



Transcrição do Webinar de Resultados 1T23

Operadora:

Good afternoon. Before we begin, for those who need translation, the tool is available in the platform. Please click “interpretation button” using the globe icon on the bottom of the screen and choose your language of preference. You may also choose to mute or unmute the original audio by clicking the “unmute original audio” button.

Boa tarde, e sejam bem-vindos ao webinar da Localiza&Co referente aos resultados do 1º trimestre de 2023. Estão presentes conosco Rodrigo Tavares, CFO e Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores da Companhia.

Informamos que este webinar está sendo gravado e será disponibilizado em ri.localiza.com, onde se encontra disponível o material completo da Divulgação de Resultados. A apresentação também está disponível para download da apresentação no site de RI.

Para a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, orientamos que sinalize o seu interesse em participar via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, digitando o seu NOME, INSTITUIÇÃO e IDIOMA. Ao ser chamado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela.

Para enviar perguntas por escrito, utilize o ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, e preencha com seu NOME e INSTITUIÇÃO antes da pergunta.

Informamos que os valores desta apresentação estão em milhões de Reais e em IFRS. Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Localiza, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Agora, passarei a palavra ao Rodrigo Tavares, CFO da Companhia, para começar a apresentação.

Rodrigo Tavares:

Boa tarde a todos.

Iniciamos em tom de comemoração nosso call de divulgação dos resultados do primeiro trimestre de 23. celebraremos amanhã os 50 anos da Localiza&Co!

Somos mais de 18 mil colaboradores compartilhando um objetivo único: encantar nossos mais de 15 milhões de clientes com um dos mais completos portfólios de soluções de mobilidade do mundo.

Com uma cultura forte centrada em Gente, Clientes e Resultados, buscamos incessantemente crescer gerando valor para os nossos diversos stakeholders e impactando positivamente a sociedade.

Continuaremos nos reinventando, com a agilidade e a inquietação de uma empresa jovem, ampliando o uso de tecnologia e mantendo o cliente no centro das nossas decisões.

Agradecemos a todos os nossos colaboradores, clientes, parceiros e investidores por confiarem e apoiarem a Localiza&Co ao longo de tantos anos. Seguimos firmes na importante missão de oferecer soluções de mobilidade de forma eficiente, segura, inovadora e sustentável. A todos que fizeram e fazem parte dessa jornada, o nosso muitíssimo obrigado e seguimos juntos, com a mesma motivação do primeiro dia!

Falando agora dos resultados do trimestre, temos cinco mensagens principais:

- Melhoria relevante das margens operacionais do aluguel, refletindo redução dos custos variáveis, diluição dos custos fixos, resultante do início do processo de rejuvenescimento da frota e da captura de sinergias.
- Inflexão na alavancagem financeira que inicia o processo de redução antes do previsto, tendo atingido seu pico no trimestre anterior.
- Gastos com integração foram marginais nesse trimestre, apenas três meses após o carve-out, ressaltando a capacidade de planejamento e execução da Companhia.
- Volume crescente de vendas em seminovos em um contexto de mercado de veículos ainda desafiador.
- Continuidade do ciclo de convergência da depreciação e margens de seminovos, considerando o processo de renovação e dinâmica do mercado de veículos.

Para efeito de comparabilidade os números do 1T22 são proforma. Além disso, os números do 1T22 e 4T22 foram ajustados para os efeitos extraordinários da combinação de negócios, para melhor refletir a nossa real performance.

Indo para os destaques do trimestre, no **slide 3**, vemos que a receita da companhia avança mais de 52% na comparação anual, puxada pelo crescimento de 26,7% na receita de aluguéis e pela arrancada de seminovos, que cresce mais de 90%. O forte crescimento da receita de seminovos no trimestre segue nossa estratégia de aumentar volumes de venda e acelerar o rejuvenescimento de nossa frota a partir da forte compra de carros no final do ano passado.

O resultado operacional também é outro grande destaque do trimestre. Evidenciando nosso foco na busca por rentabilidade e eficiência, além do crescimento, tivemos um avanço de quase 40% no EBITDA na comparação anual, e um aumento sequencial robusto, de 21%, superando R\$2,6 bilhões no trimestre.

O ROIC anualizado do 1T23 foi de 15,6%, com spread de 5,8% em relação ao custo de dívida após impostos. Em um contexto de depreciação mais alta em função de investimentos no período de escassez de carros somado a um elevado nível de juros, os avanços do resultado operacional são imprescindíveis para mantermos o nível de ROIC spread em patamares saudáveis. Deste modo, seguiremos focados nessa estratégia de expansão dos resultados operacionais e otimização do uso do capital investido.

Para detalhar os resultados, passo a palavra para nossa diretora de RI, Nora.

Nora Lanari: obrigada, Rodrigo, boa tarde a todos.

Entrando nos detalhes do resultado começaremos a apresentação pela divisão de Aluguel de Carros, na **página 4**. A receita líquida desta divisão somou R\$1,961 bilhão, crescimento de 10,2% na comparação anual e 5,4% frente ao quarto trimestre. O crescimento do volume e diária média resultaram na recomposição da receita perdida com a venda do carve-out em apenas dois trimestres, reforçando a excelência comercial e a alta qualidade das soluções oferecidas pela Localiza.

Na **página 5**, trazemos o avanço da diária média que alcançou R\$116, aumento de 11,6% na comparação anual e 0,5% na comparação sequencial, mais do que compensando o efeito sazonal da alta temporada e festas de final de ano do 4T. A taxa de utilização se mantém estável tanto na comparação anual quanto sequencial.

Passando para a **página 6**, na divisão de Gestão de Frotas, seguimos em forte ritmo de crescimento, com a receita líquida somando R\$1,459 bilhão, 58,6% superior à do 1T22, a partir do crescimento de 29,0% no número de diárias e do aumento do ticket médio em relação ao 1T22. Na comparação sequencial, mantivemos uma consistente adição de volume, com reflexo também no aumento de tarifa média.

Conforme demonstrado na **página 7**, a tarifa tem aumento de 22,8% na comparação anual e 3,7% na comparação sequencial, alcançando R\$77,5 por diária, fruto da captura de preços mais elevados nos novos contratos, combinado com o encerramento de contratos antigos, com contexto de preços mais baixos.

A taxa de utilização apresenta ligeira queda nas comparações anuais e sequencial em razão da forte adição líquida de carros do último trimestre, resultando em maior número de veículos em preparação para o aluguel e desmobilização para a venda.

Seguimos vendo uma perspectiva positiva na demanda e resultados da Gestão de Frotas, nos vários segmentos. Nossa confiança é reforçada pela percepção de qualidade dos nossos produtos, medida pelo nível de NPS, mas também pela perspectiva operacional, de qualidade de nossa carteira e gestão dos ativos.

