



Divulgação 4T21 e 2021 Localiza Rent a Car  
23 de fevereiro de 2022

**[Anna Branco]:** Boa tarde, e sejam bem-vindos ao webinar da Localiza Rent a Car referente aos resultados do 4º trimestre e ano de 2021. Estão presentes conosco Bruno Lasansky, CEO, Rodrigo Tavares, CFO e Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores.

*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.*

Informamos que este webinar está sendo gravado e será disponibilizado em [ri.localiza.com](http://ri.localiza.com), onde se encontra disponível o material completo da nossa Divulgação de Resultados. É possível fazer download da apresentação, também, no ícone de chat.

Na 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, indicando o seu nome, instituição e idioma. Ao ser chamado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Para participantes via telefone, disque \*9 e assim que a sua pergunta for anunciada, disque \*6 para ativar e depois silenciar o áudio.

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. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, passarei a palavra ao Bruno Lasansky, CEO da Companhia, para começar a apresentação.

**[Bruno Lasansky]:** Boa tarde a todos. Bem-vindos ao webinar de resultados da Localiza.

No ano de 2021, a Localiza alcançou resultados expressivos, tanto no seu desempenho financeiro quanto na evolução das competências para a construção do futuro da mobilidade sustentável.

Rodrigo e Nora apresentarão os resultados na sequência, mas gostaria de destacar a retomada do crescimento nas divisões de aluguel de carros e de frotas, com receita líquida de aluguel de carros aumentando quase 40% na comparação anual e o patamar recorde de novos contratos na Divisão de Gestão de Frotas, ainda não refletido em carros alugados pelo backlog de entregas de carros novos. Mantivemos nosso NPS, em patamar de excelência em todas as divisões, o que continua sendo um grande diferencial da Localiza, e recebemos o prêmio ReclameAqui pela 7ª vez consecutiva em Aluguel de Carros e 5ª vez consecutiva em Seminovos, mais um exemplo da alta qualidade do nosso atendimento.

Entregamos um ROIC de 17%, um spread de 13 p.p. sobre o custo da dívida após impostos, e um lucro líquido recorde acima de R\$2 bilhões, evidenciando a resiliência e adaptabilidade da Companhia.

Em 2021, a disponibilidade de veículos zero quilômetro continuou sendo impactada pelos desdobramentos da pandemia e pela falta de insumos, principalmente semicondutores. Nesse cenário, trabalhamos a precificação do aluguel, a utilização da frota e fomos muito diligentes na alocação de capital, priorizando segmentos mais rentáveis, porém, sem deixar de cuidar dos relacionamentos valiosos e de longo prazo com clientes e parceiros.

Evoluímos nossos processos de manutenção para gerenciar os custos e manter altos padrões de excelência, mesmo com uma frota com maior idade média. Os custos com roubo de carros e inadimplência foram impactados no segundo semestre de 2021 em função de um ambiente de maior risco. Para mitigarmos esse efeito, incorporamos novos processos e tecnologia que, já no início de 2022, nos colocam em patamares comparáveis aos de 2019 em roubo e inadimplência. Os desafios impostos pela pandemia e a falta de veículos certamente deixarão um legado de novos processos e práticas na Localiza que nos ajudarão a manter a alta performance e produtividade nos próximos anos.

Na construção do futuro da mobilidade sustentável, a execução da nossa estratégia de inovação e de crescimento com geração de valor teve avanços robustos. Lançamos a marca Zarp Localiza, uma proposta de valor diferenciada de aluguel para motoristas de aplicativo, com um conceito moderno e low-cost de agências, além do uso de tecnologia proprietária para criar vantagens competitivas no segmento. Continuamos acelerando em nosso carro por assinatura: o site do Localiza Meoo já é o mais acessado da categoria, com uma experiência encantadora e lançamos também um novo aplicativo, que traz a melhor avaliação do setor.

A nossa transformação digital, protagonizada pelo Localiza Labs, nosso time de tecnologia e analytics, teve mais um ano de entregas substanciais. Estamos modernizando nosso stack tecnológico de modo a ganhar velocidade e escalabilidade. O número de deploys por dia, ou alteração nos códigos de nossos produtos digitais, aumentou 130% entre 2019 e 2021, trazendo muito mais agilidade e aprendizado, aumentando a produtividade, o que nos permite gerar valor e testar novas soluções no ecossistema de mobilidade. Também progredimos na experiência do cliente, a título de exemplo, os principais aplicativos da Companhia possuem avaliações dos clientes em nível de excelência nas lojas, como a Google Play.

Seguimos transformando a gestão da nossa operação, com soluções digitais para abastecimento, lavagem, movimentação, gestão de multas e devolução de frota, dentre outros, que viabilizarão ganhos de produtividade e maior encantamento dos clientes. No último trimestre, lançamos soluções que permitirão aumentar as receitas adicionais e reduzir o índice de no-show em 2022 na Divisão de Aluguel de Carros. Superamos 180 mil carros conectados, criando um diferencial na gestão de nossa frota e permitindo redução de custos através de IoT (internet of things) proprietário. A conveniência do Localiza FAST, nossa locação 100% digital, já está presente em 45 grandes agências e apresentou neste ano um crescimento de três dígitos no número de diárias.

Outro grande destaque do ano foi aprovação pelo CADE da combinação dos negócios com a Unidas, ainda sujeita a condições, incluindo a aprovação da venda do remédio determinado pelo órgão antitruste. Se aprovada, acreditamos que a Companhia Combinada ficará em posição única, nos permitindo oferecer as melhores soluções de mobilidade para os clientes, além de gerar valor para os acionistas. Seguindo todos os protocolos legais e antitruste, estamos planejando a integração de forma que a Companhia Combinada alavanque o melhor de cada uma das empresas e consiga capturar sinergias importantes para avançarmos na ampliação de nossa escala e escopo.

Tivemos conquistas importantes também na nossa agenda de ESG, que foi acelerada em 2021 com projetos estruturantes voltados para a redução de emissões de carbono. Nosso Programa de Diversidade e Inclusão continua engajando os nossos colaboradores e tivemos a honra de sermos contemplados no final do ano com o Prêmio Nacional da Aberje (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial) na categoria Diversidade. Sustentabilidade é parte fundamental da estratégia da Companhia e, em 2022, seguiremos atuando para reduzir e neutralizar nossa pegada de carbono e promover um ambiente cada vez mais diverso e inclusivo.

Após um processo plurianual robusto, em abril de 2021, demos um passo importante na história da Companhia. Em abril, Eugenio assumiu como presidente executivo do Conselho e eu como CEO da Localiza, dando continuidade à nossa estratégia e seguindo as melhores práticas de governança corporativa, apoiados por um conselho ativo e com grande conhecimento do negócio.

Todos esses resultados só foram possíveis graças à dedicação, comprometimento e altíssimo engajamento do time Sangue Verde da Localiza, ao qual gostaria de agradecer profundamente. A nossa cultura, alicerçada na paixão pelos clientes, gente que inspira e transforma e resultados extraordinários continua pulsando forte e sustentada em mais de 48 anos de conquistas.

Entramos em 2022 preparados e capitalizados para continuar a aproveitar as oportunidades de crescimento que temos pela frente e ampliar ainda mais o protagonismo da Localiza no mercado. Estamos muito confiantes na capacidade de executar com excelência e continuar a gerar valor para os acionistas, clientes, colaboradores e todos os nossos públicos de relacionamento.

Para a apresentação dos destaques do ano e trimestre, passo a palavra para Rodrigo Tavares, nosso CFO.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado Bruno. Boa tarde a todos.

Antes de passarmos para a página 2 do nosso Webcast e reforçando as palavras do Bruno, relembramos que tomamos decisões importantes ano passado, no que diz respeito à alocação de capital. Fomos disciplinados na compra de carros de forma a buscar bons níveis de rentabilidade ao custo de reposição dos carros, impactado pelo aumento dos insumos, desvalorização do Real frente ao Dólar e escassez de suprimentos. Isso se reflete em menores níveis de depreciação em comparação aos históricos. Acessamos o mercado de capitais de forma a buscar perfil alongado de dívida a custos competitivos. Revisitamos processos internos, que resultarão em menores custos com PDD e roubo, abrindo espaço na margem do aluguel. Aumentamos a tomada de créditos fiscais e aceleramos o ritmo de investimentos em time, processos e tecnologia, que suportarão a Companhia no próximo ciclo de crescimento e na ampliação da sua atuação em mobilidade. Tivemos a aprovação do Cade para a fusão com a Unidas, ainda condicionada ao desinvestimento do “remédio” e encerramos o ano com a alavancagem em 1,9x dívida líquida ebitda, o que nos dá espaço para acelerar o crescimento de volume em 2022.

