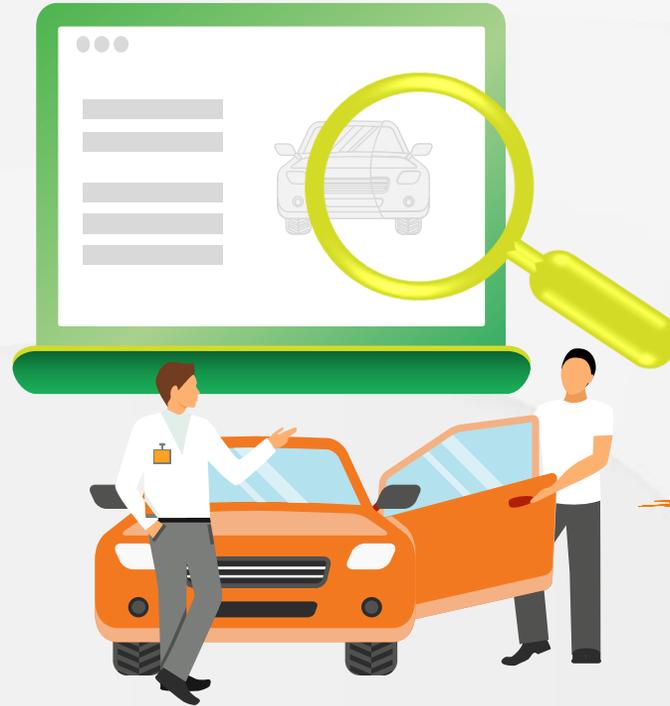
### Aluguel de Frotas



# VISÃO GERAL SEMINOVOS

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

Vende carros do Aluguel de Carros e Frotas após o término do período em que estes são utilizados no aluguel



Presença em **todas as regiões**  
Ampla capilaridade por meio de lojas próprias e atacado

**89 cidades** no Brasil

**130**

**Lojas Seminovos**  
Forte investimento na rede

**Online Canal**  
Vendas digitais com entendimento da jornada do cliente (Big Data)

Carros vendidos e lojas (# unidades)



Total SG&A como % das vendas de seminovos



# FORNECENDO UMA EXPERIÊNCIA COMPLETA AO USUÁRIO

Leveraging our Unique Platform Assets to Launch, Scale and Optimized Operations



## TECNOLOGIA LÍDER

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



## RECONHECIMENTO DE MARCA

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



## EXCELÊNCIA OPERACIONAL

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



## EXPERIÊNCIA DO PRODUTO

Oferece aos motoristas uma experiência segura, intuitiva e aprimorando continuamente



## REDE MASSIVA

Utilizando dados para criar inteligência



## EFICIÊNCIA DA ESCALA

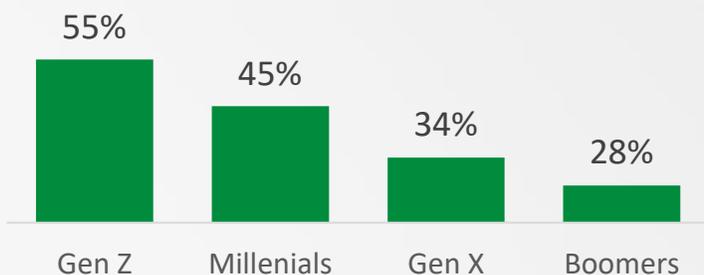
Vantagens significativas de custo operacional



*Experiência completa do usuário*

### Alugar é o novo comprar

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



### Top benefícios do aluguel

Entre os clientes (% de respostas)

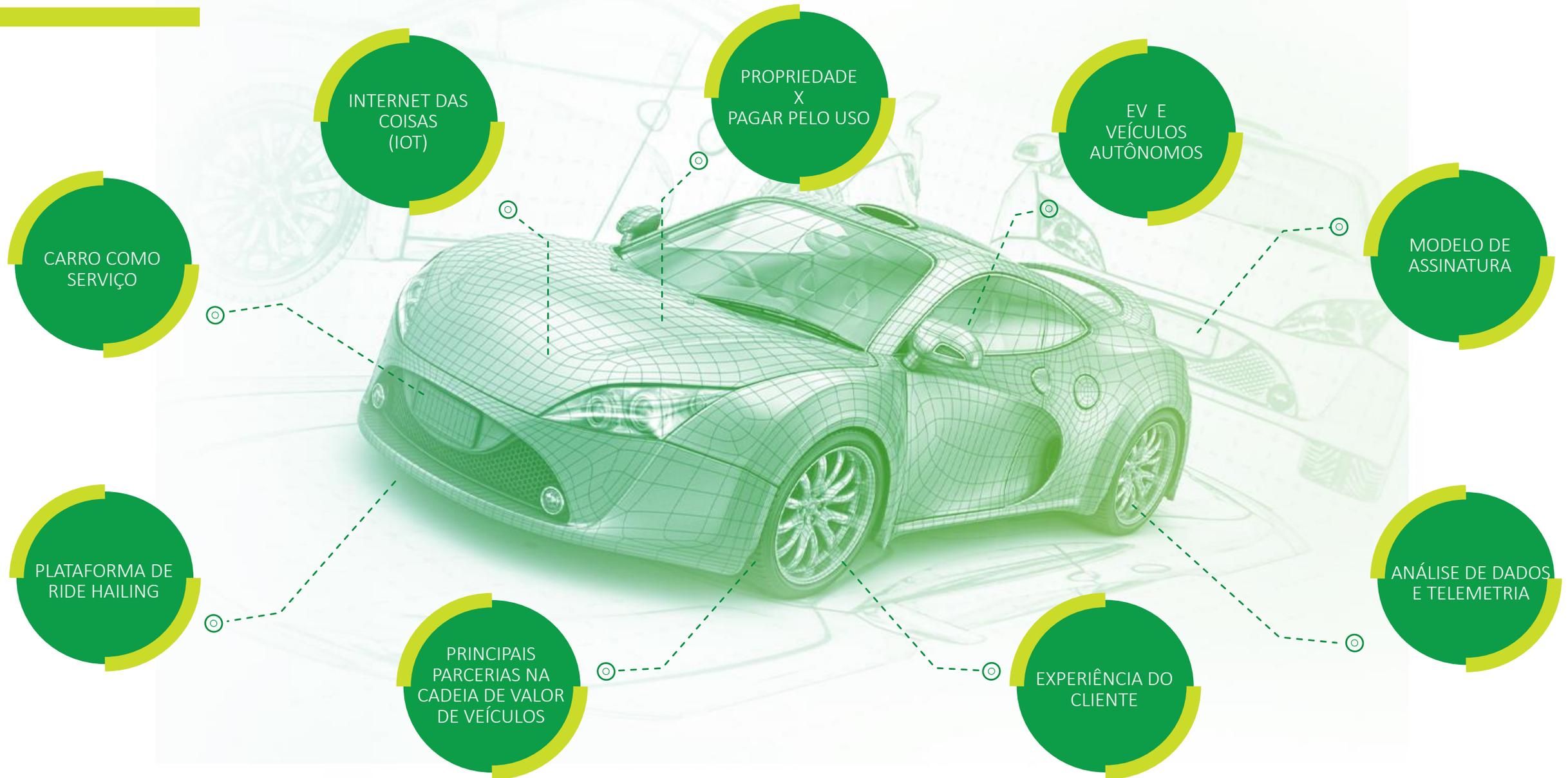


### Grande mercado de ride hailing



Mais de 1,0mm motoristas  
O 2º maior mercado da Uber em todo o mundo  
+22mm usuários do aplicativo

# CONSTRUINDO A PLATAFORMA PARA O FUTURO DA MOBILIDADE



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

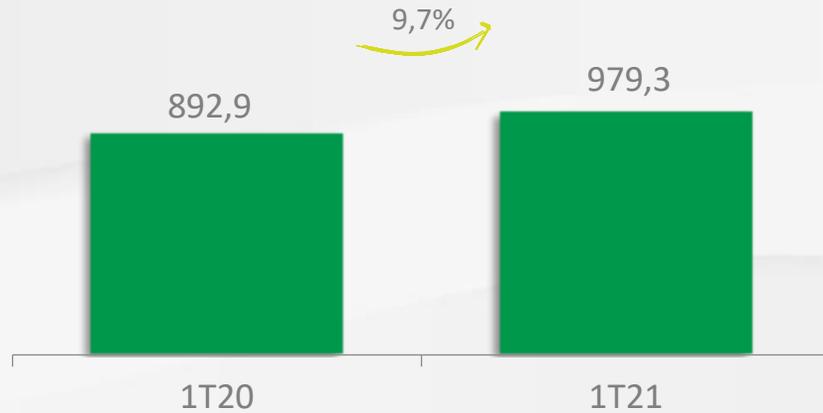


- 1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
- 2. VANTAGENS COMPETITIVAS
- 3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
- 4. DADOS FINANCEIROS
- 5. ANEXO

