APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL



B3 BRASIL BOLSA BALCÃO | NOVO MERCADO BM&FBOVESPA | Índice Brasil 50 IBRX 50 | Índice Carbono Eficiente ICO2 | Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG | OTC QX | IGPTW B3

Localiza

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

1979
Expansão para 11 capitais se tornando líder de mercado em 1981

1983
Estratégia de Franchising

1991
Criação da Seminovos

1992
Início da internacionalização através de franquias

1997
DL&J Private Equity compra 1/3 da Companhia:
Market Cap US$150 milhões

1999
Criação da Localiza Gestão de Frotas

2005
Oferta pública de ações -IPO
Market Cap US$295 milhões

2014
Início da transformação digital

2017
Market Cap US$ 4,4 bi

2019
Follow-on R$1,8B

2020
Lançamento carro por assinatura – Meoo

Anuncio de fusão: Locamerica

Market Cap US$ 10.1 bi em Dezembro/20

2021
Market Cap US$ 7,2 bi

6 *(1973)* » **1.970** *(1983)* » **5.080** *(1993)* » **24.700** *(2003)* » **118.000** *(2013)* » **289.796** *(4T21)*

PLATAFORMA INTEGRADA SUPORTANDO O CRESCIMENTO

4T21

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

Fonte: Arquivos da Companhia.
(*) Acumulado até 31/12/2021

ALUGUEL DE FROTAS

- 73.503 CARROS
- 586 COLABORADORES





SINERGIAS:
PODER DE BARGANHA
REDUÇÃO DE CUSTOS
CROSS SELLING

OVERHEAD E ÁREAS SUPORTE:
2.748 COLABORADORES

ALUGUEL DE CARROS

- 216.293 CARROS PRÓPRIOS
- 12,7 MILHÕES DE CLIENTES
- 453 AGÊNCIAS PRÓPRIAS NO BRASIL
- 93 AGÊNCIAS FRANQUEADAS NO BRASIL
- 74 AG. FRANQUEADAS NO EXTERIOR
- 7.624 COLABORADORES



SEMINOVOS

- 48,8% VENDIDOS PARA CONSUMIDOR FINAL(*)
- 127 LOJAS
- 85 CIDADES
- 1.377 COLABORADORES

PLATAFORMA DE NEGÓCIOS

Localiza
ALUGUEL DE CARROS

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*

Localiza Fleet Solutions
ALUGUEL DE FROTAS

TERCEIRIZA FROTA DE CLIENTES EM CONTRATOS DE 2-3 ANOS

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

Localiza SEMINOVOS
SEMINOVOS

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

Aquisição de carros
Principal comprador no setor e relacionamento diferenciado com montadoras

Aluguel de Carros
Empresa Top of Mind com liderança em tecnologia

Captação de Recursos
Melhor rating de crédito e condições de financiamento

Venda de Carros
Especialização e capilaridade nacional



Líder em mobilidade, Com vantagens competitivas...

...Gerando desempenho financeiro e operacional incomparável

Destaques Financeiros e Operacionais

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

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

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 insdústria

Menor *spread* do setor:
3,7% custo da dívida após impostos – 2021

Aquisição de Carros

- Comprador relevante com relacionamento diferenciado com montadoras



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

Líder do setor
Forte relacionamento

Aluguel de Carros

- Empresa *Top of Mind* e líder de mercado



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

Localiza | Localiza Gestão de Frotas

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**

Localiza SEMINOVOS

Expertise operacional juntamente com a **capilaridade** nacional

Fonte: Arquivos da Companhia.

VANTAGENS COMPETITIVAS

Captando recursos em melhores condições que os concorrentes

Fonte: Bloomberg novembro de 2021 e informações públias das Companhias

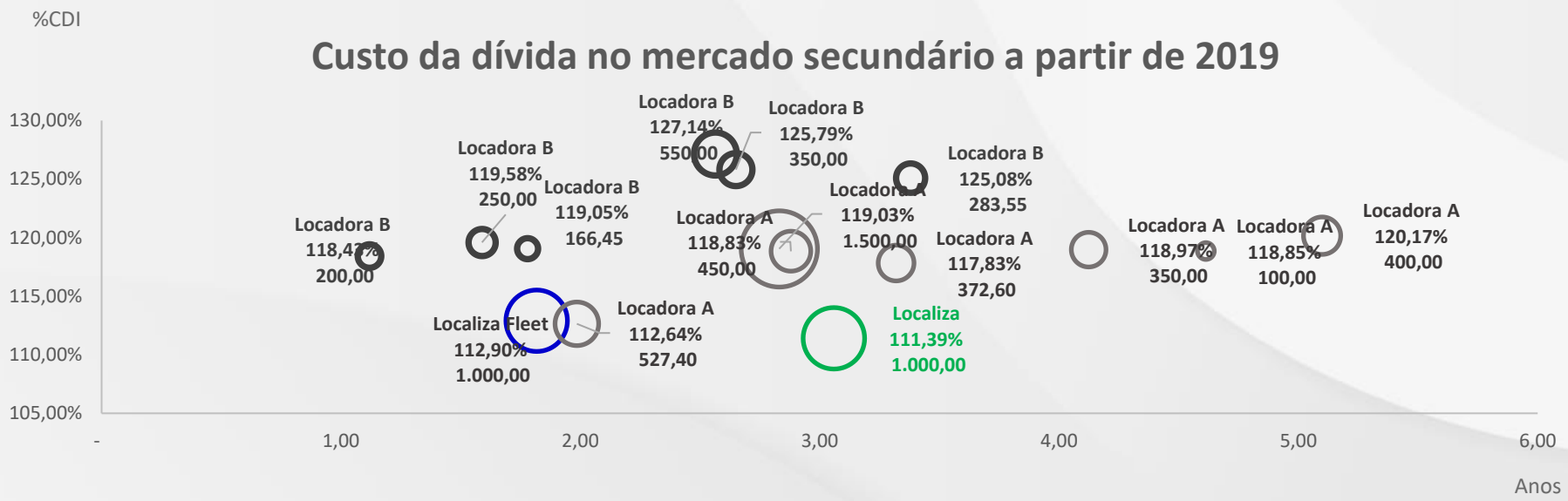
Ratings: Nacional e Global

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

	Localiza	Hertz	avis budget	Europcar
STANDARD &POOR'S	BB+	BB-	BB	CCC+
MOODY'S	Ba2	-	-	Caa1
FitchRatings	BB	-	-	-

Captações

R$mm e % do CDI

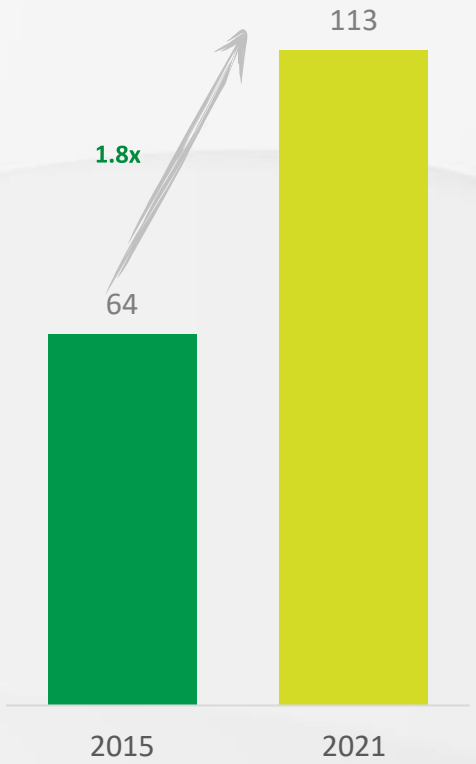


VANTAGENS COMPETITIVAS - AQUISIÇÃO DE CARROS

Maiores volumes permitem a Localiza comprar carros com melhores condições

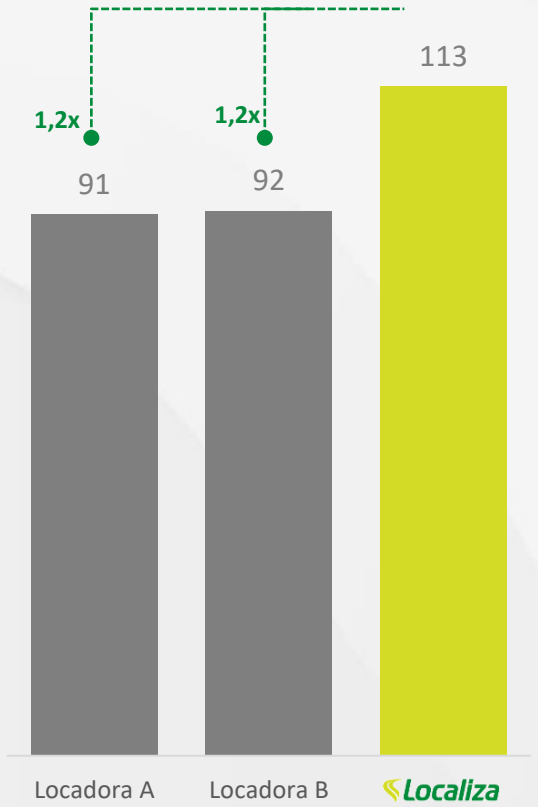
Total carros comprados

Milhares



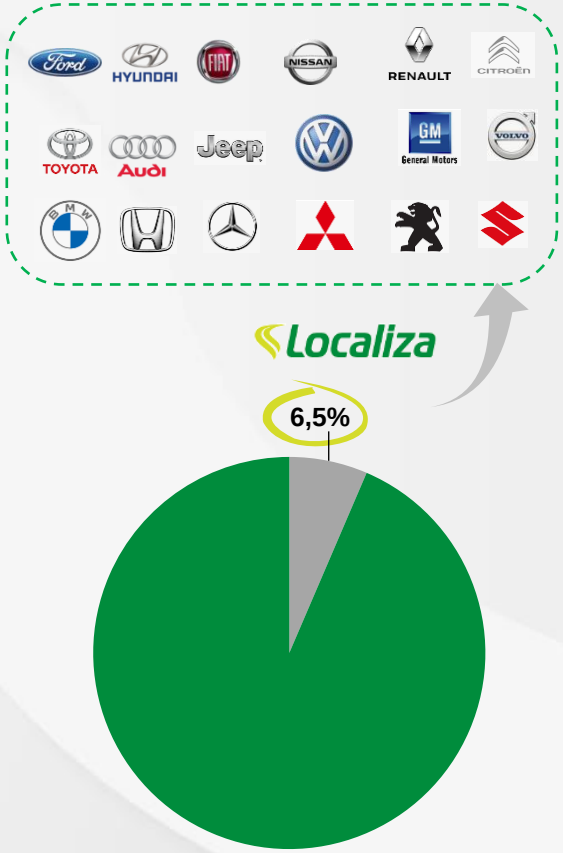
Carros comprados: cenário competitivo

Milhares, 2021



Participação nas vendas de montadoras

% de vendas 2021



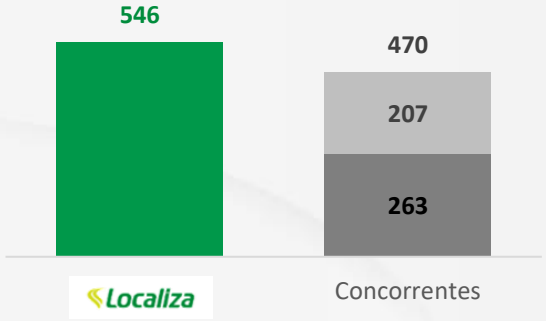
Fonte: website de cada companhia e ANFAVEA

VANTAGENS COMPETITIVAS - ALUGUEL DE CARROS

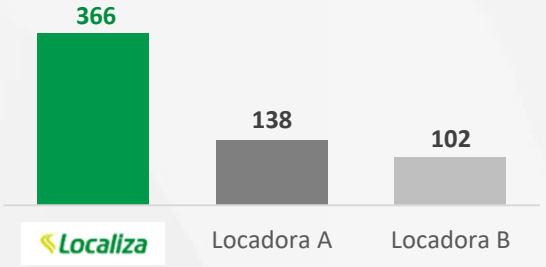
Altamente premiada e *Top of Mind* no setor, a Localiza tem uma sólida presença em todo o Brasil com sua divisão RAC



Agências(1)



Cidades(1)



12,7 milhões de clientes (4T21)

BRANDZ

15ª Marca mais valiosa do Brasil

Qualidade Superior
Cultura de encantamento
Frota moderna e diversificada

6ª vez
Consecutiva vencedor

ReclameAQUI
ÉPOCA

Melhor
Locadora-
Jornal do Carro - Estadão

Top of Mind
no Setor

Maior NPS entre as 25 empresas do ranking *Interbrand*

Fonte: Companhias, ABLA
Note: (1) Resultados 4T21 para Localiza e dados divulgados das locadoras A e B

VANTAGENS COMPETITIVAS - ALUGUEL DE FROTAS

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

Frota Conectada



- ✓ 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.