Com isso, como podem ver na página 2, encerramos o ano com 39,8% de crescimento na receita de aluguel de carros, resultado do aumento de 6,6% no número de diárias e de 30,9% na diária média. Na divisão de Gestão de Frotas, apresentamos crescimento de 13,7% na receita líquida do ano, com volume crescendo 7,2% e ticket médio subindo 6,8%. Reforço que os números desta divisão ainda não capturam plenamente o aumento do número de contratos fechados, em razão no atraso da entrega de carros resultando em um backlog de pedidos em carteira superior a 20 mil carros.

Depois de um ano difícil, do ponto de vista de recebimento de carros, ajustamos as compras e a desativação, e encerramos o 4T com adição de 18.510 carros à frota. Lembrando que uma parte relevante dessas compras foi recebida no final do trimestre e ainda não está totalmente refletida nos números de frota operacional do RAC e GF.

Na página 3, mostramos os destaques financeiros do trimestre e do ano.

Em comparação com o mesmo período do ano passado, o EBITDA cresceu 49,8% em razão do maior resultado operacional do aluguel de carros e de frotas, bem como do Seminovos e o lucro líquido avançou 95% no ano, atingindo o recorde histórico de R\$2 bilhões. Encerramos o ano com ROE de 29,6% e ROIC de 17%, com spread de 13,3 pontos percentuais em relação ao custo da dívida depois de impostos.

O ano de 2022 já começou com desafios na cadeia automotiva, incluindo o absenteísmo nas linhas de produção em razão da variante Omicron, mas acreditamos que a partir de maio teremos volumes crescentes, aumentando especialmente no segundo semestre. Nesse contexto, esperamos acelerar o crescimento de volumes nas divisões de negócio, aluguel de carros e de frotas, especialmente a partir da segunda metade do ano e acreditamos estar bem-

posicionados, do ponto de vista competitivo, com menor capex de reposição, além de menor alavancagem e custo de dívida.

Para apresentar maiores detalhes do resultado, passo a palavra para a nossa diretora de relações com investidores, Nora Lanari.

**[Nora Lanari]:** Obrigada Rodrigo, boa tarde a todos.

Começando pela divisão de Aluguel de Carros, como podem ver na página 4, no 4T o número de diárias somou 14,1 milhões, avanço de 1% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, com a receita líquida avançando 30,5%. Importante destacar que já vemos a frota média operacional avançando 1,8% ante ao ano passado, isto mesmo sem refletir a adição de frota do trimestre. Falaremos mais adiante das compras e vendas, mas nesse trimestre recebemos 22.937 carros e desmobilizamos 12.319 carros para esta divisão, resultando em 10.618 carros adicionados. Também seguimos ajustando nossas tarifas para incorporar os aumentos dos preços de carro novos e os juros mais elevados. Vimos a demanda resiliente e com crescimento consistente, o que reforça nossa confiança nas avenidas de crescimento do aluguel para os próximos anos.

Na página 5, mostramos o resultado da gestão eficiente dos preços e do mix de segmentos. No contexto de falta de carros e demanda consistente, a divisão de aluguel de carros manteve a taxa de utilização em patamar elevado, acima dos 81% e apresentou diária média de R\$102,7, com a priorização de segmentos mais rentáveis, porém, sem deixar de cuidar dos relacionamentos valiosos e de longo prazo com clientes e parceiros. Considerando o custo de reposição de carros e os juros mais elevados, ainda vemos necessidade de ajustes no preço, mas continuamos trabalhando para suavizar os impactos a partir de ganhos de produtividade e gestão de custos.

Na página 6, mostramos que a rede de agências próprias foi ampliada em 11 ao longo de 2021, passando de 442 para 453, com 10 novas agências Zarp. Incluindo as agências franqueadas, a Companhia encerrou 2021 com rede de distribuição composta por 620 agências no Brasil e outros 4 países da América do Sul.

Passando para a página 7, na divisão de Gestão de Frotas, vemos o número de diárias aumentando 7,9% no trimestre e receita líquida crescendo 17,2% em relação ao 4T20. Nesta comparação, a tarifa média tem aumento de 10,4% e backlog de entrega de carros novos ainda acima de 20 mil carros. Nesse trimestre recebemos 11.123 carros nesta divisão e desmobilizamos 3.231, resultando em 7.892 carros adicionados.

Seguindo para a página 8, mostramos os saldos de compra e venda de carros. No 4T21 o saldo entre carros comprados e vendidos somou 18.510. Foram comprados 34.060 e desmobilizados 15.550 carros, com investimento líquido de R\$1,7 bilhão. Nosso preço médio de compra com acessórios foi de cerca de R\$79 mil, em comparação a um preço de venda de R\$64 mil, resultando em um esforço de reposição de R\$15 mil por carro no trimestre e R\$11,5 no ano, mostrando a importância em se manter a disciplina na compra de carros. No ano, a adição de frota somou 18.665 carros e um capex líquido de R\$2.3 bilhões.

Na página 9, mostramos a rede de Seminovos. No final do 4T21, tínhamos 127 pontos de vendas, redução de 5 pontos em relação ao pico de 132 lojas. Ainda no contexto de restrição de produção e oferta de carros, reduzimos o número de desativação de carros e desmobilização, resultando na venda de 15.550 carros, uma redução de 51,2% no volume vendido na comparação com o mesmo período do ano anterior. O preço médio praticado foi 28,2% superior aos preços praticados no mesmo período do ano anterior e reflete o aumento do preço do carro zero, capturado em nossas desativações. Com visão de longo prazo, manteremos a nossa estrutura preparada para a aceleração do ritmo de renovação da frota, que será gradualmente ampliado à medida que os volumes de compra aumentem, o que deve ocorrer progressivamente ao longo do ano.

Na página 10 mostramos a frota no final do ano, em comparação ao final de 2021. No Aluguel de Carros encerramos o ano com frota estável, em 216 mil carros, enquanto na Gestão de Frotas, a frota de final de período foi ampliada em 19,2%, somando 73,5 mil carros. Ambos ainda impactados pela redução do nível de produção de carro em 2021. No consolidado, a frota avança 4,2%.

Passando para a página 11, vemos que a receita líquida consolidada do trimestre cai 8,3% na comparação anual, impactada pelo menor ritmo de desativação da frota. As receitas líquidas de aluguéis apresentaram aumento de 27,6% sendo 30,5% de aumento na divisão de Aluguel de Carros e 17,2% em Gestão de Frotas, enquanto a de seminovos é impactada pela decisão da companhia de reduzir o ritmo de desativação e alongar a vida útil da frota no contexto de escassez de suprimento de carros, buscando crescimento de volumes nas divisões de aluguel.

Na página 12, vemos que o EBITDA avança 24,3% no 4T21 em relação ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$935,4 milhões, com forte contribuição de Aluguel de Carros e Seminovos.

No trimestre a margem EBITDA de Aluguel de Carros avança 5,4 pontos percentuais em relação à do 4T20 enquanto na divisão de Gestão de Frotas a margem recua de 6,9 pontos percentuais. Seminovos, apresentou margem superior em 3,5 pontos percentuais, principalmente devido ao aumento do preço médio de venda, parcialmente compensado pelo menor efeito de diluição de custos fixos em razão da redução da desativação de carros.

Tivemos alguns custos e despesas adicionais que trouxeram impacto nas margens, dentre os quais, destacamos para o 4T21:

- Custos e despesas de cerca de R\$12 milhões associados ao processo de união com a Unidas
- Aumento dos custos de manutenção pelo alongamento da vida útil da frota, que impactou a idade média do carro vendido em 8 meses no Aluguel de Carros, e 5 meses em Gestão de Frotas
- Incremento do custo de roubo no RAC quando comparado a níveis históricos que, com o maior uso de telemetria e ciência de dados para prevenção a fraudes e recuperação de carros, já está em inflexão e com tendência a patamares comparáveis aos de 2019

- Aumento nas despesas de marketing e publicidade da Gestão de Frotas, associado especialmente ao Localiza Meoo
- Aumento do provisionamento de PLR em razão do maior ROIC gerado no ano
- Além do incremento dos custos e despesas para o avanço em tecnologia e novas iniciativas no ecossistema de mobilidade

Nesse trimestre conseguimos novo laudo de revisão da vida útil de nossos carros no RAC, com impacto positivo de R\$51 milhões no EBITDA de aluguel de carros. A Companhia buscará manter maior frequência na obtenção dos laudos como forma de minimizar a volatilidade no reconhecimento dos créditos.