# DESTAQUES DO ALUGUEL

## Receita Líquida Aluguel de Carros

R\$ milhões, incluindo royalties



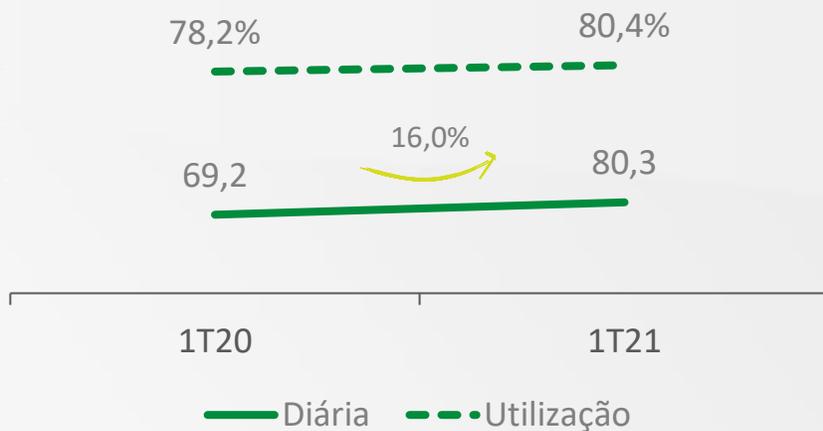
## Receita Líquida Gestão de Frotas

R\$ milhões



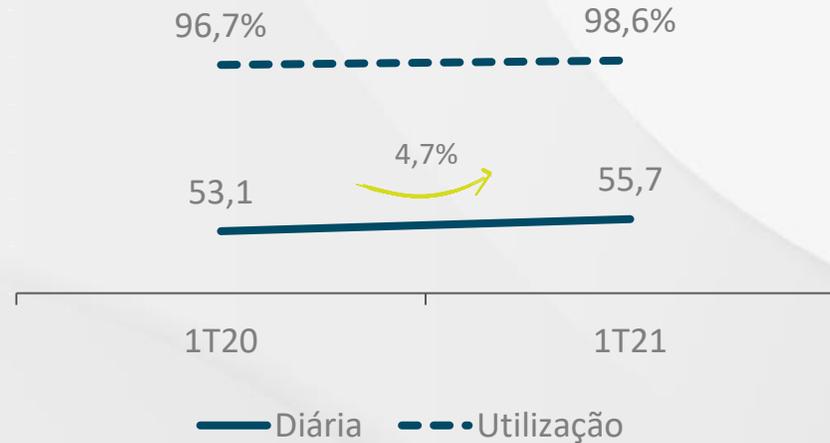
## Diária média (em R\$) e taxa de utilização (%)

Aluguel de Carros



## Diária média (em R\$) e taxa de utilização (%)

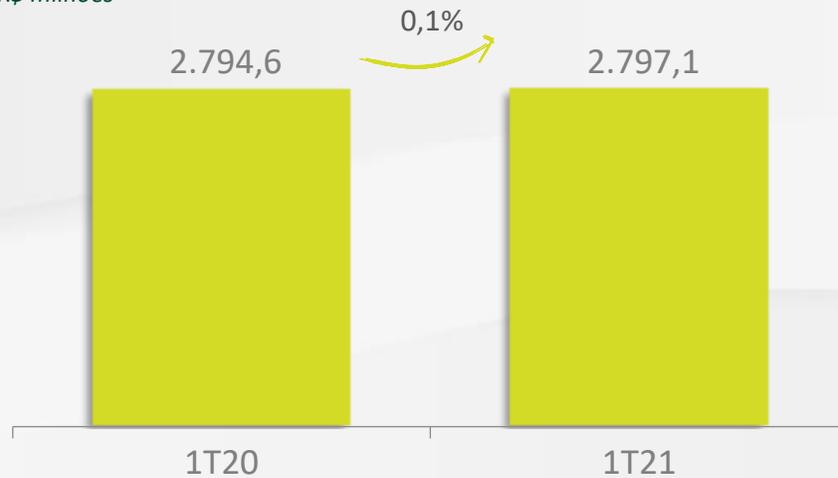
Gestão de Frotas



# DESTAQUES FINANCEIROS

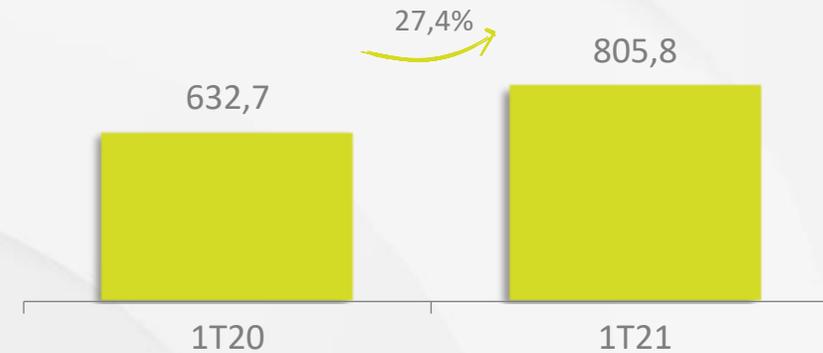
## Receita líquida

R\$ milhões



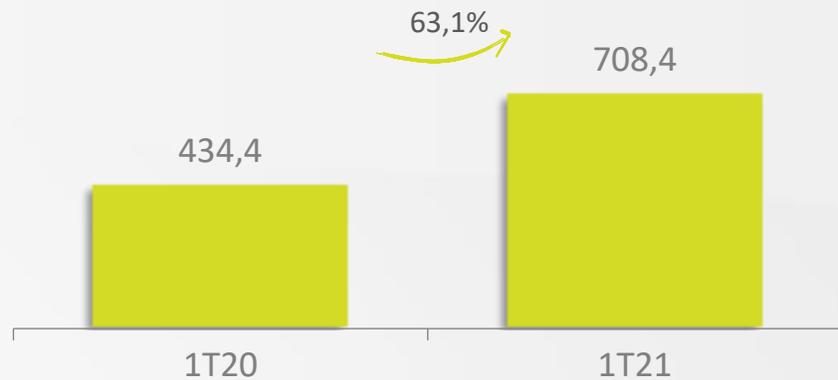
## EBITDA

R\$ milhões



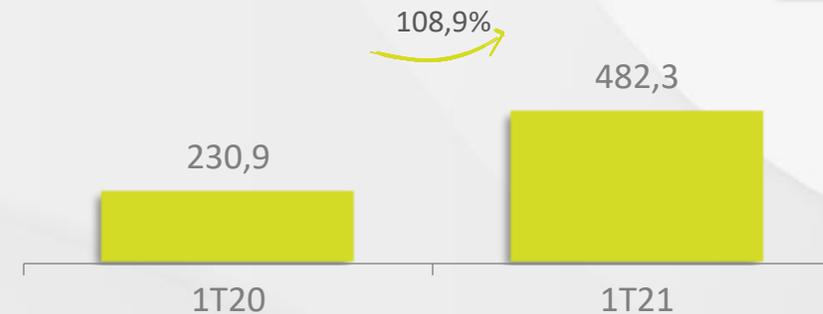
## EBIT

R\$ milhões



## Lucro líquido

R\$ milhões



RECORDES DE RESULTADO TRIMESTRAL NAS LINHAS DE EBITDA, EBIT E LUCRO LÍQUIDO

# ALUGUEL DE CARROS

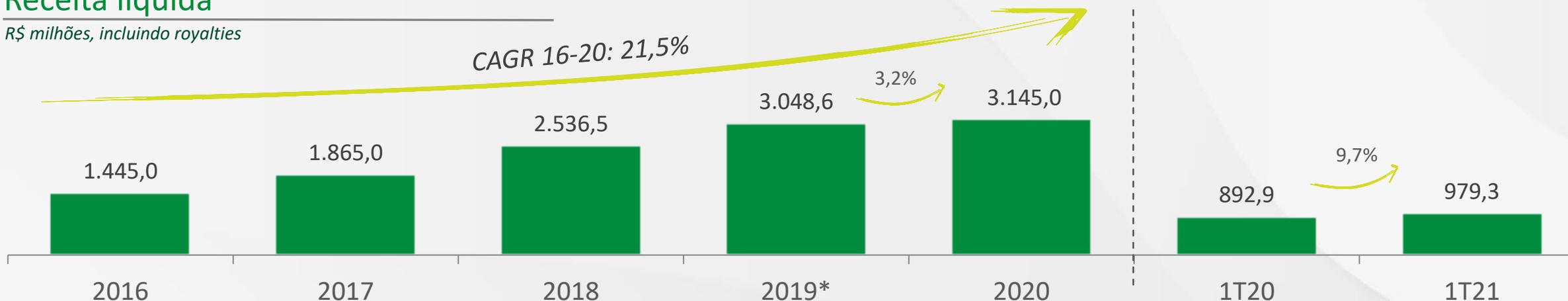
## Número de diárias

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

**GESTÃO EFICIENTE DE PREÇOS EM CONTEXTO DE INDISPONIBILIDADE DE SUPRIMENTO DE CARROS RESULTOU NO CRESCIMENTO DE 9,7% NA RECEITA EM RELAÇÃO AO 1T20**

