



Localiza Rent a Car
Resultados do Primeiro Trimestre de 2020
15 de maio de 2020

OPERADORA: Boa tarde e sejam bem-vindos à teleconferência da Localiza Rent a Car referente aos resultados do 1º trimestre de 2020. Estão presentes o Sr. Maurício Teixeira, CFO e a Sra. Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores.

Informamos que os valores desta apresentação estão em milhões de Reais e em IFRS. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação, que será gravada. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor solicite a ajuda de um operador digitando *0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela Internet no endereço www.localiza.com/ri. Neste endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para download, que pode ser acessada ao se clicar no banner “Webcast 1T20”.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Localiza, metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções da Diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que fatores políticos e macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia, e conduzir a resultados materialmente diferentes das perspectivas de negócios da Localiza.

Para abrir a teleconferência do 1º trimestre de 2020, passo a palavra para o CFO, Mauricio Teixeira

MAURICIO: Boa tarde e obrigado a todos pela presença.

No primeiro trimestre de 2020 trouxemos sólidos resultados, apesar de começarmos a sentir os efeitos da pandemia do Covid-19 nas últimas semanas de março. O crescimento continuou acelerado nas divisões de Aluguel de Carros e Gestão de Frotas. Seminovos, porém, sentiu o reflexo do fechamento das lojas, já nas últimas semanas do trimestre.

Nossa receita líquida consolidada somou R\$ 2,8 bilhões no trimestre, superior em 18% em relação ao mesmo período do ano passado, e o lucro líquido foi de R\$ 231 milhões, com crescimento de praticamente 10% em relação ao ano passado.

Outro ponto de destaque foi a aquisição da Mobi7, uma empresa de soluções de telemetria. Essa aquisição traz diversas oportunidades para a Localiza, à medida que expandimos o monitoramento inteligente da frota.

Em relação à pandemia do Covid-19, instituímos um comitê de gestão de crise para cuidar do nosso time, dos nossos clientes, das nossas operações e da nossa liquidez. Adicionamos posteriormente uma frente de responsabilidade social, com contribuição prevista de cerca de R\$ 10 milhões, voltada para gerenciar as iniciativas de apoio à comunidade.



Em relação aos nossos clientes e operações, em um primeiro momento reduzimos o atendimento do Aluguel de Carros para poucas agências e fechamos todas as lojas de Seminovos. Aos poucos, fomos ajustando a abertura das agências e lojas aos decretos municipais e estaduais e à demanda. Hoje, operamos com 401 agências de Aluguel de Carros abertas e 78 lojas de Seminovos com venda presencial e virtual. Estamos trabalhando também em diversas iniciativas de redução, em todas as linhas de custos e despesas, como forma de preservar ao máximo os resultados da Companhia.

Em relação à nossa liquidez, fechamos o trimestre com cerca de R\$ 3,9 bilhões em caixa e tínhamos aproximadamente R\$ 1,9 bilhão a pagar para as montadoras, o que nos deixa com uma posição de caixa adequada para superar a crise. Esse excesso de caixa líquido de 2 bilhões de reais tem se mantido estável na primeira quinzena de maio.

Reafirmamos a nossa solidez financeira, a agilidade na gestão da crise e capacidade de adaptação e execução, para enfrentar os desafios trazidos pelo Covid-19 aos nossos negócios. Continuamos otimistas com os vetores de crescimento futuro e estamos investindo nas competências necessárias para o cenário pós-pandemia. Seguindo pelo nosso *Webcast*, passamos para a apresentação de resultados do 1T20.

Na página 2, podemos ver os destaques operacionais do trimestre.

O crescimento continuou acelerado, sendo de 36% na frota média alugada do Aluguel de Carros, e 20% na Gestão de Frotas em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Seminovos apresentou venda de 38.361 carros, já refletindo o fechamento das lojas nas últimas semanas de março. A frota total apresentou aumento de 31% na comparação anual, com 325 mil carros em uma rede de 608 agências em 7 países da América do Sul.

Na página 3, mostramos os destaques financeiros do 1T20.

Em comparação com o mesmo período do ano passado, a Receita Líquida e o EBTIDA cresceram cerca de 18%. O EBIT cresceu aproximadamente 15%, e o Lucro Líquido, apresentou aumento de quase 10%, alcançando R\$ 231 milhões de lucro no trimestre.

Para apresentar os detalhes do resultado do 1º trimestre, passo a palavra para a nossa diretora de relações com investidores, Nora Lanari.

NORA: Boa tarde a todos.

Começando pela divisão de Aluguel de Carros, como podem ver na **página 4**, no 1º trimestre a frota média alugada apresentou crescimento de 36,4% e a receita cresceu 28,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Nas duas últimas semanas do mês de março, começamos a sentir os impactos da pandemia nos volumes do aluguel, com queda mais acentuada no segmento de aluguel diário, que possui ticket médio mais alto. Além disso, fomos ágeis ao implementar isenção nas taxas de retorno e descontos para o segmento de *ride sharing*, de forma a reduzir o nível de devolução de carros.

O efeito da mudança no *mix*, em nível de preço, pode ser visto **na página 5**. A diária média de R\$ 69,20 centavos no RAC é 6,5% menor que a diária média do 1T19. A taxa de utilização foi marginalmente afetada, ficando em 78,2%, o que representa uma queda de 1,6 ponto percentual na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

Na página 6, mostramos que o número de agências da rede própria foi mantido, e a rede de agências franqueadas no exterior foi ampliada em 6 unidades em relação ao final de 2019.



Passando para a **página 7**, na divisão de Gestão de Frotas, vemos a frota média alugada aumentando 20,2% e receita líquida aumentando 17% em relação ao 1T19. Nesta comparação, a diária tem queda de 3% refletindo ainda a precificação dos novos contratos em um contexto de menor taxa de juros, conforme já observado nos últimos períodos. Entretanto, esse é o primeiro trimestre desde o 1T18, que trazemos aumento na tarifa média em relação ao trimestre anterior, o que indica que a maior parte dos contratos assinados à época de juros mais altos já foi renovada e o impacto na tarifa média pela reprecificação dos contratos deve ser menor.