Na página 13 vemos que no RAC, a depreciação média anualizada por carro continua avançando sequencialmente, a R\$1.684. Em 2021, a Companhia reduziu o ritmo de venda de carros de forma a alongar a sua vida útil. Menores volumes de venda têm impacto direto na depreciação, uma vez que a estimativa de custo de venda é uma das variáveis que compõem o cálculo. Esperamos que o volume de venda se mantenha reduzido ao longo do 1S22, acelerando a retomada de crescimento. Por outro lado, no 4T21, trouxemos aumento do número de carros comprados, cerca de 23 mil, que já trazem níveis de depreciação mais próximos ao normalizado e impactam a depreciação média anualizada do trimestre e do ano.

Na Divisão de Gestão de Frotas vemos a mesma tendência, mas como o ritmo de renovação de frota nessa divisão é menor, a progressão é mais lenta. Fechamos o trimestre com depreciação média anualizada de R\$1.259.

Na página 14, podemos ver que o EBIT consolidado do 4T21 atingiu R\$773,6 milhões, representando crescimento de 19,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

No 4T21, a margem EBIT da Divisão de Aluguel de Carros foi de 43,9%, representando uma redução de 2,8 p.p., em relação ao 4T20 e refletindo a maior depreciação média por carro. Na Divisão de Gestão de Frotas, a margem EBIT atingiu 60,7%, redução de 2,7 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo principalmente a menor margem EBITDA, como explicado acima, parcialmente compensada pela menor depreciação por carro.

À medida que o ciclo de renovação da frota retome patamares normalizados, esperamos que o aumento da depreciação e a redução na margem EBITDA Seminovos sejam compensados pelo crescimento de receitas de aluguel e normalização dos custos de manutenção, bem como pelo aumento de eficiência e diluição dos custos fixos da plataforma.

O lucro líquido do trimestre, na página 15, cresceu 10% em comparação ao 4T20, alcançando R\$442,1 milhões. Além da variação do EBIT descrita anteriormente, as despesas financeiras avançaram 140,0%, especialmente devido ao incremento do CDI e do saldo médio de dívida.

Na página 16, demonstramos um consumo de caixa de R\$342,2 milhões após crescimento, explicado principalmente pela variação no capital de giro, além do aumento do capex de renovação por carro, que resulta do aumento do preço do carro novo e do mix de compra

superior ao mix de venda, em contexto de restrição de produção de carros e desequilíbrio entre oferta e demanda.

Como pode ser visto na página 17, a dívida líquida aumentou R\$899,4 milhões, encerrando o ano em R\$7 bilhões, impactada pelo aumento no capex de renovação e crescimento de frota.

Na página 18, podemos ver que encerramos o ano com um perfil de dívida e posição de caixa robustos. Incluindo as captações líquidas de janeiro, a posição proforma da Companhia traz R\$4,9 bilhões em caixa. A gestão eficiente do custo e perfil da dívida, mantendo a proteção para contratos de longo prazo em Gestão de Frotas e a priorização de CDI+ ao invés de percentual do CDI deixa a Localiza relativamente bem-posicionada para o cenário de juros mais elevados.

No slide 19, podemos ver que o ratio Dívida Líquida / EBITDA em 2021, fechou em 1,9x. em 2021 tivemos melhora em todos os ratios, nos deixando com espaço em balanço para financiar o próximo ciclo de crescimento.

Gostaria de retornar a palavra ao Rodrigo para apresentar nosso ROIC spread.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado Nora.

Na página 20, apresentamos a evolução do spread ROIC versus custo de dívida. Em 2021, vemos um avanço de nosso spread, que atingiu 13,3p.p., com ROIC de 17%. Reforçamos que, apesar do elevado nível de retorno de curto prazo, o contexto atual ressalta a importância da tomada de decisão pensando no ciclo completo de aluguel, bem como os custos de reposição dos veículos. Por isso mantemos nossa austeridade na alocação de capital, certos de que estamos tomando as decisões com visão de longo prazo, buscando o crescimento com geração de valor. Encerramos o ano com ROE de 29,6%.

Para encerrar, continuamos avançando na jornada de sustentabilidade, com objetivo de trazer ainda mais impacto positivo. Nesse trimestre selecionamos projetos para redução de emissões de gases de efeito estufa e aumento de estoques de carbono florestal. Evoluímos nas estratégias de redução de emissões e seguimos avançando no projeto de geração de energia solar em nossas filiais.

No pilar social o Instituto Localiza finalizou o processo de seleção do seu edital Juventude em Movimento, definindo projetos que têm o potencial de impactar 8 mil jovens com atividades de capacitação técnica e profissional.

Em Governança, destacamos a definição dos KPIs relacionados a sustentabilidade e a sua inclusão nos contratos de gestão dos colaboradores e C-level, com monitoramento, pelo Conselho de Administração, das ações e iniciativas relacionadas ao tema.

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

**[Anna Branco]:** Lembramos que para o Q&A, orientamos que sinalize o seu interesse em participar via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, indicando o seu nome, instituição e idioma. Ao ser chamado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Para

participantes via telefone, disque \*9 (levantar a mão) e assim que a sua pergunta for anunciada, disque \*6 para ativar e depois silenciar o áudio.

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.

Nossa primeira pergunta ao vivo é do Regis Cardoso, Credit Suisse.

**[Regis Cardoso]:** Oi pessoal, vocês me escutam? Rodrigo, Nora.

**[Rodrigo Tavares]:** Sim.

**[Regis Cardoso]:** Obrigado pela oportunidade com as perguntas. Acho, Rodrigo, que um dos tópicos talvez mais controversos do resultado desse trimestre, foi a margem. E- quero dizer, a margem de todos os negócios. A margem do RAC, porque está bem abaixo do concorrente de vocês, que reportou esta semana, e também a margem do GTF, porque ela caiu trimestralmente e a margem de Seminovos também, porque ela teve uma queda súbita. Rodrigo, queria ouvir de vocês, se essa questão da margem preocupa vocês? Vocês acham que o nível recorrente de margem é mais parecido com o nível atual de vocês, ou com o nível da concorrência dos trios? E se vocês têm alguma medida que tenham vislumbrado, que possa ajudar a melhorar as margens? Vou começar com essa, depois eu faço uma segunda.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado, Régis. Quando a gente olha o resultado da margem, primeiro se vê um avanço em relação ao trimestre anterior, de cerca de 5 pontos percentuais, já desconsiderando qualquer tipo de efeito de laudos aqui de depreciação no Rent A Car. Especificamente quando eu olho para a frente, tem mudanças relevantes. Primeira coisa, os custos de integração que a gente está olhando, principalmente de associados a consultorias, análises e a própria aprovação do deal impactaram em um ponto percentual a margem do Rent A Car esse trimestre. Parte de roubo, como a gente tinha comentado, nós mudamos o critério e a gente começou a lançar o resultado com no máximo 30 dias. Então, teve uma questão de aumento de roubo realmente e a partir do segundo semestre, e a gente teve esse impacto. Quando você olha já dezembro, o início desse ano, já estamos em níveis substancialmente menores do que a média apresentada.

Se a gente retornasse, os patamares normalizados, estamos falando de quatro pontos de margem de diferença no Rent A Car, então, uma diferença bem relevante. E ainda, como salientado no começo, pelo fato de ter tido um ano recorde, tanto em relação à ROIC e à lucro, tivemos uma PLR até muito acima do normal que nesse trimestre, especificamente quando a gente fez a provisão, teve impacto de mais um ponto.

Esses temas, que são temas que a gente não espera, principalmente ocorrerem pra frente - A gente já está em outros níveis- já estamos falando de impacto de quase seis pontos percentuais aqui na margem do Rent a Car. Quando a gente olha agora mudando para a Gestão de Frotas, temos impactos semelhantes, mas de natureza um pouco diferente. Ainda assim, a parte de integração temos quase um ponto e meio, na parte de margem.

No marketing, mais uma vez, estamos consolidando a nossa margem da nossa marca do Localiza Meoo. Como nós temos uma base de faturamento no Fleet relativamente menor ao Rent A Car, esses investimentos têm um impacto de curto prazo maior. Então, só a questão de despesas de marketing superior ao que a gente espera que seja normal, são quase três pontos de margem e mais um ponto de margem também, mas uma vez associada a parte de PLR. Então aqui a gente tem cinco pontos de margem que esperamos que nos próximos trimestres não tenham esse efeito.