# ALUGUEL DE CARROS

## Diária média

em R\$



## Taxa de utilização

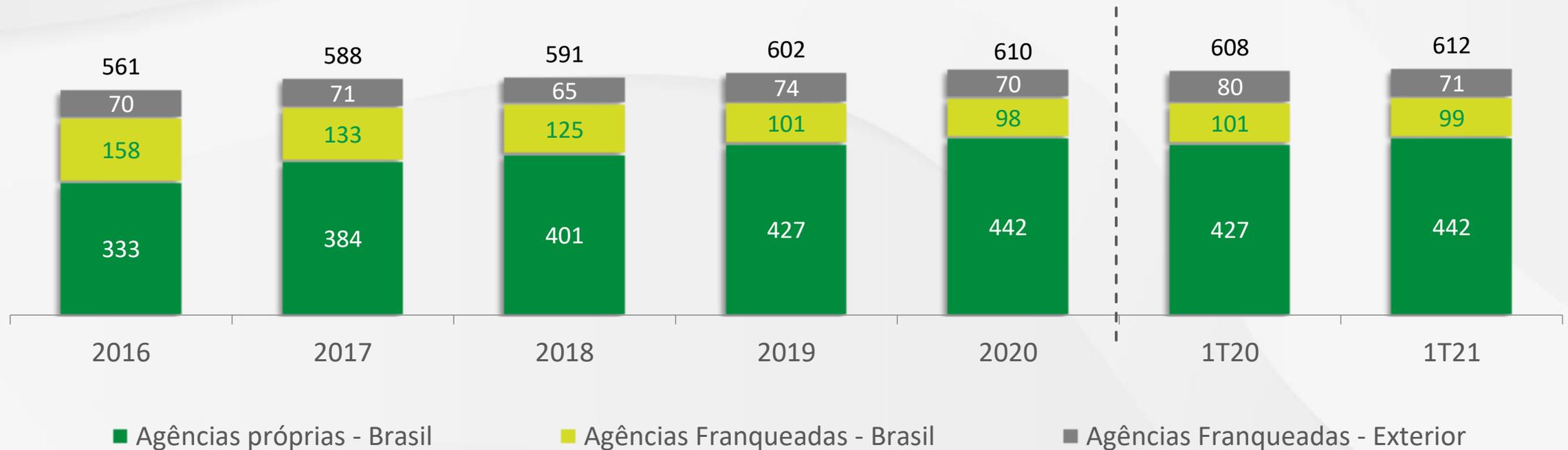
(%)



CENÁRIO DE RESTRIÇÃO DE MOBILIDADE EM MARÇO NÃO APAGA A DEMANDA FORTE DO TRIMESTRE, QUE CONTRIBUI PARA A ALTA TAXA DE UTILIZAÇÃO. GESTÃO EFICIENTE DO MIX E PREÇOS POR SEGMENTO RESULTAM EM CRECIMENTO DE 16,0% NA DIÁRIA MÉDIA QUANDO COMPARADA COM 1T20

# EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE AGÊNCIAS - ALUGUEL DE CARROS

## Número de agências - Brasil e exterior

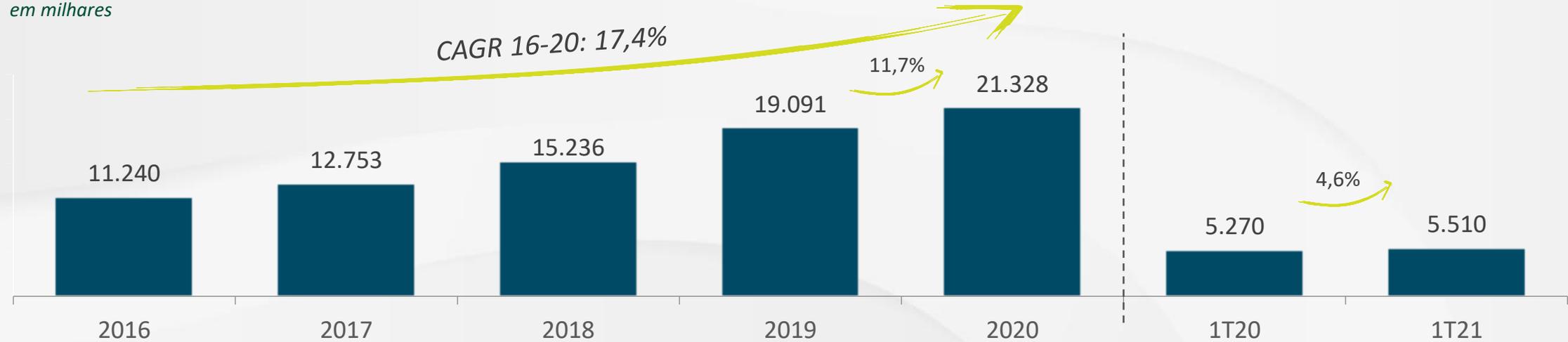


MANUTENÇÃO DOS INVESTIMENTOS PARA AMPLIAÇÃO DA REDE COM 15 NOVAS AGENCIAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES

# GESTÃO DE FROTAS

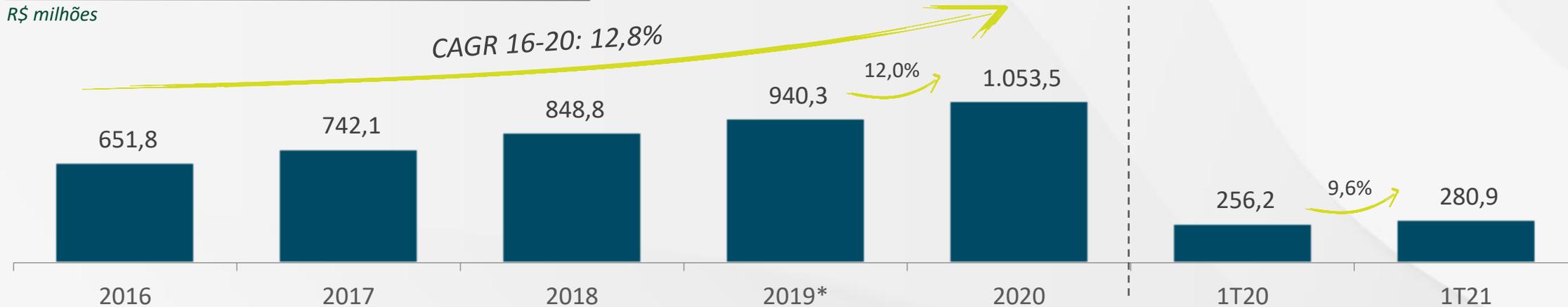
## Número de diárias

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

**AUMENTO DE 4,6% NOS VOLUMES E 4,7% NA DIÁRIA MÉDIA, RESULTANDO NO AUMENTO DE 9,6% NA RECEITA LÍQUIDA NO 1T21**

# INVESTIMENTO LÍQUIDO

## Compra e venda de carros



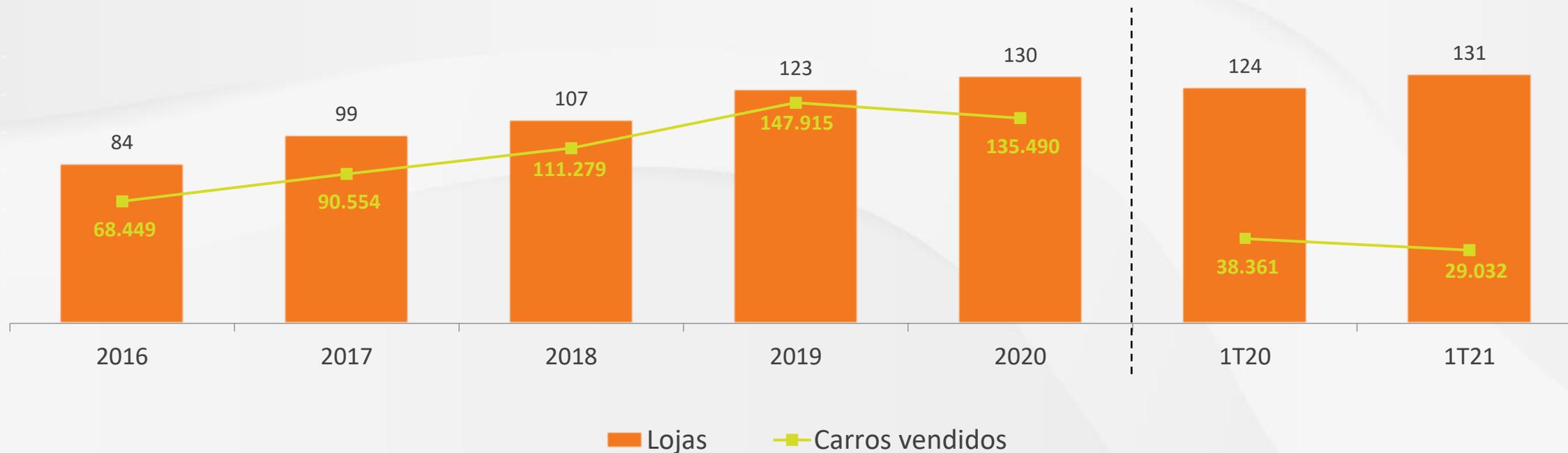
## Receita líquida



COM A CONTINUIDADE DA RESTRITA OFERTA DE CARROS, A COMPANHIA COMPROU 26.360 CARROS E REDUZIU O VOLUME DE DESATIVAÇÃO, RESULTANDO EM UMA REDUÇÃO DE 2.672 CARROS NA FROTA NO 1T21

# SEMINOVOS

## Número de Lojas e Carros vendidos

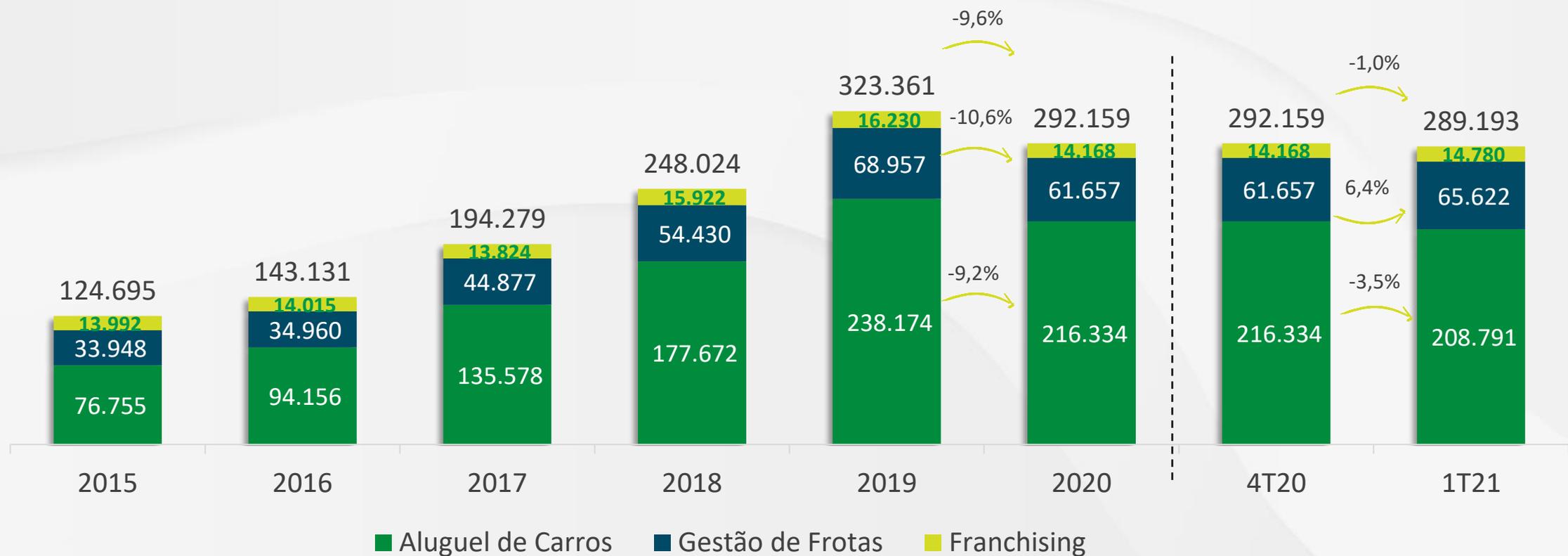


	2016	2017	2018	2019	2020	Var. %	1T20	1T21	Var. %
Preço médio de venda (R\$ mil)	34,3	38,2	40,6	42,1	45,2	7,4%	43,0	53,0	23,3%

O RITMO DE DESATIVAÇÃO DE CARROS FOI REDUZIDO PARA ATENDER A DEMANDA DA ALTA TEMPORADA NO ALUGUEL DE CARROS. ESSA REDUÇÃO NO VOLUME FOI COMPENSADA POR PREÇOS MAIORES, REFLEXO AUMENTO DO PREÇO DOS CARROS NOVOS E DA DEMANDA AQUECIDA.