Seguindo para a **página 8**, mostramos os saldos de compra e venda de carros. Apesar do contexto desafiador, especialmente em função da escassez de crédito no mercado, tivemos substancial evolução de volume de vendas no trimestre. Um movimento importante em direção ao rejuvenescimento de nossa frota, com a venda dos carros com maior nível de quilometragem, principalmente carros de entrada que tiveram sua vida útil estendida durante o período de menor produção de veículos novos. Foram vendidos 55.191 carros no trimestre, com uma compra de 48.161 carros, após a forte compra do 4T22, resultando em uma redução da frota de 7.030 carros no período. Apesar da redução da frota total, a frota média operacional da Companhia avançou de 503mil carros no quarto trimestre, para 530mil carros, resultando em substancial aumento de produtividade da frota.

Continuando na **página 9**, nosso preço médio de compra em aluguel de carros foi de R\$76,8 mil, reflexo de um mix composto de uma parcela maior de carros econômicos em condições comerciais mais favoráveis. O preço de venda ficou em R\$59,7mil, refletindo a continuidade da venda de carros de entrada com maior quilometragem, objetivando o rejuvenescimento da frota. O maior Capex de renovação atual

se dá em função de estarmos desativando carros com mix composto por estes modelos mais baratos, no canal de atacado. O Capex de renovação tende a ter uma gradual redução a partir do momento em que reduzirmos o nível de quilometragem dos carros vendidos e aumentarmos o canal de varejo, o que deve começar a ocorrer no segundo semestre.

Em Gestão de Frotas, tivemos um preço médio de compra de R\$99,0mil. Nesta divisão, temos um contexto em que o mix de compra sofreu uma mudança estrutural, tanto pelo efeito do Meoo, carro por assinatura, quanto pelo avanço no segmento de pesados e carros especiais, enquanto o preço de venda de R\$66,2 mil, reflete o mix composto principalmente por veículos leves.

Na **página 10**, mostramos o avanço da frota de final de período, que alcançou 583.299 carros no primeiro trimestre do ano, uma adição líquida de 17,9% na comparação anual a despeito do carve-out. Em comparação ao 4T22, a redução de 1,3% na frota de final de período reflete o menor número dos carros em preparação e disponíveis para a venda, na divisão de Aluguel de Carros, após a forte desativação do 4T22.

Passando para a **página 11**, vemos que, na comparação anual, a receita líquida de alugueis apresentou crescimento de 52,2%, sendo 10,2% de aumento na divisão de Aluguel de Carros e 58,6% em Gestão de Frotas, enquanto a receita do Seminovos subiu 90,9%. Como resultado, a receita líquida somou R\$6,8 bilhões no 1T23.

Na **página 12**, mostramos o EBITDA de R\$2,623 bilhões no 1T23, avanço de 39,9% em comparação ao 1T22 e de 21,2% na comparação sequencial. Reiteramos a qualidade do resultado operacional da companhia, refletindo forte aumento dos volumes e preços praticados, além do aumento da eficiência e diluição de custos, que trouxeram impacto positivo nas margens de aluguel de carros e gestão de frotas. A combinação desses elementos é fundamental para sustentamos níveis de retorno saudáveis no contexto de maior custo de capital, nível de depreciação e juros.

No 1T23, a divisão de Aluguel de Carros apresentou margem de 66,1%. Em comparação ao EBITDA do 4T22, a expansão de 5,1p.p. na margem se deve i) menores custos de manutenção em razão do avanço no processo de renovação da frota e menores custos de mobilização, com impacto positivo de cerca de 0,7p.p., (ii) menores gastos com consultoria e publicidade, em cerca de 3,5p.p., (iii) adesão ao Programa Litígio Zero, cerca de 1,0p.p. (iv) além de melhora na PDD em mais 1,0p.p., após a equalização das práticas, feita no 4T22.

A Divisão de Gestão de Frotas apresentou margem de 76,2%, 9,7 pontos percentuais superior à margem do quarto trimestre de 2022. A margem do trimestre foi positivamente impactada pelo efeito de um novo laudo de vida útil econômica da frota, que acelerou a depreciação para efeitos fiscais, aumentando a tomada de crédito de PIS/COFINS, que contribuiu com cerca de 5 p.p. Excluindo-se os efeitos tributários ocasionados pelo laudo no resultado do período, de R\$79,6 milhões e gastos com novas iniciativas, de R\$9,1 milhões, a margem seria de 73,3%, avanço de 6,8p.p. em relação ao quarto trimestre de 2022. Tal avanço é explicado especialmente pelo aumento do volume e da diária média; redução dos custos de manutenção, que contribui em cerca de 3,5p.p. na margem, adesão ao Programa Litígio Zero, em cerca de 1 ponto e redução na PDD, cerca de 2 pontos, após a equalização das práticas.

Em seminovos, na comparação sequencial a margem EBITDA avança 1,2 pontos percentuais, para 6,4% e mantém a tendência de normalização nos próximos trimestres.

Na **página 13** vemos que no RAC, a depreciação média anualizada por carro continua avançando sequencialmente, a R\$5.941, em função da renovação da frota. Carros novos possuem nível de depreciação normalizada enquanto os carros que estão sendo vendidos possuem baixa ou nenhuma depreciação. Lembramos que ainda temos uma parcela da frota, adquirida em um período restrição de produção que traz maior depreciação pelas condições de compra no período de escassez. Para a safra comprada a partir do 4T22, vemos um nível menor de depreciação e retornos alinhados aos objetivos da Companhia.

Na Divisão de Gestão de Frotas a depreciação média anual também acelera em função da desativação de carros que não depreciam, atingindo R\$5.540. Ressaltamos que, em Gestão de Frotas, os novos carros possuem um mix com depreciação mais elevada, pelo preço do ativo, que passou a incluir veículos pesados e pelo maior desgaste, no caso de veículos especiais. Reforçamos que esta maior depreciação está refletida no preço dos novos contratos.

Passando para a **página 14**, vemos o EBIT ajustado de R\$1,765 bilhão no trimestre, crescimento de 15,7% em relação ao 1T22 e de 18,9% em relação ao quarto trimestre de 2022. A margem EBIT da divisão de Aluguel de Carros atingiu 45,5% e de Gestão de Frotas, 59,9%, avançando sequencialmente em função da maior margem EBITDA e maior resultado de Seminovos.

Na **página 15**, O lucro líquido do trimestre, ajustado pelo efeito da mais valia de frota e carteira de clientes atinge R\$604,6 milhões. O avanço de R\$281,2 milhões no EBIT foi mais do que compensado pelo aumento de R\$321,9 milhões nas despesas financeira, impactadas pelo aumento de (i) R\$ 159,1 milhões devido ao maior saldo da dívida (ii) R\$ 25,0 milhões de efeito negativo do MTM, e (iii) variação negativa de R\$ 110,3 milhões na realização do Ajuste a Valor Presente, feito no contexto da combinação de negócios, devido às liquidações antecipadas que ocorreram no 4T22.