Em Seminovos, a questão do volume -que foi uma decisão da empresa- a gente quis diminuir realmente o nível de desativação, ele impacta nos custos fixos de "Seminovos". É claro que se a gente pensar no curto prazo, você poderia ter uma desmobilização maior da estrutura, mas pensando até no cenário que você vai ter que aumentar muito essa venda no futuro, e pensando ainda mais no cenário de uma potencial integração, faz sentido a gente carregar esse custo no curto prazo, e isso tem um efeito relativamente grande. Lembrando que são esses 6 mil carros que a gente decidiu desativar a menos, se você olha a margem de contribuição, estamos falando de quase 100 milhões de reais no trimestre. O impacto é da ordem de quase 70 milhões de reais do lucro.

Mas por uma decisão, nós preferimos crescer, ocupar um pouco mais de mercado e ainda carregar uma estrutura que vamos precisar aqui no segundo semestre e com a eventual integração dos negócios.

**[Nora Lanari]:** Régis, eu adicionaria aos comentários do Rodrigo o primeiro ponto: comparabilidade das margens. A gente tem diferenças contábeis importantes aqui. Uma relevante é o nível de capitalização, e adicionaria, tanto para efeito de margem de RAC e de Fleet, o maior custo de manutenção. Como a nossa estratégia foi alongar a vida útil da frota, há uma contrapartida no custo de manutenção. Por outro lado, a depreciação fica mais controlada. Esse é um ponto importante.

E o segundo ponto aqui são os investimentos em tecnologia. A gente, a companhia, não vou dizer calibrando a curto prazo- estamos otimizando aqui com uma visão de longo prazo e preparando a companhia para o ciclo seguinte.

Então, esses gastos, obviamente, têm impactado tanto a margem de Aluguel de Carros, Gestão de Frotas de Seminovos, e a gente vai dar disclosure maior ao longo desse ano. Para fazer um último ponto em cima dos Seminovos, como Rodrigo bem disse, deliberadamente, a gente freou um pouco a venda para aumentar o ritmo de crescimento nas divisões de aluguel de carros de frotas.

Então, a gente vê um acréscimo na frota de final de período de gestão de frota de 19 por cento. Acho que isso é importante aqui, mas esse efeito de menor diluição de custo fixo não é desprezível, como vocês bem sabem. E à medida que a gente acelera a compra, a gente vai ter a contrapartida da diluição desse SG&A.

Então, acho que um ponto importante aqui é reforçar que a nossa estratégia acaba tendo impacto em manutenção. Por outro lado, ela tem uma contrapartida em depreciação. Então, o nosso período de transição, dessa normalização, desse desequilíbrio de oferta e demanda de carro vai levar um pouco mais de tempo para ocorrer. Como Rodrigo falou 75 milhões ali, aproximadamente, em Lucro por vender 6 mil carros a menos.

Ou seja, a gente vai prolongar esse processo à medida que a gente está desativando de forma mais lenta esses carros para entregar crescimento nas duas divisões de negócio. Há um ponto importante aqui: o fato de que Rodrigo falou isso no início da Call. A partir de maio, a gente acha que começa a ganhar tração o volume de compra e isso acelera ao longo da segunda metade do ano.

Por isso, esse freio na venda ele é importante para a gente continuar entregando crescimento nas duas divisões de negócios já no primeiro semestre.

**[Regis Cardoso]:** Entendi, obrigada Nora, Rodrigo. Se me permite uma segunda pergunta, e num ponto mais positivo. A alavancagem de vocês, continua bem abaixo da média do histórico que parecia mais perto de três vezes e está perto de 1.9. A minha questão é a seguinte: isso claramente dá a vocês um espaço de balanço grande para crescer para frente. Vocês que têm de cabeça, é fácil fazer esse breakdown de quanto dessa alavancagem seria consumido num processo de renovação da frota atual? E é um pouco na dúvida, se essa renovação traz também EBITDA adicional? Você consegue traduzir isso em menor manutenção, o maior parir ou não, se são CAPEX de manutenção. E quanto que resta, além de renovação, para a expansão de frota? Se a gente pensar nesse limite de aumento de alavancagem que estou assumindo, que poderia ir para perto de três vezes, não sei se essa é a referência correta.

**[Rodrigo Tavares]:** Perfeito! Obrigado pela pergunta, vou responder de forma mais conceitual mesmo. A gente está realmente com o balanço super robusto e preparado para crescer. Para apenas renovar a frota, a gente não precisa aumentar o endividamento. Não falo nem o ratio. A nossa geração de caixa para renovação de frota é suficiente. Nossa geração de caixa operacional.

Então, se a gente só renovasse a frota, você veria os níveis de endividamento caindo e os Índices de endividamento caindo ainda mais. A gente consegue crescer um volume considerável de carros, e ainda mantendo a alavancagem bem abaixo de 3 pontos. A gente pode, numa, conta mais grosseira, consigo crescer mais de 100 mil carros neste ano. Se eu conseguisse, obviamente, sem chegar perto de um no nível de três vezes.

Por quê? Claramente, eu vou aumentando meu EBITDA. Claro, o endividamento sobe, mas aumento meu EBITDA. E ainda assim, com esse aumento da dívida líquida, não chegaria a três vezes. Então, o espaço pra gente crescer, do ponto de vista de balanço, é bastante robusto.

**[Regis Cardoso]:** Não sei se dá para adicionar alguma coisa na perspectiva da renovação da frota, em vista dos preços mais altos de carro agora.

**[Rodrigo Tavares]:** Já considerando a renovação, como você olha, historicamente esse quarto trimestre a gente teve um custo de renovação de frota de 15.000 reais por carro, substancialmente menor do que o mercado. Projetando isso pra frente, a gente já projeta um custo de renovação mais alto.

Ainda assim, a nossa geração de caixa operacional seria suficiente, sem endividamento adicional para renovar essa frota. Então, a geração de caixa suficiente e o balanço me permite crescer, como falei, um volume muito grande de carros sem chegar perto das três vezes EBITDA. Lembrando que o nosso covenant é quatro vezes o EBITDA, o que, em termos de restrição financeira, nós não temos nenhuma para continuar crescendo em volumes substancial reais, tanto no RAC quanto na Gestão de Frotas.

**[Nora Lanari]:** Régis, reforço aqui de novo no espaço que a gente vem falando, que tem margem tanto em roubo e PDD e fora nessa eficiência operacional. Acho que é importante ressaltar. Essa diferença de CAPEX de reposição também é bastante relevante, dentro desse capex de reposição da companhia-15 mil reais, como Rodrigo disse- a gente tem um certo descasamento entre o mix que está sendo comprado, e um mix que está sendo vendido, que ainda deve ser a tônica deste ano, porque, dada a restrição de produção, a gente sabe que as montadoras estão alocando semicondutores em carro de maior valor agregado.

Então, o mix de compra descola um pouco do mix normalizado, enquanto o de venda é aquele normalizado. A partir da normalização da produção de casa, a gente acha que o mix de compra volta mais próximo da normalidade e o mix de vendas pode andar um pouco. Óbvio que tem muito moving em parte aqui. Não sabemos quando que isso normaliza esse desequilíbrio entre oferta e demanda acreditamos que ao longo do segundo semestre já tem uma melhora significativa e que a partir de 23 já está próximo de uma normalidade.

**[Regis Cardoso]:** Obrigado, Rodrigo, obrigado Nora!

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta vem do Lucas Marquiori, do BTG. Lucas, por favor!

**[Lucas Marquiori]:** Oi, pessoal, vocês me escutam bem?

**[Nora Lanari]:** Sim, Lucas.

**[Lucas Marquiori]:** Bom dia! Obrigado pela oportunidade. Duas questões rápidas aqui: Estou tentando também digerir um pouquinho esse ponto que o Régis tocou sobre a evolução de custo e margem.

Dois pontos que eu queria ouvir mais especificamente de vocês. Primeiro, sobre nível de roubo, acho que o Bruno falou na introdução dele que já deveria ser um ponto a começar a melhorar a partir desse ano. Eu queria saber qual é a trajetória que eventualmente é não só rastrear o veículo e aumentar a barra de crédito e, eventualmente, trabalhar com a carteira, talvez um pouco mais por número de clientes.

Não sei se isso é possível dentro do mix atual de produto, então queria saber um pouco desse impacto está realmente muito pesado nesse ano e se deveria, como Bruno colocou, já começar a melhorar a partir do ano que vem? Acho que esse é um ponto relevante.

E o segundo tópico, pessoal, a manutenção. Acho que todo mundo entendeu o efeito de trabalhar com uma frota mais velha, um ciclo mais longo nesse momento de mercado. Mas acho que a gente está naquele ponto, talvez de inflexão, já das curvas, de depreciação e já esperando uma normalização de produção. Então, talvez essa curva de manutenção vai começar a realmente ficar muito pesada e já não talvez compense mais do ponto de vista de vocês.