# FROTA FINAL DE PERÍODO

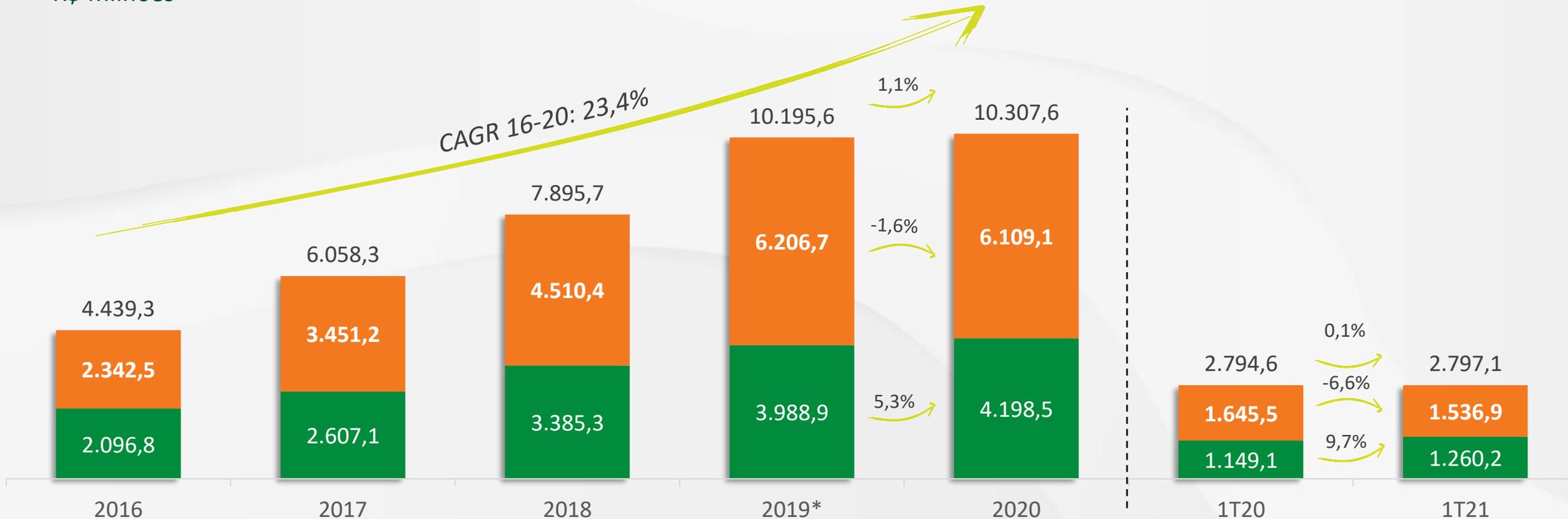
Quantidade



CENÁRIO DE RECEBIMENTO DE CARROS NOVOS AINDA COMPLEXO, MAS JÁ COM RETOMANDA DE CRESCIMENTO EM GESTÃO DE FROTA

# RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ milhões

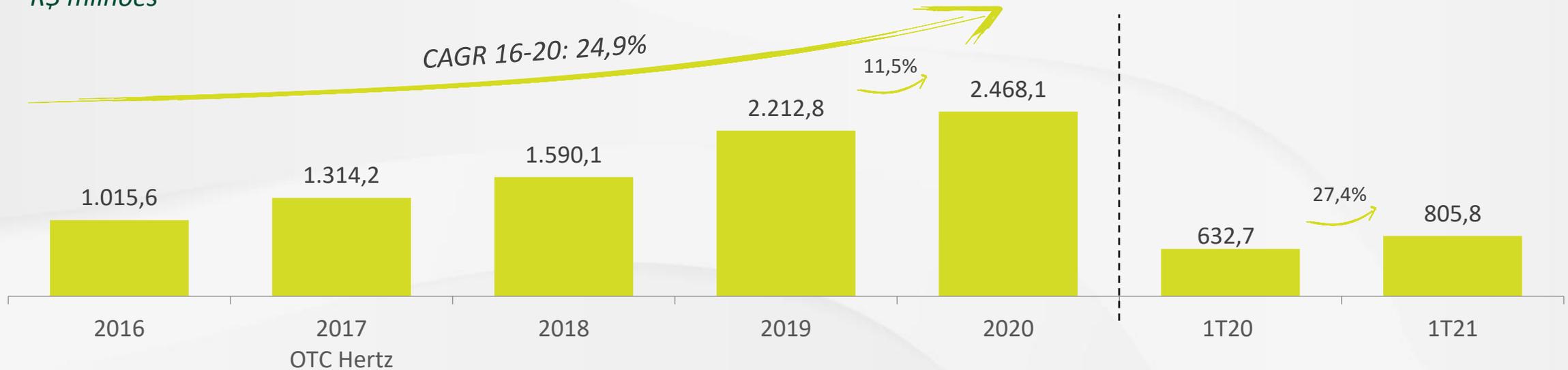


(\*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

RECEITA LÍQUIDA DE ALUGUEL CRESCE 9,7% ENQUANTO A RECEITA DE SEMINOVOS RECUA 6,6% DEVIDO A REDUÇÃO DO RITMO DE DESATIVAÇÃO DOS CARROS

# EBITDA CONSOLIDADO

R\$ milhões



Margem EBITDA:

	2016	2017*	2018	2019**	2020	1T20	1T21
Aluguel de Carros e Franchising	32,4%	34,9%	35,9%	45,7%	45,3%	47,9%	42,9%
Gestão de Frotas	64,5%	61,9%	64,0%	67,7%	72,4%	70,4%	63,6%
Aluguel Consolidado	42,3%	42,6%	43,0%	50,9%	52,1%	52,7%	47,5%
Seminovos	5,5%	5,9%	3,0%	3,0%	4,6%	1,5%	13,5%
Consolidado (sobre receitas de aluguel)	48,4%	50,4%	47,0%	55,5%	58,8%	55,1%	63,9%

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

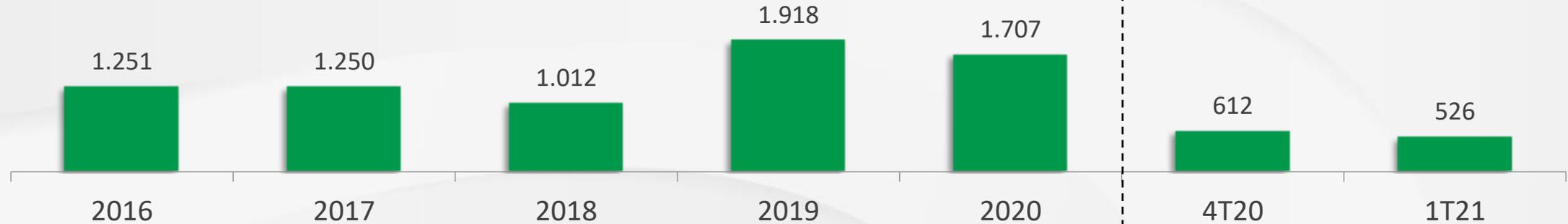
(\*\*) A partir de 2019, margem EBITDA calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período, no Aluguel de Carros e Gestão de Frotas

O EBITDA CONSOLIDADO CRESCE 27,4% NA COMPARAÇÃO

# DEPRECIÇÃO MÉDIA ANUALIZADA POR CARRO

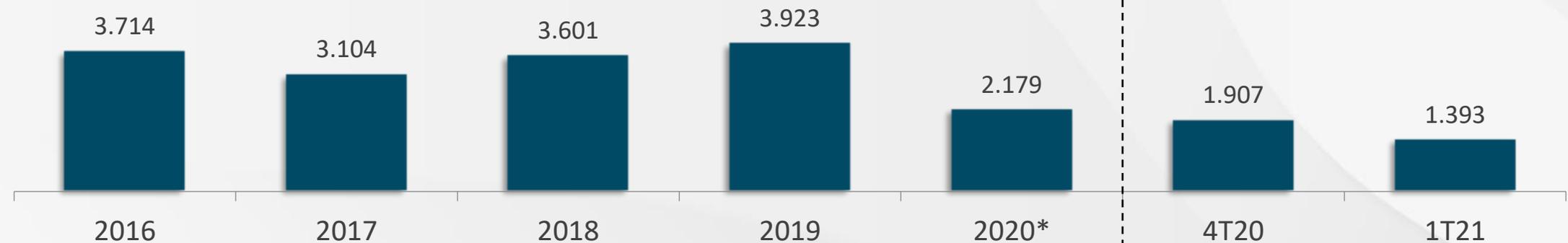
## Aluguel de Carros

R\$



## Gestão de Frotas

R\$

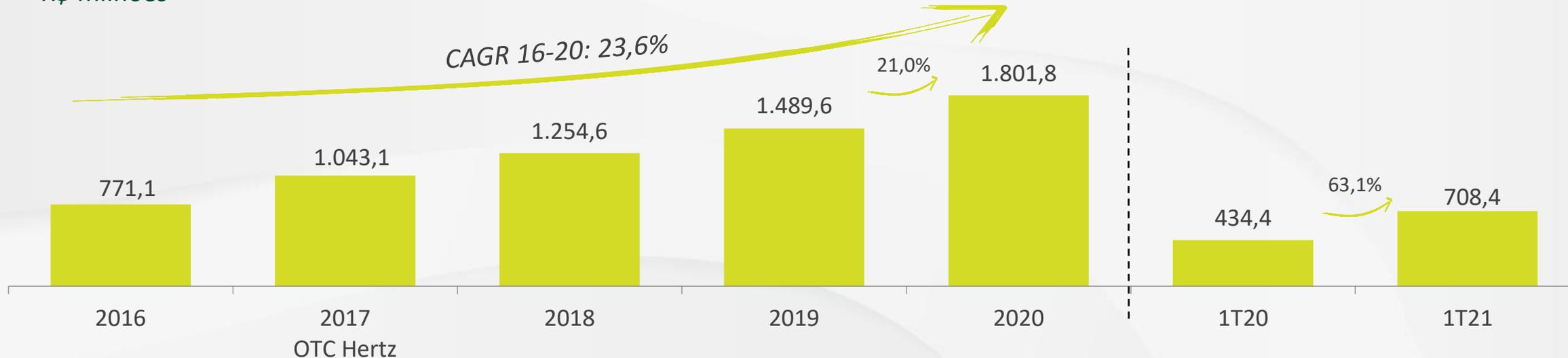


(\*) A partir de 2020, a companhia passou a depreciar os carros da divisão de Gestão de Frotas pelo método linear em substituição ao SOYD (sum-of-the-years'-digits).

O AUMENTO DOS PREÇOS DE CARROS AINDA RESULTA EM BAIXA DEPRECIÇÃO NO TRIMESTRE

# EBIT CONSOLIDADO

R\$ milhões



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

	2016	2017*	2018	2019**	2020	1T20	1T21
Aluguel de Carros e Franchising	30,2%	35,2%	33,2%	33,7%	35,1%	31,2%	53,3%
Gestão de frotas	51,2%	51,4%	48,6%	49,1%	66,4%	60,7%	66,5%
Consolidado	36,8%	40,0%	37,1%	37,3%	42,9%	37,8%	56,2%

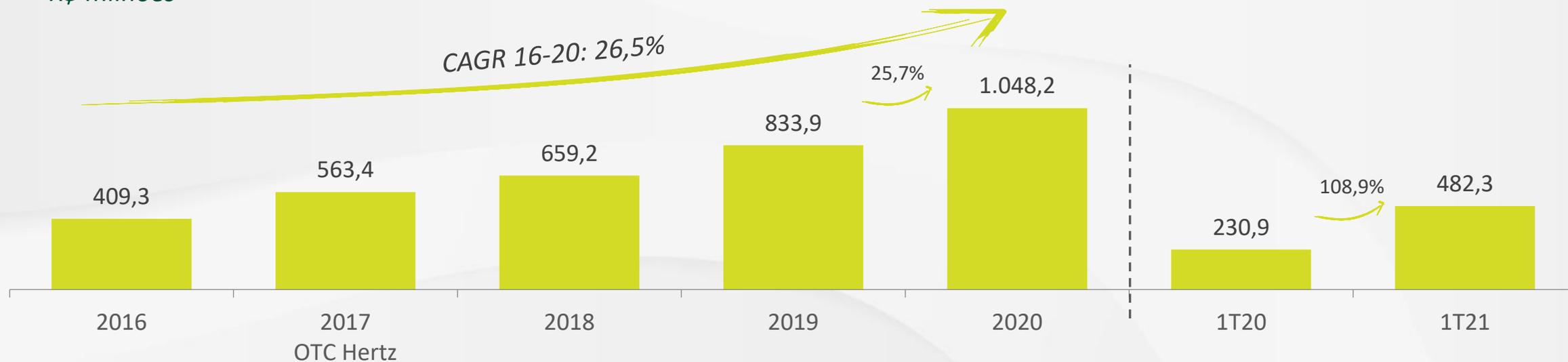
(\*) Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs (OTC)* incorridos com a integração Hertz Brasil e franquias.