Gostaria de retornar a palavra ao Rodrigo para apresentar geração de caixa, alavancagem e ROIC.

Rodrigo Tavares:

Trazemos na **página 16**, o Fluxo de caixa livre. Nesse trimestre, a geração de caixa com a operação de aluguel somou R\$1,877 bilhão, consumidos na renovação de 55 mil carros além da redução de R\$2 bilhões no saldo de contas a pagar com montadoras. A redução da frota em 7mil carros diminuiu a queima de caixa, resultando em um consumo de R\$1,2 bilhão no trimestre.

Como pode ser visto na **página 17**, no trimestre a dívida líquida aumentou R\$2,2 bilhões, especialmente pela redução do saldo de conta a pagar com montadoras, além do investimento na renovação da frota. A dívida líquida encerra o período em 28,3 bilhões.

Na **página 18**, podemos vemos o perfil de dívida e uma robusta posição de caixa de R\$7,3 bilhões. Incluindo as emissões anunciadas até 30 de abril de 2023, a Companhia teria R\$8,2 bilhões em caixa.

No **slide 19**, trazemos nossos *ratios* de dívida. Destacamos o ratio Dívida Líquida / EBITDA LTM, que encerrou o trimestre a 3,19x, ligeira redução em relação ao trimestre anterior. Acreditamos que a trajetória de queda se mantenha para os próximos trimestres, mesmo com a continuidade do crescimento da frota, em função do forte resultado operacional.

Na **página 20**, apresentamos o ROIC de 15,6% no 1T23 anualizado. Vemos um spread de 5,8p.p considerando o trimestre anualizado. Apesar dos desafios que vemos à frente, gradualmente, a companhia está reequilibrando a composição do resultado e retorno, tomando decisões de investimento pensando no ciclo do carro e avaliando os efeitos de longo prazo, de forma a reforçar e consolidar ainda mais seus diferenciais competitivos.

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

Guilherme Mendes, JP Morgan:

Boa tarde. Obrigado pelo espaço. Duas perguntas aqui do nosso lado, a primeira, na parte de Seminovos. Você tinham comentado no último release sobre a margem de Seminovos girando perto de 7%, 8% em janeiro e fevereiro, enquanto no trimestre lá ficou mais perto de 6%. Naturalmente, março foi um mês um pouco mais fraco. Só para entender o que explica essa tendência, se é só uma questão de mix, canal de venda ou eventual desaceleração e enfraquecimento da demanda na ponta.

E um segundo ponto é em relação às margens operacionais, resultado bem forte tanto no RAC como no Fleet, mesmo olhando os números ajustados pelo laudo. Se a tendência ainda é de um crescimento substancial em relação ao que vimos no 1T, que era uma expectativa que tínhamos mais para a segunda metade do ano, ou se acabaram atingindo esses objetivos de maneira mais rápida. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Guilherme, pelas perguntas. Em relação aos Seminovos, depois que você desconsidera os efeitos de alguns novos negócios que estão em Seminovos, a margem é de 6,7%, ligeiramente abaixo dos 7% que tínhamos no primeiro bimestre entre a faixa.

De fato, estamos desativando mais carros muito rodados no canal de atacado, e o mercado de veículos está, sim, mais desafiador. Até a performance em relação à FIPE vem melhorando, mas a própria FIPE tem mostrado redução, e isso explica, sim, a normalização um pouco mais rápida das margens de Seminovos.

Em relação às margens operacionais do Rent-a-Car e de gestão de frota, isso já é o resultado de uma parte do rejuvenescimento da frota, uma parte também de um ligeiro aumento de tarifas, diluição de custos fixos e o início de uma captura de sinergias que ainda tem a contribuir.

É claro que, à medida que vamos renovando a frota, é esperado que esses benefícios continuem ocorrendo. Sempre lembrando que existe certa sazonalidade associada ao 2T em relação ao 1T. Mas olhando aqui, ao longo do ano, os benefícios do rejuvenescimento, da sinergia, das diluições de custo, ainda deveriam ter um impacto positivo nas nossas margens operacionais.

Nora Lanari:

Guilherme, só adicionando aqui o parêntese que explicamos ali no release, que o litígio ajudou em 1 ponto na margem, tanto no RAC quanto no Fleet nesse trimestre, o que não deve acontecer nos próximos trimestres.

Guilherme Mendes:

Super claro. Obrigado. Boa tarde.

Rogério Araujo, Bank of America:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à velocidade de crescimento de frota. Vimos uma pequena redução aí no segmento de GTF no 1T versus os trimestres anteriores. Eu queria entender um pouco a perspectiva da demanda, como vocês estão enxergando, tanto pessoa física quanto a frota corporativa sendo mais terceirizadas, e também como está a competição.

E a segunda pergunta é mais ou menos a mesma coisa para o segmento de aluguel de carros. Vemos o principal competidor de vocês reduzindo frota. Como vocês estão enxergando, na perspectiva de demanda? Vocês esperam, para os próximos trimestres, uma volta de crescimento de frota mais acelerada, talvez uma tarifa mais forte? Como está esse supply/demand também de car rental? Muito obrigado.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Rogério. Em relação à gestão de frotas, ainda vemos uma demanda bem robusta, um cenário competitivo. Ainda existe uma competição grande no cenário de Fleet, mas ainda com uma demanda bastante forte aqui no setor.

O que ocorreu é que, no 2S, tinha-se um backlog muito grande dos carros por questões da restrição de faturamento. Esse backlog acelerou muito nosso crescimento do 2T, e esse backlog foi reduzido gradativamente.

No 1T, já entramos em um regime de normalidade, com o backlog normalizado. Então, não tem mais aquele efeito de você reduzir o backlog anterior. Mas ainda, a perspectiva aqui é uma perspectiva de crescimento para Fleet, e o mercado, tanto de carro para assinaturas como corporativo, se mantém bem resiliente, mesmo em um contexto macro com alguns desafios.

O Rent-a-Car, é claro que tem aqui um período de ajuste pós o 4T. Lembrando que, no 2S, foram comprados quase 200.000 carros. Tivemos um crescimento de quase 100.000 carros antes do carve out, então, um crescimento extremamente acelerado, o que nos leva também agora a focar em um crescimento. Você pode notar que, apesar de a frota total ter caído, a frota operacional e a frota alugada subiram, o que denota uma melhor utilização do nosso capital.