Então como mitigar isso? Eu sei que vocês têm iniciativas internas de internalizar a manutenção e tentar reduzir esse custo ao máximo. Mas queria entender um pouco dessa dinâmica em 22. Rodrigo, Nora, por favor, esses dois pontos. Obrigado, Nora.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado, Lucas! A primeira questão de roubo deixa eu tentar ser um pouco mais abrangente. Primeiro, a gente mudou o critério de reconhecimento. Então, antes a gente demorava mais tempo. Um cliente pegou um carro, não devolveu, a gente dava um tempo maior para você ter uma ocorrência, tentar recuperar o carro etc. antes de julgá-lo como pier.

Agora, a gente tem sido extremamente rigoroso nesse processo. Além disso, a gente colocou várias faixas de clientes, vários tipos de clientes. Tem alguns clientes que a gente acha que são de alto risco, porque a gente pode lançar, inclusive em uma semana, o que a gente entende que é a possibilidade, mas no máximo, em nenhuma hipótese eu não lanço, eu não espero mais de 30 dias para lançar o carro que eventualmente entenda que está em risco aqui.

Então, teve esse primeiro critério. De fato, no segundo semestre houve um aumento e vem diminuindo significativamente. Dezembro foi bastante baixo, janeiro, nós já estamos abaixo dos níveis históricos. Então já convergiu. Vejo que você falou de ano que vem entendo esse ano, mas o patamar que a gente está, já convergiu para os patamares históricos.

Então a gente não espera que tenha mais nenhum tipo de impacto relevante. Em relação às ações, são diversos. Não apenas conectar a frota, melhorar os scores de créditos, os analytics. Usamos grande parte do nosso time de tecnologia também para conseguir ter uma

precificação desse risco em tempo real. Quando o cliente sai pelo tipo de uso, pela hora que ele está dirigindo, pela rota que ele está pegando, a gente começa a fazer isso e tem dado muito-.

Na questão de selecionar um cliente, você tem toda razão. A gente não tem apenas um score de crédito, mas tem um score de fraude. Então a gente começou a negar reservas de fato, para clientes considerados de alto risco. E esse alto risco é medido por dezenas de fatores, desde o meio de pagamento que ele usa o tipo de Score de crédito que ele tem, a forma, o tipo de carro que ele está alugando, se é a primeira locação ou não é, então tem diversos fatores aqui que a gente já usa.

Então tem um arsenal pesado que a gente colocou aqui do ponto de vista de tecnologia, processos que já mudou totalmente o nível de roubo e fraude que a gente experimentou aqui, principalmente no segundo e no terceiro trimestre e ainda em outubro e novembro do quarto.

Em questão de manutenção, é claro que, como a Nora falou, tem um trade-off entre manutenção e depreciação, que ainda é muito positivo.

Quando você olha, a diferença de depreciação de alguns dos carros podem dar cerca de 300, 400 reais em um mês. Enquanto a manutenção você está falando de trade-offs na casa de 50, 60, 70 reais por mês. É claro que isso ainda depende muito da perspectiva de suprimentos e da demanda do mercado para saber quanto que a gente vai crescer ou não, e nas condições comerciais de determinados modelos.

Então, essa é uma conta que a gente faz o tempo inteiro para entender se faz sentido ainda alongar a vida útil do carro, ou faz sentido aumentar minha base de capital, aumentar a minha depreciação -a gente fala da depreciação, mas tem uma base de capital que cresce muito- Enquanto meu carro, o balanço aqui que eu tenho um book value de 55 mil, o novo carro que entrou em 85.

Então, só com isso tem 50 por cento de aumento. Então não só a depreciação, mas a base de capital, a depreciação e o benefício que eu teria em relação a manutenção. Então, isso a gente faz de forma recorrente. No começo agora, com a restrição maior ainda de carros nos primeiros, três, quatro meses, mantemos esticando a vida útil, a partir de maio e no segundo semestre começamos a recuar essa vida útil.

**[Lucas Marquiori]:** Perfeito Rodrigo, obrigado. Talvez a comparação do custo de manutenção por carro seja, um pouco injusto, até pela questão do prolongamento do ciclo de vida. Você tem algum subsídio para dar para a gente, por exemplo? Se do ponto de vista da peça do componente você tem conseguido, por exemplo, ganhar produtividade de custo na manutenção de peças específicas, até pela escala muito maior da empresa, hoje, para conseguir passar um pouco desse efeito de mitigação do aumento do ciclo de vida?

**[Rodrigo Tavares]:** Sim, é claro que a peça subiu porque o carro subiu e tivemos efeitos também, então a gente vê. Mas com certeza a gente conseguiu um nível de eficiência excelente aqui. Não só na peça, mas na distribuição, logística na parte também, como você disse, estamos internalizando alguns serviços na agência, o que melhora não só o custo, mas melhora a velocidade que deixa o carro pronto para ser alugado de novo.

Ou seja, eu aumento a minha disponibilidade. Então é uma área que a gente evoluiu bastante, acreditamos que temos uma vantagem significativa.

**[Lucas Marquiori]:** Obrigado. Você está correto quando eu falei ano que vem, realmente foi força do hábito.

**[Rodrigo Tavares]:** Eu que agradeço!

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta vem do Lucas Barbosa, do Santander. Lucas, por favor!

**[Lucas Barbosa]:** Boa tarde, pessoal, conseguem me ouvir?

**[Nora Lanari]:** Sim, Lucas.

**[Lucas Barbosa]:** Ótimo! Boa tarde, Bruno, Rodrigo, Nora, obrigado pela oportunidade das perguntas. Primeiro é o seguinte: Vocês poderiam comentar um pouquinho sobre o que causou o aumento daquela conta de serviço de terceiros, nos custos e despesas do quarto tri? Essa conta chegou em mais ou menos 160 milhões no quarto trimestre, versus uma média de 130 milhões nos outros três desse ano. Seria basicamente custo com a fusão com a Unidas, mencionada pelos 12 milhões. Mas teria alguma coisa a mais ali, impactando também?

**[Nora Lanari]:** Lucas, obrigada pela pergunta. Sim, a gente tem custos de forma geral com a fusão e no trimestre, 12 milhões. Mas a gente tem custos de despesas de consultoria nessa linha aí. Então, são alguns avanços nessas novas iniciativas que a gente está mantendo a sete chaves aqui, que impactaram nesses custos.

**[Rodrigo Tavares]:** Especificamente também com a aprovação do CADE. Ele era um trigger para uma parte da remuneração também de alguns dos parceiros que estavam nos apoiando. Então, isso aí também aconteceu no quarto trimestre, mas por um bom motivo: a aprovação do deal dia 15 de dezembro era um dos triggers que a gente tinha para alguns pagamentos.

**[Lucas Barbosa]:** Então, a gente pode imaginar essa linha normalizando talvez baixando um pouco nos próximos tris, né? Talvez não completamente, mas um pouco, só para confirmar?

**[Nora Lanari]:** Sim. Vale, Lucas a gente apontar o seguinte: a gente está no processo de integração. É um ano que a gente ainda espera essa linha fora da curva. Mas obviamente a gente vai ter em algum momento um ganho nessa linha.

**[Lucas Barbosa]:** Não, perfeito. Claro, eu queria uma segunda pergunta, queria entender um pouquinho como estão a dinâmica de compra e venda de carros agora no começo de 2022, vocês estão recebendo carros novos no ritmo que vocês receberam no quarto trimestre e do lado das vendas, a expectativa é vender um volume parecido com o que vocês venderam no quarto trimestre para esses, o primeiro tri de 22 e segundo de 22.

**[Rodrigo Tavares]:** O primeiro tri deve ser um tri pior do que o último tri. Acho que janeiro, principalmente, foi um tri extremamente impactado pela Ômicron, até por questões de mão de obra mesmo. A gente teve, em termos de venda na indústria, o pior ano, o pior mês dos últimos 17 anos. Em janeiro, especificamente foi um mês bastante duro. Então, a gente acredita que o primeiro tri é um tri de recebimento menor do que o quarto tri, mas já melhorando em fevereiro e março. Então, gradativamente, os volumes devem melhorar. Mas o quarto tri, com certeza vai ser superior ao primeiro trimestre.

**[Lucas Barbosa]:** Perfeito. Muito obrigado pelas respostas. Boa tarde para vocês.

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta veio do Pedro da Levante, uma pergunta escrita.

**[Pedro]:** Com a demora para a normalização da produção de semicondutores e do preço dos carros no Brasil, vocês consideram que foi uma decisão acertada atrasar a compra e venda de carros e, por consequência, envelhecer a frota?