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

**EBIT RECORDE DE R\$708,4 MILHÕES NO TRIMESTRE, 63,1% SUPERIOR AO DO 1T20**

# LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

R\$ milhões



Reconciliação EBITDA x lucro líquido	2016	2017*	2018	2019	2020	Var. R\$	Var. %	1T20	1T21	Var. R\$	Var. %
EBITDA Consolidado	1.015,6	1.314,2	1.590,1	2.212,8	2.468,1	255,3	11,5%	632,7	805,8	173,1	27,4%
Depreciação de carros	(206,3)	(232,0)	(291,6)	(551,5)	(473,0)	78,5	-14,2%	(153,2)	(46,6)	106,6	-69,6%
Depreciação e amortização de outros imobilizados	(38,2)	(39,1)	(43,9)	(171,7)	(193,4)	(21,7)	12,6%	(45,1)	(50,8)	(5,7)	12,6%
EBIT	771,1	1.043,1	1.254,6	1.489,6	1.801,7	312,1	21,0%	434,4	708,4	274,0	63,1%
Despesas financeiras, líquidas	(243,5)	(315,0)	(368,9)	(409,8)	(374,4)	35,4	-8,6%	(127,6)	(22,3)	105,3	-82,5%
Imposto de renda e contribuição social	(118,3)	(164,7)	(226,5)	(245,9)	(379,1)	(133,2)	54,2%	(75,9)	(203,8)	(127,9)	168,5%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>409,3</b>	<b>563,4</b>	<b>659,2</b>	<b>833,9</b>	<b>1.048,2</b>	<b>214,3</b>	<b>25,7%</b>	<b>230,9</b>	<b>482,3</b>	<b>251,4</b>	<b>108,9%</b>

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

APESAR DA DIFICULDADE NO SUPRIMENTO DE CARROS E EFEITOS DAS MEDIDAS DE DISTANCIAMENTO SOCIAL EM MARÇO, COM BOM RESULTADO DE SEMINOVOS E BAIXA DEPRECIÇÃO A COMPANHIA ENTREGA LUCRO LÍQUIDO RECORDE, 108,9% SUPERIOR AO 1T20

# FLUXO DE CAIXA LIVRE

Caixa livre gerado (R\$ milhões)		2016	2017	2018	2019	2020	1T21
Operações	<b>EBITDA</b>	1.015,7	1.314,2 *	1.590,1	2.212,8	2.468,1	805,8
	Receita na venda dos carros líquida de impostos	(2.342,6)	(3.451,2)	(4.510,4)	(6.206,7)	(6.109,1)	(1.536,9)
	Custo depreciado dos carros baixados	2.102,5	3.106,6	4.198,5	5.863,6	5.599,9	1.259,9
	(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	(93,3)	(108,3)	(131,2)	(146,1)	(250,1)	(120,2)
	Variação do capital de giro	(40,8)	(47,9)	(117,4)	(268,9)	103,5	(78,4)
<b>Caixa livre gerado pelas atividades de aluguel</b>		<b>641,5</b>	<b>813,4</b>	<b>1.029,6</b>	<b>1.454,7</b>	<b>1.812,3</b>	<b>330,2</b>
Capex renovação	Receita na venda dos carros líquida de impostos – renovação da frota	2.342,6	3.451,2	4.510,4	6.206,7	4.886,9	1.389,1
	Investimento em carros para renovação da frota	(2.563,6)	(3.660,9)	(4.696,7)	(6.804,6)	(5.524,1)	(1.532,0)
	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para renovação da frota	219,8	227,6	250,1	468,7	235,1	(673,5)
	<b>Investimento líquido para renovação da frota</b>	<b>(1,2)</b>	<b>17,9</b>	<b>63,8</b>	<b>(129,2)</b>	<b>(402,1)</b>	<b>(816,4)</b>
Renovação da frota – quantidade		68.449	90.554	111.279	147.915	109.379	26.360
Investimentos, outros imobilizados e intangíveis		(40,9)	(28,8)	(42,8)	(70,0)	(108,0)	(36,4)
<b>Caixa livre operacional antes do crescimento ou redução da frota</b>		<b>599,4</b>	<b>802,5</b>	<b>1.050,6</b>	<b>1.255,5</b>	<b>1.302,2</b>	<b>(522,6)</b>
Capex crescimento	(Investimento) / desinvestimento em carros para crescimento da frota	(726,0)	(1.807,0)	(2.285,1)	(3.478,7)	1.222,2	147,8
	Aumento (redução) na conta de fornecedores de carros para crescimento da frota	26,8	168,7	509,4	23,6	(943,4)	-
	Aquisição Hertz e franqueados (valor da frota)	-	(285,7)	-	(105,5)	-	-
	<b>Investimento líquido para crescimento da frota</b>	<b>(699,2)</b>	<b>(1.924,0)</b>	<b>(1.775,7)</b>	<b>(3.560,6)</b>	<b>278,8</b>	<b>147,8</b>
Aumento (redução) da frota – quantidade		19.384	52.860	54.142	75.619	(26.111)	(2.672)
<b>Caixa livre depois do crescimento</b>		<b>(99,8)</b>	<b>(1.121,5)</b>	<b>(725,1)</b>	<b>(2.305,0)</b>	<b>1.581,0</b>	<b>(374,8)</b>
Capex não recorrente	Aquisições e compra de franqueados - exceto frota	-	(121,5)	-	(18,2)	(7,9)	(3,6)
	Construção da nova sede e mobiliário	(85,7)	(146,2)	-	-	-	-
<b>Caixa livre gerado antes do efeito caixa dos descontos de cartões de crédito e antecipações de fornecedores</b>		<b>(185,5)</b>	<b>(1.389,2)</b>	<b>(725,1)</b>	<b>(2.323,2)</b>	<b>1.573,1</b>	<b>(378,4)</b>
Efeito caixa dos recebimentos e pagamentos antecipados (**)		98,0	88,3	(113,2)	(131,8)	(293,1)	155,6
<b>Caixa livre gerado (aplicado) antes dos juros</b>		<b>(87,5)</b>	<b>(1.300,9)</b>	<b>(838,3)</b>	<b>(2.455,0)</b>	<b>1.280,0</b>	<b>(222,8)</b>

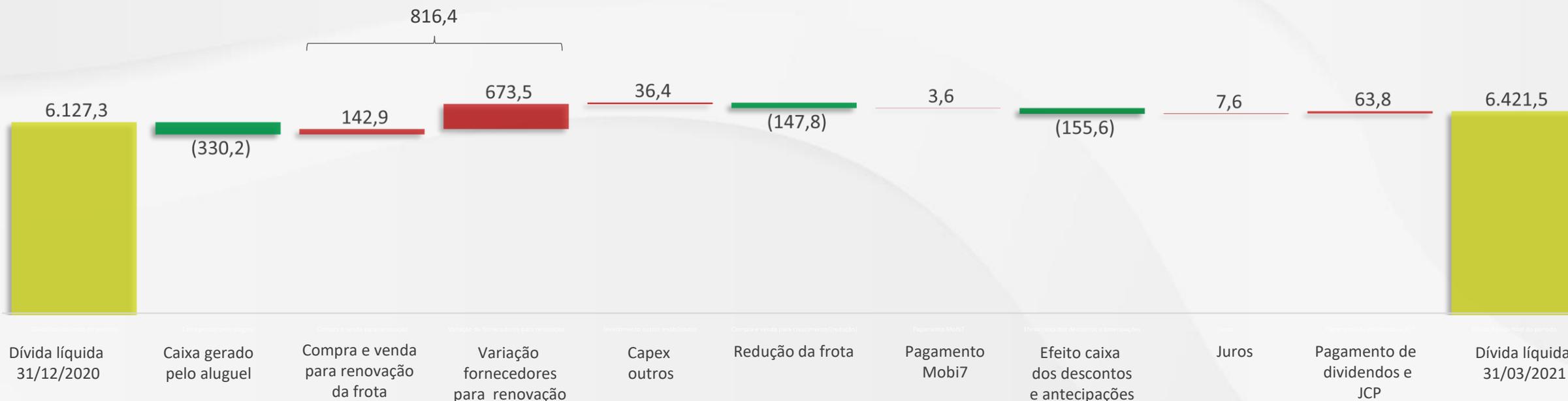
Na apuração do FCL as aplicações financeiras de curto prazo foram consideradas caixa