Seguindo para a **página 8**, mostramos os saldos de compra e venda de carros. No trimestre, compramos 40.879 carros e vendemos 38.361, um aumento de mais de 2.500 carros, com um investimento líquido de R\$ 192 milhões. No dia 23 de março, havíamos fechado todas as lojas de Seminovos. Dessa forma, as vendas do final do mês foram reduzidas de forma relevante, impactando os resultados do trimestre. Com a redução das vendas, a Companhia ajustou também o ritmo de compra de carros a partir de abril, com recebimento apenas dos pedidos já feitos.

Na semana do dia 20 de abril, seguindo a flexibilização das regulamentações referentes ao distanciamento social e cumprindo com os protocolos de segurança e saúde, a Companhia reabriu parte de suas lojas de Seminovos.

Na **página 9**, mostramos a rede. No final do 1T20, tínhamos 124 pontos de vendas e 38.361 carros vendidos, volume impactado pelo fechamento das lojas no final do trimestre. A rede de seminovos poderá ainda ser ajustada para refletir a expectativa de menores volumes de venda esse ano, em razão da pandemia.

Na **página 10**, mostramos a frota de final de período, sendo que no Aluguel de Carros houve um crescimento de 36,5% e, na Gestão de Frotas, o aumento foi de 23,5% em comparação ao 1T19. Ao longo do 2T esperamos uma redução da frota da divisão de Aluguel de Carros, em razão da queda dos volumes, como forma de reduzir o impacto na taxa de utilização.

Passamos para a **página 11**, onde vemos que a receita líquida consolidada do trimestre aumentou 17,7% quando comparada ao primeiro tri do ano passado. As receitas líquidas de aluguéis apresentaram aumento de 25,7%, enquanto a receita do Seminovos cresceu 12,7%, impactada pelo fechamento das lojas e medidas de distanciamento social. No trimestre, o volume de carros vendidos teve aumento de 4,7% e o preço médio de venda subiu 7,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Avançando para a **página 12**, o EBITDA consolidado teve ganho de 17,6% no 1T20 em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado do crescimento das divisões de negócio da Companhia. A margem EBITDA do RAC teve redução de 1,1 ponto percentual, impactada pela queda da tarifa média, já reflexo da pandemia, conforme mencionamos anteriormente. A Gestão de Frotas teve redução de 2,2 pontos percentuais em sua margem, em função da queda da tarifa média, refletindo o menor patamar de juros. Já o Seminovos apresentou uma margem de 1,5%, mesmo no contexto da pandemia, com as políticas de distanciamento social impactando os nossos volumes.

Na página 13, explicamos a mudança no método de depreciação da divisão de Gestão de Frotas. Reavaliamos o método utilizado para apropriar a depreciação dos carros desta divisão, para melhor refletir a equalização dos custos de manutenção e depreciação durante a vida útil dos carros. Dessa forma, embasados em estudos internos, a Companhia decidiu pela aplicação do método linear de depreciação,



em substituição ao método SOYD, anteriormente utilizado. Destaco que a mudança do método não altera o valor a depreciar por carro, mas altera a curva de depreciação ao longo do contrato.

Ainda sobre depreciação, na **página 14** vemos que no RAC, a depreciação média anualizada por carro foi de R\$ 2.202 no trimestre, estável em relação ao último trimestre do ano anterior. Na Divisão de Gestão de Frotas, a depreciação média anual por carro foi de R\$ 2.397, calculada pelo método linear. Caso fosse calculada pelo método SOYD seria de aproximadamente R\$ 3.646.

Na **página 15**, podemos ver que o EBIT consolidado no 1T20 atingiu R\$ 434,4 milhões, representando um crescimento de 14,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBIT da divisão de Aluguel de Carros foi de 31,1%, representando queda de 6,9 pontos percentuais em relação ao 1T19. Na divisão de Gestão de Frotas, a margem EBIT foi de 60,7%, aumento de 9 pontos percentuais em relação ao primeiro tri do ano passado, em razão da queda na depreciação média anual em função da mudança do método de depreciação para linear.

O lucro líquido do trimestre, na **página 16**, cresceu 9,5% em comparação ao 1T19. A expansão do lucro líquido é explicada pelo crescimento do EBITDA, em aproximadamente R\$ 95 milhões, parcialmente compensado pelo aumento da depreciação de carros em R\$ 36 milhões, das despesas financeiras em cerca de R\$ 22 milhões e crescimento dos tributos sobre o lucro de aproximadamente R\$ 13 milhões.

Na **página 17**, demonstramos a geração de caixa antes do crescimento, de quase R\$ 700 milhões no 1T20, mais da metade do valor total de 2019. A adição de 2.500 carros na frota, e o pagamento daqueles adquiridos no final de 2019, consumiu cerca de R\$ 870 milhões. O caixa livre gerado antes de juros somou R\$ 95 milhões no 1T20.

Como pode ser visto na **página 18**, o investimento no crescimento da frota foi parcialmente financiado pela geração de caixa do aluguel e antecipações de recebíveis, mas impactou a dívida líquida, que encerrou o trimestre em R\$ 6,9 bilhões.

Gostaria de retornar a palavra para o Mauricio, para apresentar nossa posição de caixa e alavancagem.

MAURÍCIO: Obrigado Nora.

Vocês podem ver na **página 19**, que encerramos o trimestre com um perfil de dívida alongado e adequado para atravessar o atual cenário de crise. Tínhamos aproximadamente R\$ 4 bilhões em caixa e praticamente nenhum vencimento de dívida em 2020. Temos uma posição de caixa líquido dos compromissos a pagar para montadoras que totaliza de R\$ 2 bilhões, ou seja, bastante adequado para passarmos por essa crise.