**[Nora Lanari]:** Pedro, obrigada pela pergunta. O tempo vai dizer, mas acho que a nossa estratégia tem um certo atraso do ponto de vista, por exemplo, das margens, como o Rodrigo disse, custo de manutenção ele fica maior. Por outro lado, a depreciação fica menor. Você vê o número de depreciação deste ano foi substancialmente menor do que do ano de 2020. E, além disso, a gente acha que, considerando que a gente está em um movimento atípico de mercado, com um desequilíbrio muito grande entre oferta e demanda, Pedro, tem algumas

partes que se movem e o preço praticado do carro novo está muito colado no preço público que é o sugerido pela montadora, o Seminovos está muito colado no praticado. Essas dinâmicas tendem a se normalizar em algum momento. Isso deveria refletir na depreciação. Então, a gente tem convicção de que a nossa depreciação deveria subir mais lentamente, em menor intensidade relativamente aos nossos concorrentes. E que essa margem de Seminovos ela continua ainda por dizer num nível acima do normalizado, pelo menos ao longo desse ano.

A gente está convicto da estratégia de disciplina de capital. A gente aproveitou esse ano de forte resultados, lucro líquido recorde para preparar a companhia, para avançar em tecnologia para o próximo ciclo de crescimento, e a gente vai começar a ver a reversão nas margens de aluguel, as margens de negócios, core, já no próximo trimestre. Sinal positivo nessa linha. Então, sim, estamos convictos.

**[Rodrigo Tavares]:** E se eu puder complementar só um ponto, acho que é uma questão que é difícil sempre de analisar. A gente apresenta o maior ROIC-spread da história, mas o que a gente enxerga é que você tem a maior diferença de ROIC-spread entre o legado que eu tenho aqui no balanço e a reposição. A dificuldade, além de avaliar é como a Nora falou -o tempo dirá, e que hoje, em vários momentos em 2021 -é claro que não estamos falando aqui de um volume enorme de carros- mas em vários momentos esse retorno ROIC-spread, a reposição, já considerando uma certa normalização, não faria sentido.

Então, ainda estamos num momento de transição, onde um retorno sobre a base depreciada de ativos é super elevado, a depreciação é muito baixa e o juros no passado foi muito baixa. Quando você pega esses três efeitos de aumento de base de capital, um aumento de juros e

um aumento da depreciação de reposição, nós vamos começar a ver cenários diferentes. Então o tempo realmente vai ver, mas essa transição vai ocorrer desses três efeitos e por isso, em alguns momentos que a gente achou que não faria sentido botar um capital para trabalhar, nós não colocamos e decidimos estender a vida útil do carro.

**[Nora Lanari]:** Bom, temos uma pergunta seguinte aqui do Ankur do HSBC, vou traduzir. Podemos dar algum contexto aqui da situação relacionada ao supply de carros? Nesse contexto, como é que o mix evoluiu dentre as diversas marcas e montadoras?

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado. Então, como falamos esse ano, os contratos que temos assinados nos permitem um volume muito superior ao ano anterior. Então, 2022, em termos de recebimento, se não tivermos de fato novas questões, que mudem significativamente a dinâmica, a expectativa é de um recebimento de carros bem superior a 2021.

O primeiro quadrimestre ainda vai ser um quadrimestre difícil, melhorando, como eu falei, em janeiro bem difícil, fevereiro já melhor e assim sucessivamente. E a partir, acho de maio, mas principalmente no segundo semestre, vamos ver uma melhora no recebimento. Em relação ao mix, também temos sido bastante seletivos, então se pode ver que o nosso preço de compra sobe menos porque a gente manteve aí um mix mais de carros populares em relação a SUV Premium e menos concentrados também em veículos aí- de alto valor agregado.

Essa é uma decisão que, no nosso entendimento, é positiva. A gente já vê algumas pressões, principalmente em segmentos mais voláteis, como o segmento diário e preços de diária no segmento SUV Premium sob pressão. Então, o fato de a gente ter um percentual menor desse mix e uma distribuição maior entre segmentos nos permite melhor acomodar esse tipo de situação.

**[Nora Lanari]:** Soma-se isso ao fato de a gente já ver também o arrefecimento no varejo do ponto de vista de carro novo, e algumas montadoras já começando a fazer promoções nesses tipos de carro. Ou seja, potencialmente impactando a depreciação.

Bom, tem um follow up aqui do Ankur, eu vou continuar e depois eu passo a palavra pro Felipe. Você pode confirmar a extensão dos desinvestimentos requeridos pelo CADE no processo de união com a Unidas? E como você pretende alavancar as duas marcas diferentes no contexto da fusão?

Deixe-me começar com essa e o Rodrigo me completa. O remédio não é público, Ankur, mas vou dizer, tem alguns insights, nos votos dos conselheiros, que se trata de um limite próximo a 50 mil carros, tá? apesar de não ser público, essa referência faz sentido.

E além dos carros, a gente está falando de agências, sistema, pessoas e a marca. Então, a marca faz parte do pacote de desinvestimentos. Lembrando que a companhia combinada ainda tem um acordo com a Vanguard, que é dona das marcas Enterprise National, e Álamo, e continuam usando essas três marcas

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta é do Felipe Nielsen, do Citibank. Felipe, por favor.

**[Felipe Nielsen]:** Boa tarde! Vocês me escutam?

**[Nora Lanari]:** Sim, Felipe.

**[Felipe Nielsen]:** Primeiro, obrigado pela pergunta. Vou tentar ser breve por conta do tempo aqui, mas eu acho que os colegas já cobriram um pouco das perguntas que eu tinha. Eu queria só entender, ainda nessa questão de renovação de frota, qual seria uma idade de frota limite e qual seria uma idade de frota target olhando lá para frente? Conforme vocês disseram, nesse processo de esticar a idade da frota no curto prazo e depois reduzi-la conforme forem comprando os carros. Essa seria a minha primeira pergunta.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado. Olha a resposta é mais complexa, mas assim, quando faz sentido renovar mais rapidamente? Quando você tem uma condição comercial boa e um desconto, você renovando o mais rapidamente, você consegue fazer esse giro desse desconto mais rápido e diminui sua depreciação. Ou seja, sua depreciação segundo ano é maior que a do primeiro ano, o que aconteceu no ano passado foi uma inversão.

Você tem aqui uma perspectiva de aumento de preço e a depreciação do segundo ano passou a ser menor que o do primeiro. Nesse sentido, fez sentido econômico estender a vida útil. O limite aqui é um limite, a gente está reforçando os nossos procedimentos de manutenção justamente para garantir a experiência do nosso cliente. Acho que o limite é menos financeiro e técnico e é mais garantir que nosso cliente tem uma boa experiência. Do ponto de vista econômico, faz sentido a gente continuar com a frota, não em mês, em quilometragem a atingir, 40, 50, 60 mil quilômetros. Isso não é um problema do ponto de vista econômico. O que a gente tem que conseguir, de fato, é manter a nossa experiência, que o cliente nos padrões Localiza com o carro que está mais rodado, mas não temos um número específico.

**[Nora Lanari]:** Felipe, só pra adicionar essa, acho que daí a importância também da gente conseguir operar vários segmentos dentro do Rent A Car. Ou seja, a gente consegue alocar esses carros em diferentes segmentos, a depender da quilometragem desses carros. Então, aqui a gente tem uma margem de manobra bastante importante.

**[Felipe Nielsen]:** Legal, perfeito. E eu tenho uma última dúvida ainda sobre a fusão. Eu não sei o quanto vocês podem falar um pouquinho sobre isso, mas eu queria entender como estão andando as negociações para a venda dos ativos da Unidas. Se tem alguém mais cotado. Se vocês puderem dar uma cor melhor sobre o assunto, pra a gente não ficar tanto à mercê das notícias, e de especulação.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado. Têm saído realmente bastante notícias com informações, as vezes questionáveis e principalmente em relação a prazos, a interessados, o tamanho do remédio etc. Mas o que eu posso falar? Temos aqui um excelente número de interessados e já estamos avaliando vários deles aqui, todos absolutamente críveis. Do ponto de vista de uma avaliação do CADE, é um processo que está caminhando de forma acelerada e mostrando interesses de diversos tipos de players, seja players locais e internacionais, seja um player de toda a variedade que você possa imaginar. Eu realmente não posso dar muitos detalhes, mas é um processo que está andando bem, andando rápido e com alto interesse.

**[Felipe Nielsen]:** Legal. Perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta vem do Bruno Amorim, do Goldman Sachs. Bruno, por favor.