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

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

# MOVIMENTAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ milhões



REDUÇÃO DE CERCA DE R\$492 MILHÕES NA DÍVIDA LÍQUIDA EM FUNÇÃO DA GERAÇÃO DE CAIXA DO ALUGUEL E DA REDUÇÃO DA FROTA, PARCIALMENTE COMPENSADAS PELA REDUÇÃO DAS CONTAS A PAGAR ÀS MONTADORAS

# PERFIL DA DÍVIDA (PRINCIPAL)

R\$ milhões

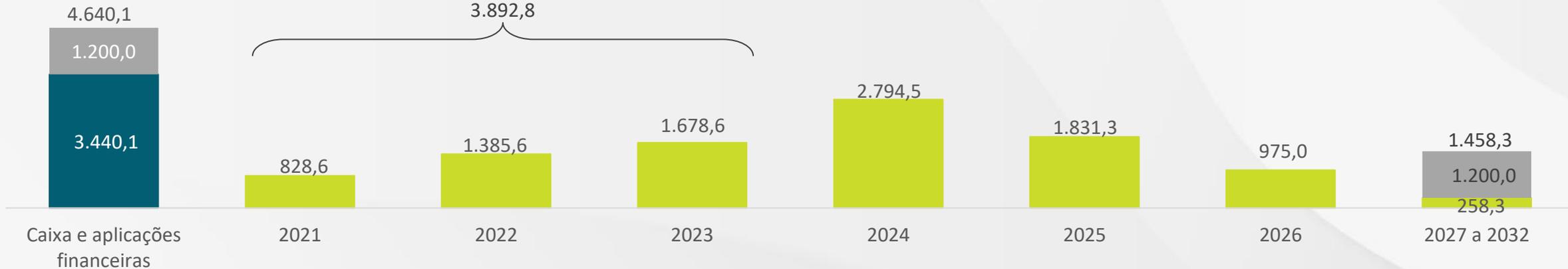
Em 31/03/2021

3.892,8



Proforma após 17ª emissão de debentures posterior a 31/03/2021

3.892,8

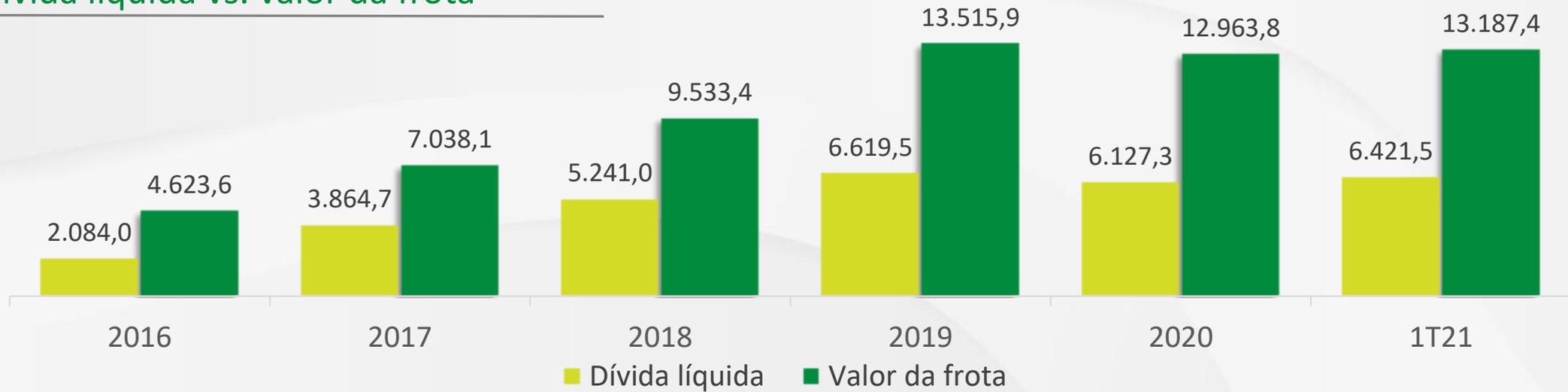


FORTE POSIÇÃO DE LIQUIDEZ E GESTÃO ATIVA DO PERFIL DA DÍVIDA

# RATIOS DE DÍVIDA

R\$ milhões

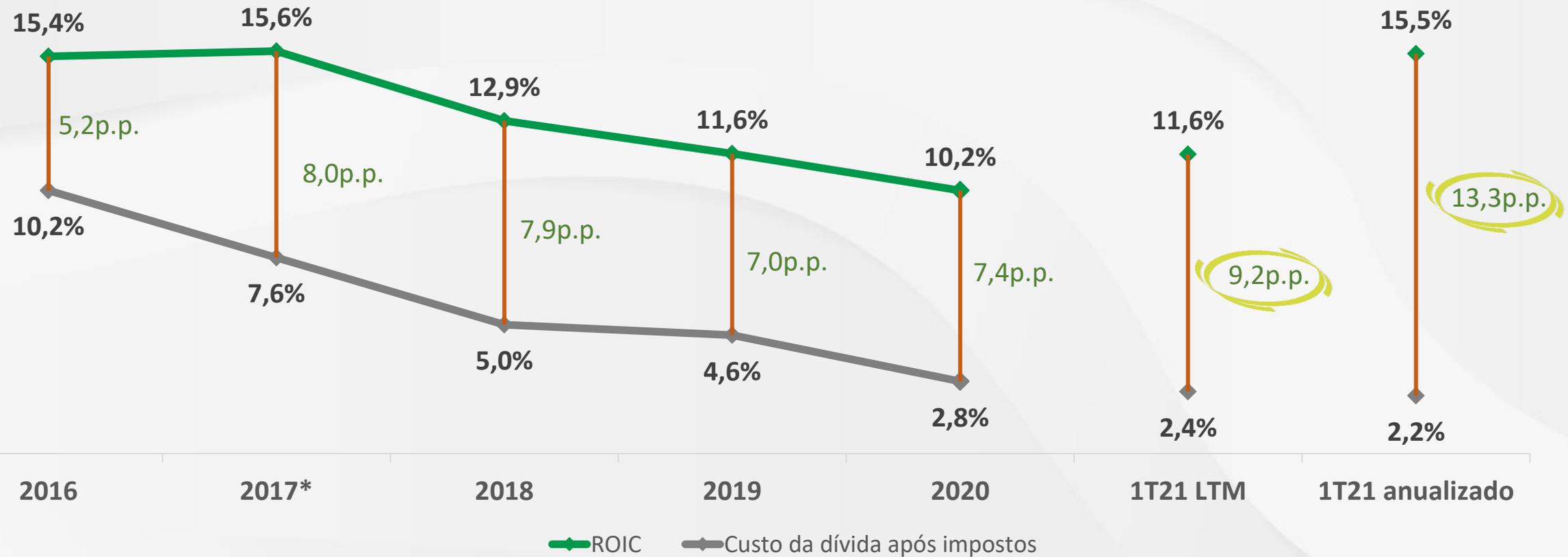
## Dívida líquida vs. valor da frota



SALDOS NO FINAL DO PERÍODO	2016	2017	2018	2019	2020	1T21 LTM
Dívida líquida/Valor da frota ( <i>book value</i> )	45%	55%	55%	49%	47%	49%
Dívida líquida/EBITDA	2,1x	2,9x	3,3x	3,0x	2,5x	2,4x
Dívida líquida/Patrimônio líquido	0,9x	1,5x	1,7x	1,2x	1,0x	1,0x
EBITDA/Despesas financeiras líquidas	4,2x	4,2x	4,3x	5,4x	6,6x	9,8x

ENCERRAMOS O 1T21 COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA LTM EM 2,4X

# ROIC VERSUS CUSTO DA DÍVIDA APÓS IMPOSTOS



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

ROE calculado a partir do resultado líquido trimestral dividido pelo PL médio do período

\* Ano de 2017 ajustado pelos *one-time costs* incorridos com integração Hertz Brasil e franqueados