No **slide 20**, podemos ver que a Dívida Líquida dividida pelo EBITDA anualizado, fechou o trimestre em 2,7 vezes, patamar distante dos nossos *covenants*.

Na **página 21**, apresentamos a evolução do *spread* ROIC versus custo de dívida. No 1T20, entregamos *spread* nominal ligeiramente inferior ao ano passado, porém em um patamar que entendemos como bastante saudável, especialmente considerando que o período já foi parcialmente afetado pelos efeitos da quarentena.

Para encerrar, gostaria de trazer alguns números mais atuais, apresentando os impactos do Covid-19 em abril, como pode ser visto na **página 22**. Estamos hoje com 401 agências de aluguel abertas, sendo 355 de



portas abertas e 46 com atendimento restrito. No Seminovos, voltamos a operar com 78 lojas, sendo 38 de portas abertas e 48 com atendimento restrito, com venda presencial e virtual.

Em abril, a divisão de Aluguel de Carros registrou uma frota média alugada de 105 mil carros, taxa de utilização de 53% e diária média de R\$ 47.

A divisão de Gestão de Frotas, como esperado, foi pouco impactada pela pandemia, tendo mantido estáveis volumes, utilização e preço.

O Seminovos foi mais impactado, tendo vendido 2.460 carros ao longo do mês de abril, sendo que as lojas estavam fechadas até o dia 20 de abril. Reduzimos as compras de carros e esperamos que esse número se mantenha baixo nos próximos meses.

Para finalizar, gostaria de reforçar o nosso objetivo de crescimento com rentabilidade no longo prazo. Estamos atentos aos desafios atuais, mas confiantes nos *drivers* de longo prazo para o nosso negócio. Estamos sendo austeros e prudentes, mas não deixando de investir e nos preparar para capturar as oportunidades no longo prazo.

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

ÍNICIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

OPERADORA: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Para retirar a pergunta da lista, digitem *2.

Nossa primeira pergunta é de Pedro Bruno, do Santander.

PEDRO: Boa tarde, Nora, Maurício obrigado pela pergunta e pela abertura dos dados aí de abril, que ajuda bastante. Eu tenho duas perguntas aqui com relação a Seminovos. Nesse período da pandemia, aqui, mais específico em abril, que foi o que vocês abriram. A primeira é com relação à estratégia, para validar se o entendimento é correto, de se pensar que vocês optaram por vender pouco carro, né? A gente viu, como o Mauricio comentou agora, uma queda expressiva na quantidade de carros vendidos, se isso foi uma estratégia, de fato, esperar para vender no momento de mercado um pouco mais normal, e aí talvez até por isso que a gente ainda não tem uma indicação, do lado de vocês, com relação ao potencial da depreciação adicional e, nesse sentido, qual que teria sido a dinâmica de preço observada nesses carros vendidos, ainda que poucos, dentro do mês de abril, especificamente, para pegar um período todo impactado pela pandemia? Essa é a primeira pergunta, eu já faço a segunda em seguida.

MAURÍCIO: Ok, Pedro, obrigado pela pergunta, é um prazer ter você no nosso *call*. Realmente, na Seminovos, primeiramente a gente teve uma atitude muito conservadora no que diz respeito ao cuidado com os clientes e com os nossos colaboradores. E também toda a questão de *compliance* em atendimento às legislações municipais e estaduais para possibilitar a abertura de loja.

Então, dessa forma, a gente ficou com as lojas praticamente todas fechadas até o dia 20 de abril, e aí, sim, a gente começou a abrir as lojas aí, analisando decreto é decreto, sempre cumprindo com as legislações. Então, por conta disso, a gente teve praticamente 10 dias do mês de abril de venda mais aberta.

Além disso, a gente não vê necessidade, considerando a nossa forte posição de caixa, em sair queimando os nossos carros a um preço inadequado, não existe necessidade nenhuma em fazer isso, considerando a

nossa estrutura de balanço, a nossa alavancagem, nosso perfil da dívida e o custo de carregar um carro, considerando hoje o CDI a 3% ao ano, mesmo colocando um *spread*, um custo de estacionamento, o custo de carreira de manter esse carro no nosso balanço é muito pequeno. Então qualquer um, dois, três por cento, 5% de desconto adicional pra vender mais rápido não se justifica.

Então é muito melhor a gente precificar os carros de forma adequada, como a gente tem feito, já respondendo a segunda parte da pergunta a gente não baixou o nível de preço dos carros, manteve muito próximo do primeiro trimestre, e a gente está vendendo aquilo que conseguiu vender dado a questão de mobilidade e acesso dos clientes à nossa loja.

Então, foi uma combinação de dois fatores. Primeiro um conservadorismo prezando pela saúde dos colaboradores e clientes e a legislação, de poder abrir as lojas, e o segundo uma não agressividade, uma manutenção do preço dos carros para vender, e se precisar esperar mais um pouco para vender o carregamento é muito pequeno, e a gente vai administrar essa venda sem queimar e sem precisar pressionar o preço do carro.

PEDRO: A segunda pergunta é um *follow-up* da primeira, ainda com relação ao tema do Seminovos, mas com relação à depreciação adicional. Esse é um tema de mais incerteza, até mesmo pelo lado de vocês, mas a ideia é saber quais são as discussões internas que vocês entendam no sentido de tentar entender e dimensionar o potencial pra frente, normalizado, desse *spread* de preço de compra versus preço de venda, né?

A gente tem pensado bastante sobre onde se normaliza o preço da venda quando os volumes estiverem mais normalizados, mas eu queria também entender do lado da compra, não sei se vocês já tiveram discussões nesse sentido com fornecedores, ou imagino que tenham tido internamente, que possam ajudar nesse sentido a gente a pensar num nível mais normalizado pra frente. Essa é a pergunta.