**[Bruno Amorim]:** Boa tarde, vocês conseguem me ouvir?

**[Nora Lanari]:** Sim, Bruno,

**[Bruno Amorim]:** é até uma pergunta rápida, as outras foram respondidas. Nesse cenário de aumento de preço no aluguel, alguns segmentos onde a demanda é mais discricionária, eles podem ter um outlook pior ou apresentar uma oportunidade de crescimento menor. Eu gostaria que vocês, na medida do possível, comentassem as perspectivas de crescimento para cada segmento do RAC para esse ano e para o próximo, por favor.

**[Nora Lanari]:** Obrigado, Bruno. Obrigada pela pergunta. Acho que você tem razão. Obviamente tem crescimento, tem segmentos de curto prazo ali mais lazer, por exemplo, que são mais discricionários. Vale reforçar que ainda temos no contexto pandemia o que a gente viu no ano de 20 e 21, e um vou dizer um “disposable link”, uma receita usada no Brasil, ou seja, o turismo doméstico ele voltou relativamente rápido e com viagens animais de curta distância, com carros alugados.

Mas é um segmento que tem, obviamente, discricionariade e alguma elasticidade, preço e demanda, sim. O que a gente acha é o seguinte o aumento do preço do carro novo e o aumento dos juros. Eles têm deixado o substituto muito em desvantagem, do ponto de vista relativo, estão os segmentos mais de longo prazo tendem a se beneficiar, a gente está falando de um Backlog importante no Meoo, por exemplo. Isso vale para a Gestão de Frotas. A gente fala disso para a mensal, que a lógica é parecida. Agora mesmo o segmento, por exemplo, de aplicativo, a gente vê uma fila de espera e a gente está explorando esse fila de espera pela qualidade do motorista e score de crédito. Então acho que a gente consegue alocar lá.

Óbvio que o economics do motorista de aplicativo aperta num contexto de ter que pagar um pouco mais para aluguel por financiamento. Vale reforçar que o financiamento de carro usado, o preço do carro usado mais velho subiu até mais do que o preço do seminovo e do que o preço do novo.

Então, isso deixa o substituto em uma posição competitiva bastante importante. E a gente continuou nesse ano de 21 investindo nesse produto, não só na redução do custo de servir, com agências dedicadas, com tecnologia. Ou seja, estamos reduzindo nossos custos de servir o motorista, estamos aumentando a telemetria para reduzir custos de roubo, por exemplo, fraude e perda. Então, a gente tem conseguido absorver um pedaço desse repasse.

Então, a gente entende, provavelmente, que o segmento mais discricionário é o lazer.

**[Bruno Amorim]:** Claro Nora, obrigada.

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta vem do Josh Milberg, do Morgan Stanley, por favor.

**[Josh Milberg]:** Boa tarde, pessoal, estão me escutando?

**[Nora Lanari]:** Estamos sim, Josh.

**[Josh Milberg]:** Perfeito. Muito obrigada pelo evento. Queria aproveitar o call para perguntar sobre essa oportunidade relacionadas ao ecossistema de mobilidade e também sobre outras iniciativas que vão além das suas atividades core, como parte disso, poderia visitar algumas das oportunidades específicas que estão enxergando ou já desenvolvendo e também discutir o timing e relevância na medida possível e também como parte dessa pergunta, teve essa notícia recente sobre Kavak investindo em KO também está expandindo? Talvez não possam falar muito, mas qualquer perspectiva sobre isso seria ótima.

**[Bruno Lasansky]:** Muito obrigado pela pergunta. Quando a gente pensa num ecossistema de mobilidade, realmente estamos vendo que a Localiza tem escala, tecnologia e conhecimento em vários elos da nossa cadeia de valor. Então, a gente está com pilotos em diferentes segmentos, que têm mercados endereçáveis grandes, onde existe o potencial de gerar valor no longo prazo, porque existe uma dinâmica de união econômica interessantes e onde a Localiza tem vantagens competitivas, que inclusive também reforça o nosso negócio principal.

A gente tá olhando os diferentes elos dessa cadeia. Então, no segundo semestre a gente vai comunicar de forma organizada com o mercado e a gente lembrando que a gente está num processo de união com a Unidas para poder dar mais visibilidade e mais especificidade a essas avenidas. Mas a gente está fazendo isso de uma forma disciplinada, olhando que nós temos que no nosso negócio principal financiar essa transformação.

Então, estamos sendo seletivos e de forma muito ativa, fazendo esses pilotos, escolhendo aqueles que a gente aumenta os investimentos e aqueles que a partir do feedback do cliente não faz tanto sentido. É importante também falar aqui que, além dessa disciplina, é a tecnologia um fator fundamental para poder olhar esses segmentos. Quanto aos pontos específicos que você comentou sobre o segmento de compra e venda de usados.

Esse é um segmento que, obviamente, está muito próximo do nosso negócio principal, onde a gente acredita que eventualmente podemos chegar a ter vantagens competitivas importantes. Mas nesse momento a gente não vai dar disclosure de nenhum específico. A gente vai fazer isso de forma estruturada junto ao mercado nos próximos meses.

**[Josh Milberg]:** Ok, perfeito. Muito obrigado pela resposta, imaginei que não seria possível elaborar muitas coisas sobre essa questão atualmente.

**[Bruno Lasansky]:** Obrigado, Josh.

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta do André Ferreira do Bradesco BBI. André, por favor.

**[André Ferreira]:** Boa tarde, pessoal. Primeiro obrigado por pegarem minha pergunta. Eu tenho algumas perguntas voltando ao tema do crédito de PIS Cofins. Primeiro, se os 51 milhões de crédito, que pode ser considerado um patamar recorrente, olhando para frente, segundo se esse número foi positivamente impactado pela compra de carro novo, por exemplo, em dezembro. Só que com a apropriação do benefício já comprados e meses. E, por último, como deve ser a contabilização dos créditos em 2022.

**[Nora Lanari]:** Obrigada, André pela pergunta. Vou lembrar que o primeiro laudo da companhia no terceiro tri, com impacto de 320 milhões do EBIDTA, ele teve uma data de corte de frota de fevereiro. Ou seja, esse segundo laudo abarca os carros comprados de fevereiro para cá. Então, não vou dizer que necessariamente é recorrente, mas a gente vê talvez uma conta simplificada para você fazer é pegando a base de 2019, ou até 2020 e dobrar a velocidade dos créditos dada que a redução de vida útil de frota saiu de 48 para 24 meses no Rent A Car.

Só o problema dessa conta é que ela olha para o retrovisor. O preço do carro novo hoje está ali perto de 70 mil reais. Então você teria que fazer um pouco desse ajuste para tamanho de crédito, mas abre um espaço bastante relevante em margem para companhia. A gente deve estar falando ali, talvez uns quatro ou cinco pontos em margem, e a gente tem que buscar algumas iniciativas de aumento de receita para conseguir absorver um pouco desses créditos pra frente.

Então eu diria que o desafio aqui de afirmar que é recorrente é porque a gente está retroagindo entre aspas até a frota de final de fevereiro em que a gente cortou foi a data de corte do primeiro laudo. O objetivo da companhia vai ser fazer esses laudos, buscar esses laudos com uma frequência vou dizer mais, mais intensa para não ter essa volatilidade nas margens e a gente vai explicando isso para o mercado.

**[Rodrigo Tavares]:** só complementando o tema, o que acontece são dois efeitos: Quando você gasta um tempo maior, como foi de fevereiro, agora, você lança um componente maior de um one off, digamos assim. O que acontece é que esses carros que eu laudei agora continuam pra frente depreciando mais rapidamente. Então, cada vez mais você vai ter uma componente maior de aceleração dos carros já laudados; e um efeito menor, recorrente, mas quando você pega o efeito global, somando o passado e os carros que você vai comprando, como a Nora falou, você dobra a quantidade de PIS e Cofins que você tem o crédito deles ao longo de um ano, então é um benefício bem, bem relevante.

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta veio do Pedro, da Grow Capital. Ele fez duas perguntas na verdade:

**[Pedro]:** poderiam dar uma ideia de expectativa de prazo para aprovação final da fusão? O que esperam da dinâmica na tarifa média do RAC para frente? Podemos esperar queda da tarifa quando pudermos voltar a aumentar o volume?

**[Rodrigo Tavares]:** Então, obrigado, Pedro. Então vamos voltar ao processo aqui da fusão. A gente vai ter um prazo que está dentro -e que não é público-, que a gente tem para apresentar uma proposta vinculante ao CADE de um comprador, uma vez que a gente oferta e apresente essa proposta o CADE tem 30 dias para, aí sim, aprovar. Quando o CADE aprova a nossa fusão, está aprovada de fato. E aí eu tenho um processo de fazer o Carve out desse para fazer depois a venda desse, digamos assim, dessa parcela da Unidas para o comprador.