Informação estratégica gerando valor para nossos clientes

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

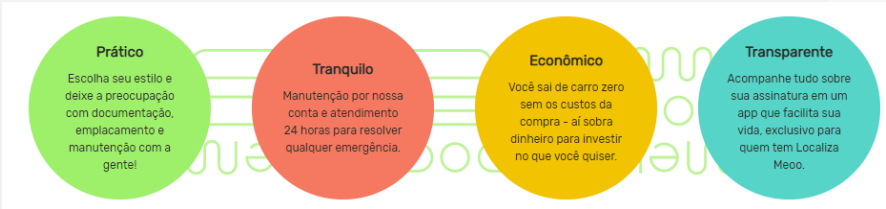
- ✓ Aplicativos fáceis de usar que conectam usuários ao gerenciador de frota, permitindo que os clientes antecipem rapidamente e resolvam possíveis problemas
- ✓ Integração de diferentes plataformas através de uma abordagem omni-channel



Aplicativos integrados para oferecer uma experiência perfeita

Carro por assinatura

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

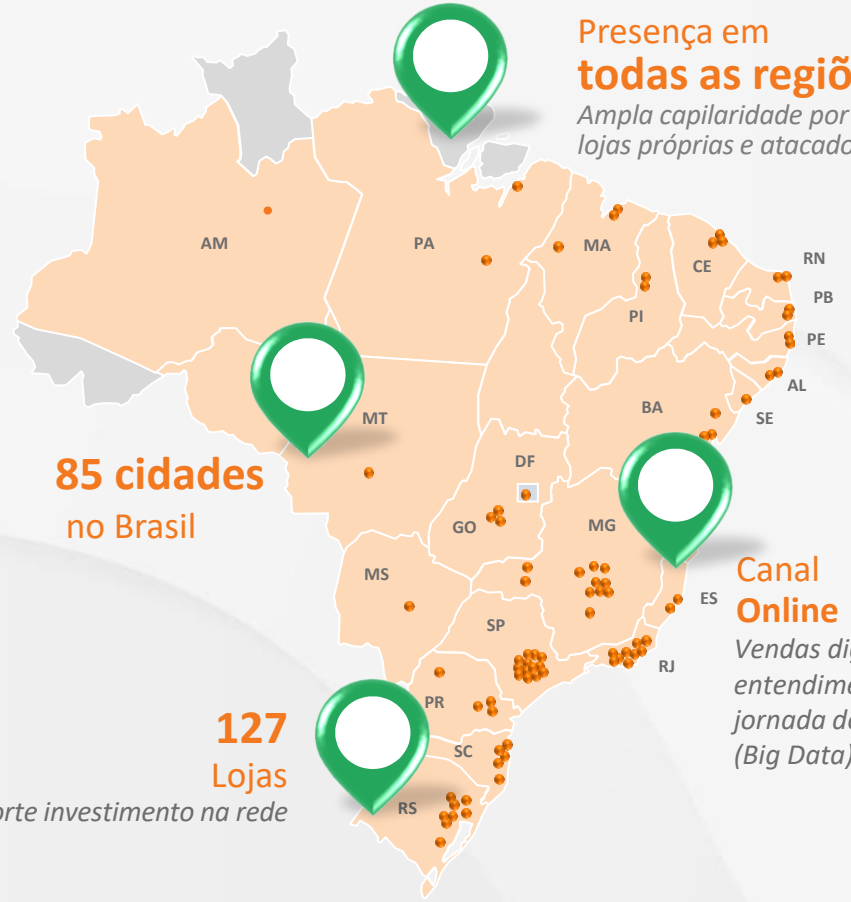




Tudo que há de bom em ter um carro, ainda melhor.

VANTAGENS COMPETITIVAS - VENDA DE CARROS

Área de eficiência para reduzir a depreciação



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

85 cidades
no Brasil

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

127
Lojas
Forte investimento na rede

127 lojas (4T21)

Distribuição
85 cidades no Brasil
Venda digital

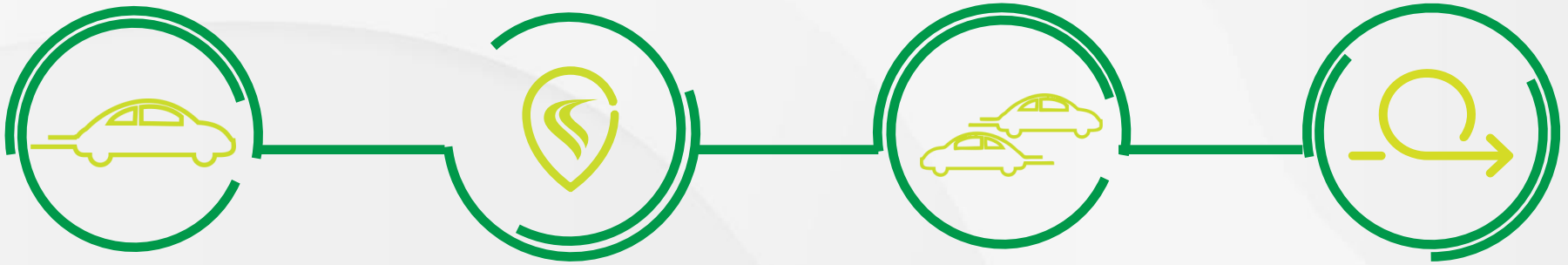
Vendas consumidor final
Menor depreciação
Fidelização de clientes, gerando ótimos indices de recompra e indicação

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

Flexibilidade
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

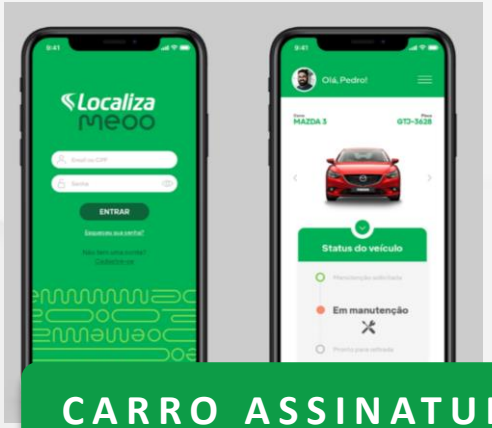
INOVAÇÃO ÁGIL PARA EXPERIÊNCIA SUPERIOR DO CLIENTE

Bypass do balcão (100% digital)



LOCALIZA FAST

Aluguel de longo prazo (100% digital)



CARRO ASSINATURA

Aluguel digital ponta a ponta para motoristas de Uber

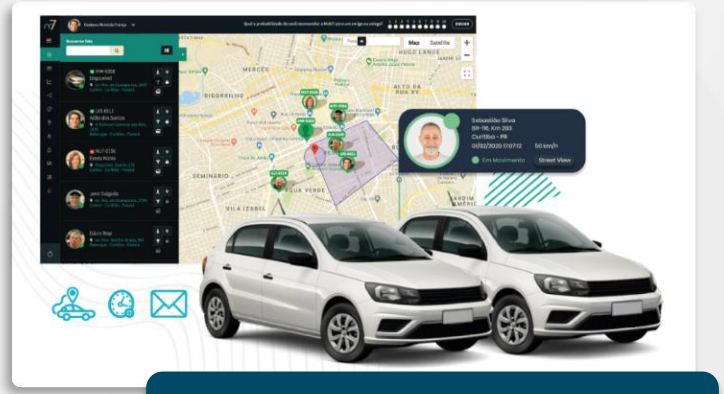
zarp
Localiza

APP RIDESHARING



- Reconhecimento facial
- Carteira de motorista
- Score de fraude

PREVENÇÃO DE FRAUDE



TELEMETRIA



VENDA DIGITAL

INICIATIVAS ESG

Desenvolvimentos recentes

2021

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

2020

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

2019

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

2018

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

2017

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
- Inicio 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

- Inicio 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

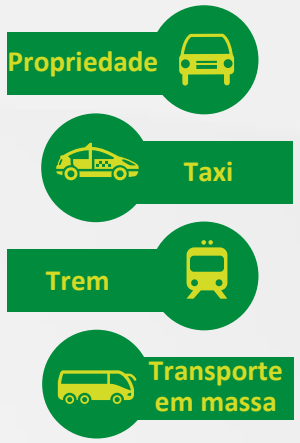
Antes da viagem
- Serviços de navegação
- Publicidade
- Entretenimento

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

Planejamento
- Revisão do operador
- Partilha de dados
- Google Analytics

Modelos de Mobilidade

Modelos Tradicionais





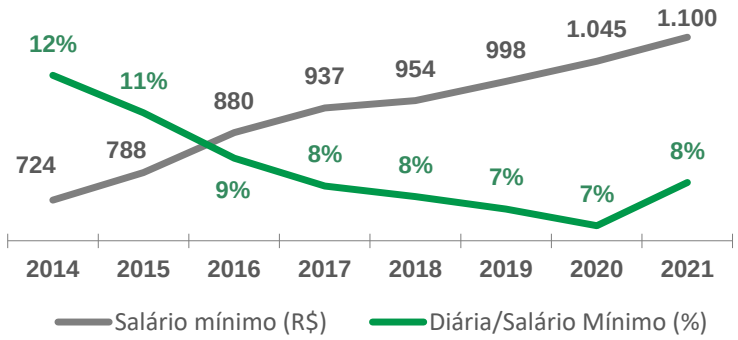
Capacitadores de Tecnologia



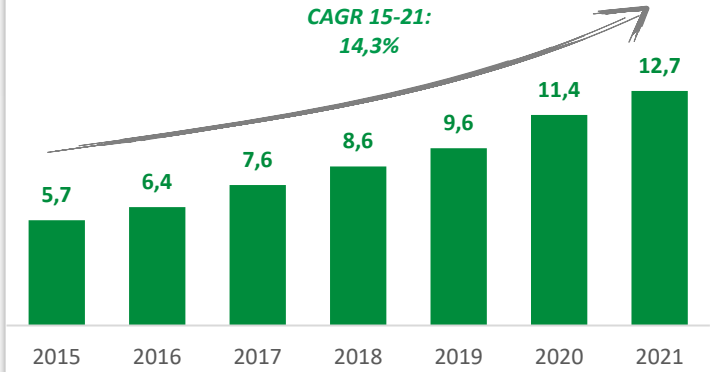
LOCALIZA ESTÁ BEM POSICIONALDA PARA CAPTAR CRESCIMENTO EM TODOS SEGMENTOS

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

Acessibilidade ao Aluguel de Carros

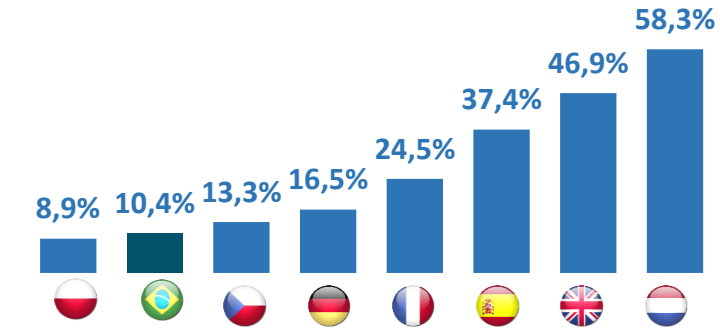


Clientes Aluguel de Carros(# milhões)(1)

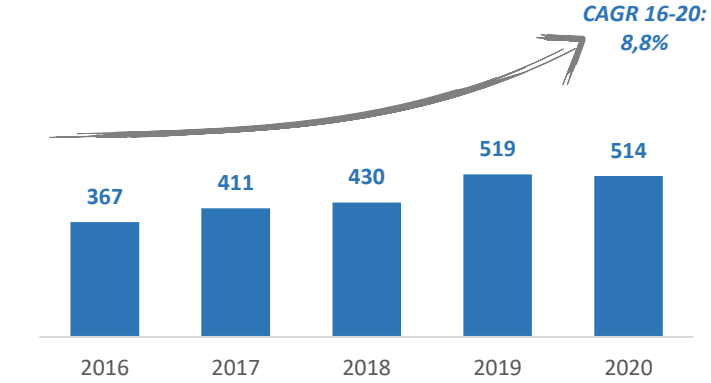


2 Subpenetração do mercado de terceirização de frotas no Brasil

Penetração de terceirização (2)



Frota terceirizada no brasil (# milhares)

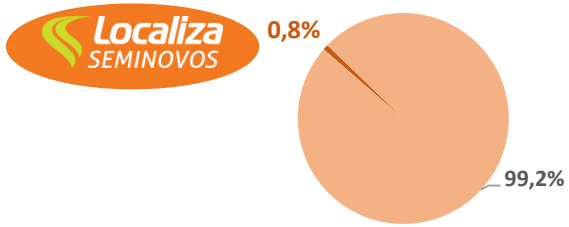


3 Experiência e capilaridade únicas para vender carros

Capilaridade vendas Seminovos Localiza



Relevância da Localiza no mercado brasileiro de vendas de carros usados 2021



Mercado carros novos x usados Brasil(# millhões) (3)



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

(1) Apenas pessoas naturais do Brasil.

(2) Datamonitor para Europa e estimativas Localiza para o Brasil.