MAURÍCIO: Ok, obrigado, Pedro. Então, a depreciação realmente a gente acredita que a nossa depreciação está bem equalizada, a gente já subiu o patamar de depreciação desde o ano passado e a gente percebe que a gente não precisou fazer nenhum *impairment* ou ajuste no nosso balanço, porque a depreciação já refletia uma expectativa bem conservadora de preço de carro.

Agora, o que vai acontecer com preço de carro novo e seminovo no futuro tem muitas incertezas. A gente vê um movimento das montadoras de aumento do preço do carro novo, já divulgando isso, aumento de 5%, outras falando em 8%, realmente a pressão do câmbio é muito forte, quando o câmbio estava na faixa de R\$ 4,20, a gente já escutava as montadoras falando em aumentar o preço do carro, agora com o câmbio a R\$ 5,80 fica mais premente ainda.

Se o preço do carro novo subir, o seminovo também vai subir e a depreciação vai até ter uma pressão para ser reduzida. Por outro lado, a gente sabe dos desafios que a gente tem num cenário de alto desemprego, restrição ao crédito e dificuldade na venda, por esses motivos. Então, o líquido desses efeitos é difícil de dizer agora.

O que a gente viu até agora, nos volumes que a gente vendeu em abril, e que a gente está vendendo em maio, que já são bem superiores a abril, dado que a gente já está com as lojas abertas desde o começo do mês, é que a gente está conseguindo manter os preços nos níveis que a gente viu no primeiro trimestre, não estamos vendo necessidade de baixar preço. Com isso a depreciação não teria uma pressão de curto prazo para aumentar. A gente tem uma folga, a gente sempre tem uma depreciação que deixa uma



margem positiva no final, então a gente, por enquanto, não vê necessidade de subir a depreciação, mas vamos monitorar aí ao longo do trimestre como é que vai se comportar.

Tem a questão do custo de venda. À medida que é uma outra alavanca, à medida que você vende menos carros com uma estrutura mais pesada, dimensionada para vender um volume muito maior, o FG&A por carro vendido fica maior e isso tem que ser refletido também na depreciação, porque senão acaba impactando a margem. Por enquanto, o mês de abril foi um mês só diferente, em maio a gente está vendo já um crescimento do volume de vendas e a gente vai também ajustando, caso necessário. Então essas são as três variáveis que a gente vai acompanhar, difícil dizer para onde vai a depreciação num médio prazo, mas num curto prazo a gente está mantendo no patamar atual.

PEDRO: Está ótimo. Obrigado, Maurício.

OPERADORA: A próxima pergunta é de Murilo Freiburger, do Bank of America.

MURILO: Boa tarde, pessoal, obrigado pela pergunta. Duas perguntas do meu lado, então. Só para confirmar o assunto que o Pedro tinha tocado antes, então, do lado de *impairment* de frota, vocês vinham, quando a gente calcula a depreciação sobre o valor de carro, enfim, sobre o *spread* de compra e de venda, que é o mais importante, vocês vinham adotando uma postura mais conservadora do que os concorrentes, o que deve ter gerado um valor de frota mais baixo do que os concorrentes e, por consequência, parece que vocês estão com alguma gordura pra um cenário turbulento. Então, só para confirmar a compreensão de que vocês não fizeram o *impairment* porque vocês hoje acham que por enquanto não precisa. É isso mesmo ou vocês estão esperando para acessar melhorar a situação?

E aí a minha segunda pergunta é em outro assunto, eu sei que é complexo fazer essa conta nesse cenário aqui, mas a gente viu uma contração significativa nos números terminais de abril aí na tarifa e eu queria entender o quanto, assim o quanto vocês puderem abrir isso pra gente do que é *mix* e do que é estratégia da empresa essa contração de tarifa.

MAURÍCIO: Ok, Murilo, obrigado pela pergunta. Então, primeiro reforçando essa questão do *impairment*, o *impairment* é feito em duas hipóteses. Primeiro se o valor do ativo não está bem retratado da realidade, então ele está maior do que devia estar, e aí a empresa faz um ajuste para reduzir o valor do ativo, porque ele não foi depreciado corretamente ao longo do tempo. E a outra hipótese é que, de forma prospectiva, se imagina que o ativo vai ser realizado por um preço mais baixo do que está no *book value* hoje.

Bem, nenhuma das duas hipóteses se aplica à realidade da Localiza. A gente vê que o nosso ativo está bem precificado, a gente depreciou da forma correta nos últimos trimestres, nos últimos anos, e desde sempre, e pra frente a gente não está queimando preço de carro, não está forçando o preço para baixo, fazendo com que a gente não vê de forma prospectiva de que o ativo vai ser realizado num preço inferior do que ele está marcado.

Então, por conta desses dois motivos, nenhuma dessas duas hipóteses se aplica, isso foi discutido com os auditores, avaliaram se havia necessidade, e realmente também chegaram à conclusão e deram um parecer limpo de que não havia necessidade nenhuma de fazer *impairment* no nosso balanço.

Quanto à tarifa do RAC, realmente teve um primeiro momento em que a tarifa caiu muito. A gente viu aí, reportou e deu total *disclosure* sobre esses números em abril. A maior parte foi efeito *mix*, porque quem sofreu mais nessa crise foi o segmento de alta tarifa, os segmentos *corporate*, os segmentos diários, de



aluguel diário, seja turismo, seja *corporate*, que têm uma tarifa muito superior ao aluguel mensal. A queda desses segmentos foi muito mais relevante e fez só por esse motivo que se mantivesse as tarifas estáveis, segmento a segmento, já seria uma queda da tarifa média.

Mas, além disso, houve sim um movimento de redução de preço, numa tentativa de estimular a demanda e manter a utilização, e depois que se estabilizou, e já tem aí algumas semanas que o nível de carros alugados está estável, num patamar próximo ao que a gente reportou em abril, e em maio continua nesses mesmos níveis, mas a tarifa já se recuperou bastante. A gente viu que chega num momento em que, se você baixar o preço, a pessoa não vai alugar um carro só porque está mais barato, a pessoa não quer sair de casa, então não adianta baixar preço, porque quem está alugando é porque precisa, e vai pagar um preço justo por um aluguel de carro.