Por isso, ainda temos bastante oportunidades de melhorar essa eficiência. A demanda do RAC tem a sua sazonalidade, que acontece no 2S, mas a perspectiva para o ano ainda é uma perspectiva de crescimento, sim.

Rogério:

Perfeito. Muito obrigado, Rodrigo.

Régis Cardoso, Credit Suisse:

Obrigado pelo espaço. Alguns tópicos que eu queria trocar com vocês, rápidos. Um é sobre o preço dos carros. O preço do carro comprado no trimestre foi bem mais alto. Vocês comentaram que parte disso é estrutural, tem veículos pesados, um pouco do perfil do carro por assinatura, mas eu queria entender se conseguimos talvez decompor esse número de alguma forma entre o que é a contribuição de um efeito mix de pesados, o que é mix de outros segmentos, mas dentro de veículos leves, se tem alguma contribuição perceptível já de desconto de compra, e se tem ainda algum efeito de inflação de preço de carro, mesmo nominal. Se puder começar por essa, Rodrigo, e depois eu faço a segunda.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Régis. Aqui, em relação de preço, inflação e descontos, as notícias são positivas aqui no mercado de Fleet. Tem um efeito de mix, sim, com certeza. Quando você compara, principalmente antes da fusão, tínhamos um mix basicamente de carros leves, e agora temos uma variedade de produtos em agro, carros especiais, pesados, que acabam influenciando isso, enquanto na venda não tem esse efeito.

Em carros por assinatura também, que tem vindo um mercado bastante forte, vemos um mix um pouco mais premium. É um consumidor que demanda um produto de maior valor agregado, principalmente um sedan turbo ou um SUV pequeno, que são carros com um custo um pouco mais elevado.

Mas isso não deixa de ser uma notícia positiva. Uma vez que esses carros estão entrando com um retorno adequado dentro da nossa estratégia de ROIC spread, você ter mais capital empregado é uma notícia positiva dentro desse segmento.

Régis Cardoso:

Obrigado, Rodrigo. E aí, o outro tema é pensando um pouco na rentabilidade do negócio neste ano. Discutimos isso nos conference calls passados, que esse momento mais difícil de mercado levava a um aumento de depreciação e também redução de margem de Seminovos, que poderia comprimir um pouco o seu ROIC spread ao longo de 2023 e depois volta a melhorar de 2024 em diante, à medida que você entra já com essa safra nova de carros comprados com desconto maior.

Então, a pergunta é um pouco de atualização em relação a essa dinâmica. Você comentou que o pico de alavancagem ficou para trás, foi um pouco mais rápido. E, talvez uma provocação nessa linha, o lucro do 1T anualizado, se ele não parece chegar a um patamar que seria suficiente para ter uns 5 pontos de spread sobre o custo de dívida no CDI atual, na Selic atual. Então, só queria entender se vocês imaginam aumento de rentabilidade ou se depende do custo da dívida. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Primeiro, Régis, obrigado novamente. Vamos lembrar que, depois da fusão, existia uma base de capital antiga, a antiga Locamerica, que tinha um patamar de ROIC spread inferior ao patamar da Localiza. Esse é um capital que, à medida que vá ocorrendo a renovação, você vai tendo o aumento do ROIC spread desse capital, mas esse capital, principalmente em Fleet, ainda tem um período de maturação.

Tendo dito isso, quando olhamos, mais uma vez, tanto no novo capital sendo empregado em Fleet ou em Rent-a-Car, são safras muito saudáveis. O que tem ocorrido na prática é uma mistura de notícias positivas e outras um pouco menos.

Realmente, a convergência da depreciação e da margem de Seminovos tem acontecido um pouco mais rápido, devido à situação do mercado de carros em geral. Em compensação, nas margens operacionais, nós temos conseguido uma eficiência mais rápida do que o planejado, também. Muitas vezes, até pensamos que os níveis de margem, tanto no RAC quanto no Fleet, que eram para ser alcançados no 2S, já foram alcançados em sua grande parte, no 1T23. E, ainda lembrando, temos uma frota com uma idade média de mais de 13 meses, que ainda está em processo de renovação. Temos também um crescimento que deve vir ajudando na diluição de custos, além do benefício da própria sinergia das duas empresas.

Então, obviamente, quando olhamos para frente, para conseguir esse spread de 5 a 7 pontos, que é o nosso histórico, precisa ocorrer essa melhoria operacional ao longo do ano.

Régis Cardoso:

Obrigado, Rodrigo.

Fernanda Recchia, BTG:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas aqui. A primeira é com relação ao laudo no Fleet. Vocês comentaram de um montante próximo de R\$80 milhões, que eu entendo que seja só referente ao 1T. Eu queria entender, olhando para frente, se deveríamos esperar essa mesma volumetria de laudo no segmento de Fleet nos próximos trimestres, ou, se eventualmente esse volume for um pouco maior no 1T, deveríamos ver um nível um pouco menor para os próximos trimestres.

E a segunda pergunta aqui é, no segmento de pesados, vocês comentaram que grande parte do incremento de preço de compra é explicada pelo aumento da sua exposição, não a veículos especiais, mas também pesados. Se puderem dar uma atualizada, como é que vocês estão nesse segmento? Acho que o último dado que temos é de uma frota próxima de 5.000 caminhões. Se isso continua mais ou menos nesse patamar ou se já tiveram uma evolução considerável. Obrigada.

Nora Lanari:

Fernanda, obrigada pelas perguntas. O laudo deste ele só retroage à 01 de janeiro de 2023. Ou seja, não tem efeito retroativo de anos fiscais anteriores.

Dito isso, os carros que estão com a vida útil mais avançada, eles têm o efeito 'na cabeça'. Então, tem sim algum efeito não-recorrente do laudo, mas que é difícil estimar, dado que estamos colocando um laudo

da frota de Locamerica, mais os laudos da frota que já tínhamos de Localiza. Mas o run rate, ou seja, o efeito de laudo para frente, tende a ser um pouco menor, sim.

Em relação ao segmento de pesados, o Rodrigo explicou pesados como uma das razões do aumento de preço médio, mas nem foi a maior, Fernanda. Se excluirmos pesados além do preço de compra, esse preço de compra seria R\$1.000 menor. Eu acho que tem um efeito de carros por assinatura, veículos especiais e agro; esses sim contribuem para um aumento de preço, mas temos crescido de forma bastante robusta no carro por assinatura.

De forma geral, o segmento vem bem, com o desafio, obviamente, de rentabilizar os caminhões Euro 6, porque no Euro 5 você tem um efeito da valorização do ativo no ciclo. Então, estamos com uma alocação de capital bastante cuidadosa. Não deve ser relevante para este ano, dado que temos um bolso de crescimento muito grande para cumprir, tanto no RAC quanto no Fleet, em 2023.