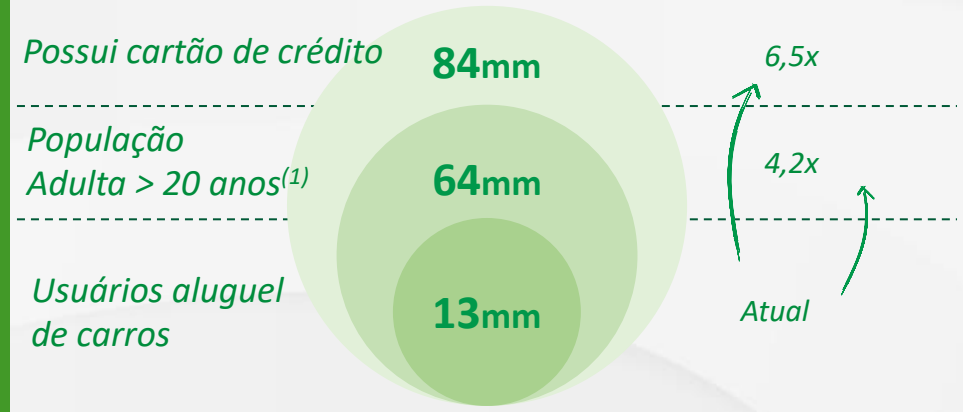
(3) Fenabrave, considerando apenas automóveis e comerciais leves

VISÃO GERAL DO ALUGUEL DE CARROS

Líder de mercado com uma marca de primeira linha

Visão Geral do Mercado → **Expansão do Mercado**

Número de Pessoas (mm)



Mobilidade

Aplicativos de mobilidade

30% dos motoristas alugam carros

Motoristas Brasil

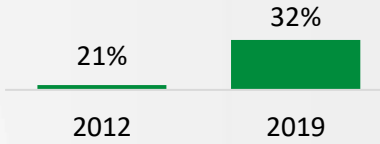
Uber 99

~1.0mm

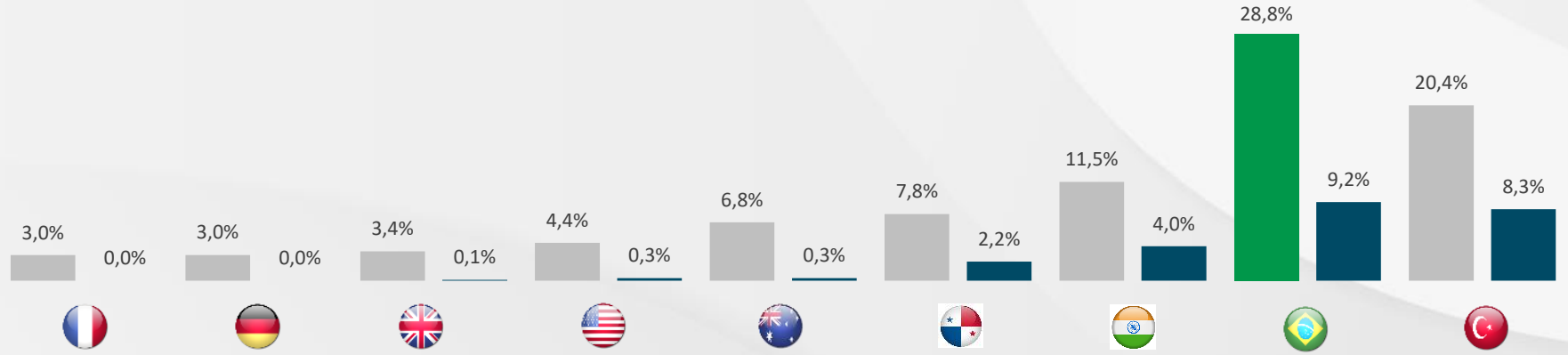
Carros por assinatura

21% dos Brasileiros possuem carro(2)

Penetração de leasing entre americanos



Média de Empréstimo de Automóveis e taxa de juros (3)



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 Sindipeças 2020, considerando carros e veículos leves

(3) Financial Advisory, Federal Reserve e BCB websites em Feb/22

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.

Localiza meoo

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

Prático
Escolha seu estilo e deixe a preocupação com documentação, emplacamento e manutenção com a gente!

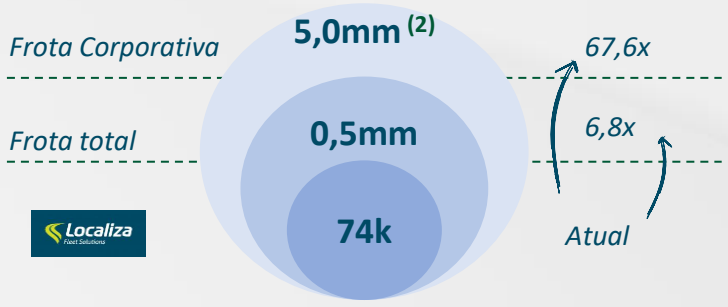
Tranquilo
Manutenção por nossa conta e atendimento 24 horas para resolver qualquer emergência.

Econômico
Você sai de carro zero sem os custos da compra – aí sobra dinheiro pra investir no que quiser.

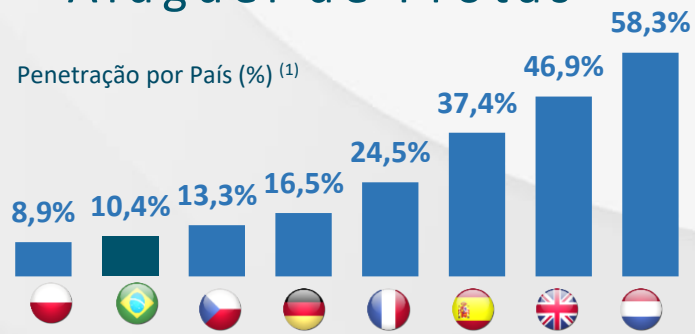
Transparente
Acompanhe tudo sobre sua assinatura em um app que facilita sua vida, exclusivo para quem tem Localiza Meoo

Visão Geral do Mercado

Frota Corporativa (mm)



Aluguel de Frotas



VISÃO GERAL SEMINOVOS

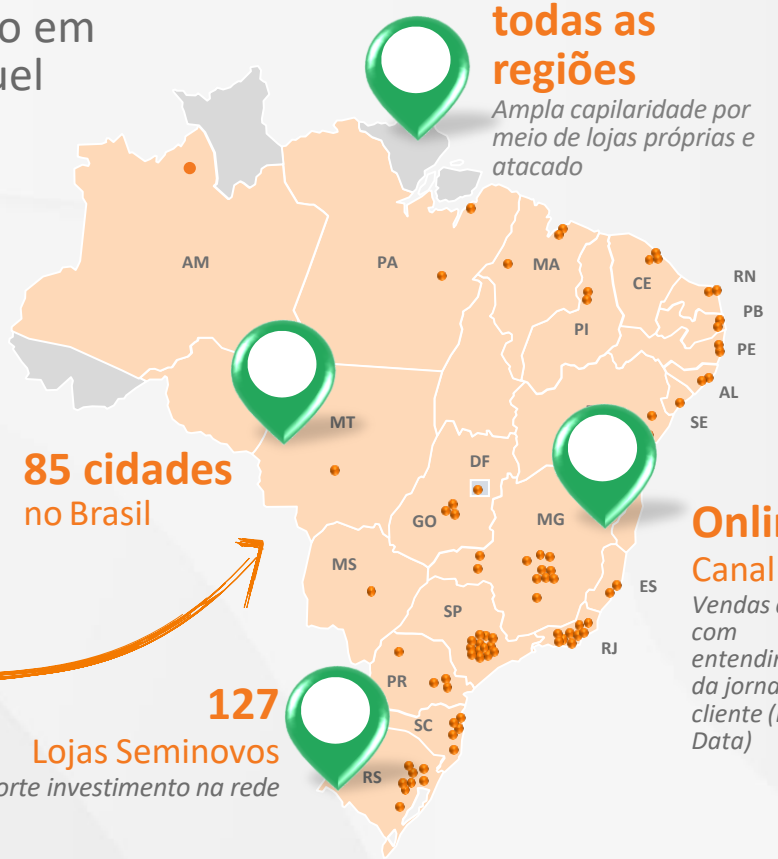
Leitura exclusiva do mercado para precificar com precisão os carros, vender mais e com melhores condições do que qualquer concorrente

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



85 cidades no Brasil

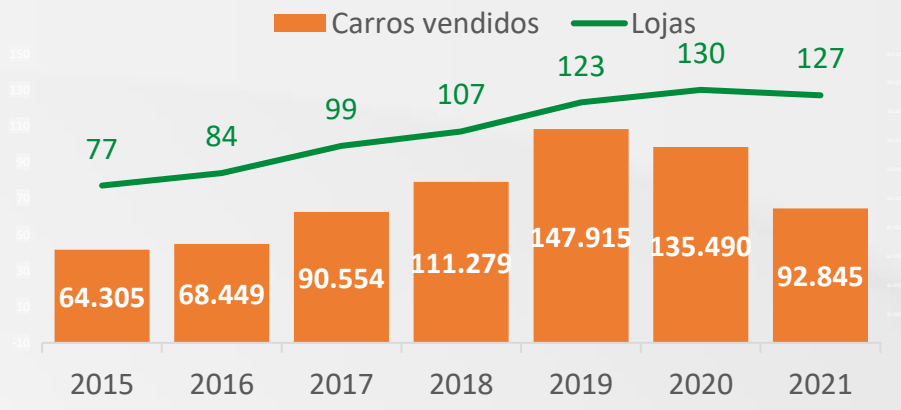
Online Canal

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

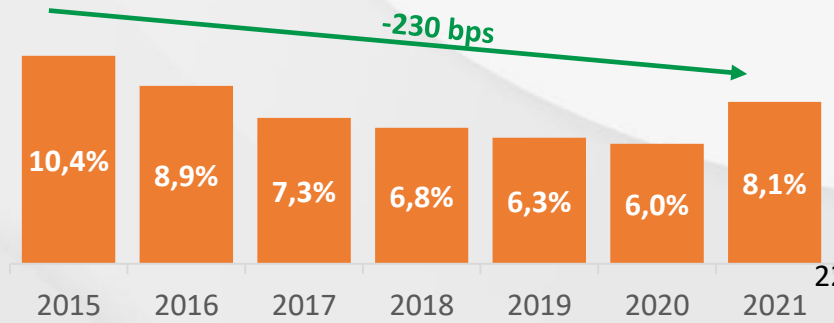
127 Lojas Seminovos

Forte investimento na rede

Carros vendidos e lojas (# unidades)



Total SG&A como % das vendas de seminovos



FORNECENDO UMA EXPERIÊNCIA COMPLETA AO USUÁRIO

Aproveitando nossos ativos da plataforma exclusivos para lançar, dimensionar e otimizar operações

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

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

REDE MASSIVA
Utilizando dados para criar inteligência

Localiza

Experiência completa do usuário

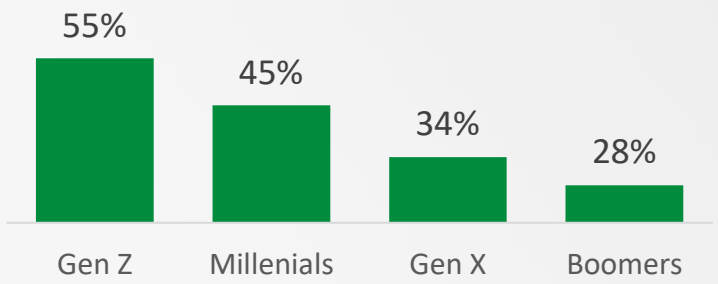
RECONHECIMENTO DE MARCA
Aproveitando constantemente a marca e o alcance para lançar novos negócios em grande escala

EXPERIÊNCIA DO PRODUTO
Oferece aos motoristas uma experiência segura, intuitiva e aprimorando continuamente