Então a gente começou a voltar o preço, dia a dia, e a gente viu que a utilização não caiu com isso. Então a dinâmica de preço em maio já está bem mais positiva do que a gente viu em abril, abril eu diria que teve dias ali que foi a mínima de preço que a gente atingiu, e esses preços foram voltando, e em maio já está bem melhor.

MURILO: Excelente, Maurício e Nora, obrigado.

OPERADORA: A próxima pergunta é de André Rezende, do Bradesco BBI.

GABRIEL: Oi, pessoal, boa tarde. Gabriel Rezende, na verdade. Eu tenho uma questão em relação à metodologia de depreciação, essa mudança. Então, a mudança do método SOYD pro método linear tem alguma mudança no LTV do contrato do *fleet*?

NORA: Gabriel, obrigada pela pergunta. Não tem, tá Gabriel? Então a gente tentou deixar claro ali por aquele desenho na curva que o valor a depreciar por carro, ele não muda ao longo do contrato, independente do método, pelo método linear ou SOYD, a gente vai depreciar a mesma coisa naquele carro, o que vai mudar é simplesmente a curva como a gente apropria essa depreciação ao longo do tempo, isso para compensar outros custos ali de manutenção que a gente acabou ficando mais eficiente ao longo do tempo. Acho que vale reforçar aqui, a gente vem fazendo um estudo desde o ano passado, pegando uma amostra relevante da frota, para tomar a decisão dessa mudança de método.

GABRIEL: Tá certo, obrigado Nora.

OPERADORA: A próxima pergunta é de Alex Falcão, do HSBC.

ALEX: Boa tarde, obrigado aí pela pergunta. Eu queria só explorar um pouco o segmento de Uber de vocês. Eu imagino que uma parte relevante da não queda do volume seja porque os motoristas de Uber continuaram com os carros. Eu queria só entender como é que está, do ponto de vista de contas a receber desse pessoal, vocês flexibilizaram um pouco mais? Eu imagino que faça sentido você fazer isso agora e como é que está a procura, o que vocês imaginam que deva ser a procura, dado que você vai começar a ter um pouco mais de desemprego, mais gente saindo de emprego formal, vocês imaginam que esse segmento deva, no decorrer do ano, aumentar de volume ou diminuir? Obrigado.

MAURÍCIO: Falcão, boa tarde, obrigado pela pergunta. Esse segmento, a gente vê um movimento que realmente os motoristas estão fazendo menos renda durante esse período porque tem menos atividade, menos corridas, alguns deles resolveram devolver os carros, a gente teve sim uma perda de frota nesse



segmento, mas mesmo os que continuaram com carro estão apurando menos receita no aplicativo, então a gente deu alguns descontos, para estimular a demanda, e também estamos sendo compreensivos com a situação financeira deles, grande parte do nosso recebível é retido direto na plataforma, no produto que a gente tem, no Localiza Driver, mas com eles rodando menos, às vezes não conseguem reter todo o valor do aluguel e a gente está sendo compreensivo, em alguns casos parcelando, acomodando uma forma de manter esse cliente e ajudar o motorista nesse momento de dificuldade.

Esse é um segmento, sim, que pode crescer, considerando dois vetores. No lado da oferta de motoristas, considerando o desemprego no país, provavelmente vai ter mais gente querendo dirigir, e por outro lado, no lado da demanda, a gente vê algumas tendências em mercados que estão saindo das quarentenas de pessoas que não querem usar o transporte público e passam a usar carro de aplicativo, onde tem menos adensamento de pessoas.

Então vamos ver. Por enquanto não teve esse movimento ainda, nenhum tipo de recuperação, mas eu acho que, na nova vida, no novo normal pós-quarentena, pode ser, sim, que tenha tanto mais demanda quanto mais oferta de motorista.

ALEX: Tá ótimo. E aí se eu puder fazer só um *follow-up* e aí falando de seminovos, vocês imaginam que, dado o que está acontecendo, quer dizer, não é só a restrição de lojas, mas imagino que até para as pessoas irem trocar de carro nesse momento, imagina, deva ter um problema relevante. Vocês acham que primeiro a gente vai observar no Brasil um desconto muito grande das montadoras, para tentar colocar os carros, isso deve afetar o mercado de seminovos pelo menos por um *short term*, ou vocês acham que isso não deve acontecer? Quero só entender um pouco como vocês enxergam a dinâmica do novo e, por consequência, do seminovo, dado o que está acontecendo, por exemplo, nos Estados Unidos, que está tendo descontos e financiamentos muito agressivos, se a mesma coisa deve acontecer no Brasil? Obrigado.

MAURÍCIO: Oi, Falcão. O que a gente vê é o seguinte: as montadoras também suspenderam a produção de carros, fecharam muitas fábricas, fizeram a suspensão de trabalho de muitas pessoas, botaram em férias coletivas, e não estão produzindo tantos carros, então elas têm um estoque já produzido, que elas têm que vender no mercado, mas não acredito que elas precisem baixar preço para vender esses carros, quando retomar e, como eu falei anteriormente, a pressão do dólar é muito grande no balanço das montadoras. Eles têm que repassar o custo dos insumos deles no valor do carro, senão eles começam a vender carro com prejuízo, margem bruta negativa.

Então não acredito que vai haver esse movimento de queda de preço do novo, tem um movimento natural, pela teoria econômica, deveria ser de aumento de preço. É claro que uma ou outra pode estar numa situação de caixa mais apertada e querer vender carros mais rápido, mas a gente não vê, assim, um movimento, um cenário-base não é que elas vão baixar preço.

ALEX: Maravilha, obrigado.

OPERADORA: A próxima pergunta é de Vitor Mizusaki, do Bradesco BBI.