Fernanda Recchia:

Está ótimo. Obrigada, Nora.

Josh Milberg, Morgan Stanley:

Bom dia. Muito obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas. A primeira, vocês mencionaram quão resiliente tem ficado no mercado de carros por assinatura, e entendi com foco mais no segmento premium. Queria perguntar sobre como estão pensando sobre a depreciação neste segmento, e se estão também tendo alguma implicação hoje, para esse segmento, em base do desenvolvimento do mercado de carros elétricos, onde tenho havido bastantes notícias de investimento no mercado doméstico. Essa seria a primeira pergunta. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Josh, obrigado pela pergunta. Como falamos, um cenário macroeconômico um pouco mais desafiador acaba sendo até positivo para a demanda, tanto do carro por assinatura, e até a demanda corporativa, porque aí as nossas eficiências, principalmente de capital, a nossa eficiência de compra, venda e de manutenção, trazem um incentivo grande para, tanto um indivíduo ou uma empresa, em vez de usar seu capital próprio, que hoje custa muito caro, usa uma solução que é mais atrativa do ponto de vista financeiro, operacional e de conveniência. Isso tem melhorado bastante a nossa demanda aqui, no segmento de carro por assinatura.

Também é um segmento que, em geral, tem uma depreciação menor que a depreciação de carros corporativos. Por quê? Primeiro, estamos falando de planos que rodam, na média, 1.000 1.500 quilômetros por mês em vias asfaltadas, com um uso muito menos severo e que, quando esses carros forem desativados, em uma proporção enorme, a grande maioria desses carros tem um perfil que é um perfil de varejo, em que você consegue um preço melhor por ele. Por isso que os carros em geral por assinatura têm uma depreciação melhor que os carros idênticos do ponto de vista corporativo aqui.

Em relação a carros elétricos, ainda é muito um nicho. A demanda ainda é uma demanda bastante pequena, tem-se ainda bastante incerteza sobre os preços residuais desse carro, o que leva a serem

realmente vendas pontuais aqui. A grande maioria das vendas se refere ao carro de família inicial, como falei, um carro sedã turbo 1.0 ou uma SUV, um carro de entrada um pouco mais assessorado.

Josh Milberg:

Perfeito. Muito obrigado pela resposta. E minha segunda pergunta é um follow-up da pergunta da Fernanda, sobre pesados também. Entendi que vocês não vão crescer muito mais em pesados que em veículos leves, mas, ainda assim, queria ouvir um pouco mais da sua perspectiva sobre como estão vendo esse mercado. No ano passado, no Localiza Day, expressaram bastante otimismo sobre essa oportunidade. Queria ouvir se vocês enxergam alguma mudança em função da transição para o Euro 6 ou por outros fatores, e se, eventualmente, vocês poderiam compartilhar sua visão do que poderia ser o upside de penetração neste mercado. E se, também como parte da sua resposta, conseguem discutir um pouco como se comparam os economics entre pesados e veículos leves. Isso seria ótimo. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Josh, acho que a estratégia não muda. A estratégia da Localiza está nos setores pesados, gosta do setor. É uma nova avenida de crescimento. Mas é imperativo que ela entregue o mesmo retorno que o segmento de leves, que o segmento de gestão de frota ou de carros por assinatura, outros segmentos dos quais participamos.

Nesse sentido, o setor de pesados é um pouco mais suscetível à questão macroeconômica. A atividade de transporte é mais ligada a segmento macroeconômico. E com o aumento forte do caminhão Euro 6 Em relação ao caminhão Euro 5, você tem certa dificuldade, eventualmente para repassar as tarifas hoje para um cliente, mantendo essa rentabilidade desejada.

Nesse sentido, a nossa alocação de capital seguirá essa disciplina. Se conseguirmos de fato, tivermos um mercado e tivermos uma demanda dentro dos nossos critérios de rentabilidade, nós vamos alocar mais capital em pesados incrementalmente. Caso não tenha, vamos alocar nosso capital mais direcionalmente no mercado de leves.

Mas em geral, pelo menos na visão da Localiza, a questão da TIR, do ROIC e da rentabilidade é uma condição fundamental. Eu nem consigo dizer a comparação, porque para alocarmos esse capital, o retorno tem que existir.

Temos um desafio macroeconômico, temos um desafio de uma mudança de tecnologia do Euro 5 para o Euro 6, e a alocação vai depender da demanda do mercado.

Josh Milberg:

Ou seja, sua perspectiva sobre esse mercado não mudou muito.

Rodrigo Tavares:

Não mudou.

Josh Milberg:

Muito obrigado pela resposta.

Alberto Valerio, UBS:

Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu vou para o setor de Seminovos, se vocês me permitem. A primeira seria uma pergunta um pouco mais técnica. O desconto que vocês davam antigamente, colocávamos no nosso modelo o desconto técnico, que passava no fluxo de caixa um valor maior do que era o COGS que vocês passavam nos Seminovos. Desde o ano passado, isso se inverteu. O fluxo de caixa passa um valor menor do que o custo do carro nos Seminovos, e nos últimos dois trimestres aumentou bastante; no trimestre passado foi um pouco mais de R\$400 milhões, este trimestre foi R\$177 milhões. Queria saber se vocês têm alguma justificativa para isso. Sei que é um pouco mais técnico, se quiserem mandar por e-mail, não tem problema.

Nora Lanari

Obrigada, Alberto, pela pergunta. Há alguns anos já, mudamos um pouco a prática do desconto técnico. As diferenças que você vai ver entre balanço e fluxo de caixa tendem a estar relacionadas aos carros roubados e perdidos, ou ao custo de preparação.

Note que, na DRE, você tem a linha de receita de Seminovos, em seguida vai ter a linha de custo depreciado e veículo vendido mais custo de preparação. Mas podemos fazer um 'de para' depois e passamos pelos detalhes do número. Mas a principal explicação é roubados e sinistrados, ou seja, perda total, e o custo de preparação para venda.

Alberto Valerio:

Então, na verdade é uma reversão dos roubados? Em veículos que vocês conseguem recuperar acontece isso também, ou não?

Nora Lanari:

Não. Aqui, principalmente, a preparação vai afetar. O veículo roubado não vai passar ali no fluxo de caixa, no free cash flow. Depois podemos passar literalmente por cada uma delas e aí explicamos em mais detalhes.

É bem técnico, mas acho que a mensagem aqui é a seguinte: o desconto técnico que a Localiza fazia no passado, ela já não faz há alguns anos. Então, a explicação da diferença não é desconto técnico.

Aí, depois eu peço para você me mostrar exatamente em quais linhas de balanço/fluxo de caixa/ DRE, e aí passamos para o detalhe de cada uma delas.