EFICIÊNCIA DA ESCALA
Vantagens significativas de custo operacional

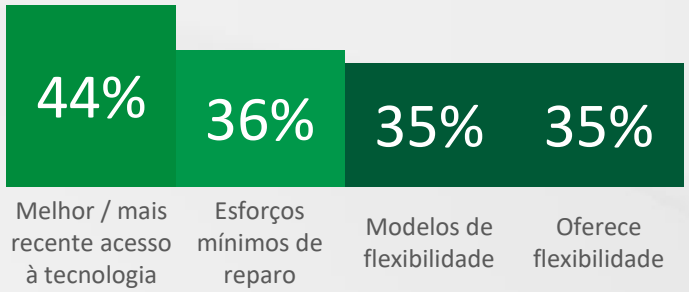
Alugar é o novo comprar

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



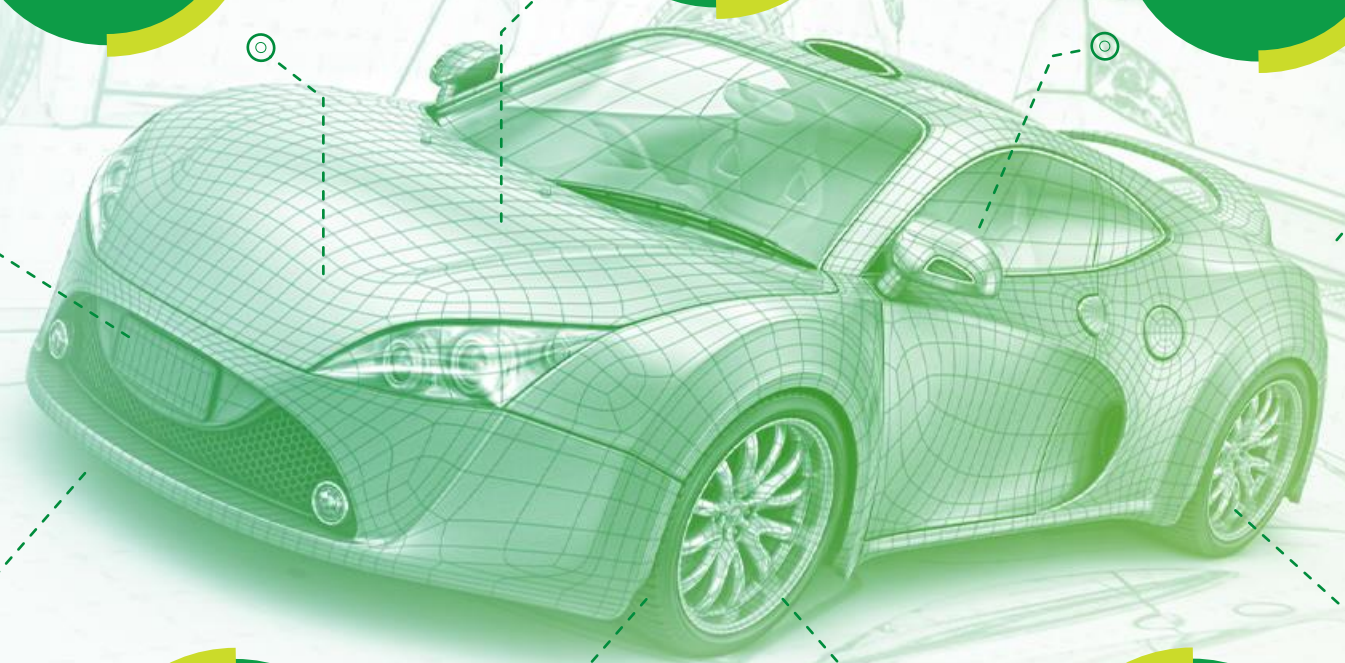
Mais de 1,0mm de motoristas

O 2º maior mercado da Uber em todo o mundo

+22mm usuários do aplicativo

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

CONSTRUINDO A PLATAFORMA PARA O FUTURO DA MOBILIDADE



- INTERNET DAS COISAS (IOT)
- PROPRIEDADE X PAGAR PELO USO
- EV E VEÍCULOS AUTÔNOMOS
- CARRO COMO SERVIÇO
- MODELO DE ASSINATURA
- PLATAFORMA DE RIDE HAILING
- ANÁLISE DE DADOS E TELEMETRIA
- PRINCIPAIS PARCERIAS NA CADEIA DE VALOR DE VEÍCULOS
- EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