VITOR: Oi, pessoal, boa tarde. Só fazendo um *follow-up* na questão do SOYD, só pra ficar um pouco mais claro. Como a Nora mencionou, se a gente pensar no custo de manutenção desse contrato, usando o linear ou o SOYD, esse custo, na linha do tempo, seria igual, pensando nas duas metodologias. Só que se a gente pensar na questão específica da depreciação, se a gente pensar no SOYD, mais ou menos no ano um seria de 33% em cinco anos e no linear seria 20%. Então minha dúvida é se a gente pensar no benefício que

you have in income tax on top of that or *tax shield* that you have, in the scenario in which you have a lower cost of capital, could there be a large difference in MPV. Does it make sense to be rational?

MAURÍCIO: Vitor, obrigado pela pergunta. O tratamento do SOYD ou linear é a depreciação contábil, que estima o valor esperado de venda do carro versus o valor de compra e divide isso no tempo, e o SOYD ou linear só muda a curva de apropriação. Então, no prazo da vida útil do carro para aluguel é o mesmo.

A depreciação, para fins de imposto de renda, é a da norma fiscal, que é 20% ao ano, independente se eu faça SOYD ou linear, ela é 20% ao ano e, para fins de PIS-COFINS, é 25% ao ano. Então, no fundo, existem três depreciações: uma contábil, que passa pelo resultado; uma fiscal, para fins de imposto de renda, que é 20% ao ano; e uma para crédito de PIS-COFINS que é 25% ao ano. Então isso não muda em nada o *tax shield* para depreciar no SOYD ou no linear.

VITOR: Entendi. Maurício, mas assim, pensando aqui, acho que essa que é a grande discussão do setor, vocês sempre foram muito vocais com relação a essa questão de SOYD representar melhor o *economics* do contrato. O que mudou? A Nora mencionou esse ponto que faz mais ou menos um ano que vocês estão estudando esse assunto, o que mudou o cenário para vocês fazerem essa mudança? E também, com relação à taxa de depreciação, como vocês mencionaram, a Localiza sempre foi muito conservadora com relação a isso e daí, como você também colocou, essa situação interna, porque não tem necessidade por conta dessa política mais conservadora. Se a gente pensar nessa mudança, faz sentido considerar que vocês estão assumindo mais risco pra frente?

MAURÍCIO: É, Vitor, o que a gente chama de *net fleet depreciation*, que é a depreciação menos a margem, não vai mudar, porque na hora que vende o carro a margem, digamos assim, fecha a conta, e o que foi depreciado a menor ou a maior é ajustado, então você vê que, na gestão de frota, a margem estava na faixa de 7% na hora que vendia o carro, quer dizer que a depreciação estava muito forte no começo, depois o preço do carro subia com a inflação, e o carro passava a ter depreciação zero e aí a gente acabava vendendo o carro com uma margem muito alta, 7%.

Então ficava até mal distribuído ao longo do tempo, ficava uma despesa muito forte no primeiro ano, depois no segundo ano com menos depreciação e depois, na venda do carro, na desativação final, uma margem positiva muito grande. Então, isso não muda a forma como a gente vê a questão de risco, agressividade. A gente continua considerando conservador, o que vai ter é que a gente está suavizando isso mais linearmente ao longo do tempo, e até por conta da manutenção.

Era a pergunta: o que mudou? Realmente mudou porque os carros mais novos, mais modernos, têm um custo de manutenção que não cresce tanto ao longo do tempo. Os carros, eles acabam... antigamente, os carros quando chegavam no segundo, terceiro ano, já eram carros que depreciavam muito, requeriam muita, e agora a gente vê que os carros têm, com o avanço tecnológico, uma manutenção reduzida mesmo depois de dois, três anos, então essa curva que era crescente, e se cruzava com a curva da depreciação, agora é uma curva que, primeiro, é em magnitude muito menor que a depreciação, e não tem uma inflexão grande no segundo, terceiro ano.

Então, no fundo, quando a gente somava depreciação mais manutenção, do jeito que a gente estava fazendo, a curva ficava muito forte no primeiro, segundo ano, e menor no terceiro. Agora a curva, por mais que suba um pouquinho, possa subir um pouquinho no terceiro ano, ali, de manutenção, mas como a manutenção em relação à depreciação é muito menor, quando você olha o gráfico é, assim, linear, e a gente estudou vários modelos de carro, analisamos os últimos três anos, e realmente a gente viu que o

custo de manutenção vem caindo ano a ano, também parte da nossa gestão, da nossa eficiência aí na manutenção dos carros.

NORA: Outro gatilho, Vitor, a gente está falando obviamente de uma visão global do contrato, então tem a ver com prazo médio dos contratos, a quilometragem média que a gente tem apurado nesses carros, o tempo desses carros conosco, e aí, por consequência, o custo de manutenção, sem contar uma maior eficiência aqui interna na manutenção dos carros, à medida que a gente, por uma área de operação, conseguiu escalar isso e consegue ter negociações vantajosas para a gente do ponto de vista tanto de compra de peça, quanto de mão de obra. Então, se você soma eficiência na gestão da nossa manutenção, com tempo médio do contrato, quilometragem média do contrato, o que a gente percebeu é que essa manutenção deixava de crescer tanto ao longo do segundo e terceiro ano, e aí isso passou a justificar, então, a mudança do método pro linear.

VITOR: Tá ótimo. Só um último ponto sobre um outro tópico. Acho que foi ali em abril, mais ou menos, vocês soltaram até um fato relevante comunicado ao mercado, falando da questão do vírus. E olhando o site de vocês, do seminovos, ele ficou fora por alguns dias em abril e, por conta do coronavírus, você tinha muita demanda pelo lado digital. Então a minha dúvida é, tipo, quantos dias, no fim, o site acabou sendo impactado, pelo seminovos, e se isso também acaba explicando o volume de venda de seminovos agora em abril?