Alberto Valerio:

Sem problema. E se eu puder mais uma, aqui nos Seminovos, ficamos tentando também estimar o valor da frota de vocês, que está corrente, e com o carve out ficou um pouco mais difícil. Eu queria saber se podemos considerar que os carros que saíram eram majoritariamente da Unidas, se eram carros mais velhos, ou se eram carros que estavam distribuídos na média padrão da Localiza.

Rodrigo Tavares:

Eu pego essa aqui, Alberto. Não tem uma questão entre mais carros da Localiza e Unidas. No final, o que acontece são mais carros da Localiza, porque o ciclo de Fleet é um ciclo mais longo. Então, pelo fato de o ciclo do Rent-a-Car ser um ciclo mais curto, naturalmente você desativa mais carros Rent-a-Car e a Localiza tinha mais carros do Rent-a-Car. Então, isso acontece. Você tem realmente uma margem ainda, até pelo fato de ter o ciclo mais longo no Fleet, maior nos carros de Fleet do que tem no Rent-a-Car.

Em relação à idade da frota, aí sim, a grande maioria dos carros, temos desativado os carros mais rodados. E isso explica o fato de que estamos direcionando mais desses carros para o atacado. A grande maioria dos carros desativados é dos carros que estendemos a vida útil dele durante a pandemia e os alocamos nos carros de aplicativo, para os motoristas de aplicativo. Esses carros rodaram até 70.000, 80.000, em alguns casos até mais de 100.000 quilômetros, e agora começamos o processo de rejuvenescimento justamente através desses carros, o que tem um efeito muito positivo, porque a manutenção sobe muito desproporcional em carros acima de 60.000 quilômetros.

Então, é mais Localiza, mas não pelo fato de estarmos direcionando algum carro ou outro, simplesmente pelo fato de ter mais Rent-a-Car na Localiza, e os carros mais rodados que tinham perfil de motorista de aplicativo na sua grande maioria.

Alberto Valerio:

Perfeito. Muito claro. Obrigado, Rodrigo e Nora.

Daniel Gasparete, Itaú:

Bom dia. Obrigado pelo call. Também são duas perguntas, por favor. A primeira a respeito da alíquota de Imposto de Renda neste trimestre, que veio um pouco mais baixa do que imaginávamos, e até um pouco mais baixa do que vocês vinham sinalizando nos últimos trimestres. Queria entender como vocês veem esse número e como deve se comportar, de forma normalizada.

E, se possível, também, só explorar um pouco o que você comentou inicialmente, que o efeito do litígio zero é somente neste trimestre, ou se ele tem algum efeito perene nos próximos trimestre, para entender, por favor. Então, essa seria a primeira pergunta.

E a segunda, se possível, só para também pegar um pouco mais de visibilidade em relação à estabilização da depreciação. Vocês mencionam que ainda deveremos ter um pouco mais de elevação no próximo trimestre. Só para corroborar se é isso mesmo. No trimestre passado, vocês haviam sinalizado que seria o pico no 2T, 3T estável e 4T caindo. Só para verificar se esse é o direcionamento ainda ou se mudou um pouco. Obrigado, e bom dia.

Rodrigo Tavares:

Daniel, eu que agradeço. Em relação a imposto de renda, a alíquota é mais baixa, na sua grande maioria, pelo JCP mesmo. O fato de termos aumentado o nosso patrimônio nos permitiu usar mais juros sobre capital próprio. Só esse efeito levaria a alíquota para próxima de uns 16%. Ainda houve outros efeitos aqui

que abaixaram essa alíquota em mais uns 3 pontos, efeitos diversos que temos. Um pedaço é do AVP e outros menores aqui.

Olhando para frente, a alíquota ainda assim deve continuar abaixo dos 20%. Ela deve ficar em uma faixa provavelmente entre 18% e 20%, evidentemente, dependendo da performance, do lucro da própria companhia que temos aqui.

Em relação à depreciação, à dinâmica que ocorre, ela vai subindo à medida que você substitui a primeira safra depreciada pela terceira safra. Então, o pico dela ocorre quando você diminui a primeira safra e ainda não começou a desativar tão fortemente a segunda safra.

O pico da depreciação ocorre, e ela vai começar a cair quando você começar a substituir a segunda safra pela safra que nós estamos comprando agora. Isso não vai ocorrer no 2T, muito provavelmente vai ocorrer no final do ano. No final do ano é que nós teremos aqui o pico da segunda safra em relação à proporção da frota da Localiza, e à medida que começamos, sim, a desativar essa segunda safra e substituí-la pela terceira safra é que nós vamos ver essa depreciação começar a cair.

Nora Lanari:

Daniel, só para completar aqui, se você considerar a primeira safra, ainda temos o 2T e provavelmente um pedaço do 3T vendendo a primeira safra. E aí, no 2S, começamos a vender nessa safra dois, que é a que mais penaliza a depreciação. É por isso que achamos que um pouco mais para frente vai ser o pico, no 2S, provavelmente no 4T, e aí começamos a ter o efeito mais relevante da safra três, que tem uma depreciação nominal mais alta, porque são carros mais caros, mas que já trazem um nível de ROIC spread alinhado com aquele range que a Companhia costuma trazer, entre 5 e 8 pontos acima do custo de vida.

Daniel:

Está claro, Nora e Rodrigo. Obrigado. Só confirmando, então, devemos ver a depreciação atingindo o pico mais ou menos no 4T?

E o segundo ponto, que acho que o Rodrigo não comentou, se possível, por favor, o litígio zero não tem efeito para os próximos trimestres. Está correto esse entendimento?

Rodrigo Tavares:

Desculpe, não tem efeito nos próximos trimestre. Foi um efeito relativamente pequeno, 1 ponto na margem do Fleet, e um pouco, 1 ponto também na margem do Rent-a-Car, sem efeitos nos próximos trimestres.

Aqui, sim, depende muito da questão do mercado de Seminovos, de veículos para falarmos em relação à depreciação. Com os dados de hoje, a nossa perspectiva do pico da safra dois seria para o final do ano, e aí sim começa a reduzir essa depreciação.

Daniel:

Excelente. Muito obrigado, e boa tarde.

Victor Mizusaki, Bradesco:

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira, olhando um pouco o perfil da dívida, para o ano que vem, se não estou enganado, vemos algo em torno de R\$6,5 bilhões de amortização de dívida, e comparando com o histórico, a dívida da Localiza rodando mais no curto prazo. A minha pergunta é como vocês tem tratado essa questão. Se de repente devemos começar a ver uma rolagem maior agora no 2S, e como vocês estão vendo a questão de spread de custo da dívida?