**FORTE GERAÇÃO DE VALOR, MESMO EM CENÁRIO EXTREMAMENTE ADVERSO, COM ROE LTM DE 22,0% (30,8% 1T21 ANUALIZADO)**

# Sustentabilidade



## Governança

- Início da agenda de engajamento do CEO e Conselho com nossos investidores para temas ESG
- Metas ESG incorporadas nos contratos de gestão (incluindo diretoria executiva e CEO)
- Contínuo aprimoramento dos indicadores de performance utilizando referências da ONU e SASB

## Ambiental

- Forte avanço do projeto de geração de energia solar com mais de 88% de aumento na geração de energia limpa (1T21/1T20)
- Aprimoramento do reporte das emissões do escopo 3
- Melhora no indicador de lavagem à seco (1T21/1T20)



## Social

- Diversidade e inclusão avançando 8p.p. com 95% de favorabilidade na pesquisa de clima (P90) publicada no 1T21
- Início do plano de mais de 40 ações no Programa Diversidade e Inclusão com o Comitê e grupos de colaboradores
- Nos tornamos signatários dos Princípios de Empoderamento Feminino da ONU Mulheres
- Em 31 de março as mulheres representavam 44,6% dos colaboradores da Companhia sendo 49,7% dos cargos de liderança



CONTINUAMOS AVANÇANDO EM NOSSA AGENDA DE SUSTENTABILIDADE,  
COM MELHORIA CONSISTENTE NOS INDICADORES DE PERFORMANCE

# DISCLAIMER

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

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas nos termos da Cláusula 27A<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.***

site: [ri.localiza.com](http://ri.localiza.com)

E-mail: [ri@localiza.com](mailto:ri@localiza.com)

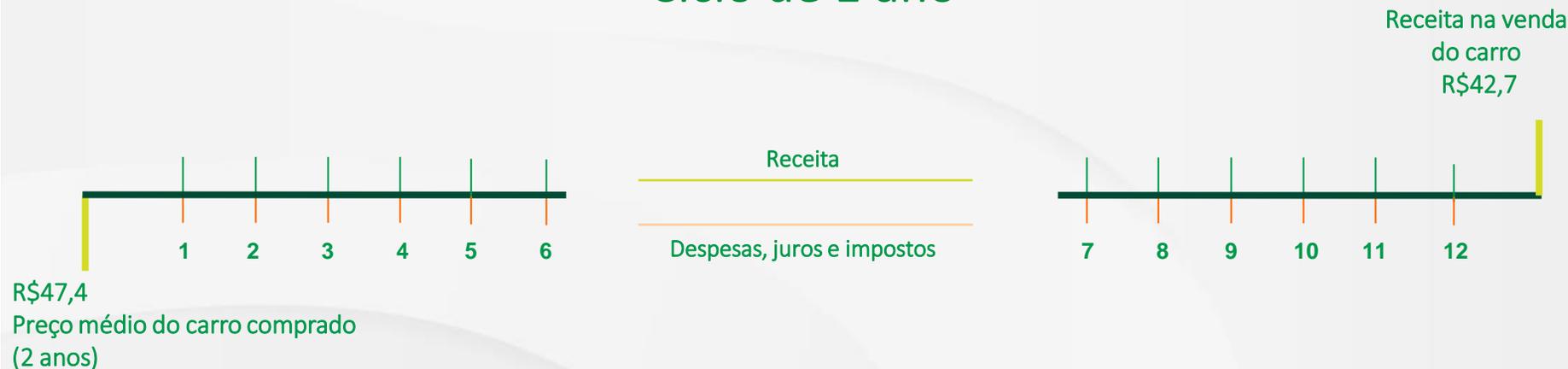
Telefone: +55 31 3247-7024



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

# ALUGUEL DE CARROS: CICLO FINANCEIRO 2020

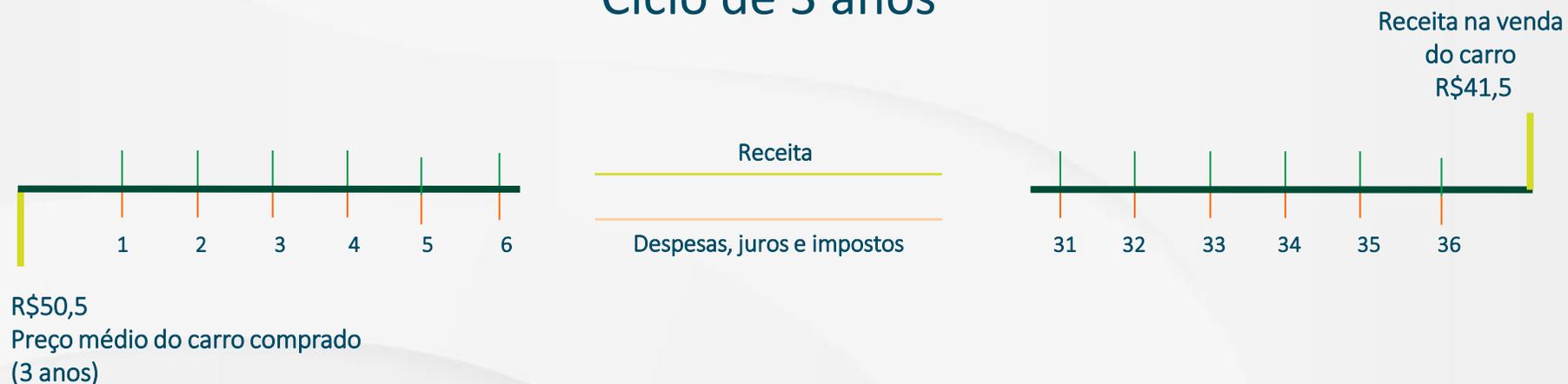
## Por carro Ciclo de 1 ano



	Aluguel de carros		Seminovos		Total
	por carro operacional		por carro vendido		1 ano
	R\$	%	R\$	%	R\$
Receita líquida	15,7	100,0%	45,4	100,0%	61,1
Custos fixos e variáveis	(5,6)	-35,7%			(5,6)
SG&A	(3,0)	-18,9%	(2,8)	-6,1%	(5,8)
Receita líquida venda do carro			42,6	93,9%	42,6
Valor residual do carro vendido			(40,8)	-90,1%	(40,8)
<b>EBITDA</b>	<b>7,1</b>	<b>45,3%</b>	<b>1,7</b>	<b>3,8%</b>	<b>8,8</b>
Depreciação carros			(1,7)	-3,8%	(1,7)
Depreciação outros ativos	(0,6)	-3,8%	(0,3)	-0,6%	(0,9)
Despesa financeira	(0,2)	-1,4%	(1,3)	-2,9%	(1,5)
IR	(1,5)	-9,6%	0,4	0,8%	(1,1)
<b>Lucro (Prejuízo) líquido</b>	<b>4,8</b>	<b>30,5%</b>	<b>(1,2)</b>	<b>-2,6%</b>	<b>3,6</b>
<b>NOPAT</b>					<b>4,8</b>
<b>ROIC (considerando apenas capital investido em frota)</b>					<b>10,1%</b>
<b>Custo da dívida após impostos</b>					<b>4,6%</b>

# GESTÃO DE FROTAS: CICLO FINANCEIRO 2020

## Por carro Ciclo de 3 anos



	Aluguel de frotas		Seminovos		Total
	por carro operacional		por carro vendido		3 anos
	R\$	%	R\$	%	R\$
Receita líquida	52,9	100,0%	43,7	100,0%	96,6
Custos fixos e variáveis	(11,1)	-21,0%			(11,1)
SG&A	(3,5)	-6,6%	(2,3)	-5,2%	(5,8)
Receita líquida venda do carro			41,4	94,8%	41,4
Valor residual do carro vendido			(37,6)	-85,9%	(37,6)
<b>EBITDA</b>	<b>38,2</b>	<b>72,4%</b>	<b>3,9</b>	<b>8,8%</b>	<b>42,1</b>
Depreciação carros			(6,5)	-15,0%	(6,5)
Depreciação outros ativos	(0,4)	-0,8%	(0,5)	-1,1%	(0,9)
Despesa financeira	(0,0)	0,0%	(3,4)	-7,9%	(3,5)
IR	(11,3)	-21,5%	2,0	4,5%	(9,4)
<b>Lucro (Prejuízo) líquido</b>	<b>26,4</b>	<b>50,0%</b>	<b>(4,6)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>21,8</b>
<b>Lucro (Prejuízo) líquido - por ano</b>	<b>8,8</b>	<b>50,0%</b>	<b>(1,5)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>7,3</b>
<b>NOPAT</b>					<b>8,1</b>
<b>ROIC (considerando apenas capital investido em frota)</b>					<b>16,0%</b>
<b>Custo da dívida após impostos</b>					<b>4,6%</b>

OBRIGADO!

 ***Localiza***