MAURÍCIO: Vitor, bom ponto. Essa é mais uma das explicações da venda de abril. Realmente, além do vírus biológico, como a gente divulgou aí, também teve o vírus virtual, nos nossos sistemas, e a gente conseguiu contornar essa situação, mas realmente o site de seminovos ficou fora do ar aí aproximadamente uma semana, então de alguma forma... e aí as coisas se misturam, né, o vírus biológico e o vírus digital, e a gente... é difícil separar o quanto foi de queda devido a um, a outro, claro que o Covid foi muito maior, mas com certeza a gente poderia ter vendido um pouco mais se tivesse os sites disponíveis, aí final de março e começo de abril, vamos dizer que foi a última semana de março e a primeira semana de abril que a gente pode ter perdido, sim, algumas vendas pelo site não estando disponíveis, a gente fez um fato relevante comunicando isso a todo o mercado, mas a venda poderia ser um pouco maior, sim, em abril, e agora em maio já está tudo retomado, então além da reabertura de lojas a gente tem um sistema totalmente operante para poder voltar a vender aí num patamar crescente.

VITOR: Obrigado.

OPERADORA: A próxima pergunta é de Roberto Sessa, do Banco Santander.

ROBERTO: Boa tarde Maurício, boa tarde Nora. Primeiramente parabéns pelos resultados. A gente viu que vocês têm tomado algumas medidas para redução de custo administrativo, jornada, etc. Eu queria que vocês, na medida do possível, pudessem quantificar esse Impacto aí no fluxo de caixa para vocês, ou quanto de *saving* vocês teriam com essas medidas. Obrigado.

MAURÍCIO: Roberto, obrigado pela pergunta. O que a gente fez, de fato, foi adequar o tamanho da nossa operação e da nossa estrutura para a realidade de demanda que a gente espera, não pra hoje, mas pro ano, pra gente ver uma retomada, uma curva aí não tão em “v” de retomada, mas a gente já começa a sentir os volumes principalmente em venda, e seminovos voltando, e a gente teve que adequar, porque realmente a gente vai vendendo menos carro, a gente não pode ter um mesmo SG&A para vender essa quantidade de carros, então a gente utilizou aí de férias, geração de banco de horas e tomamos várias frentes pra reduzir o custo da operação pra refletir se é proporcional a receita de aluguel e de venda de



carros que a gente vai ter ao longo do ano, então foi realmente pra adequar e manter a proporção que a gente tem entre receita e SG&A.

ROBERTO: Tá bom, obrigado.

OPERADORA: Nossa próxima pergunta é de Rogério Araújo, do UBS.

ROGÉRIO: Olá, boa tarde Maurício, boa tarde Nora, obrigado pela oportunidade. Duas aqui do meu lado. A primeira com relação ao *car rental*, vocês finalizaram abril ali com mais ou menos 240 mil carros na frota, e acho que vocês mencionam no *release* que vocês devem ajustar um pouco a frota à demanda, então a minha pergunta é com relação à quantidade esperada de carros vendidos aí pra esses próximos meses, e se vocês vão fechar completamente a entrada de novos carros? E, nesse sentido, quanto que poderia reduzir essa frota aí nos próximos meses desse patamar de 240 mil, deve ir para quanto e quando? Eu sei que as coisas têm mudado bem rápido, mas qual que é a cabeça de hoje? Aí depois eu faço a segunda. Obrigado.

NORA: Obrigado, Rogério, pela pergunta. Bom, a gente não vai quantificar isso agora porque a gente não tem a política de *guidance* aqui, mas grosso modo, Rogério, a nossa ideia é de uma redução da frota ali ao longo do segundo e terceiro trimestres e tentar recompor essa frota ao longo do quarto trimestre. Agora, é muito sensível ao que a gente está vendo, porque a flexibilização, as medidas de distanciamento social, elas não têm sido consistentes no país, elas têm intensidades diferentes, dependendo das regiões e dos números de caso em cada região.

Então é muito difícil a gente dizer como é que a gente consegue comportar, o ponto aqui é que nós vamos vender a preços de mercado, à velocidade que o mercado absorve, ou seja, nós não vamos fazer um esforço de preço muito relevante, a gente não acha que faz sentido queimar preço de carro aqui.

Então, nesse ponto, a gente tem que ajustar obviamente a ponta de compra. Não estaríamos comprando o carro pro RAC, nesse primeiro momento, pra conseguir fazer essa redução de frota. Agora, o *fleet* a gente ainda vê andando, a gente ainda vê novos contratos, então pro *fleet* a gente ainda mantém um certo nível de compra, à medida que a gente vai fechando esses contratos, mas o *net*, obviamente, é uma redução de frota, a ideia é que a gente recupere um pouco o patamar de taxa de utilização e de receita, como o Maurício mencionou o tíquete médio já vem evoluindo positivamente, agora a gente também quer estar preparado pra eventual retomada, então a gente vai calibrando isso à medida que a gente tem *inputs* de velocidade de retomada.

ROGÉRIO: Perfeito, obrigado, Nora. E a minha segunda pergunta é com relação ao pós-Covid, se vocês puderem, acho que vocês já devem ter pensado um pouquinho sobre esse aspecto, mas quais os segmentos que vocês acham que conseguem se beneficiar aí no futuro, por exemplo, será que o *fleet rental*, ele acelera concentração de mercado que já vinha acontecendo, indivíduos, vocês falaram no último *call* que vocês iam lançar até um produto pra quem quiser alugar em base mensal ou anual, isso continua? Qual a ideia de vocês nesse segmento de aluguel de indivíduos, deve acelerar, não deve pós-crise? Também é um segmento que deve sofrer, então se vocês pudessem falar um pouquinho qual que é a expectativa aí por segmento de *car rental* e também de *fleet rental* pós-crise seria ótimo. Obrigado.