É tão difícil precisar aqui uma data, né? Mas tem que seguir todos esses rituais, todos esses processos, para primeiro completar a nossa fusão com a Unidas e depois completar o closing da venda para o potencial comprador.

**[Nora Lanari]:** Bom, respondendo esta segunda pergunta, Pedro da dinâmica de tarifa no RAC. O que a gente vê é, obviamente, o quarto tri. A gente tinha uma oferta de carros menor do que a demanda por aluguel. A gente estava com o pico de demanda, de férias de verão. Então, os preços aqui do lazer sobem bastante. Agora, o que a gente vê já a partir talvez ali da segunda metade do primeiro mês do ano de janeiro, uma acomodação desses preços após o final da alta temporada, ainda temos carnaval pela frente.

Mas a gente deveria ver uma acomodação do PF. Só que nesse meio tempo a gente ainda tem um certo repasse sendo feito no segmento de mais longo prazo, mensal e até aplicativos que são contratos de mais longo prazo. À medida que eles vão vencendo, a gente vem impactando com preços novos aqui. Então, você vai ter um efeito oposto aqui em PF e nos outros segmentos. A pergunta sobre queda de tarifa acho que quando a gente pensa numa aceleração de crescimento, especialmente ao longo do segundo semestre, a gente teria, obviamente, o impacto do mix, um peso maior do mensal em um peso maior, por exemplo, do aplicativo, que puxam a tarifa média para baixo. Só que o preço do carro mudou de patamar. Então, a gente não assume a queda da diária média para esse ano.

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta da Isabela Lamas. Isabela, por favor

**[Isabela Lamas]:** Boa tarde pessoal. Vocês me escutam?

**[Nora Lanari]:** Escutamos sim, Isabela.

**[Isabela Lamas]:** Obrigada! Obrigada, Nora, Rodrigo. A minha pergunta inicialmente era em relação aos créditos de PIS Cofins. Então só queria fazer um pequeno follow up em relação à questão do GTF, como é que estão as perspectivas de vocês fazerem o laudo para esse segmento também?

E aí vou emendar uma pergunta em relação a Localiza Meoo. A gente viu nos últimos dias uma aceleração bem forte da taxa de juros. Tudo isso junto com a subida no preço dos carros e nas nossas contas aqui a gente percebe que isso acaba sendo ainda mais positivo para esse serviço do aluguel. Fica mais atrativo porque vocês acabam sofrendo um pouco menos e com essa subida, o cliente final acaba tendo um custo muito maior com esses dois efeitos combinados.

Então eu queria saber se vocês já viram realmente algum impacto disso? Uma melhora, talvez, na demanda até um aumento de percepção dos clientes sobre a existência desse produto. E é o que vocês puderem dar também de cor para gente de como tem evoluído em termos de perfil do cliente, de tipo de carro, do mix do produto, o que vocês podem passar de como esse produto está evoluindo. Vocês falaram também de bastante despesa, com margem de investimento nisso. O que vocês podem passar de estratégia para chegar mais para aumentar a percepção do serviço do aluguel. Então é basicamente isso, obrigada.

**[Nora Lanari]:** Obrigada, Isabela! Deixa-me começar pelo laudo a gente e esse final de ano a gente estava trabalhando no laudo ainda do Rent a Car para esses carros de fevereiro e final de fevereiro para cá. Mas já estamos discutindo com o órgão a metodologia para a Gestão de Frotas, mas ainda não tem prazo para dar nesse sentido. Mas a gente vai buscar o laudo aqui também. Mas vale reforçar que em Gestão de Frotas a gente espera um impacto menor, dado o fato de que esses carros estão em contrato de dois ou três anos, em média.

Então, a gente assumiria que o potencial redução de idade média desses carros de 48, talvez para 30 ou 36 meses, vamos ver. Bom, com relação ao Meoo e o contexto de aumento do preço de carros e juros. O que a gente vê, de forma geral, é que nesse último ano, muita gente tentando entrar nesse segmento. Players tradicionais de gestão de frotas, até locadoras de carro, montadoras, não vou dizer o conhecimento acerca do produto ele está muito mais disseminado. O nosso desafio foi exatamente aumentar a relevância da nossa marca e por isso, a gente acelerou os investimentos de marketing, que impactaram, por sua vez, nas margens do terceiro e especialmente, do quarto trimestre.

Mas a gente vê assim uma demanda bastante resiliente. Acho que o preço do carro novo acaba eventualmente levando as pessoas a considerarem a assinatura. Isso é uma mudança cultural, talvez geracional. Mas a gente está vendo uma curva de adoção seguindo uma velocidade bastante importante aqui e aí, dos perfis mais diversos. Mas, de forma geral, a gente vê, sim uma demanda inicial, mas por causa de um pouco mais valor agregado,

**[Isabela Lamas]:** Perfeito, super claro. Obrigada

**[Anna Branco]:** A próxima pergunta veio do Antônio da Taruá Capital. Ele pediu um follow up sobre a resposta do Rodrigo sobre venda dos ativos da Unidas.

**[Antônio]:** Qual o impacto da desistência da formação da joint venture entre Cosan, e Porto Seguro.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado. É claro que a Joint Venture seria um candidato, eventualmente, para aquisição desse remédio. Mas, dado a demanda que a gente tem visto do processo e o interesse. A gente entende que no final do dia, o impacto da saída deles vai ser bastante limitado.

**[Anna Branco]:** A última pergunta é do Rodrigo Faria, da SulAmérica. Ele pediu para dar uma cor de como as reservas do carnaval estão se comportando com o cancelamento de alguns eventos de carnaval. O no-show aumentou? E a multa de no-shows segue sendo cobrada?

**[Nora Lanari]:** Obrigada, Rodrigo. A gente vê um nível bom de carnaval. A gente sabe, obviamente, que o efeito da pandemia acabou impactando algumas, algumas das festividades, mas a gente espera um evento bom.

Não vimos aumento do no-show pelo contrário. Bruno citou na carta dele que a gente já implantou algumas novidades e que estamos conseguindo reduzir o no-show, tá bom?

A gente tem aqui uma última pergunta do Ivan, dado o horário é a última que a gente vai conseguir receber. Mas faço questão de reforçar que o RI está à disposição para qualquer

follow up necessário. Deixa puxar aqui, “bom dia! Poderiam dar uma ideia do que devemos esperar nas margens de Seminovos em 22? ligando isso com a velocidade de vendas no primeiro e segundo semestre?” Obrigada.

Deixa-me começar aqui o Rodrigo, por favor, me complemente, se for o caso. A gente vem freando a venda. No quarto trimestre, a gente reduziu o ritmo de carros vendidos. Obviamente, isso impacta numa menor diluição dos nossos custos e de despesas pra venda.

Então o SG&A ficou um pouco mais pesado. Mas a gente está aqui com uma visão de longo prazo e a gente acha que a partir do segundo semestre, uma retomada mais robusta dos níveis de compra, a gente vai voltar a acelerar a venda. Então, a gente está mantendo a nossa estrutura preparada para acelerar o ritmo de vendas.

Vale dizer que o varejo já começou a dar sinal de arrefecimento para o carro zero. Então, a gente quer ter uma estrutura robusta para desmobilizar a nossa frota a preços e a custos, vou dizer, justos ao longo deste ano. E aí, nesse contexto de freio de venda, a gente tem um efeito aqui do lucro bruto ainda muito forte, que o preço de venda está subindo e nós estamos vendendo um carro que está a valor de livro ainda muito baixo. Só que, por outro lado, o SG&A penaliza um pouco a margem. Então vocês viram as margens aqui de Seminovos um pouco mais justas. Ao longo do ano, à medida que a gente acelere a renovação o meu lucro bruto tende a convergir para um patamar mais normalizado, porque o book value dos carros vendidos vai começar a subir. A gente acha que o preço do carro usado sobe seguindo o novo book value aperta um pouquinho, então o lucro bruto ele arrefece um pouco. Por outro lado, o ritmo de venda acelera, você dilui mais custo e o SG&A diluído mantém uma margem. Não acho que a tendência não deveria ser mudar muito desse patamar, não, mas com componentes de margem diferentes.

**[Anna Branco]:** Para encerrar passo a palavra ao Rodrigo Tavares.

**[Rodrigo Tavares]:** Obrigado a todos pela presença no nosso time de RI, estará à disposição para esclarecimentos adicionais. Um ótimo dia a todos!