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

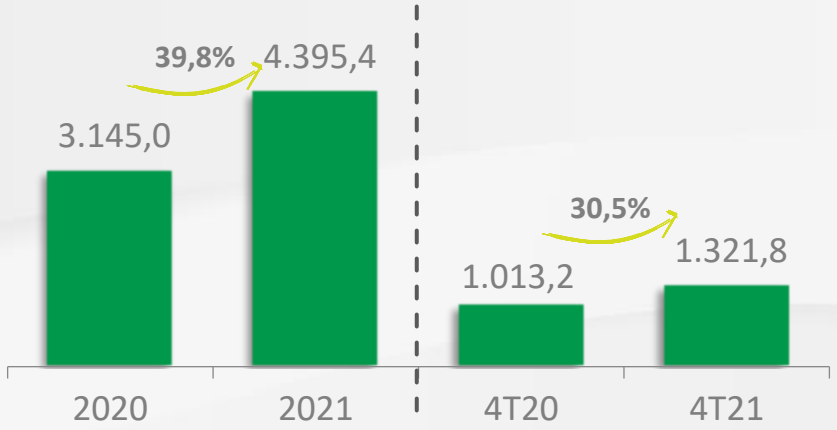


1. VISÃO GERAL DA COMPANHIA
2. VANTAGENS COMPETITIVAS
3. PRINCIPAIS DIVISÕES DE NEGÓCIOS
4. DADOS FINANCEIROS
5. ANEXO

DESTAQUES DO TRIMESTRE E ANO

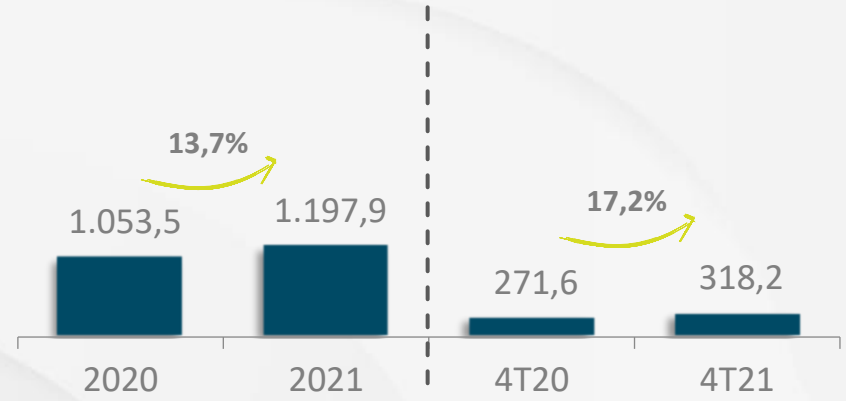
Receita líquida – Aluguel de Carros

R$ milhões, incluindo royalties



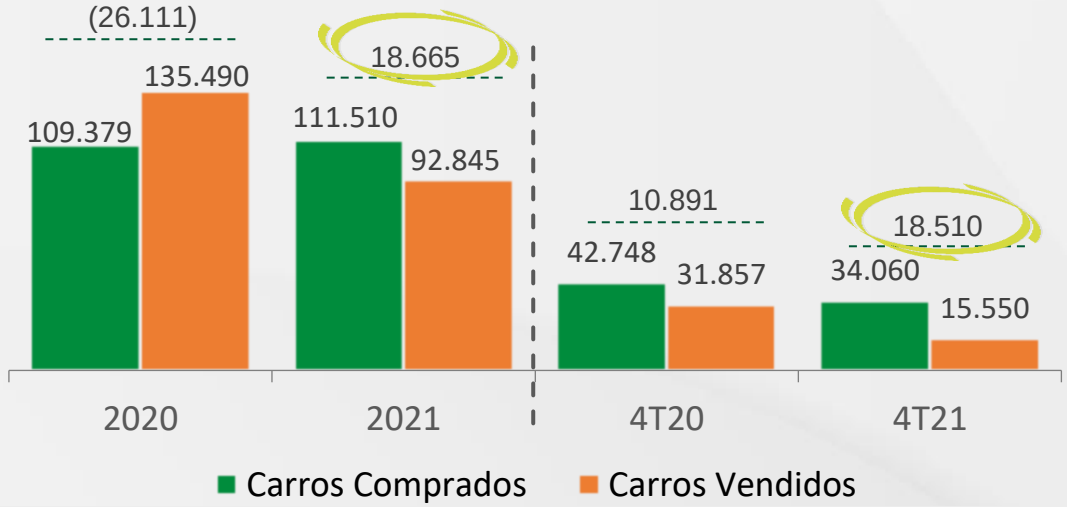
Receita líquida – Gestão de Frotas

R$ milhões



Compra e venda de carros

Quantidade

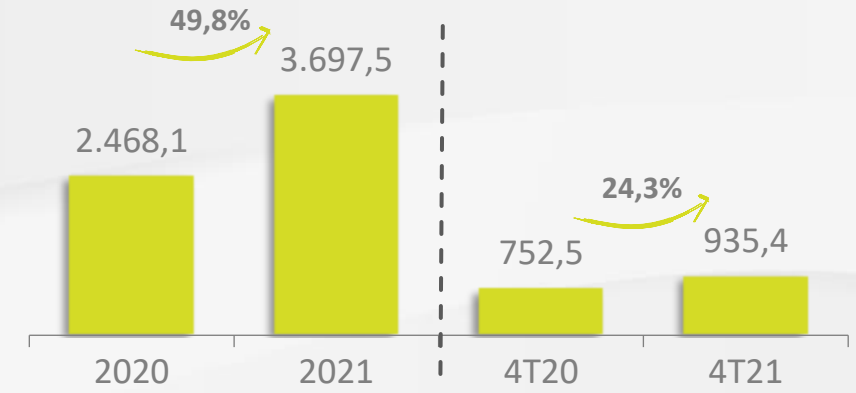


EM 2021 RETOMAMOS O CICLO DE CRESCIMENTO EM ALUGUEL E ADICIONAMOS MAIS DE 18 MIL CARROS NA FROTA

DESTAQUES DO TRIMESTRE E ANO

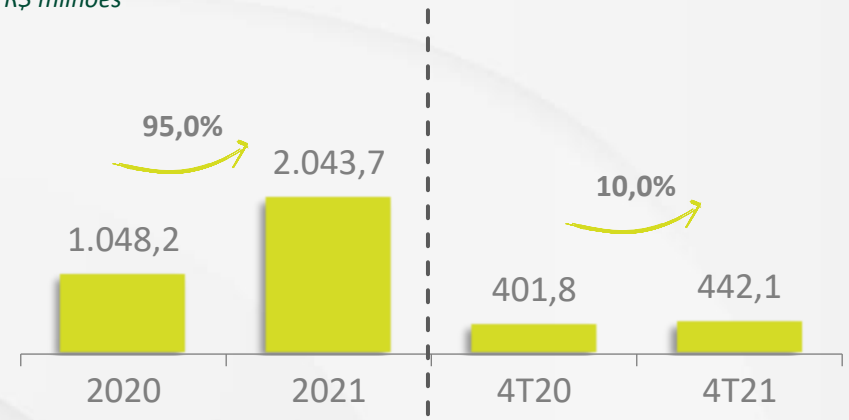
EBITDA

R$ milhões

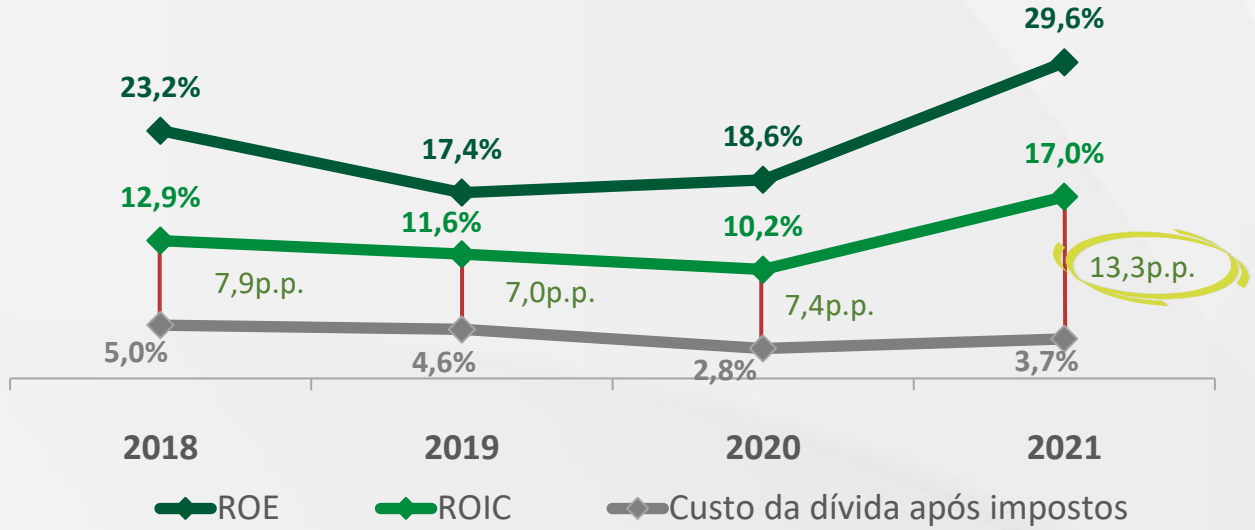


Lucro líquido

R$ milhões



ROE e ROIC

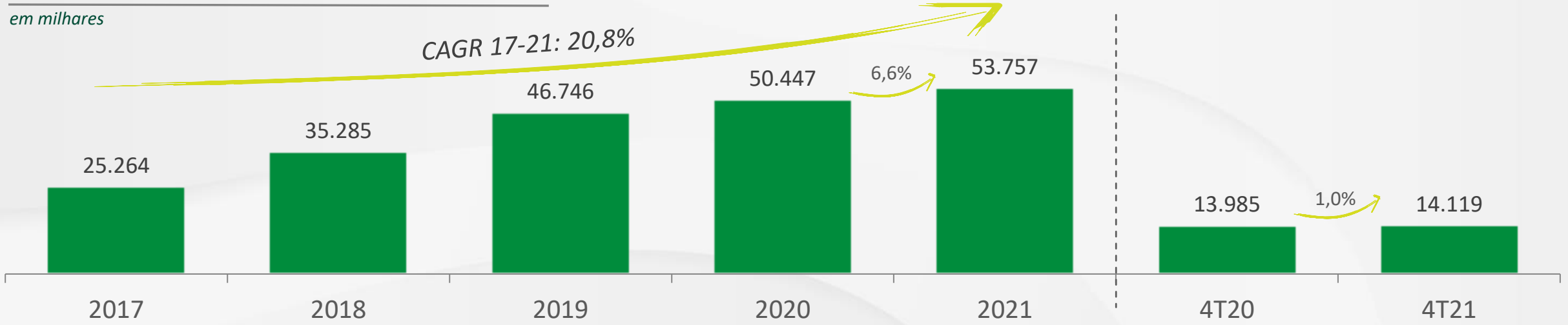


LUCRO LÍQUIDO RECORDE COM FORTE GERAÇÃO DE VALOR

ALUGUEL DE CARROS

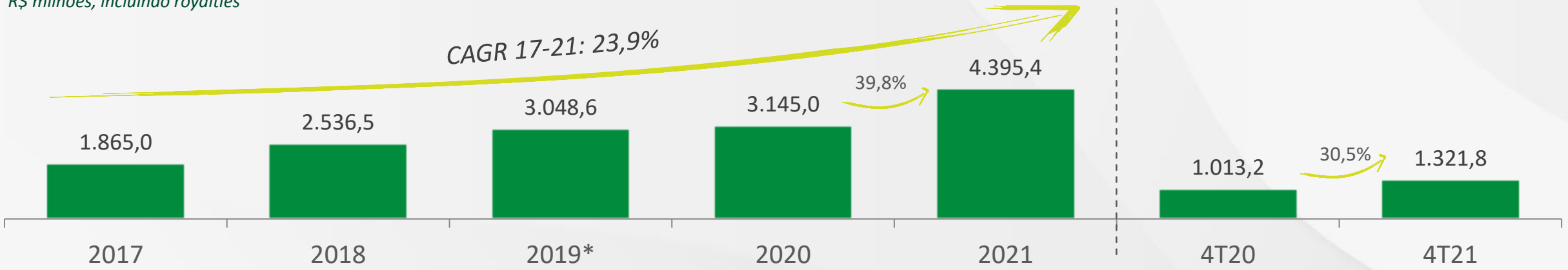
Número de diárias

em milhares



Receita líquida

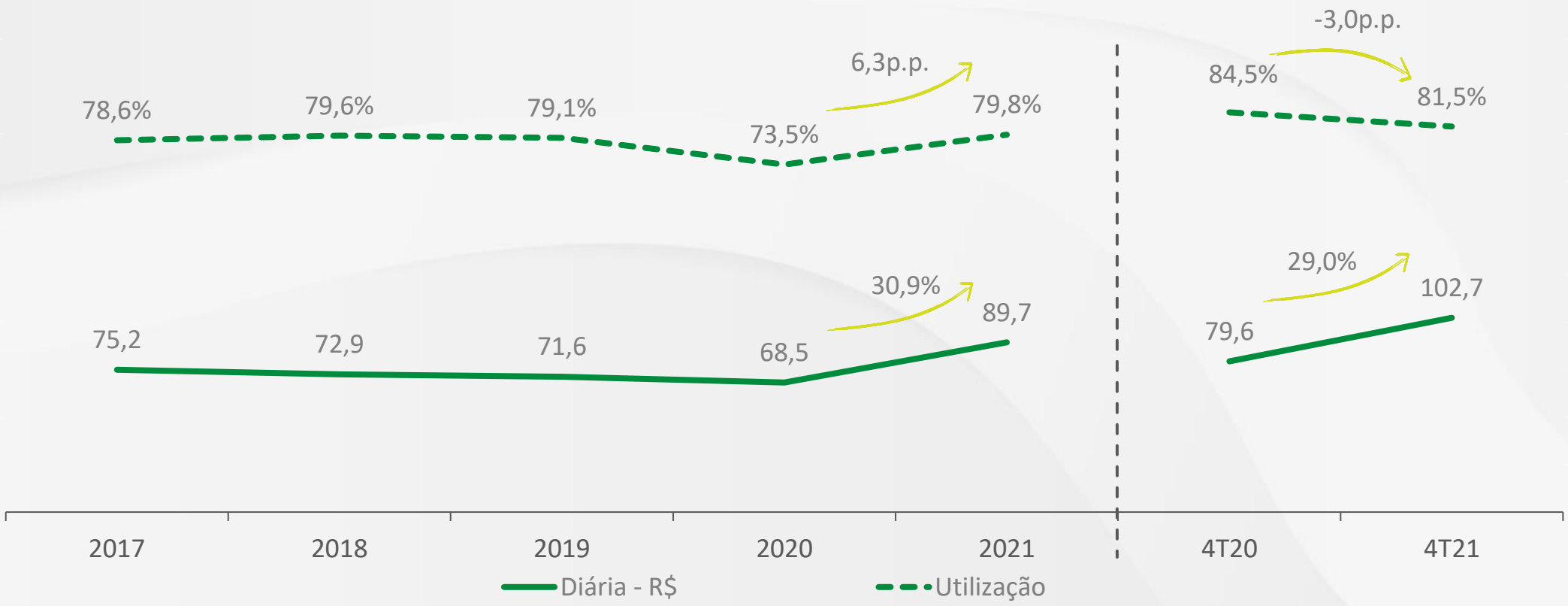
R$ milhões, incluindo royalties



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

CRESCIMENTO DE 39,8% NA RECEITA LÍQUIDA DO ANO

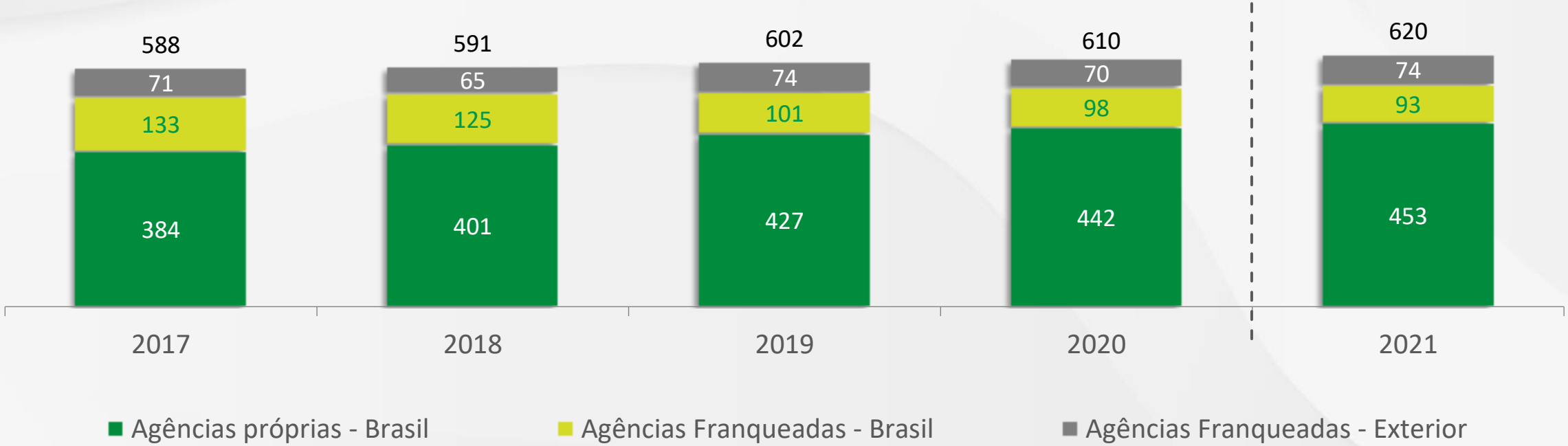
ALUGUEL DE CARROS



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

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE AGÊNCIAS - ALUGUEL DE CARROS

Número de agências - Brasil e exterior

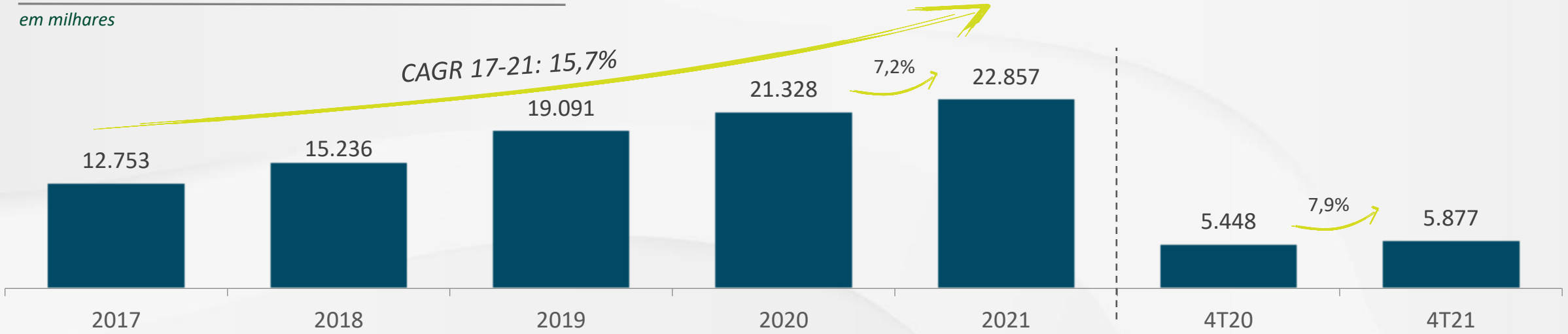


REDE PRÓPRIA AMPLIADA EM 11 AGÊNCIAS NO ANO

GESTÃO DE FROTAS

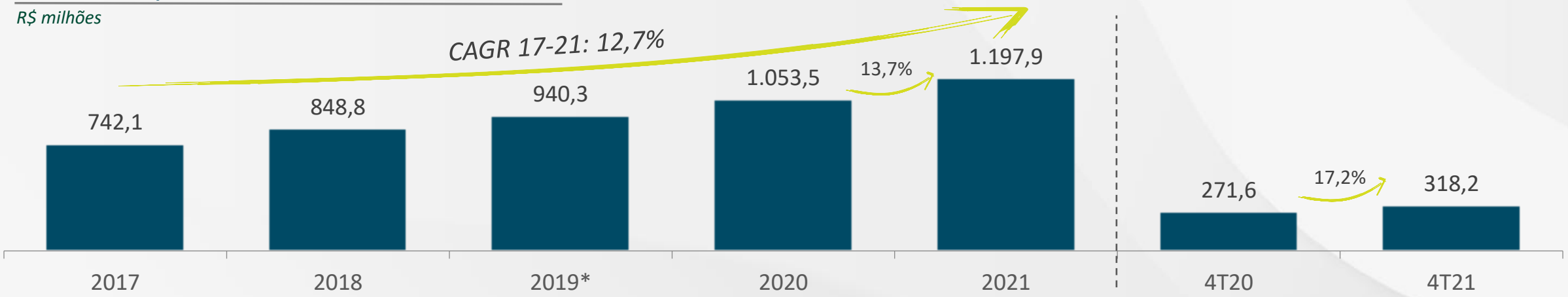
Número de diárias

em milhares



Receita líquida

R$ milhões



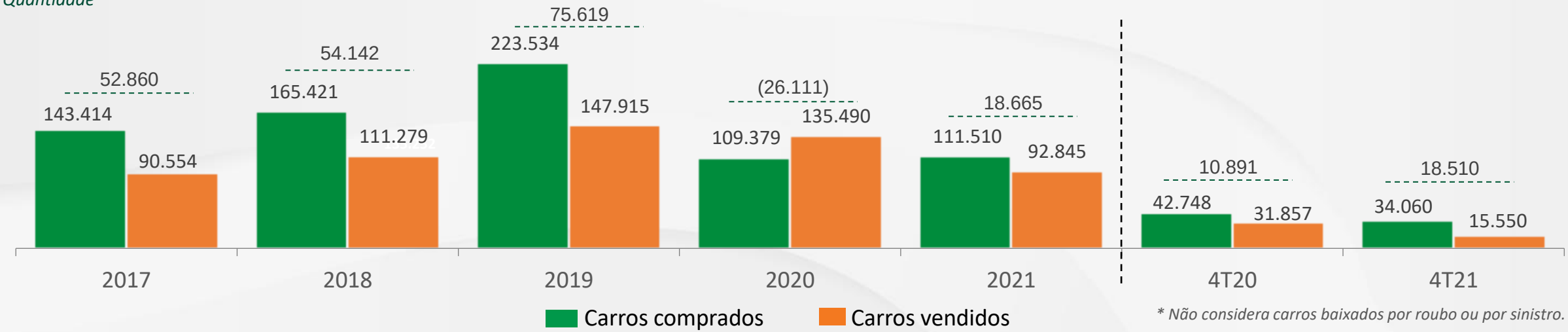
(*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