MAURÍCIO: Rogério, realmente a gente não suspendeu nenhum plano aqui de novos produtos ou inovações, continuamos empenhados aqui, e a tecnologia e o digital vai ser cada vez mais importante nesse mundo pós-Covid. Então, continuamos com os nossos planos aqui, de vento em popa, realmente a



questão de, talvez a falta de acesso a crédito pra comprar um carro, ou restrições financeiras, ou empresas que precisem de liquidez e não queiram ter carro ou vender seus carros pra passar a alugar, podem ser sim um fator que estimule o mercado de aluguel de carros no futuro, então esse é um *driver* positivo.

Na parte de aeroportos, pode ser que demore um pouco mais pra voltar a ter o volume de aluguel diário, de turismo e corporativo, principalmente, mas que turismo, corporativo, viagem corporativa e turismo até, depois que as pessoas tiverem tranquilidade de sair às ruas e viajar, com o dólar nesse nível, e dá muito mais medo a pessoa fazer uma viagem internacional pra um país que não sabe como é que está a situação do Covid, a gente acredita que pode ter um potencial de viagens domésticas, turismo doméstico muito grande no Brasil, considerando que, com o dólar a 5,80, viajar pro exterior ficou cada vez mais difícil.

Então a gente vê aí, depois de tanto tempo de quarentena, tantos feriados perdidos aí que o pessoal que queria viajar e não conseguiu, pode ser que tenha uma demanda reprimida por viagens, e essas viagens vão acabar, com o nível de dólar atual, acontecendo mais no Brasil do que antigamente, então isso também é um viés positivo. Então tem vetores novos, vai ser um novo normal, e a gente vai estar se planejando pra atender e pra capturar as oportunidades desse novo normal.

ROGÉRIO: Perfeito. Obrigado, Mauricio, obrigado Nora, bom dia a todos aí.

OPERADORA: A próxima pergunta é de Bruno Amorim, da Goldman Sachs.

BRUNO: Oi, boa tarde a todos. Espero que todos estejam bem. Minha pergunta é com relação ao volume do RAC. Eu queria que vocês comentassem, por favor, como é que está a evolução nas últimas semanas, como é que foi ao longo de abril, daquele volume dos aluguéis mensais versus aquele aluguel mais curto, de poucos dias.

Eu entendo que, e aí vocês me corrijam se eu estiver errado, mas eu entendo que, num primeiro momento, você perde muito daquele volume do aluguel mais curto, de poucos dias, o aluguel mensal, ele segura um pouco mais no começo, mas conforme esses aluguéis mensais vão vencendo, eu imagino que você também vai perder um pouco de volume nesse nicho.

Então, eu o que eu queria entender, assim, nessas últimas semanas, muita gente viu aí um *pick-up* na demanda de alguns setores, eu imagino que o ciclo mais curto de vocês também esteja melhorando na margem, ou pelo menos caindo menos, e o contrário está acontecendo no mensal, conforme os contratos vão vencendo, se vocês estão vendo uma piora no *year-on-year* do mensal, ou se vocês estão vendo algo diferente. Obrigado.

NORA: Obrigada, Bruno, pela pergunta. Acho que a gente vê alguns subsegmentos até crescendo. E aí no ano contra ano o mensal é um deles, o *ride hailing* também é outro deles. A pergunta é válida porque é claro que você tem um *turn* normal ali do mensal, que pode não estar sendo 100% preenchido, mas o que a gente viu, também, é que o desafio gerado ali pelo distanciamento social, ele criou outros vetores de crescimento, como, por exemplo, a saída de um transporte público pra um aluguel de carros pra ir ao trabalho se a empresa tem que manter um mínimo de operação.

Então, a gente tem conseguido preencher sim essa devolução, ou pelo menos boa parte dessas devoluções com novas demandas de aluguel. Então esse, especificamente, o mensal, é um que tem mantido um nível de crescimento ainda ano contra ano, e você tem toda razão, ele é mais resiliente em relação ao diário, que é o primeiro a sofrer, mas ele ainda, mesmo com alguns carros sendo devolvidos, a gente tem



conseguido preencher boa parte desse vácuo com novos clientes, novas demandas em outras frentes menos óbvias pra gente no passado.

BRUNO: Tá ótimo, muito obrigado.

OPERADORA: A próxima pergunta vem da *webcasting*.

NORA: Bom, eu vou ler então a pergunta: Maurício, Nora, vocês conseguem quantificar o impacto do Covid em termos de EBITDA perdido no primeiro trimestre de 2020.

MAURÍCIO: Pedro, é difícil quantificar exatamente quanto foi de EBITDA perdido, mas, assim, o que eu posso falar mais no *top line* é que a gente cresceu 36% no aluguel de carros e a gente estava aí, até meados de março, antes do Covid, se direcionando para estar crescendo 40%. Então, se não fosse o Covid, nosso crescimento do RAC provavelmente seria 40% e não 36%. tá?

E quando a gente fala de... então, aplicando isso aí você consegue fazer a matemática de quanto que isso impacta de EBITDA para a gente. E no *fleet* praticamente nada de impacto, e no seminovos a gente poderia ter vendido 10 mil carros a mais do que a gente vendeu, então colocando isso também numa margem bruta da venda, porque o G&A seria o mesmo, praticamente, dá pra estimar quanto é que seria.

E é bom ressaltar que no RAC, não só o volume seria 40%, mas a receita também 40%, porque o tíquete não precisaria ter caído no final de março. Então, se não tivesse o Covid no RAC, tanto o volume quanto a receita teria crescido 40%, então impacta até mais do que esses quatro pontos percentuais, porque tem que pagar tarifa também e, no seminovos, 10 mil carros vendidos a mais. Esses são os números que a gente estima que foi a perda desses 15 dias no começo da crise.

OPERADORA: Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1).

ENCERRAMENTO

OPERADORA: Não havendo mais perguntas, devolvo a palavra ao senhor Maurício Teixeira para as considerações finais.

MAURÍCIO: Obrigado a todos pela presença de todos e o nosso time de RI estará à disposição para esclarecimentos adicionais.

Um ótimo dia para todos!

OPERADORA: A teleconferência da Localiza Rent a Car está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.