E a segunda é um follow-up da pergunta do Daniel sobre a questão de alíquota efetiva. Se no ROIC de longo prazo, o spread é de 5 a 8 pontos em cima do custo de capital, se a alíquota que vocês trabalham é essa de 18% ou 20. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Victor. Claro que, depois que tivemos o começo do ano, os spreads em relação à dívida sumiram, por todo efeito que aconteceu no mercado. Fizemos um movimento de alongamento de captação no último trimestre, com prazos longos. Se você olhar as nossas emissões do 4T22, foram compras de cinco, sete anos, com spreads bastante competitivos. No início deste ano, reduzimos um pouco esse duration da dívida devido à relação custo-benefício.

Quando você olha o ano que vem, já começamos a ver o nosso planejamento de dívida. Ainda deve ter algum tipo de rolagem um pouco mais de curto prazo, dois, três anos, combinada também com emissões um pouco mais longas, mas sempre avaliando o custo-benefício do custo da dívida no curto prazo versus alongar o duration no longo prazo aqui.

Em relação à alíquota efetiva, não. Quando fazemos o ROIC e a reposição, não consideramos essa alíquota. É uma alíquota um pouco maior. Uma alíquota em que a gente considera os efeitos, sim, do JCP, então é uma alíquota um pouco menor, mas é acima da alíquota que enxergamos aqui no 1T.

Victor Mizusaki:

Ótimo. Obrigado.

Pedro Bruno, XP:

Bom dia. Obrigado pelo espaço. Queria fazer uma pergunta. Em parte, o Rodrigo comentou um pouco sobre esse tema. É mais uma validação de um conceito, e como é que vocês enxergam isso na prática, que é a questão do repasse de preço quando comparamos o RAC, ou talvez até a parcela um pouco mais de varejo do RAC, com eventualmente alocação de frota, e até agora com os novos produtos, pensando em pesados e assinatura. Se dá para ver na prática que, de fato, talvez o perfil menos discricionário do consumo de frota de pesados, e até talvez do carro por assinatura – o carro por assinatura não tem esse nesse –, se isso credencia um poder de precificação melhor, até pelo fato de alguns desses mercados terem uma penetração ainda muito baixa e, eventualmente, um perfil de competição menor.

Acho que se entenderam o ponto aqui. É mais tentar validar o que vocês já conseguem dividir conosco de experiência na prática, com esses novos segmentos e perfil diferente, até competitivo, na hora de precificar, dado o cenário atual, obviamente, de necessidade relevante de aumento de preço. E isso.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, mais uma vez, pela pergunta. É claro monitoramos a questão competitiva em todos os segmentos, porque estamos inseridos em um mercado competitivo. Quando falamos do mercado de frotas, principalmente, é um carro que eu ainda não comprei. Então, é um carro em que eu preciso realmente de um retorno mínimo aqui para, aí sim, fazer a encomenda do carro. Então, a dinâmica competitiva me permite trabalhar com retornos, com spreads um pouco maiores ou um pouco menores. Mas aqui temos, sim, uma barra abaixo da qual nós não compraremos e não alocaremos esse capital adicional. Esses seriam os mercados, basicamente, de gestão de frota.

Estamos falando tanto do Meoo, estamos falando também de pesados, assim como os veículos especiais, agro etc. Então, essa é uma dinâmica de precificação, dinâmica, competitiva. Aqui, tem esse papel de ver, dentro da nossa faixa ROIC spread, o quanto eu consigo de fato alcançar dentro dela.

Quando você vai para o aluguel de curto prazo, esses são carros já contratados, que estão dentro de um grupo. E aí, a dinâmica competitiva tem um papel mais fundamental na precificação aqui, porque você está de fato tentando balancear uma ociosidade, a alocação do seu capital e ver o quanto que ele vai estar alocado de fato, trabalhando ou não, versus a rentabilidade.

É claro que, ao longo do tempo, se entendemos que tem uma demanda menor, ou a competição está um pouco mais acirrada, você ajusta a locação naqueles segmentos, Mas olhamos bastante aqui a dinâmica competitiva para fazer essa precificação.

No RAC, estamos vendo algo gradualmente. Então, ainda vemos, principalmente no discricionários, que tem um efeito macroeconômico um pouco mais forte. Nos mercados onde existe uma competição direta do carro próprio com o carro alugado, o efeito macro tem uma parte que me ajuda, que é essa substituição que eu falei do Meoo, por exemplo, e uma parte que é mais desafiadora, que é a própria demanda pelo serviço. Não sei se eu consegui responder 100% a pergunta.

Pedro Bruno:

Respondeu, sim, Rodrigo. Obrigado.

Bruno Amorim, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado pelo espaço para pergunta. Eu tenho um follow-up na dinâmica de depreciação, e vocês falaram um pouco de despesa financeira também, mas com relação à depreciação, eu gostaria um pouco de ajuda de vocês aqui para entender a dinâmica de curto e de médio e longo prazo. Se olharmos pré-pandemia, a depreciação, especialmente no RAC, rodava próxima de um range de 4% a 6% do valor do carro. Com esses 6.000 que vocês reportaram agora, no 1T a Empresa já estaria rodando próximo de 7%, que já é acima do nível pré-pandemia. Imagino que seja até esperada uma deterioração nesse ratio

versus o que era visto pré-pandemia, mas o ponto é que me parece que boa parte do ajuste na depreciação já foi feita.

Então, a pergunta aqui é, seja para o curto, seja para o médio e longo prazo, o que é uma referência, seja em absoluto, em BRL por carro, esse percentual, o que é que vocês estão enxergando dado, obviamente, desconto na compra, condições de venda etc.? Quando vocês dizem que o pico é o 4T, podemos ver esse percentual indo para 8%, 9%, 10%, a depreciação indo para R\$7.000, R\$8.000, R\$9.000, ou é um ajuste mais marginal agora, R\$500, R\$1.000 por carro?

E aí, pensando já na empresa pós safra dois, imaginando já um novo normal, vamos dizer assim, a partir de algum momento, talvez no 2S25, esse 7% é uma referência boa, próxima do high do range pré-pandemia, ou não, vocês têm outra visão? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta, acho que é um pouco mais objetiva. Vocês comentaram que o pico de alavancagem chegou antes do esperado. O EBITDA deve continuar crescendo, então não necessariamente isso implica que a dívida líquida não cresce mais? Eu queria validar este ponto com vocês, se a dívida líquida continua crescendo à medida que vocês continuam renovando a frota, ou se já dá para ver uma dívida líquida estável, e qual seria a implicação disso também em despesa financeira daqui para frente. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Bruno. Deixe-me começar pela segunda, porque a primeira vai gastar um tempo maior aqui. Realmente, o EBITDA cresce mais rápido do que a dívida líquida. O 2T é um trimestre relativamente positivo para questão de geração de caixa, porque no 1T você tem o pagamento das compras, que foram muito elevadas do 4T, e que foram feitos no 1T.