CRESCIMENTO DE 72% NO VOLUME E 13,7% NA RECEITA DO ANO
COM *BACKLOG* DE PEDIDOS AINDA ACIMA DE 20MIL CARROS

INVESTIMENTO LÍQUIDO

Compra e venda de carros

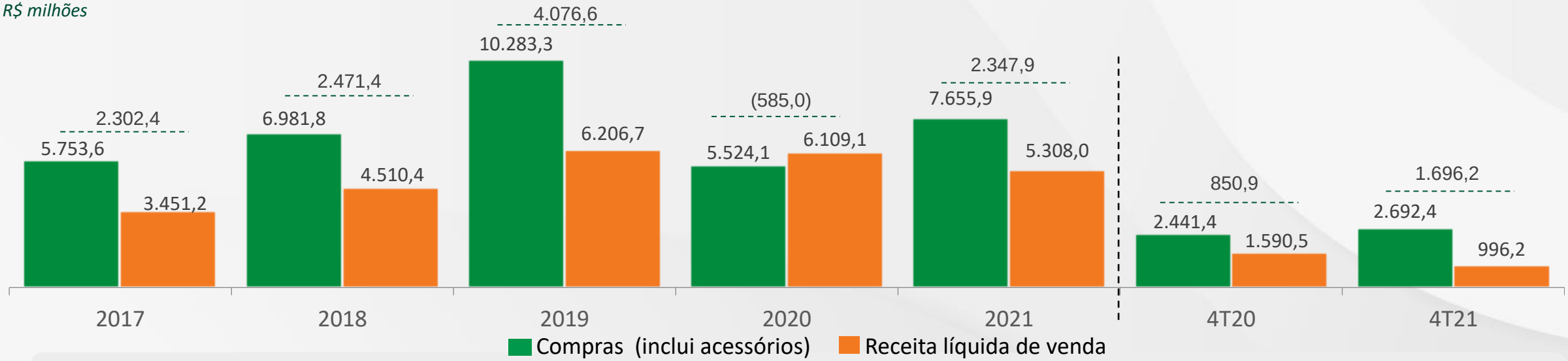
*Quantidade**



** Não considera carros baixados por roubo ou por sinistro.*

Investimento líquido na frota

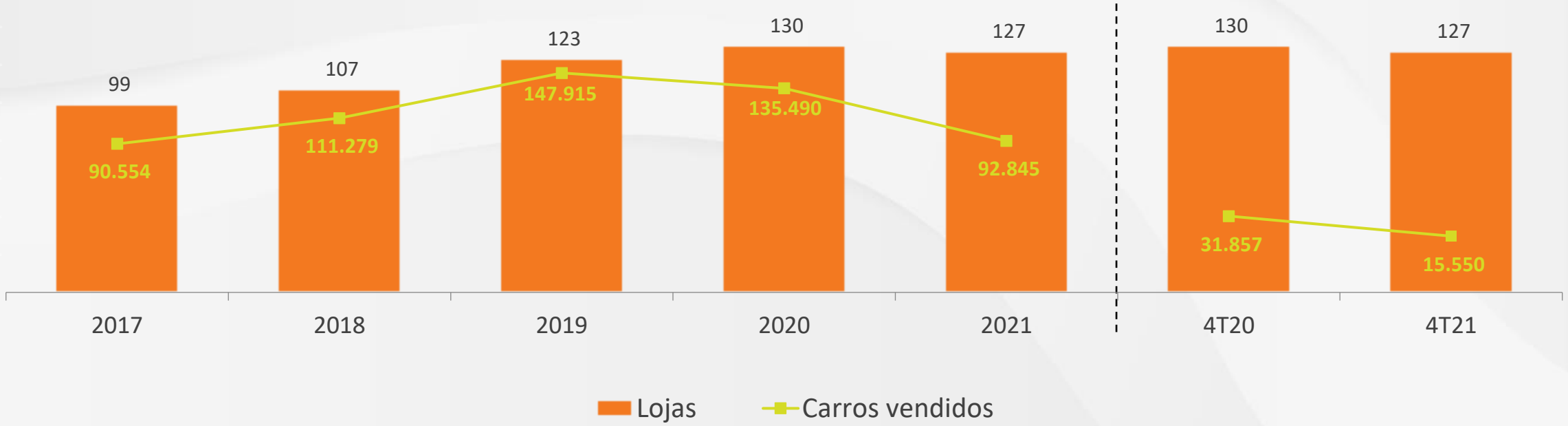
R$ milhões



ADIÇÃO BRUTA DE 18,5 MIL CARROS, MESMO COM A RESTRITA OFERTA DE CARROS,
DEVIDO A UM MELHOR NÍVEL DE COMPRA SOMADO À REDUÇÃO DO RITMO DE DESATIVAÇÃO DE CARROS

SEMINOVOS

Número de Lojas e Carros vendidos

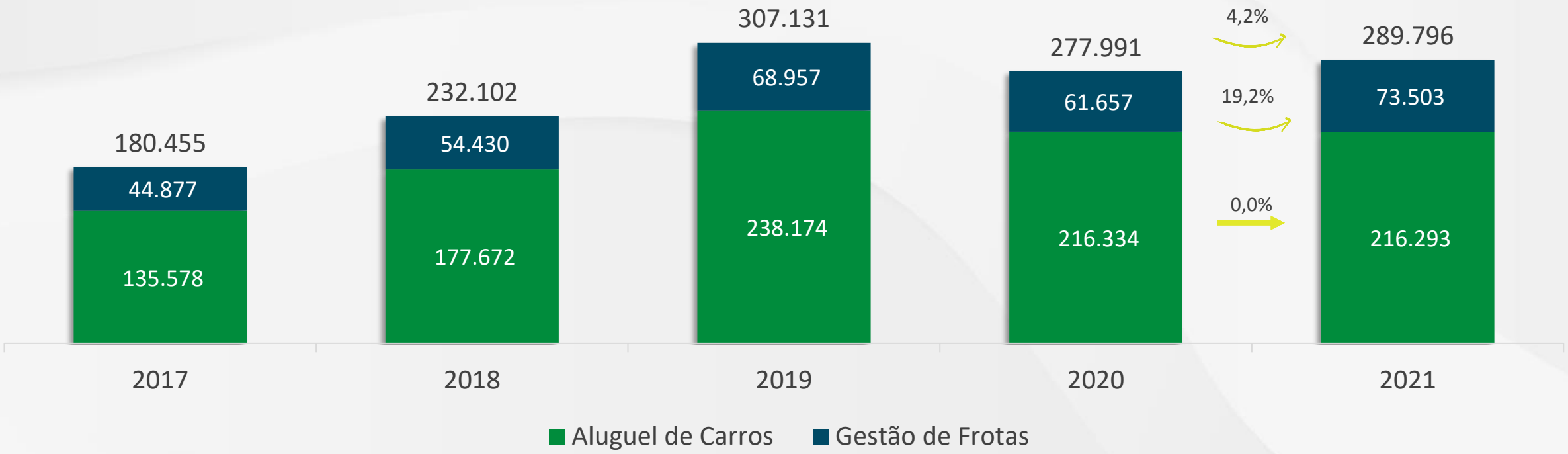


	2017	2018	2019	2020	2021	Var. %	4T20	4T21	Var. %
Preço médio de venda (R$ mil)	38,2	40,6	42,1	45,2	57,2	26,5%	50,0	64,1	28,2%

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

FROTA FINAL DE PERÍODO

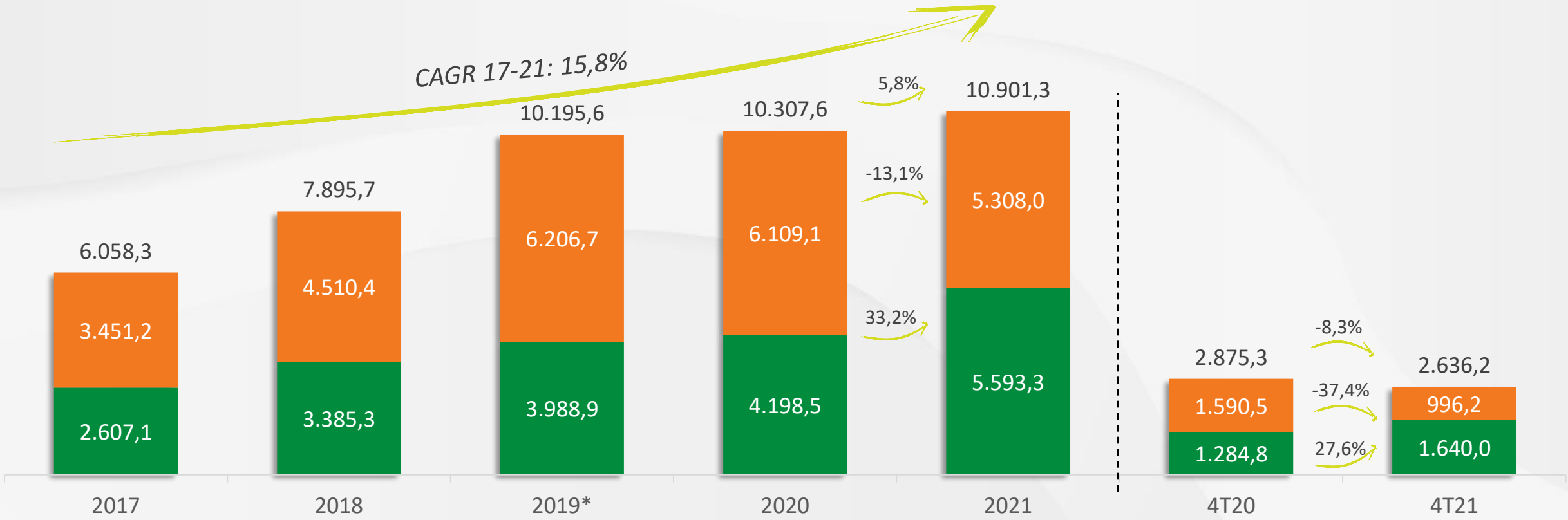
Quantidade



EXPANSÃO SUBSTANCIAL DA FROTA DE GF E ESTABILIDADE NO RAC EM 2021,
MESMO EM CENÁRIO DE RESTRIÇÃO DE CARROS E DE AUSTERIDADE NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R$ milhões

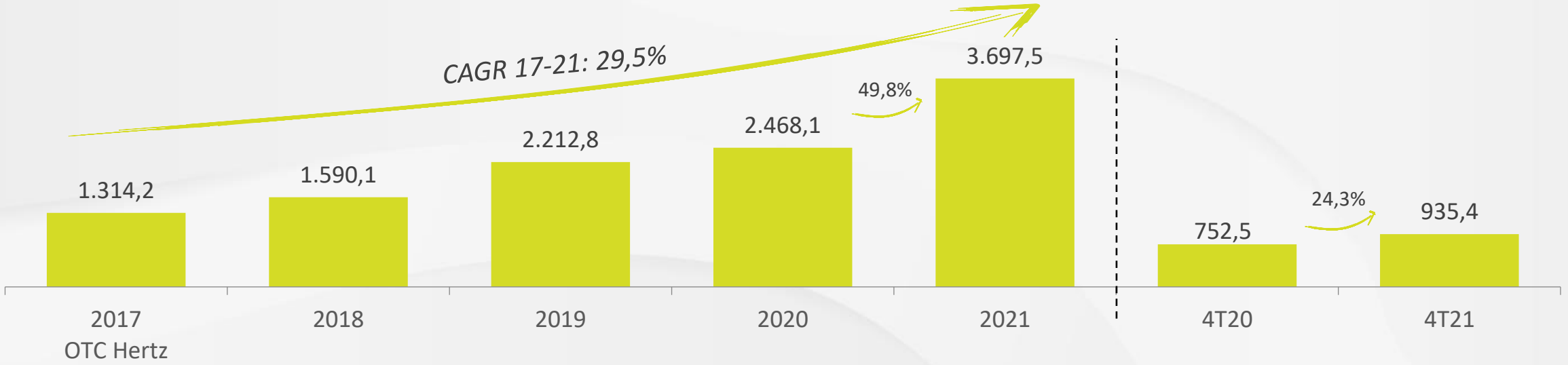


(*) A partir de 2019, a Companhia passou a apresentar os créditos de PIS e COFINS na linha de despesas. Anteriormente, os créditos eram contabilizados como redutores dos impostos sobre receita

RECEITA LÍQUIDA DE ALUGUEL CRESCE 33,2%, ENQUANTO A RECEITA DE SEMINOVOS CAI, REFLETINDO A MENOR DESATIVAÇÃO DE CARROS NO ANO

EBITDA CONSOLIDADO

R$ milhões



Margem EBITDA:

	2017*	2018	2019**	2020	2021	4T20	4T21
Aluguel de Carros e Franchising	34,9%	35,9%	45,7%	45,3%	49,0%	41,2%	46,6%
Gestão de Frotas	61,9%	64,0%	67,7%	72,4%	61,9%	64,5%	57,6%
Aluguel Consolidado	42,6%	43,0%	50,9%	52,1%	51,8%	46,1%	48,8%
Seminovos	5,9%	3,0%	3,0%	4,6%	15,1%	10,1%	13,6%
Consolidado (sobre receitas de aluguel)	50,4%	47,0%	55,5%	58,8%	66,1%	58,6%	57,0%

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

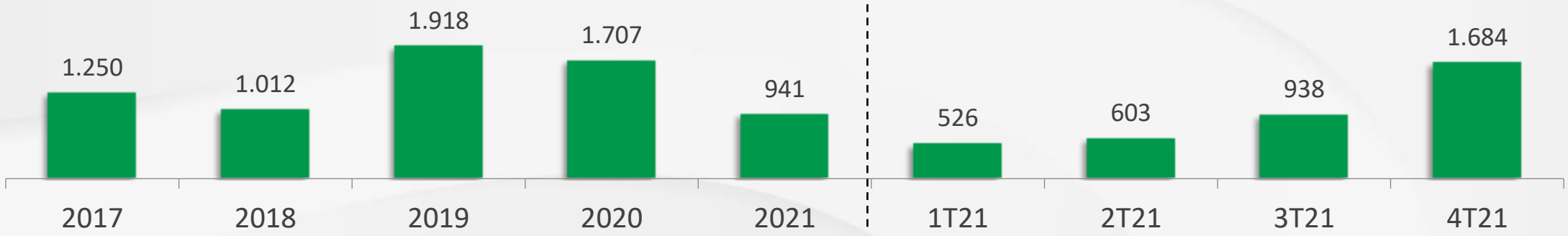
(**) A partir de 2019, margem EBITDA calculada considerando a reclassificação dos créditos de PIS e COFINS referentes ao período, no Aluguel de Carros e Gestão de Frotas

NO ANO O EBITDA CONSOLIDADO CRESCE 49,8%, ALCANÇANDO R$3,7 BILHÕES

DEPRECIAÇÃO MÉDIA ANUALIZADA POR CARRO

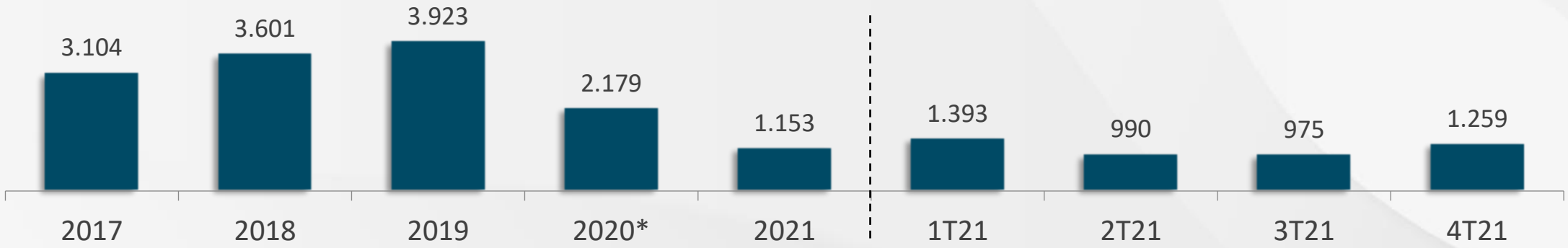
Aluguel de Carros

R$



Gestão de Frotas

R$

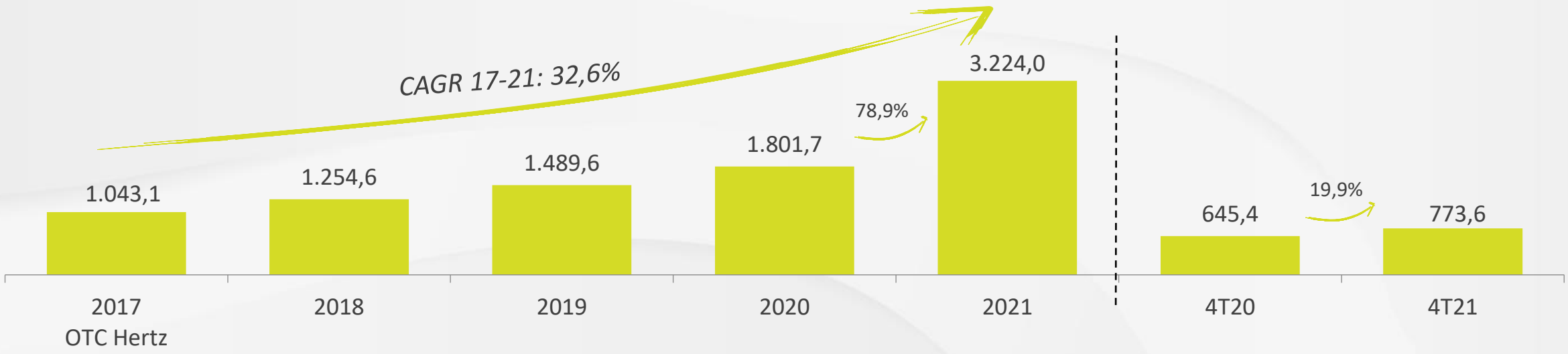


(*) A partir de 2020, a companhia passou a depreciar os carros da divisão de Gestão de Frotas pelo método linear em substituição ao SOYD (sum-of-the-years'-digits).

A DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL REFLETIU EM MENORES NÍVEIS DE DEPRECIAÇÃO NO ANO.
À MEDIDA QUE ACELERARMOS A RENOVAÇÃO DA FROTA A DEPRECIAÇÃO TENDERÁ A SUBIR

EBIT CONSOLIDADO

R$ milhões



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

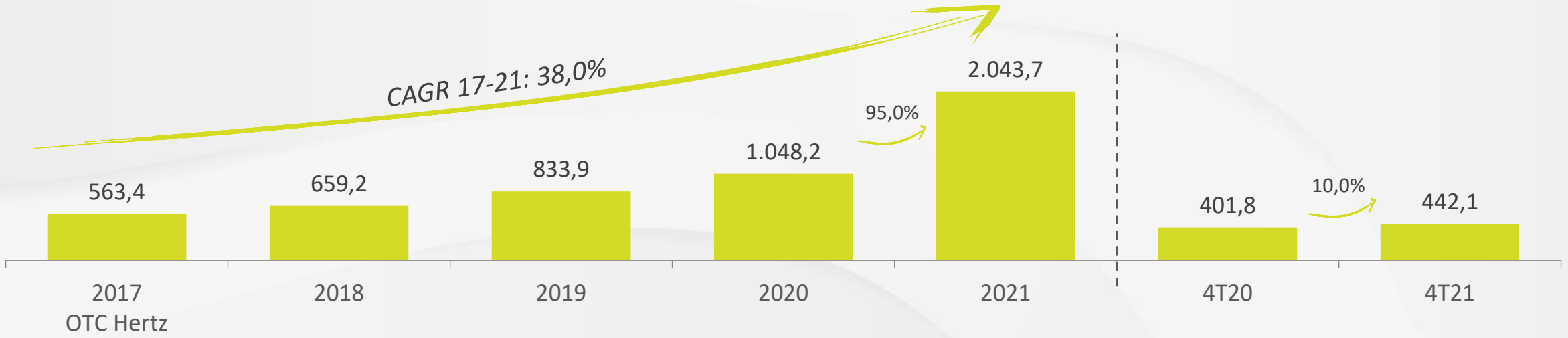
	2017*	2018	2019**	2020	2021	4T20	4T21
Aluguel de Carros e Franchising	35,2%	33,2%	33,7%	35,1%	54,7%	46,7%	43,9%
Gestão de Frotas	51,4%	48,6%	49,1%	66,4%	68,4%	63,4%	60,7%
Consolidado	40,0%	37,1%	37,3%	42,9%	57,6%	50,2%	47,2%

(*) 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 CRESCE 78,9% NO ANO

LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

R$ milhões



Reconciliação EBITDA x lucro líquido	2017*	2018	2019	2020	2021	Var. R$	Var. %	4T20	4T21	Var. R$	Var. %
EBITDA Consolidado	1.314,2	1.590,1	2.212,8	2.468,1	3.697,5	1.229,4	49,8%	752,5	935,4	182,9	24,3%
Depreciação de carros	(232,0)	(291,6)	(551,5)	(473,0)	(255,1)	217,9	-46,1%	(57,3)	(103,4)	(46,1)	80,5%
Depreciação e amortização de outros imobilizados	(39,1)	(43,9)	(171,7)	(193,4)	(218,4)	(25,0)	12,9%	(49,8)	(58,4)	(8,6)	17,3%
EBIT	1.043,1	1.254,6	1.489,6	1.801,7	3.224,0	1.422,3	78,9%	645,4	773,6	128,2	19,9%
Despesas financeiras, líquidas	(315,0)	(368,9)	(409,8)	(374,4)	(320,9)	53,5	-14,3%	(65,0)	(156,0)	(91,0)	140,0%
Imposto de renda e contribuição social	(164,7)	(226,5)	(245,9)	(379,1)	(859,4)	(480,3)	126,7%	(178,6)	(175,5)	3,1	-1,7%
Lucro líquido do período	**563,4**	**659,2**	**833,9**	**1.048,2**	**2.043,7**	**995,5**	**95,0%**	**401,8**	**442,1**	**40,3**	**10,0%**

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

LUCRO LÍQUIDO CRESCE 95,0% EM COMPARAÇÃO A 2020, ATINGINDO RECORDE DE R$2,0 BILHÕES NO ANO

FLUXO DE CAIXA LIVRE

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

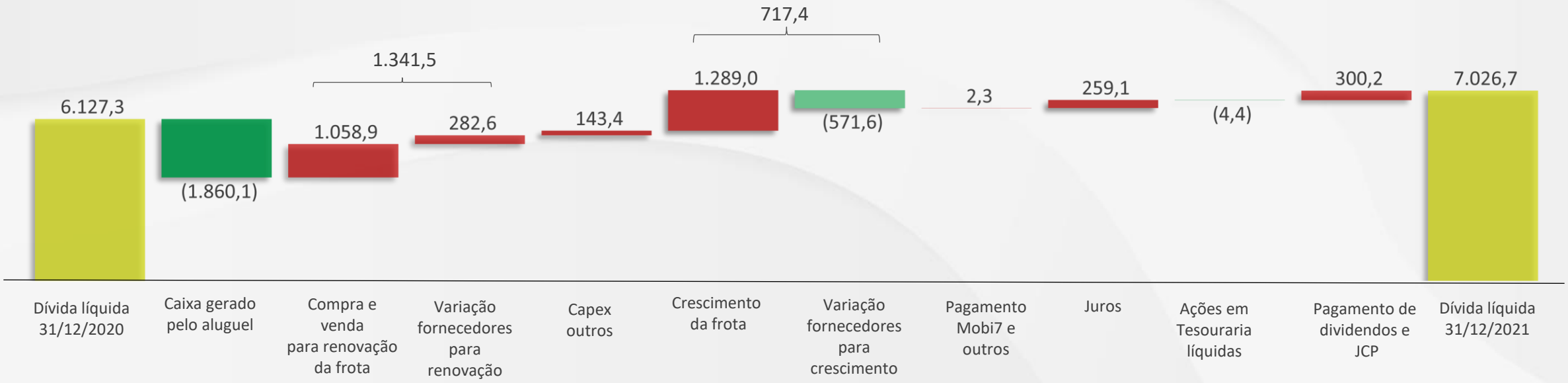
Na apuração do FCL as aplicações financeiras de curto prazo foram consideradas caixa

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

CONSUMO DE R$342,2 MILHÕES APÓS RENOVAÇÃO E CRESCIMENTO DA FROTA

MOVIMENTAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

R$ milhões

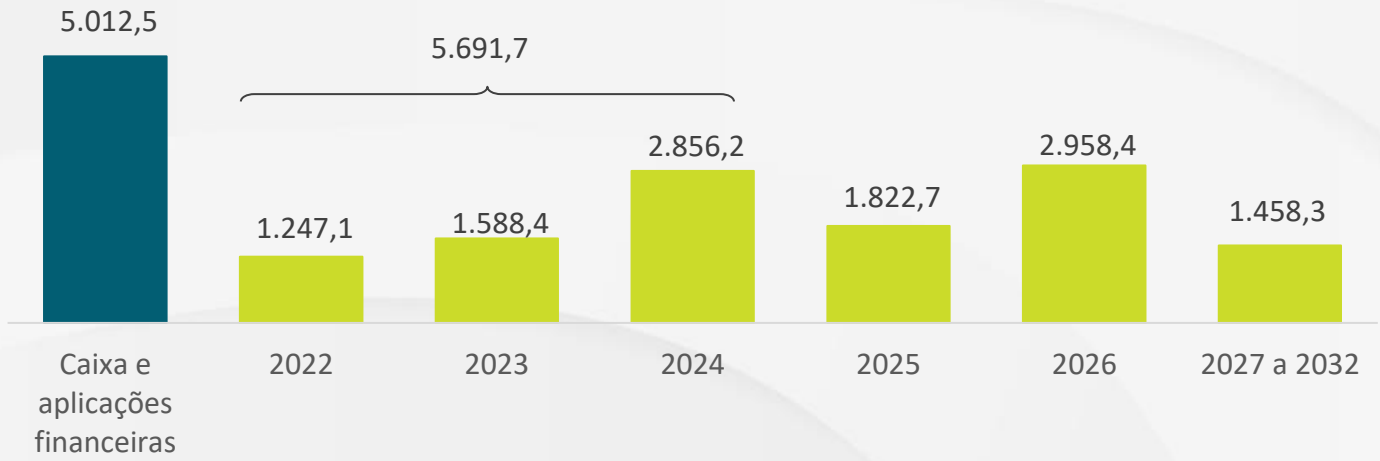


AUMENTO DE R$902,4 MILHÕES NA DÍVIDA LÍQUIDA EM FUNÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM FROTA

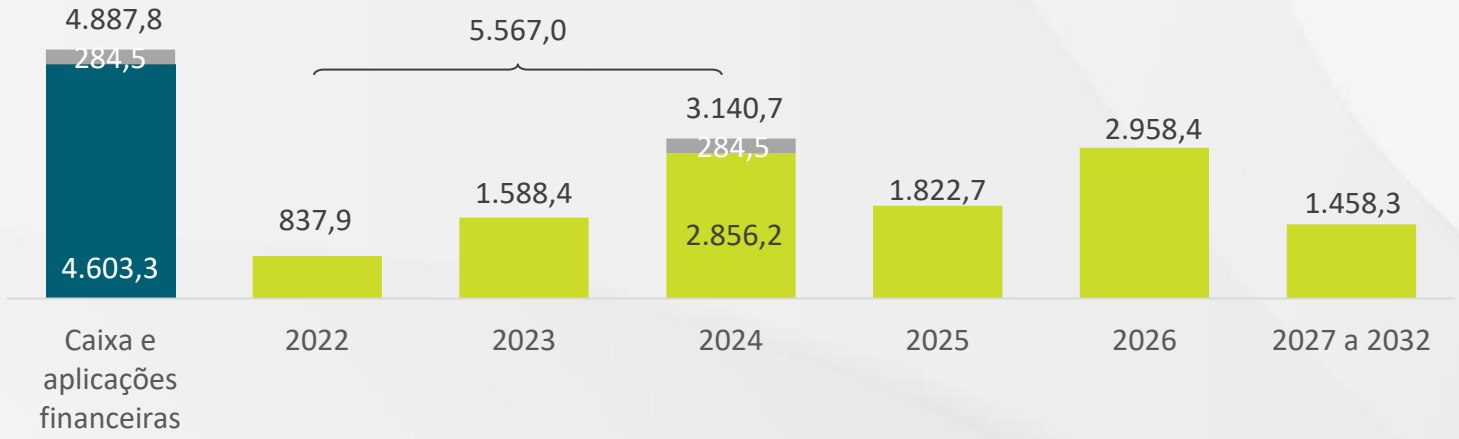
PERFIL DA DÍVIDA (PRINCIPAL)