O 1T é um trimestre de compra menor, também tivemos prazos um pouco maiores com as próprias montadoras. Então, no 2T paga-se menos carros, e isso tem um efeito positivo aqui na questão da geração de caixa e da dívida líquida.

Com o crescimento hoje, ainda com a questão da renovação da frota, quando você tem um carro ainda muito antigo, gasta-se uma quantidade, estamos falando de R\$15.000 para renovar um carro. Nesse cenário, para o crescimento, a dívida líquida ainda teria que crescer para esse crescimento.

É claro que o EBITDA, grande parte desse crescimento da dívida que aconteceu no passado, o EBITDA desses carros ainda não está 100% computados. Por isso o crescimento do EBITDA é muito mais forte do que o crescimento da dívida líquida, contribuindo para a desalavancagem relativa e a melhoria desse ratio aqui. Esse é o primeiro ponto que eu queria falar.

A despesa financeira deste trimestre teve alguns efeitos que até contribuíram negativamente. O MTM de R\$25 milhões, tem uma parte também do litígio zero que aumenta um pouco a despesa financeira. Então, tem alguns desses temas que aumentaram a despesa financeira como não-recorrente negativo neste trimestre.

Vamos falar agora da depreciação, que é um tema maior. Tem vários fatores que entram aqui. Eu vou te dar um, por exemplo. Nas próprias conversas de negociações de compra de carros, temos conseguido mais

prazo em vez de mais desconto. Se eu conseguisse mais desconto, cairia a depreciação. Mais prazo, não. Ele afeta a própria despesa financeira, afeta a base de capital etc.

Então, nunca podemos olhar também só a depreciação de forma isolada, porque tem vários vasos comunicantes, e eu acabei de dar um exemplo relativamente simples, que é o prazo de pagamentos com montadoras aqui, que podem afetar a dinâmica de depreciação.

Quando comparamos a depreciação da safra três, a depreciação que colocamos hoje, ela é, sim, um pouco maior estruturalmente do que a pré-pandemia. Estamos falando de algo entre 6% e 8%. Por que isso ocorre? Em grande parte, por questões de mix. Antes da pandemia, você tinha uma prevalência de carros 1.0 pouquíssimo assessorados que tinham uma depreciação relativamente menor. É claro que tinha uma tarifa menor, também.

Hoje você pensa que, tanto no Rent-a-Car, quanto na gestão de frotas, você tem um mix mais premium, seja pela demanda do consumidor ou pelo próprio ajuste da produção das montadoras mesmo.

Então, existe uma razão um pouco estrutural, que não está relacionada a descontos, está relacionado também a mix aqui, que faz com que a depreciação de reposição da safra três seja maior em percentual do que a pré-pandêmica. Temos falado da safra três entre 6% a 8%.

A safra dois é uma depreciação com percentual mais elevado que esse. Então, por isso que olhamos a depreciação hoje, e ela tem crescido pelo aumento da relevância dessa safra dois em relação à safra um.

Então, quando falamos que o pico deve ocorrer no final do ano, é simplesmente pensando neste efeito de esvaziamento da primeira safra, que deprecia pouco, antes de começar a esvaziar a segunda feira.

Tendo dito isso, Bruno, o mercado é extremamente sensível e volátil. Se você pensar em variações de preços de carro de 1%, 2%, tem variações na perspectiva de depreciação muito superiores, na ordem de 10% a 20%, dependendo do caso.

Então, também é muito também complicado ter uma referência super estável de qualquer parâmetro de depreciação, porque ele está dependente de várias questões de conceito, seja do mercado de carros, seja até essa dinâmica de você escolher entre, eventualmente, um desconto maior e um prazo maior.

Então, é uma dinâmica complexa aqui da depreciação, eu quis tentar tocar o máximo de fatores para te dar um melhor entendimento.

Bruno Amorim:

Perfeito. Ajudou bastante. Obrigado.

Nora Lanari:

Só lembrando, Bruno, a depreciação é a forma como a gente marca o carro a mercado. Então, qualquer flutuação nos preços estimados de venda ou de custos para vender, vamos ajustar via depreciação.

Ivan (via webcast):

Boa tarde. Se possível, poderiam dar maior visibilidade na linha de SG&A? Neste 1T, tivemos essa linha substancialmente abaixo dos outros, tanto em valores nominais, quanto quando olhamos para o percentual da receita líquida. Este evento pode ser visto nas três operações da Localiza e contribuiu substancialmente para o ganho de margem. Quais fatores que compõem o SG&A tiveram tamanho ganho, e qual seria a recorrência desses fatores? Entendo a diluição do custo ao longo do tempo, mas o fato de os valores nominais terem vindo substancialmente abaixo do 4T, próximo de R\$250 milhões a menos, coloca em dúvida sobre quanto olhar para essa linha nos próximos trimestres.

Nora Lanari:

Deixe-me começar respondendo, o Rodrigo me completa, se for o caso. Mas obrigada, Ivan, pela pergunta. Aqui tem que tem alguns fatores. O primeiro é reduzimos drasticamente os gastos com a integração e a consultoria, enfim, rebranding de loja, processo de integração.

Lembrando também que, no 4T22, tivemos alguns efeitos detratores que citamos: algumas provisões cíveis, algum efeito do leilão, a própria estruturação do financiamento para investidores. No 4T22, tivemos também o ajuste das régua de PDD e roubo da Locamerica para o padrão da Localiza, ou seja, um encurtamento dessa régua, o que penalizou o 4T.

Então, quando você compara isso com o 1T, você tem já uma melhora significativa de PDD e roubo, você tem um efeito, então, de PDD, como eu citei; publicidade também cai a partir do rebranding, menores despesas com lojas e agências no sentido de publicidade, e mesmo o lançamento da nova marca; e, por fim, você tem o efeito do litígio zero, que, como citamos, esse sim é não-recorrente, na ordem de R\$40 milhões. Daria mais ou menos 1 ponto na margem do RAC e do Fleet, você vai ter ali uns R\$19 milhões no RAC, e R\$19 milhões, arredondando aqui para R\$20 milhões, em gestão de frotas. Esse é o único que excluíríamos, mas, de fato, já começamos a ver os efeitos de menores gastos relacionados com a combinação de negócios.

Temos uma lista de perguntas. Infelizmente, não vamos ter tempo para fazer, mas faremos o follow-up, o Felipe e o próprio Alberto, voltamos pessoalmente para cada um de vocês. E agora eu vou passar a palavra para o Rodrigo para encerrar.

Rodrigo Tavares:

Obrigado a todos pela presença. Nosso time de RI estará à disposição para esclarecimentos adicionais. Um ótimo dia a todos.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”