Em 31/12/2021

R$ milhões



Proforma após captação e liquidação em jan/22

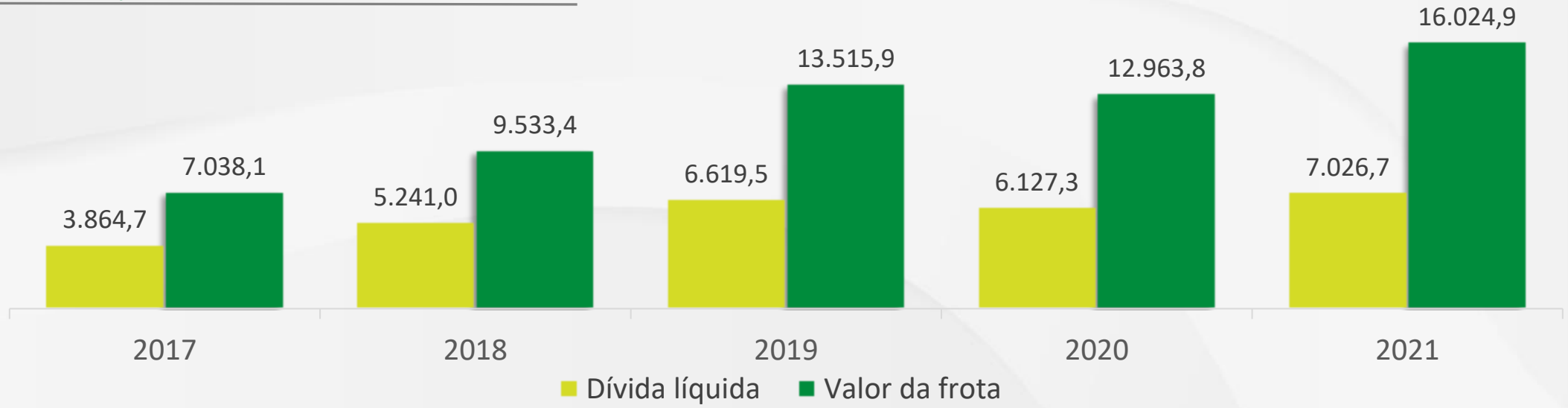


FORTE POSIÇÃO DE LIQUIDEZ E GESTÃO ATIVA DO PERFIL DA DÍVIDA

RATIOS DE DÍVIDA

R$ milhões

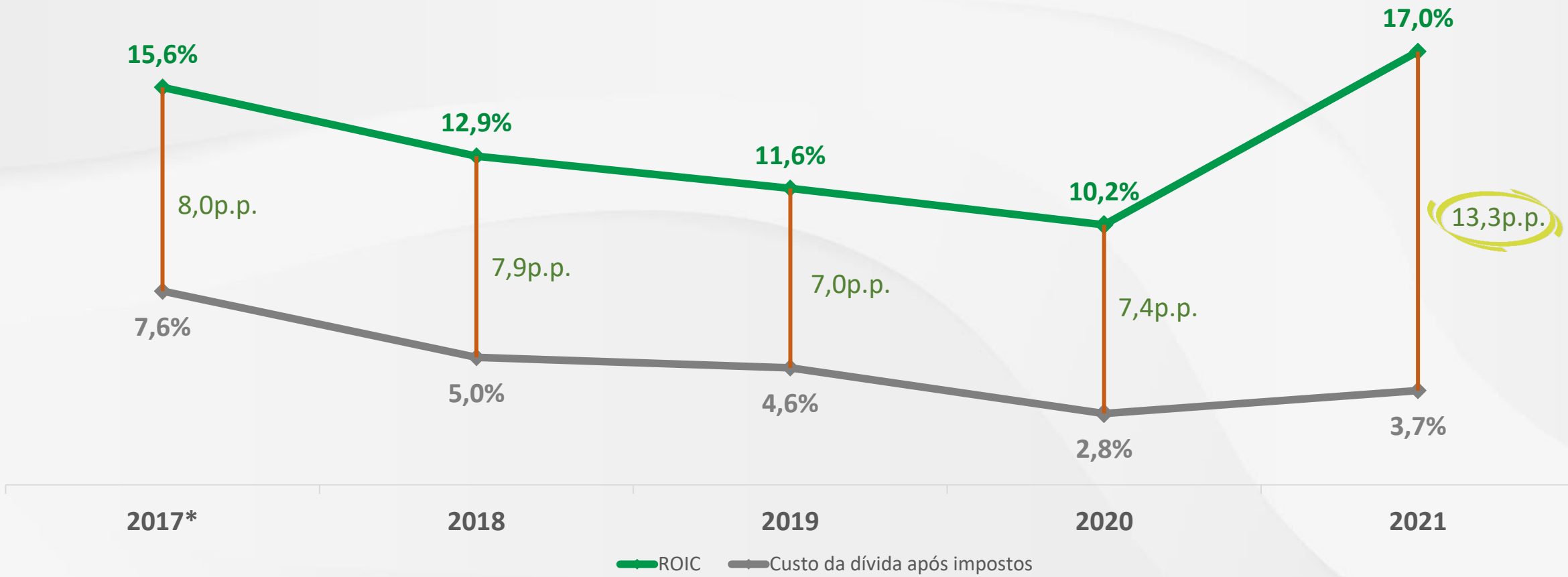
Dívida líquida vs. valor da frota



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

ENCERRAMOS O ANO COM RATIO DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA EM 1,9X

ROIC VERSUS CUSTO DA DÍVIDA APÓS IMPOSTOS



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

ROE calculado a partir do resultado LTM 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

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

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

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

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

site: ri.localiza.com
E-mail: ri@localiza.com
Telefone: +55 31 3247-7024

NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

B3 BRASIL BOLSA BALCÃO

Índice Brasil 50 IBRX 50

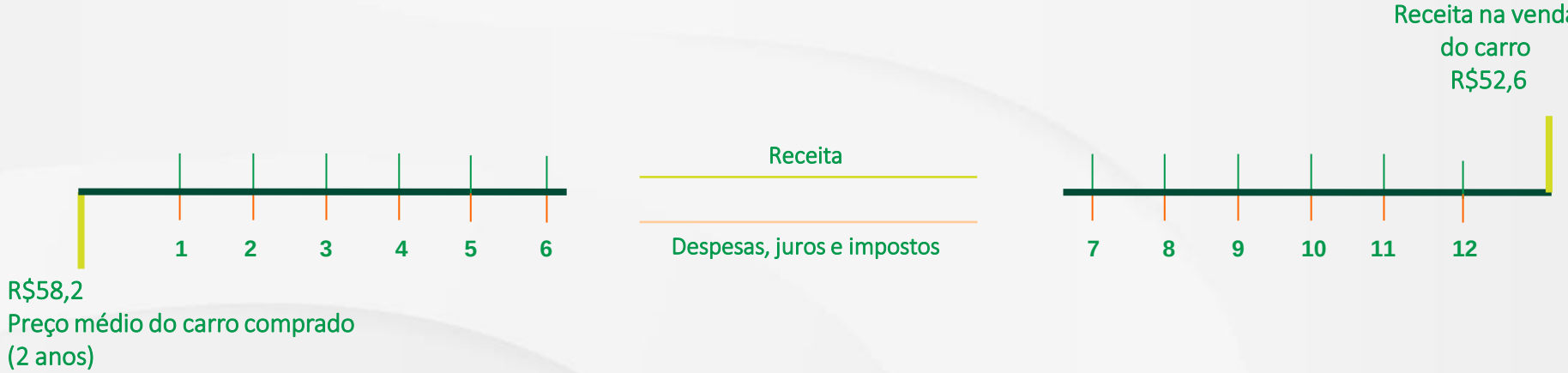
Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG

OTCQX

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

ALUGUEL DE CARROS: CICLO FINANCEIRO 2021

Por carro
Ciclo de 1 ano

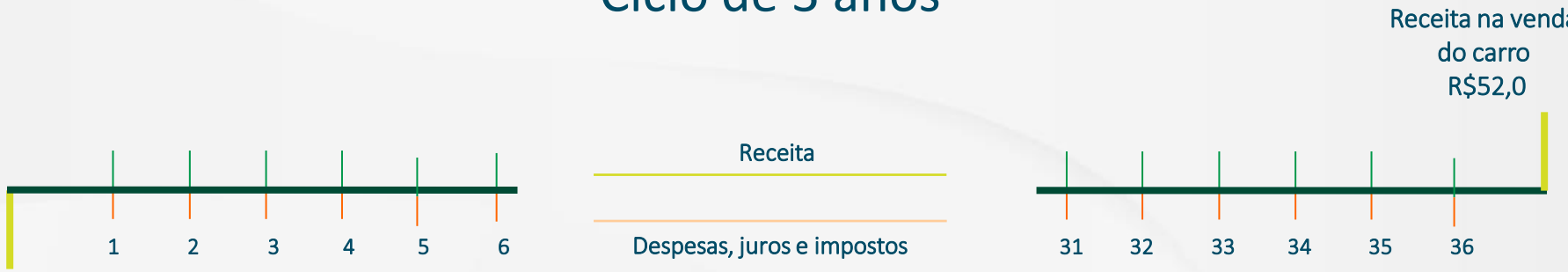


CICLO DE 1 ANO

	Aluguel de carros por carro operacional		Seminovos por carro vendido		Total 1 ano
	R$	%	R$	%	R$
Receita líquida	22,5	100,0%	57,3	100,0%	79,8
Custos fixos e variáveis	(7,2)	-32,0%			(7,2)
SG&A	(4,3)	-18,9%	(4,7)	-8,2%	(9,0)
Receita líquida venda do carro			52,6	91,8%	52,6
Valor residual do carro vendido			(44,4)	-77,5%	(44,4)
EBITDA	**11,0**	**49,0%**	**8,2**	**14,3%**	**19,2**
Depreciação carros			(0,9)	-1,6%	(0,9)
Depreciação outros ativos	(0,7)	-3,2%	(0,3)	-0,5%	(1,0)
Despesa financeira	(0,2)	-1,1%	(1,1)	-1,9%	(1,3)
IR	(3,0)	-13,3%	(1,8)	-3,1%	(4,7)
Lucro (Prejuízo) líquido	**7,1**	**31,4%**	**4,1**	**7,2%**	**11,2**
NOPAT					**12,1**
ROIC (considerando apenas capital investido em frota)					**20,9%**
Custo da dívida após impostos					**3,7%**

GESTÃO DE FROTAS: CICLO FINANCEIRO 2021

Por carro
Ciclo de 3 anos



R$59,3
Preço médio do carro comprado (3 anos)

CICLO DE 3 ANOS

	Aluguel de frotas por carro operacional		Seminovos por carro		Total 3 anos
	R$	%	R$	%	R$
Receita líquida	58,0	100,0%	56,5	100,0%	114,5
Custos fixos e variáveis	(15,3)	-26,3%			(15,3)
SG&A	(6,8)	-11,8%	(4,5)	-7,9%	(11,3)
Receita líquida venda do carro			52,0	92,1%	52,0
Valor residual do carro vendido			(41,4)	-73,3%	(41,4)
EBITDA	**35,9**	**61,9%**	**10,6**	**18,8%**	**46,5**
Depreciação carros			(3,5)	-6,1%	(3,5)
Depreciação outros ativos	(0,4)	-0,7%	(0,6)	-1,0%	(1,0)
Despesa financeira	(0,0)	0,0%	(2,9)	-5,2%	(2,9)
IR	(10,4)	-17,9%	(1,1)	-1,9%	(11,4)
Lucro (Prejuízo) líquido	**25,1**	**43,3%**	**2,6**	**4,6%**	**27,7**
Lucro (Prejuízo) líquido - por ano	**8,4**	**43,3%**	**0,9**	**4,6%**	**9,2**
NOPAT					**9,9**
ROIC (considerando apenas capital investido em frota)					**16,8%**
Custo da dívida após impostos					**3,7%**

OBRIGADO!

